

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΑΠΟΤΥΧΙΕΣ

Όλα τα δικαιώματα είναι κατοχυρωμένα. Δεν επιτρέπεται η κατά μέρος ή καθ' όλον αναπαραγωγή αυτού του βιβλίου με κάθε μέσο, μηχανικό, φωτογραφικό ή ηλεκτρονικό, ούτε επιτρέπεται η αποθήκευσή του σε οποιοδήποτε σύστημα ανάκλησής, η μετάδοσή του ή η με οποιοδήποτε άλλον τρόπο αντιγραφή του για δημόσια ή ιδία χρήση, πέραν της «θεμιτής χρήσης» με μορφή αποσπασμάτων ενσωματωμένων σε άρθρα ή κριτικές, χωρίς την πρότερη έγγραφη συγκατάθεση του εκδότη.

Διόρθωση-Επιμέλεια: Βίκυ Κάουλα
Σελιδοποίηση: Κωνσταντίνος Στίνης
Εξώφυλλο: Γιάννης Πιχαρίδης

© 2022 εκδόσεις ΙΒΙΣΚΟΣ

Δ/ση αλληλογραφίας Βασιλέως Γεωργίου Α΄ 9, Μαρούσι 15122

τηλ-fax: 210 8021333

<http://www.iviskospublications.gr>

e-mail: info@iviskospublications.gr

ISBN: 978-618-5505-56-1

ΝΙΚΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΑΠΟΤΥΧΙΕΣ

Πώς η απόρριψη αποτελεί το κλειδί
για την αλλαγή, τη βελτίωση και την επιτυχία

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΒΙΣΚΟΣ

Στις τρεις πιο επιτυχημένες αποτυχίες μου...

Περιεχόμενα

Πρόλογος	15
Εισαγωγή	21

Πρώτη Ενότητα:

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ - 27

Κάνε την καλύτερη πρώτη εντύπωση	39
Κάνε τις κατάλληλες ερωτήσεις	55
Μην καθοδηγείς	64
Ξεκινώντας τη συζήτηση	70
Αξιολόγηση	77
Πώς να τολμάς να λες τη γνώμη σου	90
Πώς να πείθεις σε προσωπικό και επαγγελματικό περιβάλλον	92
Ενεργητική ακρόαση	100
Η δύναμη των λέξεων	106
Όταν κάποιος αργεί	110
Μείωσε το άγχος	113
Ανακεφαλαίωση 1ης ενότητας	124

Δεύτερη Ενότητα:

ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ - 127

Τι είναι η γλώσσα του σώματος;	139
Αντιστροφή	143
Ο εγκέφαλος ελέγχει και κατευθύνει το σώμα μας	146
Σημαντικές κινήσεις και εκφράσεις	149
Όταν ο συνομιλητής σου βαριέται	175
Ανίχνευση ψεύδους	177
Η γλώσσα του σώματος στην καθημερινότητα	181
Δημιούργησε κατοπτρισμό	186
Ζωτικός χώρος	189
Αναγνώρισε την ύπαρξη ερωτικής έλξης	195
Προσκαλείς ή αποθαρρύνεις τους άλλους να συμμετέχουν;	199
Επίλεξε την καλύτερη θέση	201
Επίλεξε την κατάλληλη ένδυση	207
Ανακεφαλαίωση 2ης ενότητας	210
Τεστ με εικόνες - Κατανόηση γλώσσας σώματος	214

Τρίτη Ενότητα:

Η ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΑΣ - 221

Δημιούργησε υγιείς συνήθειες	231
Απόκτησε νοοτροπία νικητή	248
Κυριάρχησε στα αρνητικά συναισθήματα	269
Καθημερινή ευγνωμοσύνη	281
Εσωτερικός κόσμος	293
Θέσε ξεκάθαρους στόχους	307
Προτάσεις για μια καλύτερη ζωή	328
Αξιοποίησε πλήρως τη δυναμική σου, για να φθάσεις στην επιτυχία	346
Πάσχιζε να αξιοποιήσεις τη δυναμική σου, για να φθάσεις στην ευτυχία	361
Ανακεφαλαίωση 3ης ενότητας	368
Επίλογος	371
Plus Podcast: Οι Τρεις Αποτυχίες.....	383
Ευχαριστίες	385

Πρόλογος

Ποια είναι η αλήθεια;

Ειλικρινά δεν περίμενα ότι σχετικά άμεσα ο Νικόλας θα ολοκλήρωνε τη συγγραφή του νέου του βιβλίου. Είναι ιδιαίτερο και ξεχωριστό να αντιλαμβάνεσαι ότι ένα νέο παιδί μπορεί να είναι διατεθειμένο να αφήσει αρκετά πράγματα πίσω του, ώστε να χαράξει την πορεία του προς το δικό του όνειρο. Να αφήσει τη σταθερή του εργασία για να κυνηγήσει το όνειρο του όσο δύσκολο και εάν ακούγεται αυτό.

Κάπως έτσι δεν φαντάζουν τα όνειρα μας άλλωστε στην αρχή; Άπιαστα!

«Άπιαστος» λοιπόν ήταν και ο τρόπος με τον οποίο γνώρισα τον Νικόλα.

Απρίλιος 2020

Εν μέσω, αυστηρής τότε, καραντίνας. Η συνεργάτιδα μου Δώρα μου προτείνει να μιλήσω με κάποιον που γνωρίζει καλά και εγγυάται για την ποιότητα του (την εσωτερική σαφώς), αναφορικά

με μία νέα προσθήκη στην ομάδα μας, στους theSPEAKERS. Ότι αυτό το άτομο μπορεί να μας βοηθήσει σε αρκετούς τομείς, καθώς το θέμα του διδακτορικού του στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς αφορά στις διαστάσεις και την επίδραση της Μη Λεκτικής Επικοινωνίας στη διαδικασία πωλήσεων και σχετίζεται με το κύριο γνωστικό μας αντικείμενο που δεν είναι άλλο από τη Δημόσια Ομιλία.

Ωραία όλα αυτά.

«Γιατί δεν μπορώ να βρω αυτό το άτομο στα κοινωνικά δίκτυα;» τη ρωτώ. *«Δεν θα έπρεπε να έχει μία ισχυρή παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα ώστε να μπορέσω άμεσα και γρήγορα να καταλάβω εάν ταιριάζει με την ομάδα μας;»*

(απαντά ο Αποστόλης του 2022 στον Αποστόλη του 2020): «Και φυσικά ΔΕΝ θα έπρεπε να έχει μία ισχυρή παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα. Πώς σχετίζεται η “βαρύτητα” ενός ατόμου με τον πραγματικό βαθμό επίδρασής τους στην καθημερινότητα;»

Μετά από κάποιες μέρες αποφασίζω να τον καλέσω, ώστε να δω εάν και κατά πόσο ισχύουν αυτά τα οποία υποστήριζε η Δώρα.

Ήταν η πρώτη φορά λοιπόν που επικοινωνήσα με τον Νικόλα και από την αρχή κατάλαβα ότι πιθανώς αυτά που μου έχουν μεταφερθεί για εκείνον να ισχύουν.

Μάιος 2020

Προετοιμαζόμαστε για ένα από τα πιο ιδιαίτερα Secret

Workshops (στα Secret Workshops προσκαλούμε άτομα που έχουν ξεχωρίσει με τη στάση τους για να μας μιλήσουν για την πορεία ζωής τους και να μας εμπνεύσουν μέσα από αυτή), όπως αποδείχθηκε κατόπιν, που είχαμε κάνει ποτέ. Τότε secret ομιλητής ήταν ο ένας από τους δύο ιδρυτές της πολύ γνωστής και επιτυχημένης εταιρείας Coco-Mat, ο Paul Ευμορφίδης. Θα λάμβανε χώρα στο roof garden ενός από τα πιο όμορφα ξενοδοχεία, δίπλα από την Ακρόπολη. Έτσι, λοιπόν, θεώρησα ότι θα ήταν μία τέλεια ευκαιρία τόσο να γνωρίσω τον Νικόλα από κοντά όσο και για εκείνον να γνωρίσει τη δική μας ομάδα από κοντά και να καταλάβουμε κατά πόσο αυτή η γνωριμία μπορεί να οδηγήσει κάπου πιο μακριά.

Δίνουμε ραντεβού, λοιπόν, δύο ώρες νωρίτερα από την ώρα που θα άρχιζε το Secret Workshop. Ο ήλιος έλαμπε, η διάθεση μου στα ύψη και ανυπομονώ να το ζήσω όλο αυτό για ακόμα μία φορά. Στις πέντε θα έπρεπε όλοι να ήμασταν εκεί. Και ο Νικόλας και η ομάδα μας κι εγώ.

Εγώ ωστόσο δεν ήμουν. Τότε εργαζόμουν ως στέλεχος επιχειρήσεων σε γνωστή ελληνική εταιρεία. Άργησα. Έφτασα ιδρωμένος και αναστατωμένος. Ανεβαίνω στον τελευταίο όροφο του ξενοδοχείου.

Εκεί που θα γινόταν σε λιγότερο από δύο ώρες το workshop. Δεν υπήρχε κανείς. Ούτε η ομάδα μου. Ούτε καρέκλες. Ούτε κάποιο άτομο από το ξενοδοχείο. Καλώ τον Paul, μου λέει μην ανησυχείς. Θα τα καταφέρετε όλα. Τον ρωτάω πού μπορώ να βρω καρέκλες και μου λέει ότι όλες οι καρέκλες

βρίσκονται στο -1. Εγώ είμαι στον 10^ο όροφο, πώς ακριβώς θα μεταφέρω εκατό καρέκλες με διαφορά 11 ορόφων σε τόση λίγη ώρα;

Μετά από λίγα λεπτά οι φίλες μου πλέον, Βάγια και Νάντια, εμφανίζονται για να σώσουν την κατάσταση και με βοηθούν να καθαρίσω τον περιβάλλοντα χώρο.

Κατόπιν, κατεβαίνω στο -1 και εκεί γνώρισα τον Νικόλα για πρώτη φορά από κοντά. Ήταν ήδη εκεί, είχε ήδη μιλήσει με τα κατάλληλα πρόσωπα και προσπαθούσε να μεταφέρει μόνος του τις καρέκλες στον 10^ο όροφο. Μετά από αυτό, όλα τα υπόλοιπα ανήκουν στην ιστορία. Οι καρέκλες ανέβηκαν, ο χώρος ετοιμάστηκε και ξεκινήσαμε στην ώρα μας ένα από τα πιο ξεχωριστά workshops έχω ζήσει ποτέ. Ο Paul μας καθήλωσε και η ομιλία τελείωσε μιάμιση το πρωί, μετά από 6 & ½ συνεχόμενες ώρες!

Ο Νικόλας έκτοτε αποτελεί βασικό πυλώνα των theSPEAKERS και έτσι κι εγώ βρίσκομαι να γράφω την εισαγωγή αυτού του βιβλίου.

Πριν όμως αναφερθώ στις Τρεις Αποτυχίες θέλω να μοιραστώ μαζί σου το εξής. Τι είναι αυτό που μπορεί να ξεχωρίζει κάποιο άτομο από τα υπόλοιπα; Εάν κάποιος σε ρωτούσε ποιο είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό που «πρέπει» να έχει κάποιος για να ξεχωρίσει στη ζωή του σε οποιονδήποτε τομέα τι θα του έλεγες;

Εγώ ξέρεις τι θα του έλεγα; Η Συνέπεια!

Η συνέπεια με οτιδήποτε επιλέξει να καταπιαστεί. Χόμπυ,

επάγγελμα, νέα σελίδα στα κοινωνικά δίκτυα, ερωτική σχέση. Ό,τι κι αν είναι χρειάζεται να είσαι συνεπής. Οι γονείς μας το έλεγαν αξιολιπίστια. Έδωσες τον λόγο σου, δεν χρειάζεται κάτι άλλο πέρα από αυτό. Ε, λοιπόν, αυτό το χαρακτηριστικό το έχει σίγουρα ο Νικόλας.

Απρίλιος 2022

Δύο χρόνια μετά την πρώτη γνωριμία μας με τον Νικόλα, κρατάς τις Τρεις Αποτυχίες στα χέρια σου. Μα γιατί επέλεξε έναν τέτοιο τίτλο; Οι Τρεις Επιτυχίες θα ήθελα να είναι ο τίτλος του και όχι το αντίθετο.

Κι όμως!

Σκέψου. Αναρωτήσου. Αναλογίσου.

Τι σε έχουν μάθει οι Αποτυχίες σου μέχρι τώρα; Τι σε έχουν μάθει οι Επιτυχίες σου μέχρι τώρα; Βέβαια τις χρειαζόμαστε τις επιτυχίες. Μέσα από αυτές εμπνεόμαστε, αντλούμε δύναμη, ενισχύουμε την αυτοπεποίθησή μας.

Τι μας έχουν μάθει οι Αποτυχίες μας;

Να συνεχίζουμε. Να μην το βάζουμε κάτω. Να βλέπουμε το δίδαγμα και όχι μόνο το πάθημα. Το πάθημα κρύβει μέσα του πολλά διδάγματα. Δες τα. Να μαθαίνουμε περισσότερα για εμάς. Να μαθαίνουμε περισσότερα για τους γύρω μας. Για το έξω μας, αλλά κυριότερα για το μέσα μας.

Στο τέλος της μέρας, όπως συνηθίζω να λέω στον εαυτό μου ένα μόνο μετράει. Την έζησα έτσι όπως πραγματικά ήθελα;

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΑΠΟΤΥΧΙΕΣ

Εάν η απάντηση είναι για πολλές μέρες «όχι» τότε γνωρίζω ότι κάτι πρέπει να αλλάξω. Άμεσα κιόλας.

Οι Τρεις αποτυχίες θα σε βοηθήσουν να μετατρέψεις αυτό το Όχι σε ΝΑΙ.

Γρηγορότερα, ευκολότερα, αληθινά.

Καλή απόλαυση.

Απόστολος Κουμαρίνος
Ιδρυτής των theSPEAKERS,
Πρωταθλητής Δημόσιας Ομιλίας

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

“

Επιτυχία είναι να πηγαίνεις
από αποτυχία σε αποτυχία,
χωρίς να χάνεις
τον ενθουσιασμό σου.

Winston Churchill (1874-1965),
Βρετανός πρωθυπουργός, Νόμπελ 1953

”

Πόσες φορές έχεις αποτύχει σε κάτι; Πόσες φορές σε απέρριψαν προσωπικά, κοινωνικά ή επαγγελματικά; Είμαι σχεδόν βέβαιος ότι είναι αρκετές. Και σ' εμένα το ίδιο συνέβη. Γι' αυτό αποφάσισα να γράψω αυτό το βιβλίο.

Για αρχή θα ήθελα να ξεκαθαρίσουμε κάτι. Εάν κάποιος σου είπε «όχι», αυτό είναι πολύ καλό. Σημαίνει ότι προσπαθείς να κάνεις κάτι διαφορετικό στη ζωή σου. Αυτό που χρειάζεται να σε ανησυχήσει είναι εάν έχεις πολύ καιρό να δεχθείς απόρριψη, να αποτύχεις σε κάτι. Είναι ένα δείγμα ότι δεν προσπαθείς να εξελιχθείς και παίζεις εκ του ασφαλούς.

Πριν ξεκινήσουμε, θα ήθελα να σκεφτείς μερικές από τις δικές σου αποτυχίες. Όταν πρότεινες να βγείτε ραντεβού στον άνθρωπο που είχες ερωτευτεί, αλλά τελικά σε απέρριψε. Όταν βγήκαν τα αποτελέσματα των εξετάσεων, αλλά δεν πήρες τον βαθμό που περίμενες. Όταν πέρασες από πολλές συνεντεύξεις, αλλά η τελική πρόταση δεν ήρθε ποτέ. Όταν σε απέλυσαν από την εταιρεία σου. Όταν ο καλύτερός σου φίλος, δεν απάντησε. Όταν ο/η σύντροφός σου σου ζήτησε να χωρίσετε. Όταν το παιδί σου σου είπε ότι δεν είσαι καλός γονιός.

Πώς ένιωσες, όταν συνέβησαν κάποια από αυτά που προανέ-

φερα; Πάρε λίγο χρόνο να τα σκεφτείς και σου υπόσχομαι ότι θα μείνει μεταξύ μας.

Όπως καταλαβαίνεις όλες οι απορρίψεις δεν είναι το ίδιο σημαντικές. Δεν πονούν το ίδιο. Και αυτό σχετίζεται τόσο με τη συναισθηματική σου κατάσταση, όσο και με τη φάση ζωής που βρίσκεσαι.

Αποτυχία για ένα παιδί μπορεί να είναι να μην καταφέρει να πείσει τους γονείς του να κοιμηθεί αργότερα, για έναν έφηβο να μην περάσει στη σχολή που ήθελε ή να τον απορρίψει το κορίτσι που του άρεσε. Για μία φοιτήτρια να μην περάσει κάποιο μάθημα ή ο σύντροφός της να της ζητήσει να χωρίσουν. Αργότερα, αποτυχία μπορεί να είναι να μην βρίσκεις την εργασία που ονειρευόσουν ή να μην βγάζεις τα χρήματα που επιθυμούσες. Μεγαλώνοντας, αποτυχία μπορεί να είναι να μην βρίσκεις τον άνθρωπο που θα ήθελες για να κάνεις οικογένεια ή να μην μπορείς να αγοράσεις το αυτοκίνητο ή το σπίτι που επιθυμείς.

Αυτές είναι μερικές από τις πιο «συνηθισμένες» αποτυχίες και απορρίψεις. Μπορεί να έχεις βιώσει και άλλες διαφορετικές. Σε κάθε περίπτωση, αν το συζήτησες με κάποιον είναι πιθανό να σου είπε ότι τα πράγματα θα φτιάξουν, ότι θα τα καταφέρεις στο μέλλον ή ότι είναι ασήμαντο και θα το καταλάβεις σε λίγο καιρό και άλλα τέτοια τετριμμένα.

Είναι, όμως, αυτή η αλήθεια; Ήταν, όντως, τόσο ασήμαντο όσο σου έλεγαν;

Εδώ, θα μου επιτρέψεις να πω ότι ο καθένας μας ορίζει τη σπουδαιότητα του κάθε γεγονότος. Εάν σου ακύρωσαν ένα ρα-

ντεβού και το μετέφεραν μια εβδομάδα μετά, μπορεί για σένα να μην είναι τόσο ασήμαντο. Και μπορείς να συνεχίσεις να το βλέπεις έτσι. Αυτό που θέλω να πω είναι ότι, για καθέναν από εμάς, το ίδιο πράγμα μπορεί να έχει διαφορετική βαρύτητα. Και αυτό είναι θεμιτό.

Το παρόν βιβλίο, χωρίζεται σε τρεις ενότητες. Κάθε ενότητα ξεκινά περιγράφοντας μία αποτυχία.

Η πρώτη ιστορία αφορά την επικοινωνία. Όταν μελετήσεις την πρώτη ενότητα, θα μπορείς να επικοινωνήσεις καλύτερα, πιο ποιοτικά και πιο αποτελεσματικά με τους άλλους. Η καθημερινότητά σου θα βελτιωθεί άμεσα και συνολικά.

Μέσω της δεύτερης ενότητας θα σου μεταφέρω τις γνώσεις μου αναφορικά με τη γλώσσα του σώματος. Θα δούμε εάν είναι τελικά τόσο σημαντική όσο λέγεται, καθώς και πώς μπορείς να την αξιοποιήσεις.

Με την τρίτη ενότητα θα θωρακίσεις τον χαρακτήρα σου και θα ενισχύσεις την αυτοπεποίθησή σου. Παράλληλα, θα έρθεις πολύ κοντά με τον εαυτό σου. Στο τέλος θα είστε οι καλύτεροι φίλοι. Σε περίπτωση που είστε, ήδη, θα ενισχύσετε περισσότερο τη σχέση σας. Θα γίνετε αχώριστοι.

Οτιδήποτε αναφέρεται στο βιβλίο μπορούμε να το χρησιμοποιήσουμε σε όλους τους τομείς της ζωής μας: προσωπικό, κοινωνικό και επαγγελματικό. Και αυτό, γιατί είμαι ο ίδιος άνθρωπος όταν πηγαίνω σε ένα ραντεβού, σε μία συνάντηση, στην εργασία μου, στη σχολή μου ή στο θέατρο. Εννοείται ότι προσαρμόζομαστε στο εκάστοτε περιβάλλον, ωστόσο είμαι υπέρμαχος μιας

ολιστικής προσέγγισης στη ζωή.

Σκοπός μου δεν είναι να σου δείξω ότι μπορεί τη μία μέρα να είσαι άστεγος και ετοιμοθάνατος και μετά από ένα χρόνο ένας ευτυχισμένος εκατομμυριούχος. Όχι ότι είναι αδύνατο να συμβεί και κάτι τέτοιο. Όμως, ο λόγος ύπαρξης αυτού του βιβλίου είναι διαφορετικός.

Αρχικά, να σου δείξει ότι κάποιος που βίωσε τρεις φαινομενικά ανούσιες απορρίψεις κατάφερε να γράψει ένα βιβλίο. Πέρα από το αστείο, σκοπός αυτού του βιβλίου είναι να αναδείξει ότι σχεδόν όλες οι αποτυχίες είναι παροδικές. Είναι πρόσκαιρες. Θα δούμε, λοιπόν, πώς μπορούμε να κερδίσουμε ακόμα και μέσα από αυτές. Να μάθουμε. Να γίνουμε καλύτεροι. Να πιάσουμε το ταβάνι μας.

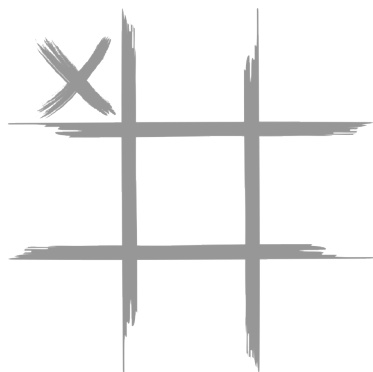
Ο George Bernard Shaw όταν ρωτήθηκε *«Τι θα κάνατε, αν μπορούσατε να ζήσετε τη ζωή σας ξανά από την αρχή;»* σκέφτηκε λίγο και έπειτα αποκρίθηκε *«Θα ήθελα να γίνω ο άνθρωπος που θα μπορούσα και δεν έγινε ποτέ μου»*.

Πάμε να γίνουμε αυτός ο άνθρωπος. Πάμε να συμπληρώσουμε ένα ακόμα κομμάτι στο παζλ της ζωής μας.

Δεν λέω παραπάνω. Εύχομαι μόνο να το απολαύσεις. Και να σου φανεί χρήσιμο. Μην βιαστείς να το τελειώσεις. Εξάλλου, όπως έλεγε και ο Κωνσταντίνος Καβάφης, *σημασία δεν έχει ο προορισμός αλλά το ταξίδι*.

Πρώτη Ενότητα:

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ





Όλα τα μονοπάτια οδηγούν
στον ίδιο στόχο:
Να εκφράσουμε στους άλλους
αυτό που πραγματικά είμαστε.

Pablo Neruda (1904-1973),
Χιλιανός ποιητής, Νόμπελ 1971



Ημουν δεκαοκτώ. Έδωσα πανελλήνιες και πέρασα στο τμήμα Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Ξεκίνησα γεμάτος προσδοκίες και όρεξη να εξερευνήσω την Αθήνα. Οι πρώτες ημέρες ήταν όπως τις περίμενα. Πολλές νέες γνωριμίες, βόλτες, καφέδες και μαθήματα. Δεν θα πλατειάσω επ' αυτών, όμως. Πάμε στο ζητούμενο. Στον έναν από τους τρεις λόγους, για τον οποίο κρατάς αυτό το βιβλίο στα χέρια σου.

Μετά από έναν μήνα μαθημάτων, τη βλέπω να περπατά στους διαδρόμους του πανεπιστημίου. Δεν τη γνώριζα. Δεν ήξερα καν,

αν ήταν στο ίδιο τμήμα μ' εμένα. Δεν πήγα να της μιλήσω, γιατί δεν ήξερα τι να πω. Όλη την επόμενη εβδομάδα προσπαθούσα να τη βρω, αλλά μάταια. Τελικά, ενώ ήμουν σε ένα μάθημα και είχα αρχίσει να βαριέμαι (ε, ναι, ας λέμε αλήθειες), τη βλέπω να μπαίνει αργοπορημένη στην αίθουσα. Η χαρά μου ήταν απεριόριστη. Η δεύτερη ευκαιρία που ήθελα.

Κατάλαβα, λοιπόν, ότι ήταν στο τμήμα μου. Χρειαζόμουν ένα έξυπνο σχέδιο για να την προσεγγίσω. Σκέφτηκα διάφορα. Εντούτοις, η γνωριμία ήρθε αναπάντεχα. Όταν είχαμε μάθημα εργαστηρίου, προτιμούσα γενικά να κάθομαι σε θέσεις όπου οι διπλανές ήταν άδειες, ώστε να είναι έκπληξη ποιος θα καθίσει δίπλα μου. Πολλές φορές, ακόμα και τώρα κάνω το ίδιο, όταν έχω αυτή τη δυνατότητα. Μία μέρα σε ένα τέτοιο μάθημα ήρθε η Αλεξάνδρα. Με ρώτησε αν μπορούσε να καθίσει και κάπως έτσι ξεκίνησε η γνωριμία μας. Όταν την αντίκρισα, δυσκολεύτηκα να απαντήσω ακόμα και σ' αυτήν την απλή ερώτηση. Για την ακρίβεια, της ψέλλισα καταφατικά και συνέχισα να διαβάζω το βιβλίο που είχα μπροστά μου. Είχα γίνει κατακόκκινος.

Δεν ήταν σίγουρα μια ιδανική πρώτη επαφή. Μέχρι τότε, δεν ήξερα πόσο σημαντική είναι η πρώτη εντύπωση που δημιουργούμε στους άλλους. Έπειτα από όσα έγιναν το έψαξα και το έμαθα πολύ καλά: θα σου το παραθέσω στη συνέχεια της ενότητας για να το μάθεις κι εσύ.

Εντούτοις, για εμένα εκείνη τη στιγμή δεν είχε σημασία. Σημασία είχε ότι γνωριστήκαμε. Καθώς περνούσε η ώρα, ένιωθα όλο και πιο άνετα. Αρχίσαμε να συζητάμε και ανταλλάξαμε αριθ-

μούς τηλεφώνων και τα προφίλ μας στα κοινωνικά δίκτυα. Τον επόμενο καιρό είχαμε όλο και πιο συχνή επαφή. Την έβλεπα σχεδόν καθημερινά. Σε κάποια μαθήματα καθόμασταν μαζί στο αμφιθέατρο. Αλλά και στα διαλείμματα. Συζητούσαμε και μάθαινα όλο και περισσότερα για τη ζωή της και εκείνη για εμένα.

Ακόμα θυμάμαι την πρώτη φορά που είχαμε βρεθεί εκτός πανεπιστημίου. Είχαμε κανονίσει με την παρέα μας να πάμε σε ένα φεστιβάλ σοκολάτας στο Γκάτσι. Ήταν Νοέμβριος, όμως ο καιρός ήταν καλοκαιρινός. Δεν έλεγε να συμβιβαστεί με την εποχή. Το ίδιο κι εγώ. Είχα περάσει στο πανεπιστήμιο, ήμουν στην πόλη που ήθελα και είχα τους φίλους μου. Όμως, ήθελα το κάτι παραπάνω. Και η Αλεξάνδρα ήταν για εμένα το «κάτι παραπάνω».

Καθίσαμε όλοι σε ένα ξύλινο τραπέζι και αρχίσαμε να δοκιμάζουμε. Οι σοκολάτες ήταν σε κάθε μορφή και από κάθε πιθανή ή απίθανη προέλευση. Στο τραπέζι ήμασταν απέναντι, όμως τα βλέμματά μας διασταυρώνονταν συχνά. Συζητούσαμε, λέγαμε αστεία και απολαμβάναμε τη μουσική. Δίπλα μας έπαιζε και ένα ανερχόμενο συγκρότημα άκρως ανεβαστική μουσική. Σιγά σιγά συνέβη κάτι που συνηθίζεται στις παρέες των πρωτοετών φοιτητών. Όσο περνούσε η ώρα, γινόμασταν όλο και πιο πολλοί. Ξεκινήσαμε πέντε και είχαμε ήδη ξεπεράσει τη μία ντουζίνα.

Αυτή, λοιπόν, ήταν η ευκαιρία μας. Ενώ οι υπόλοιποι διασκέδαζαν, της πρότεινα να πάμε μία βόλτα να δούμε τι άλλο υπάρχει τριγύρω. Πήρα μαζί και ένα κυπελάκι με παγωτό σοκολάτας που δεν είχαμε προλάβει να φάμε. Σύντομα βρεθήκαμε να περπατάμε έξω από τον χώρο της εκδήλωσης. Κάπου εκεί, της είπα να

καθίσουμε σε ένα παγκάκι για να απολαύσουμε το παγωτό. Καθόμασταν δίπλα-δίπλα, κοιτάζοντας το τρένο από κάτω να περνά κάθε λίγα λεπτά. Η διάθεσή μας γινόταν όλο και πιο ξέγνοιαστη και χαλαρή. Αυτό ήταν το έναυσμα να ξεκινήσω να την πειράζω. Συνεχώς. Βέβαια, όπως θα δούμε και μετά, τα πειράγματα και το χιούμορ είναι θετικά μέχρι ένα σημείο. Όταν το ξεπεράσεις, τα αποτελέσματα θα είναι αντίθετα από τα επιθυμητά. Κι εγώ, απ' ό,τι φάνηκε στη συνέχεια, ρίσκαρα να το ξεπεράσω. Πήρα, λοιπόν, το κουτάλι μου, έβαλα λίγο παγωτό και της ακούμπησα τη μύτη. Χαμογέλασε, αλλά φάνηκε απορημένη. Δεν ξέρω αν το ήθελε. Πήγα κοντά της για να τη σκουπίσω. Χαμογέλασε ξανά. Τη φίλησα. Με γέμισε σοκολάτα. *«Με εμένα θα υπάρξει ανταπόδοση»* μου είπε.

Δεν είχα συνειδητοποιήσει τι συνέβαινε. Βγήκαμε όλοι μαζί και καταλήξαμε οι δυο μας. Και όχι απλά καταλήξαμε οι δυο μας. Πήγαμε ένα βήμα παρακάτω. Τα συναισθήματά μου ήταν περίεργα. Συνέβη κάτι που ούτε μπορούσα να φανταστώ, όταν ετοιμαζόμουν εκείνη την ημέρα για να τους συναντήσω. Αφού φάγαμε και το υπόλοιπο παγωτό, επιστρέψαμε στην παρέα μας. Τους είπαμε ότι κάναμε μια μικρή βόλτα, αλλά δεν φάνηκε να τους ενδιαφέρει ιδιαίτερα. Η μουσική τους είχε συνεπάρει. Μετά από λίγη ώρα, αποφασίσαμε να φύγουμε. Το Σαββατοκύριακο πέρασε και η επικοινωνία μας συνεχίστηκε με μηνύματα. Θυμάμαι, όταν γύρισα σπίτι, της έστειλα για να μάθω αν έφθασε. Βέβαια, αντί να επικεντρωθώ σε αυτό που έγινε μεταξύ μας ή να συνεχίσω τα πειράγματα, τη ρωτούσα πιο γενικά πράγματα. Αν ήμουν στη θέση

της, μάλλον, θα βαριόμουν. Γι' αυτό στη συνέχεια μοιράζομαι τις σκέψεις μου σχετικά με ενδιαφέρουσες ερωτήσεις. Αυτές που θα έκανα, εάν μπορούσα να γυρίσω το χρόνο πίσω. Ερωτήσεις, που εντείνουν το ενδιαφέρον και δημιουργούν έλξη.

Παρ' όλα αυτά, είχαμε μια συνεχή επικοινωνία. Στέλναμε και μηνύματα που δεν αφορούσαν εμάς, αλλά τα μαθήματα στο πανεπιστήμιο. Ενδεχομένως, αυτή να ήταν και πρόφαση. Αλλά στέλναμε και για πιο απλά πράγματα. Ένα απλό «καλημέρα». Που καθόλου απλό δεν είναι. Για εμένα ήταν αρκετό για να μου φτιάξει τη διάθεση. Κάθε φορά που αργούσε να απαντήσει σε ένα μήνυμα, η αγωνία μου χτυπούσε κόκκινο. Για να είμαι ειλικρινής, μερικές φορές δεν είχα όρεξη να φάω ή να κάνω πράγματα που είχα κανονίσει, ενώ όταν το μήνυμα ερχόταν το χαμόγελο διαγραφόταν διάπλατα στα χείλη μου. Όταν πήγαινα στο πανεπιστήμιο και δεν ήταν εκεί, δεν έβρισκα νόημα στην ημέρα. Από την άλλη, ένα βλέμμα της αρκούσε για να μου φτιάξει τη διάθεση. Είχα όρεξη να αδράξω την ημέρα, να είμαι δραστήριος, να κάνω χιούμορ.

Και κάπως έτσι, κατάλαβα ότι ήρθε η ώρα να περάσω στη δεύτερη φάση του σχεδίου μου. Να της ζητήσω να βγούμε. Να το σχεδιάσουμε κανονικά, αυτή τη φορά. Οι δυο μας. Ένιωθα όμορφα όταν ήμασταν μαζί. Ήθελα περισσότερες τέτοιες στιγμές. Ήθελα αυτή να είναι η καθημερινότητά μου. Αποφάσισα, λοιπόν, να της το προτείνω. Της έστειλα μήνυμα Σάββατο πρωί και της είπα ότι είμαι διαθέσιμος τόσο για το απόγευμα όσο και για την επόμενη ημέρα. Μου πήρε περίπου μία ώρα για να πατήσω

«αποστολή» στο κινητό. Το άγχος με είχε κυριεύσει. Ήξερα ότι είναι πολύ πιθανό να αρνηθεί. Οι επόμενες ώρες ήταν εφιαλτικές. Έφτιαχνα στο μυαλό μου όλα τα πιθανά σενάρια. Μπορεί να μην προλάβαινε, να είχε κανονίσει, να μην ήταν έτοιμη ή να μην της άρεσα. Μπορεί να γινόταν απεργία, να μην είχε καλό καιρό ή να έκανε κάποιον μεγάλο σεισμό. Όλα τα ενδεχόμενα που μπορούσα να φανταστώ, είχαν έναν κοινό παρονομαστή. Ήταν αρνητικά. Δεν είμαι φύσει απαισιόδοξος, αλλά είχα αυτή τη διαίσθηση. Ίσως, προσπαθούσα να χαμηλώσω τις προσδοκίες, ώστε να μην στενοχωρηθώ σε περίπτωση που αρνηθεί.

Πάντως, μετά από τόσα χρόνια και ακόμα θυμάμαι εκείνο το Σάββατο. Το απόγευμα βγήκα με τον καλύτερό μου φίλο, αλλά δεν σταμάτησα να κοιτάζω το κινητό. Τον έβαζα να μου στέλνει μηνύματα, για να σιγουρέψουμε ότι δεν έχει κάποιο πρόβλημα το δίκτυο. Εννοείται ότι τη συζήτηση μονοπωλούσε το θέμα της Αλεξάνδρας. Δεν υπήρχε κάτι άλλο στο μυαλό μου. Μόνο αυτό. Το Σαββατοκύριακο πέρασε, αλλά η απάντησή της ήταν αρνητική. Για την ακρίβεια, δεν ήρθε ποτέ απάντηση. Αλλά και αυτό απάντηση δεν είναι;

Το επόμενο διάστημα ήμουν λίγο χαμένος. Οι πρώτες μας συναντήσεις μετά από αυτό ήταν λίγο αμήχανες. Στην αρχή, δεν μιλούσε ο ένας στον άλλον. Το πολύ ένα «γεια» λέγαμε και αυτό με σκότωνε. Ήμουν πολύ θυμωμένος που δεν είχε απαντήσει. Σκεφτόμουν ότι δεν με σεβόταν, ότι δεν είχα καμία αξία γι' αυτή. Κάθε φορά που την έβλεπα, άλλαζα δρόμο. Σε κάθε περίπτωση, ο τρόπος που διαχειριζόμαστε μια απόρριψη ή μια αρνητική αξι-

ολόγηση είναι καθοριστικής σημασίας. Θα αναφερθώ στη συνέχεια πώς διαχειρίζομαι αντίστοιχες καταστάσεις πλέον.

Τότε το είχα πάρει πολύ προσωπικά. Έλεγα ότι ακόμα και να ερχόταν να μου μιλήσει θα ήμουν αρνητικός απέναντί της. Δεν θα την άκουγα. Η αλήθεια ήταν ότι, αν ερχόταν, θα πετούσα από τη χαρά μου. Αλλά, δεν το παραδεχόμουν. Δεν το παραδεχόμουν ούτε σ' εμένα. Όμως, κάτι τέτοιο δεν έγινε. Κι εμένα με έτρωγε· ήθελα να καταλάβω τι συνέβαινε. Εάν υπήρχε κάποιος άλλος στη ζωή της. Η σκέψη αυτή ενδεχομένως να με ενοχλούσε και να με στενοχωρούσε πιο πολύ και από την απόρριψη. Το ξέρω, είναι εγωιστικό. Παρ' όλα αυτά ήμουν ερωτευμένος, δεν είχα δουλέψει με τον εαυτό μου και δεν μπορούσα να το διαχειριστώ. Προσπαθούσα να «ψαρέψω» τις φίλες της. Ρωτούσα τι έκαναν όταν ήταν όλες μαζί και ποιοι άλλοι ήταν στην παρέα τους. Δεν έβλεπα τίποτα άλλο πέρα από την απόρριψη. Πίστευα ότι δεν θα έβρισκα ποτέ κάποια κοπέλα που να μου αρέσει τόσο. Στο μυαλό μου ήταν το χειρότερο που θα μπορούσε να συμβεί. Μετάνιωσα που είχα προτείνει να βγούμε. Σκεφτόμουν ότι θα ήταν καλύτερο να μην της το είχα πει και να συνέχιζε να υπάρχει στη ζωή μου. Ας είχαμε μείνει έστω φίλοι. Αρκεί να την έβλεπα. Να συζητούσαμε. Να γελοούσαμε.

Μια μέρα βρεθήκαμε στην κοινή μας παρέα. Δεν το ήξερα ότι θα ήταν κι εκείνη εκεί, αλλιώς πιθανόν να το είχα ακυρώσει. Ή τουλάχιστον έτσι έλεγα στον εαυτό μου. Αν και μεταξύ μας δεν νομίζω ότι όντως θα το ακύρωνα. Μιλήσαμε και κάποια στιγμή σχολίασε μια μικρή λεπτομέρεια που έκανε την καρδιά μου να

αρχίσει να χτυπά δυνατά. Σχολίασε το καινούργιο βραχιόλι που φορούσα. Ήταν σχεδόν ίδιο με το παλιό. Κανείς δεν είχε παρατηρήσει ότι ήταν διαφορετικό. Μετά από αυτό πίστεψα ότι ήμουν σημαντικός για εκείνη. Θα παρατηρούσε κάποιος μια τόσο μικρή λεπτομέρεια εάν δεν ενδιαφερόταν; Αυτή η ασήμαντη παρατήρηση μου έδωσε δύναμη. Ξεκινήσαμε και πάλι από την αρχή. Η σχέση μας φάνηκε να αναθερμαίνεται. Δεν το έβαλα κάτω μετά το πρώτο «όχι» και αποφάσισα να ξαναπροσπαθήσω.

Αφού, λοιπόν, ξεπεράστηκε η πρώτη απόρριψη -παρεμπιπτόντως δεν τη ρώτησα ποτέ γιατί δεν απάντησε- αρχίσαμε να περνάμε ξανά χρόνο μαζί. Ερχόμασταν όλο και πιο κοντά. Ξεκίνησα πάλι τα πειράγματα. Βέβαια, έλεγε ότι δεν ήθελε, αλλά έκανε τα πάντα για να συνεχίζω να την πειράζω. Δεν είχα σκεφτεί πώς θα εξελισσόταν όλο αυτό. Αν, δηλαδή, θα της πρότεινα πάλι να βγούμε ή θα το άφηνα επάνω της. Ήξερε ότι μου αρέσει· τι άλλο μπορούσα να κάνω;

Τα γεγονότα, όμως, με πρόλαβαν. Μία μέρα, καθώς φεύγαμε από το μάθημα και γελούσαμε, χωρίς να το πολυσκεφτώ, ακολούθησε μια μεγάλη παύση, κόμπιασμα και με μία δόση αμηχανίας της είπα *«Μου αρέσεις πολύ, θα ήθελα να βγούμε μία από τις επόμενες μέρες»*.

Η δήλωση αυτή ίσως δεν ήταν ο καλύτερος τρόπος για να το πετύχω. Κατόπιν θα διαχωρίσουμε τις έννοιες της τοποθέτησης και της ερώτησης, έτσι ώστε να μην την πατήσεις κι εσύ. Βέβαια, όπως και να το έκανα, το αποτέλεσμα πιθανώς να ήταν το ίδιο.

Περπατήσαμε και μιλήσαμε παραπάνω από μία ώρα. Αφού της

είπα ότι μου αρέσει και αφού κατάλαβα από τη στάση της -όσο ευγενικά και εάν το έκανε- ότι είναι αρνητική, όλα «έσβησαν». Η όρασή μου άρχισε να θολώνει και τα αυτιά μου έκαναν παράσιτα, όπως όταν προσπαθείς να πιάσεις σταθμό στο ραδιόφωνο. Όταν γύρισα σπίτι εκείνο το βράδυ, νόμιζα ότι είχα δέκατα. Δεν ξέρω καν πώς ολοκλήρωσα τη βόλτα μαζί της. Όλα γίνονταν μηχανικά. Θυμάμαι ελάχιστα από αυτά που είπαμε. «Σεντόνι» μου είπε ένας φίλος μου που είναι ηθοποιός. Σαν να έπαιζα στο θέατρο και όλα να είχαν παγώσει.

Ήταν η πρώτη μου μεγάλη απόρριψη. Το πήγα «όλα για όλα» και έχασα. Άνοιξα τα χαρτιά μου από την αρχή. Μάλλον έβλεπα ότι το παιχνίδι είχε χαθεί και ήθελα τουλάχιστον να το βγάλω από μέσα μου. Να απελευθερωθώ. Στις περισσότερες στιγμές είχα άγνοια κινδύνου. Έδειξα θάρρος: δεν είναι εύκολο για έναν δεκαοχτάχρονο να κοιτάξει στα μάτια μια κοπέλα και να της πει ότι του αρέσει.

Το επόμενο διάστημα ήταν δύσκολο. Δεν είχα όρεξη να κάνω ό,τι συνήθιζα μέχρι τότε. Έμεινα μόνος μου. Αποκόπηκα από τους περισσότερους ανθρώπους γύρω μου. Δεν έβρισκα κανένα νόημα να βγω, εάν δεν ερχόταν κι εκείνη. Είχα γίνει και πιο επιθετικός και απότομος απέναντι στους άλλους. Απέριπτα τη διαφορετική άποψη. Ήθελα να έχω δίκιο σε όλα.

Μου πήρε χρόνο για να συνέλθω. Να δω πιο καθαρά. Τα έβαζα και μαζί της και μαζί μου. Μαζί της, γιατί πίστευα ότι έπαιζε. Ήμουν σίγουρος ότι δεν είχε κανένα συναίσθημα για μένα και, ενώ ήξερε ότι μου αρέσει, δεν σταμάτησε το φλερτ. Μάλλον,

με έβλεπε σαν φίλο. Για την ακρίβεια, βρισκόμουν στη «φιλική ζώνη» για τα καλά. Αλλά τα έβαλα και με τον εαυτό μου, γιατί χάλασα την υπέροχη σχέση που είχαμε. Πίστευα ότι θα έπρεπε να της είχα προτείνει να βγούμε πιο έμμεσα και, σε περίπτωση που αρνιόταν, να κρατούσαμε τη σχέση μας σε φιλικό επίπεδο. Μ' αυτόν τον τρόπο θα μπορούσε να είχε παραμείνει στη ζωή μου. Αυτή η σκέψη με βασάνιζε.

Μία μέρα, καθώς περπατούσα στην Πλάκα, σκεπτόμενος αυτήν την κατάσταση, συνειδητοποίησα κάτι. Ότι όταν την προσέγγισα δεν ήμουν η καλύτερη εκδοχή του εαυτού μου. Ότι δεν επικοινωνήσα αυτό που ήθελα με τον πιο ποιοτικό τρόπο. Ότι δεν δημιούργησα συναισθήματα. Όχι ότι, αν το έκανα με άλλον τρόπο, τα πράγματα θα ήταν απαραίτητα διαφορετικά. Έβλεπα, όμως, ότι υπήρχε ενδιαφέρον και από την πλευρά της και ίσως, αν το είχα διαχειριστεί αλλιώς η απάντησή της να μην ήταν η ίδια. Δεν μπορώ, βέβαια, να είμαι σίγουρος. Μια υπόθεση κάνω.

Εκείνη τη στιγμή έβαλα ένα στοίχημα με τον εαυτό μου. Την επόμενη φορά που θα έβρισκα μια κοπέλα που θα μου άρεσε πολύ, θα ήμουν η καλύτερη εκδοχή του εαυτού μου. Θα την έκανα να μην μπορεί να αρνηθεί. Καθώς τα σκεφτόμουν όλα αυτά, είδα έναν πλανόδιο πωλητή βιβλίων. Το μάτι μου έπεσε σε δύο βιβλία με θέμα την επικοινωνία. Τα αγόρασα. Τα βιβλία ήταν σχετικά μικρά. Σε πέντε ημέρες τα είχα διαβάσει. Στη συνέχεια ακολούθησαν πολλά ακόμα βιβλία. Και κάπως έτσι, ξεκίνησε το ταξίδι μου στην επικοινωνία και την προσωπική ανάπτυξη.

Κάνε την καλύτερη πρώτη εντύπωση

Ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Μήπως, εάν είχα δείξει κάτι διαφορετικό την πρώτη φορά που συναντηθήκαμε στο εργαστήριο, η σχέση μας να είχε πάρει άλλη τροπή; Και πόσο μετράει, τελικά, η πρώτη εντύπωση;

Υπάρχουν διάφορες έρευνες αναφορικά με τον χρόνο που απαιτείται για να δημιουργηθεί η πρώτη εντύπωση. Τον χρόνο που μας παίρνει για να συμπαθήσουμε ή να αντιπαθήσουμε κάποιον. Ή να μας περάσει απαρατήρητος. Κάποιες έρευνες αναφέρουν ότι χρειάζονται επτά δευτερόλεπτα για να σχηματίσουμε μια αρχική γνώμη, άλλες είκοσι πέντε, ενώ υπάρχουν ακόμα πιο πρόσφατες έρευνες από τους Alexander Todorov και Janine Willis που κάνουν λόγο για κλάσματα του δευτερολέπτου.

Όπως καταλαβαίνεις, αυτό που έχει σημασία δεν είναι ο ακριβής χρόνος, αλλά το γεγονός ότι σε ένα πολύ σύντομο χρονικό διάστημα ο καθένας μας σχηματίζει μια άποψη για τον συνομιλητή του. Ακόμα και για εμένα, ανεξάρτητα από το εάν με γνωρίζεις προσωπικά ή όχι, δεν έχεις σχηματίσει κάποια γνώμη μέσω των σελίδων που έχεις διαβάσει έως τώρα;

Και δεν είναι μόνο αυτό. Για να μεταβληθεί η άποψή μας για κάποιον άνθρωπο, σύμφωνα με το πανεπιστήμιο του Chicago, απαιτούνται κατά μέσο όρο οκτώ συναντήσεις. Δεν είναι και λίγος χρόνος για να αφήσουμε την πρώτη εντύπωση στην τύχη της.

Ο κύριος λόγος που συμβαίνουν όλα τα παραπάνω είναι ότι μεγάλο μέρος της αρχικής γνώμης δημιουργείται μέσω της μη

λεκτικής επικοινωνίας. Αυτό, όμως, είναι κάτι που θα μας απασχολήσει στη συνέχεια. Στη δεύτερη ενότητα. Αυτό που θέλουμε να επιτύχουμε με τις δύο πρώτες ενότητες είναι, εκτός των άλλων, να είμαστε σε θέση να κάνουμε μια καλή πρώτη εντύπωση, αλλά και να αναπτύξουμε τα εργαλεία που θα μας προστατέψουν από το να σχηματίσουμε μια γρήγορη και λανθασμένη γνώμη για κάποιον. Σκοπός είναι να μπορούμε να επικοινωνούμε με τρόπο ελκυστικό, συνειδητό και αποτελεσματικό.

Αλήθεια, δεν θα ήθελες να σχηματίζεις μια εύστοχη γνώμη για τους άλλους, αλλά και να πετυχαίνεις να κάνεις την καλύτερη δυνατή εντύπωση; Κάτι τέτοιο μπορεί να σου χαρίσει μία νέα εργασία. Έναν νέο φίλο. Μία νέα σύντροφο. Έναν νέο συνεργάτη. Γιατί να χάσεις αυτήν την ευκαιρία;

“

Δεν μ' αρέσει αυτός ο άνθρωπος.
Πρέπει να τον γνωρίσω καλύτερα.

Abraham Lincoln

”

Να είσαι αληθινός

Για να αρχίσεις θετικά μια αλληλεπίδραση, σε πρώτη φάση θα χρειαστεί να είσαι ο εαυτός σου. Ακούγεται τετριμμένο, αλλά είναι ζωτικής σημασίας. Αν δεν έχεις καθόλου όρεξη και προσπαθήσεις να δείξεις το αντίθετο, αυτό θα φανεί. Αν είσαι εσω-

στρεφής και παρουσιάσεις εικόνα εξωστρέφειας, αυτό -αργά ή γρήγορα- θα αποκωδικοποιηθεί από την άλλη πλευρά.

Στο σημείο αυτό, θα ήθελα να σημειώσω δύο πράγματα.

Πρώτον, το να είμαι αληθινός, να είμαι ο εαυτός μου, δεν σημαίνει να είμαι αγενής. Για να κάνω μια καλή εντύπωση, είναι σημαντικό να είμαι ευγενικός. Κι αυτό δεν το κάνω μόνο για να δημιουργήσω καλή εντύπωση, αλλά πρωτίστως για εμένα.

Έχω παρατηρήσει, πολλές φορές οι άνθρωποι να βαφτίζουν την αγενεία τους ως αυθεντικότητα. *«Πώς είσαι έτσι με αυτά τα ρούχα;», «Αυτό που έφτιαξες δεν τρώγεται», «Η πρότασή σου είναι τραγική».* Πόσες φορές έχεις ακούσει κάτι αντίστοιχο με τα παραπάνω; Και όταν ρώτησες γιατί μιλά με αυτό τον τρόπο, η κλασική απάντηση είναι: *«Γιατί, ψέματα λέω; Πειράζει που μιλάω με ειλικρίνεια;»* Εδώ θα μου επιτρέψεις να πω ότι αυτό δεν είναι αυθεντικότητα, αλήθεια ή ειλικρίνεια. Αντίθετα, είναι απότομο, άκομπο έως και επιθετικό. Το να είμαι αληθινός σημαίνει να μην να αρνούμαι και να απορρίπτω όταν δεν μου αρέσει κάτι, αλλά ταυτόχρονα να είμαι ευγενικός.

Δεύτερον, αφού μας δίνεται η δυνατότητα θα ήθελα να κάνω μια μικρή νύξη στην εσωστρέφεια και την εξωστρέφεια. Σύμφωνα με τη Susan Cain, κανένας μας δεν βρίσκεται στα άκρα του φάσματος της εσωστρέφειας ή εξωστρέφειας. Υπάρχει και ο όρος της αμφιστρέφειας, όταν δηλαδή κάποιος βρίσκεται στο μέσο αυτής της κλίμακας.

Ένας απλός ορισμός για να γίνουν απόλυτα κατανοητοί αυτοί οι όροι αναφέρει ότι εσωστρεφής είναι αυτός που συνήθως προ-

τιμά να χαλαρώνει μόνος του. Αντίθετα, εξωστρεφής είναι αυτός που ξεκουράζεται, που φορτίζει τις μπαταρίες του, όταν βρίσκεται με κόσμο. Οι αμφιστρεφείς πάλι έχουν κάποια χαρακτηριστικά τόσο των εσωστρεφών όσο και των εξωστρεφών. Για παράδειγμα, προτιμούν να εργάζονται κάποιες ώρες εντελώς μόνοι και κάποιες άλλες να περιτριγυρίζονται από ανθρώπους.

Όπου και αν ανήκεις σε αυτό το φάσμα, να θυμάσαι να είσαι ειλικρινής μ' αυτό. Αν προσπαθήσεις να δείξεις κάτι άλλο, δεν θα λειτουργήσει υπέρ σου. Γενικότερα, όταν προσπαθείς να παρουσιάσεις αυτό που θα ήθελε ο άλλος να δει ή να μεγεθύνεις τις αρετές σου και να κρύψεις τα μειονεκτήματά σου, όσο εκλεπτυσμένα και να το κάνεις, τρία πράγματα ενδέχεται να συμβούν.

Το πρώτο είναι ότι θα γίνει αντιληπτό και τελικά θα απορριφθείς. Κάτι άλλο που επίσης μπορεί να συμβεί είναι να απορριφθείς, επειδή η άλλη πλευρά δεν είναι σε θέση να διαχειριστεί το «τέλειο». Τέλος, ακόμα και αν δεν γίνει αντιληπτό, από τη στιγμή που δεν είναι απόλυτα αληθινό, δεν θα το χαρείς ο ίδιος. Γιατί απλώς δεν θα είσαι εσύ. Έχει νόημα να μπει σε μια τέτοια διαδικασία;

Και εδώ γεννάται το ερώτημα: *«Εκτός από το να είμαι ο εαυτός μου, τι άλλο μπορώ να κάνω για να δημιουργήσω μια καλή εντύπωση;»* Υπάρχουν πάρα πολλά πράγματα που μπορείς να κάνεις, ώστε να έχεις μια ποιοτική αλληλεπίδραση με τους άλλους. Βέβαια, αυτά διαφέρουν ανάλογα με το περιβάλλον στο οποίο βρίσκεσαι και το πλαίσιο που θα ήθελες να θέσεις τη συζήτηση.

Μέχρι τώρα έχουμε αναφερθεί στη σπουδαιότητα του να είσαι

ο εαυτός σου. Σ' αυτό το σημείο, θα επεξηγήσουμε πέντε ακόμα σημαντικά στοιχεία που καλείσαι να λάβεις υπόψη σου για μία θετική πρώτη εντύπωση και τα οποία έχουν καθολική εφαρμογή.

“

Η αλήθεια, όπως και το φως, τυφλώνει.

Albert Camus

”

1. Δώσε αξία στον συνομιλητή σου

Σου έχει τύχει να μιλάς με κάποιον, να του περιγράφεις κάτι που πέτυχες και να μην δείχνει κάποιο συναίσθημα; Πώς ένιωσες γι' αυτό;

Όταν συζητάς με κάποιον, είτε μόλις τον γνώρισες είτε βγαίνετε χρόνια, μπορείς να επιδοκιμάσεις κάτι καλό που πέτυχε. Δεν προτείνω να επιβραβεύσεις την αλαζονεία που μπορεί να επιδεικνύει κάποιος. Εάν συμβαίνει κάτι τέτοιο, καλύτερα να πάρεις απόσταση. Αλλά εάν το λέει με ταπεινότητα και τον βλέπεις χαρούμενο, γιατί να μην εξάρεις την προσπάθειά του;

Δεν χρειάζεται να βγήκε πρώτος σε κάποιον αγώνα ή να έγινε δεκτός σε ένα κορυφαίο πανεπιστήμιο. Μπορεί να μίλησε με ευγένεια στον σερβιτόρο. Μπορεί να μάζεψε ένα σκουπίδι από κάτω. Και αυτά αξιοθαύμαστα είναι.

Ως εκ τούτου, μια συζήτηση μπορεί να πάρει εντελώς διαφορετική τροπή, ανάλογα με την τοποθέτηση, το σχόλιο ή την

ερώτηση που θα κάνεις.

Να δύο πιθανές εκβάσεις της ίδιας ιστορίας.

Πρώτη έκβαση

«Πώς πέρασες το Σαββατοκύριακο;»

«Ήταν πολύ όμορφα. Το Σάββατο ήμουν όλη τη μέρα με τη σύντροφό μου. Κάναμε βόλτες, πήγαμε για φαγητό. Την Κυριακή είχα μια μοναδική εμπειρία. Μαζί με μια ομάδα δέκα ανθρώπων, πήγαμε να καθαρίσουμε τρεις παραλίες. Μετά βουτήξαμε και πήγαμε για φαγητό σε μία ταβέρνα».

«Ωραία. Πώς ήταν η θάλασσα;»

«Ήταν πολύ δροσερή, αλλά την απολαύσαμε».

Δεύτερη έκβαση

«Πώς πέρασες το Σαββατοκύριακο;»

«Ήταν πολύ όμορφα. Το Σάββατο ήμουν όλη τη μέρα με τη σύντροφό μου. Κάναμε βόλτες, πήγαμε για φαγητό. Την Κυριακή είχα μια μοναδική εμπειρία. Μαζί με μια ομάδα δέκα ανθρώπων πήγαμε να καθαρίσουμε τρεις παραλίες. Μετά βουτήξαμε και πήγαμε για φαγητό σε μία ταβέρνα».

«Εξαιρετικά. Μπράβο, ρε, συ. Το θαυμάζω αυτό που κάνεις».

«Σε ευχαριστώ πολύ. Το θέμα είναι να το κάνεις με την καρδιά σου. Δεν έχει κάποια δυσκολία να το κάνεις, αρκεί να το αποφασίσεις. Το κλίμα είναι εξαιρετικό. Αν θέλεις μπορείς να έρθεις μία από τις επόμενες φορές που θα πάμε».

«Θα ήταν τέλεια. Την άλλη Κυριακή θα έρθω μαζί σας. Μιλάμε στο τηλέφωνο».

Στο παραπάνω παράδειγμα η συζήτηση είχε άλλη κατάληξη, όταν ο ένας φίλος επαίνεσε τον άλλον. Βρέθηκε κοινός τόπος και θα κάνουν αυτή τη δραστηριότητα μαζί. Δεν θα συμβαίνει κάθε φορά κάτι αντίστοιχο. Και δεν είναι αυτός ο σκοπός.

Όμως, όταν επαινείς μια πράξη, στη χειρότερη περίπτωση ο συνομιλητής σου θα νιώθει όμορφα και θα έχει κίνητρο να το ξανακάνει. Στην καλύτερη, μπορεί να δημιουργηθούν πολλές νέες ευκαιρίες και για τους δύο.

Γι' αυτό να επικροτείς όταν βλέπεις κάτι που σου αρέσει, κάτι που σε γεμίζει. Ακόμα και το πιο μικρό. Και πρώτα απ' όλα να το κάνεις για σένα. Όταν εστιάζεις στα θετικά, γεμίζει η καρδιά σου, ενώ διαχειρίζεσαι καλύτερα ακόμα και τα αρνητικά. Αλλά να το κάνεις και για τον άλλον. Όταν ξέρει ότι κάνει κάτι που είναι αποδεκτό και αξιέπαινο, θα συνεχίζει να το κάνει. Εξάλλου, ό,τι επιβραβεύεται -τις περισσότερες φορές- επαναλαμβάνεται.

“

Η καλύτερη αμοιβή είναι η αναγνώριση.

William Shakespeare

”

2. Μην ρίχνεις την αξία σου

Αξία δεν σημαίνει απαραίτητα επαγγελματική αναγνώριση.

Το να έχεις υψηλή αξία σημαίνει να έχεις ευγενικούς τρόπους. Υψηλή αξία σημαίνει να είσαι ψύχραιμος και να είσαι σε θέση να λάβεις αποφάσεις. Υψηλή αξία σημαίνει να έχεις χιούμορ και αυτοπεποίθηση. Υψηλή αξία είναι να παραδέχεσαι όταν κάνεις λάθος. Και αυτά, όπως θα δούμε και στο τελευταίο μέρος του βιβλίου, χτίζονται βήμα-βήμα.

Το να μιλάς με έπαρση για τα κατορθώματά σου δεν είναι ένδειξη υψηλής αξίας. Το αντίθετο. Έτσι κι αλλιώς όταν έχεις, όντως, τέτοιες ικανότητες δεν χρειάζεται να κάνεις και πολλά. Θα φανούν δίχως ιδιαίτερη προσπάθεια.

Από την άλλη πλευρά, αυτό που χρειάζεται να προσέξεις είναι να μην μειώσεις τον εαυτό σου, κάνοντας για παράδειγμα χιούμορ με κάτι που δεν έχεις τόση αυτοπεποίθηση.

Σκέψου ότι είσαι έτοιμος να κάνεις μία ομιλία. Αν ξεκινήσεις λέγοντας ότι στην τελευταία ομιλία τα θαλάσσωσες και οι θεατές έφυγαν στη μέση της παρουσίασης, δεν θα βοηθήσει. Μπορεί να γελάσουν. Μπορεί και όχι. Αλλά, σε κάθε περίπτωση θα ρίξεις την αξία σου. Το κοινό θα σε βλέπει σαν τον ομιλητή που δεν μπορεί να ολοκληρώσει μία ομιλία. Το χιούμορ είναι ένα στοιχείο που λατρεύουμε στους ανθρώπους. Δεν χρειάζεται, όμως, να κάνεις χιούμορ -ειδικά στην αρχή- για κάποια ικανότητα ή για κάποιο στοιχείο της εμφάνισής σου, για το οποίο δεν νιώθεις τόσο καλά.

Είναι άλλο να κάνεις χιούμορ για τον εαυτό σου μία στο τόσο και άλλο να το κάνεις συνεχώς. Αν το κάνεις συχνά, εκτός ότι θα κουράσεις τους άλλους, θα τείνεις να το πιστέψεις. Μην το κάνεις. Δεν σε βοηθά. Και δεν είναι καν αστείο.

“

Εάν έχεις υψηλή αξία, θα φανεί.
Δεν χρειάζεται να την επιδεικνύεις με έπαρση,
αλλά ούτε και να την κρύβεις.

”

3. Δημιούργησε συναίσθημα

Πόσο διαφορετική μπορεί να είναι μια συζήτηση, εάν υπάρχει συναίσθημα;

Για να γίνει κατανοητό, ας δούμε την πιο κάτω συζήτηση με δύο διαφορετικές εκδοχές.

Πρώτη εκδοχή

«Πώς ήταν οι διακοπές σου;»

«Πέρασα εξαιρετικά. Πήραμε το καράβι και πήγαμε στο νησί. Μείναμε για τρία βράδια σε ένα όμορφο ξενοδοχείο. Είδαμε όμορφες παραλίες, κάναμε μπάνια, φάγαμε τοπικά εδέσματα.»

Δεύτερη εκδοχή

«Πώς ήταν οι διακοπές σου;»

«Πέρασα εξαιρετικά. Πήραμε το καράβι και πήγαμε στο νησί. Καθώς ήμασταν στο καράβι έγινε ένας έλεγχος και έψαχνα τα εισιτήρια. Στην αρχή δεν μπορούσα να τα βρω και με έλουσε κρύος ιδρώτας. Ποιος θα άκουγε και τη σύντροφό μου μετά. Ευτυχώς τα βρήκα, ήταν χωμένα στην τσάντα.

Στη συνέχεια, φθάσαμε στο νησί και μείναμε σε ένα εξαιρετικό ξενοδοχείο. Δεν μπορώ να σου περιγράψω πόσο χαλαρωτικό ήταν να είσαι στην πισίνα και να βλέπεις αυτή τη μαγική θέα. Επίσης, οι παραλίες ήταν εξαιρετικές. Μία από αυτές είχε άμμο και έμοιαζε με αυτή που πηγαίναμε όταν ήμασταν μικροί. Όσον αφορά το φαγητό ήταν πεντανόστιμο· μου θύμισε τη γιαγιά μου, αλλά σε πιο μοντέρνα εκδοχή».

Πώς σου φάνηκε ο πρώτος διάλογος; Αν σου απαντούσε μ' αυτόν τον τρόπο κάποιος, μήπως θα βαριόσουν λίγο; Ίσως λείπει κάτι από την απάντηση. Και αυτό που λείπει είναι ξεκάθαρο. Ο συνομιλητής σου ήταν πολύ περιγραφικός και αυτό βοηθά σε μία αλληλεπίδραση. Όμως, έλειψε το συναίσθημα. Κάτι που θα σε κάνει να ανυπομονείς να ακούσεις όλα όσα έχει να πει.

Πώς σου φάνηκε η δεύτερη εκδοχή; Ήταν λίγο πιο ενδιαφέρουσα η απάντηση; Η διαφορά σε αυτές τις δύο απαντήσεις ήταν ότι στη δεύτερη κυριάρχησε το συναίσθημα. Αυτό τραβά την προσοχή. Σε καμία περίπτωση δεν λέω να πεις κάτι αναληθές ή υπερβολικό. Αυτό που προτείνω είναι να μοιραστείς κάποιο συναίσθημα. Μ' αυτόν τον τρόπο και εσύ θα το βιώσεις ακόμα πιο έντονα, αλλά και ο άνθρωπος που επικοινωνείς θα κρέμεται από

τα χείλη σου. Θα του μαγνητίσεις την προσοχή.

“

Δεν είναι αρκετό να βλέπουμε
και να γνωρίζουμε την ομορφιά ενός έργου.
Πρέπει να δημιουργεί συναισθήματα
και να μας επηρεάζει.

Βολταίρος

”

4. Κάνε ενδιαφέρουσες ερωτήσεις

Ποια είναι η πιο ενδιαφέρουσα ερώτηση που σου έχουν κάνει; Αυτή που σε «δυσκόλεψε» λίγο να την απαντήσεις και σου δημιούργησε έντονα συναισθήματα.

Σχετικά με τα είδη των ερωτήσεων θα μιλήσουμε στη συνέχεια. Σ' αυτό το σημείο δεν αναφέρομαι στο είδος των ερωτήσεων, αλλά στην ουσία των ερωτήσεων που θα κάνεις.

Αν είσαι σε μία προσωπική συζήτηση, είναι έξυπνο και επικοινωνιακό να ρωτήσεις για πράγματα που αρέσουν στον συνομιλητή σου να κάνει στον ελεύθερο χρόνο του. Για κάποιο όνειρό του. Για κάτι που σκέφτεται να ξεκινήσει στο εγγύς μέλλον. Για το τι απολαμβάνει να κάνει όταν θέλει να χαλαρώσει.

Αντίθετα, απόφυγε να ρωτήσεις πολλά πράγματα για την εργασία του. Ακόμα και να είναι απόλυτα ικανοποιημένος, θα τον κουράσει να μιλάει για αυτό.

Παράλληλα, προσπέρασε θέματα που σχετίζονται με τη θρησκεία και την πολιτική. Είναι η πρώτη σας επαφή και έχετε να πείτε τόσα πολλά πράγματα για να γνωρίσετε ο ένας τον άλλον. Δεν χρειάζεται να σταθείτε σε κάτι που γεννά τόσες διαφωνίες.

Όσον αφορά τις επαγγελματικές πρώτες συζητήσεις, εκεί χρειάζεται μεγαλύτερη προσοχή. Δεν είναι καλή ιδέα να ρωτήσεις για κάτι πολύ προσωπικό, αν δεν σου δώσει τον χώρο. Όμως, κάνοντας βαρετές ερωτήσεις για την προηγούμενη εργασία του και τις σπουδές του, δεν θα καταφέρεις κάτι αξιόλογο. Προσπάθησε να ξεκινήσεις με κάτι τέτοιο και έπειτα να βρεις κάποιο κοινό που έχετε. Ή να ρωτήσεις κάτι που δημιουργεί συναίσθημα.

Όταν συναντάς για πρώτη φορά κάποιον, κάνε του πρωτότυπες ερωτήσεις. Αυτό θα τον εκπλήξει και θα θέλει να συζητά μαζί σου για ώρες. Ωστόσο, μην ξεχνάς να αποκαλύπτεις πράγματα για εσένα.

Ενδιαφέρουσες ερωτήσεις

Πώς θα περιέγραφες τον εαυτό σου;

Ποιο είναι το μεγαλύτερο όνειρό σου;

Τι σου αρέσει στην εργασία σου;

«Βαρετές» ερωτήσεις

Πόσων χρόνων είσαι;

Τι έχεις σπουδάσει;

Πού εργάζεσαι;

Προσοχή: Τις παραπάνω «βαρετές» ερωτήσεις δεν σημαίνει ότι δεν θα τις κάνεις. Απλώς σε μία καινούργια αλληλεπίδραση δεν χρειάζεται να είναι οι πρώτες που θα γίνουν ή να τις κάνεις όλες μαζί. Ας εστιάσεις στα σημαντικά. Στα ενδιαφέροντα. Γιατί, αλήθεια, πόσο σημαντικό είναι στα πρώτα δευτερόλεπτα της επικοινωνίας να μάθεις τι έχει σπουδάσει ή πόσων ετών είναι;

“

Μια ποιοτική αλληλεπίδραση
δεν είναι ατομικός χορός,
αλλά τανγκό για δύο.

”

5. Μην εστιάζεις στα αρνητικά

Όλα όσα μας συμβαίνουν στην καθημερινότητα είναι υπέροχα; Μάλλον όχι. Όταν συμβαίνει κάτι που δεν είναι υπέροχο, εννοείται ότι μπορούμε να το μοιραστούμε με κάποιον δικό μας άνθρωπο. Να το βγάλουμε από μέσα μας. Να βρούμε τη λύση ή τουλάχιστον τον τρόπο που θα κινηθούμε. Όμως, πόσο καλή ιδέα είναι να κάνουμε μια τέτοια συζήτηση με κάποιον που γνωρίσαμε πρώτη φορά;

Ξεκινήσαμε αυτήν την ενότητα λέγοντας πόσο σημαντικό είναι να είμαστε αληθινοί και ειλικρινείς. Και προφανώς αυτό συνεχίζει να ισχύει. Σαφώς και μπορούμε να αναφερθούμε σε κάτι που συνέβη και δεν μας άρεσε. Εάν κάνουμε και χιούμορ μ' αυτό,

ακόμα καλύτερα. Παρ' όλα αυτά είναι χρήσιμο να μην εμμένουμε σ' αυτό. Κάτι τέτοιο θα δημιουργήσει μια αρνητικότητα στην ατμόσφαιρα, καθώς και μία υποσυνείδητη -ή συνειδητή- άρνηση του συνομιλητή μας προς το πρόσωπό μας.

Να δύο διαφορετικές οπτικές της ίδιας συζήτησης:

Πρώτη οπτική

«Κοίτα τη θέα που έχουμε από το παράθυρο».

«Αν μπορούσα να δω, καλά θα ήταν. Μάλλον αυτό το παράθυρο έχει να καθαριστεί από όταν το έβαλαν».

«Ναι, σωστά. Θα ζητήσω από τη γραμματεία να μας βοηθήσουν».

Δεύτερη οπτική

«Κοίτα τη θέα που έχουμε από το παράθυρο».

«Είναι μαγικά. Η θέα της θάλασσας με γαληνεύει. Βέβαια, αν ήταν λίγο πιο καθαρά θα τη βλέπαμε καλύτερα. Πάντως, θα ήθελα να είμαι σ' αυτό το γραφείο για πάντα».

«Κι εγώ έτσι το βλέπω. Το λατρεύω. Όσον αφορά την καθαριότητα, θα το ζητήσω από τη γραμματεία. Σου αρέσει, γενικά, η θάλασσα;»

Παρατήρησε πόσο διαφορετική είναι η συζήτηση. Και στις δύο περιπτώσεις, ειπώθηκε ότι το τζάμι δεν είναι τόσο καθαρό.

Είναι πολύ παραγωγικό να παρατηρούμε και να συζητάμε

αυτό που δεν μας αρέσει. Είναι ο μόνος τρόπος να βελτιώσουμε μια κατάσταση. Το να τα βλέπουμε όλα θετικά και να παραβλέπουμε τα αρνητικά δεν θα μας βοηθήσει. Ωστόσο, εάν επικεντρωθούμε μόνο στο αρνητικά, σίγουρα δεν προχωράμε μπροστά. Δεν κάνει ελκυστικές τις συζητήσεις μας. Και δεν κάνει κι εμάς χαρούμενους.

Εκτός των άλλων, όταν επικεντρωνόμαστε σε κάτι αρνητικό, αυτό διευρύνεται μέσα μας. Δεν βοηθά να έχουμε υψηλή ενέργεια και διάθεση. Γι' αυτό, όταν πρόκειται για την πρώτη επαφή, ας σταθούμε σε κάτι πιο θετικό που θα δημιουργήσει ένα αίσθημα σύνδεσης.

Πριν προχωρήσουμε στις ερωτήσεις που καλείσαι να κάνεις από εδώ και πέρα, ώστε να συνδέσαι πιο έντονα με τους ανθρώπους, θα ήθελα να σκεφτείς τις τρεις καλύτερες πρώτες συναντήσεις που είχες σε κοινωνικό, φιλικό ή ερωτικό επίπεδο.

Θα ήθελα να συμπληρώσεις την παρακάτω λίστα. Να δεις εάν υπάρχουν κάποια κοινά στις τρεις συναντήσεις. Μπορεί να είναι αντίστοιχα θέματα συζήτησης. Μπορεί να είναι κοινά συναισθήματα που βίωσες.

Καλύτερες πρώτες συναντήσεις:

1.

Με ποιον ήταν;

Μέρος συνάντησης:

Θέματα συζήτησης:

Συναισθήματα που βίωσες:

Αποκορύφωμα συνάντησης:

Υπήρξαν επόμενες συναντήσεις;

2.

Με ποιον ήταν;

Μέρος συνάντησης:

Θέματα συζήτησης:

Συναισθήματα που βίωσες:

Αποκορύφωμα συνάντησης:

Υπήρξαν επόμενες συναντήσεις;

3.

Με ποιον ήταν;

Μέρος συνάντησης:

Θέματα συζήτησης:

Συναισθήματα που βίωσες:

Αποκορύφωμα συνάντησης:

Υπήρξαν επόμενες συναντήσεις;

Εύχομαι να έχεις πολλές ενδιαφέρουσες πρώτες συναντήσεις.
Να μην ξέρεις ποιες να διαλέξεις. Σε περίπτωση που δεν έχεις, θα

συμβεί σύντομα. Να επιστρέψεις εδώ ξανά στο μέλλον.

Παρατήρησε προσεκτικά τις απαντήσεις που έδωσες. Πλέον, γνωρίζεις κάποια χαρακτηριστικά που καθιστούν επιτυχημένη μια συνάντηση, με βάση τα δικά σου κριτήρια.

Όπως και να έχει, να επιζητάς τέτοιες στιγμές και στο μέλλον. Μην αφήνεις τα πράγματα στην τύχη τους.

Έτσι κι αλλιώς, τύχη έχει όποιος δεν αφήνει τίποτα στην τύχη.

“

Η ζωή δεν δίνει ποτέ μια δεύτερη ευκαιρία,
για να κάνεις μια καλή πρώτη εντύπωση.

Marc Lévy

”

Κάνε τις κατάλληλες ερωτήσεις

Πλέον γνωρίζεις πόσο σημαντικό είναι να κάνεις ελκυστικές ερωτήσεις. Ερωτήσεις που θα διεγείρουν το ενδιαφέρον του συνομιλητή σου.

Σ' αυτό το σημείο θα αναφέρουμε τις βασικές κατηγορίες ερωτήσεων. Ανοικτές-κλειστές και απλές-σύνθετες.

Και το πιο χρήσιμο για εμένα, αν το γνώριζα λίγο καιρό πριν είναι άλλο πράγμα η τοποθέτηση και άλλο η ερώτηση. Και προφανώς η απάντηση της άλλης πλευράς μπορεί να είναι εκ διαμέτρου αντίθετη.