

DALE CARNEGIE
TRAINING

ΞΕΧΩΡΙΣΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΠΛΗΘΟΣ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΔΙΟΠΤΡΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	9
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 Αξέχαστη Ενέργεια	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 Κλάση και Αντιμετώπιση Κρίσεων	31
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 Έμπνευση, όχι Μίμηση	42
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 Ειλικρίνεια και Τιμή	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 Ακρόαση: Η Σημαντικότερη Επικοινωνιακή Δεξιότητα	75
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 Παθιασμένες Αρχές	87
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 Κλάση και Αυτοπεποίθηση	109
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8 Ενσυναίσθηση (Σχεδόν) για Όλους	131
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9 Αυξάνοντας την Αυτοπεποίθηση της Ομάδας σας	147
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10 Διαχείριση Στρες	165
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11 Στοχευμένη Υπομονή	175
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12 Αντίληψη πέρα από τη Διανοητική Ευφυΐα	195
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13 Ανθεκτικότητα δίχως Μετανόηση	213
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14 Εκτίμηση πέρα από τη Ζώνη Άνεσης	233
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 15 Θάρρος, η Άλλη Πλευρά του Φόβου	253
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 16 Χρήματα και Κλάση	275
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 17 Μην Ανησυχείτε, Δείξτε Κλάση	307
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 18 Επίτευξη και Παραγωγικότητα	329
Επίλογος	345

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Υπάρχει περίπτωση να γνωρίζετε ήδη το παρακάτω ποίημα. Άλλωστε είναι ένα από τα γνωστότερα ποιήματα που έχουν δημοσιευθεί στην αγγλική γλώσσα – και θα μπορούσε να το αποκαλέσει κάποιος «το διασημότερο ποίημα του κόσμου».

Το ποίημα «Αν» δημοσιεύθηκε από τον Ράντγιαρντ Κίπλινγκ το 1909. Ο Κίπλινγκ είπε ότι έμπνευσή του ήταν τα κατορθώματα ενός Βρετανού αξιωματικού στη Νότιο Αφρική, αλλά πλέον υπερβαίνει οποιαδήποτε έννοια τόπου και χρόνου. Επομένως, δεν θα μπορούσε να υπάρξει καλύτερη εισαγωγή για το βιβλίο μας με θέμα τις αρχές της κλάσης και το πώς μπορείτε να γίνετε αξέχαστοι. Ίσως θελήσετε να γυρίσετε πίσω και να το ξαναδιαβάσετε καθώς προχωράτε στο βιβλίο. Βασικά, ίσως θελήσετε να επιστρέψετε σε αυτό πολλές φορές καθώς προχωράτε γενικά στη ζωή σας...

*Αν να κρατάς μπορείς τα λογικά σου όταν όλοι
γύρω σου τα χάνουν και ρίχνουν γι' αυτό το
φταιξιμο σε εσένα*

*Αν να εμπιστεύεσαι μπορείς τον εαυτό σου όταν σε
αμφισβητούνε όλοι, αλλά και την αμφιβολία τους
αυτή τη συγχωρείς*

Κι αν να προσμένεις το μπορείς χωρίς
να αποσταίνεις,
Ή αν παρότι ψέματα για σένα πουν,
εσύ στο ψεύδος δεν ενδώσεις,
Ή, παρότι κάποιιο σε μισούν, εσύ το μίσος ξεπεράσεις,
Κι ωστόσο δεν δειχτείς καλύτερος ή πιο σοφός
από όσο πρέπει:

Αν να ονειρεύεσαι μπορείς, χωρίς σκλάβος του
ονείρου σου να γίνεις·

Αν να στοχάζεσαι μπορείς, χωρίς μοναδικός
σκοπός να γίνει ο στοχασμός σου

Αν τον Θρίαμβο και την Καταστροφή
την αντικρίσεις

Και όμοια φερθείς στα δύο τούτα ψεύδη·

Αν την αλήθεια που ξεστόμισες τ' αντέχεις
να την ακούσεις να στρεβλώνεται

Από πανούργους και παγίδα για τους άμυαλους
να γίνεται,

Ή αν δεις όλα που τη ζωή σου έδωσες για αυτά
να καταρρέουν,

Και σκύψεις και να τα ξαναφιάξεις ξεκινήσεις
με εργαλεία φαγωμένα·

Αν όλα τα κέρδη σου μπορείς έναν σωρό να κάνεις

Και σε μία ζαριά να τα ρισκάρεις,

Κι αφού τα χάσεις απ' την πρώτη σου αρχή και
πάλι να αρχινήσεις

Δίχως ουδέποτε για όσα έχασες
να ψιθυρίσεις λέξη·
Κι αν την καρδιά, τα νεύρα και τη ρώμη σου
κάνεις να σε υπηρετήσουν κι ας είναι εξαντλημένα
από καιρό,
Και έτσι να αντέξεις καταφέρεις παρότι τίποτα
μέσα σου δεν έχει απομείνει
Πέρα απ' τη Θέληση που τους λέει: «Κρατάτε!»

Αν να μιλάς μπορείς στα πλήθη
κι ενάρητος να μένεις,
Ή δίπλα σε Βασιλείς να περπατάς δίχως
το απλό σου φέρσιμο να χάσεις·
Αν μήτε εχθρός μήτε και φίλος στοργικός
μπορεί να σε πληγώσει·
Αν όλοι για σένα οι άνθρωποι αξία έχουν,
αλλά κανείς από τον άλλο πότερο·
Αν το μπορείς το αμείλικτο λεπτό να το γεμίσεις
Με το διάστημα που εξήντα δεύτερα
μπορούν να διανύσουν,
Τότε δική σου θα 'ναι η Γη και όσα έχει
πάνω της μαζί
Και Άντρας σωστός θα γίνεις, γιε μου!

Η εικόνα του κόσμου που παρουσιάζει το ποίημα σίγουρα δεν είναι ωραιопоιημένη! Η ζωή, όπως την περιγράφει ο Κίπλινγκ, δεν είναι εύκολη. Θα σας πουν ψέματα, θα σας εξαπατήσουν, θα σας κατηγορήσουν άδικα, θα σας

μαχαιρώσουν πισώπλατα, θα απογορευθείτε και το θετικό αποτέλεσμα δεν είναι πάντοτε εγγυημένο. Ακόμα και αν τα υπομείνετε όλα αυτά, ο Κίπλινγκ δεν δίνει καμία εγγύηση ότι θα γίνετε πλούσιοι, υγιείς ή σοφοί. Λέει ότι θα αποκτήσετε τη «Γη και όσα έχει πάνω της». Αλλά τι ακριβώς σημαίνει αυτό; Και πρέπει άραγε να το επιθυμεί κανείς;

Ωστόσο, ανεξάρτητα από το τι αντάλλαγμα θα λάβετε ή δεν θα λάβετε, ο Κίπλινγκ υπόσχεται τι θα *γίνετε*. Θα γίνετε Άντρες. Αλλά όπως και με τη «Γη και όσα έχει πάνω της», πρέπει να αναρωτηθούμε τι εννοεί με αυτό.

Η απάντηση σε αυτό το ερώτημα θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε την έννοια της κλάσης. Αν η ανταμοιβή για όλες τις δοκιμασίες και τα βάσανα της επίγειας ύπαρξης είναι να γίνετε Άντρες, τότε πρέπει να έχει να κάνει με πολλά περισσότερα από το φύλο. Στην πραγματικότητα, έχει να κάνει με τη σοφία. Αν διαβάσετε προσεκτικά το ποίημα, θα δείτε ότι κάθε στροφή περιγράφει αρκετές δοκιμασίες – στις οποίες η *σωστή* απάντηση είναι πάντοτε η *δύσκολη* απάντηση. Γιατί η δύσκολη απάντηση τυχαίνει να είναι η σωστή; Και πάλι δεν υπάρχει καμία υπόσχεση υλικού ανταλλάγματος. Υπάρχει μόνο η υπαρξιακή κατάσταση που θα επιτύχετε τελικά. Και αν θέλουμε να είμαστε συνεπείς με το σύμπαν που έχει δημιουργήσει το ποίημα, κατά πάσα πιθανότητα κανείς άλλος εκτός από εσάς δεν θα αναγνωρίσει ότι είστε Άντρες.

Ίσως αυτή να είναι η τελική δοκιμασία και ακούγεται η δυσκολότερη από όλες.

Εν τέλει, το πραγματικό αντάλλαγμα που προσφέρει η κλάση είναι ο αυτοσεβασμός. Τα άτομα κλάσης *ξέρουν* ότι

διαθέτουν ποιότητα και επίπεδο ακόμα και αν κανείς άλλος δεν τους δίνει σημασία. Κάποτε κάποιος είπε: «Ποιος είσαι όταν δεν σε βλέπει κανείς;». Όταν θα μπορείτε να απαντήσετε από τα βάθη της καρδιάς σας «Είμαι το άτομο που ελπίζω και θέλω να είμαι», θα έχετε πετύχει τον στόχο, που αποτελεί και το θέμα αυτού του βιβλίου. Και ίσως τον σκοπό ολόκληρης της ζωής.

Ας ξεκινήσουμε λοιπόν...



ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΝΑ

Αξέχαστη Ενέργεια

Η κλάση –η μοναδική εκείνη ενέργεια που κάνει κάποιον πραγματικά αξέχαστο– είναι ευκολότερο να αναγνωριστεί στην πράξη παρά να οριστεί. Την αντιλαμβανόμαστε αμέσως όταν τη βλέπουμε, αλλά τι είναι; Αυτό το βιβλίο όχι μόνο θα σας βοηθήσει να απαντήσετε αυτό το ερώτημα, αλλά και να γίνετε «πρωτοκλασάτοι» σε κάθε τομέα της ζωής σας. Όταν τα καταφέρετε –κάτι διόλου εύκολο–, θα γίνετε κυριολεκτικά αξέχαστοι.

(Παρεμπιπτόντως, όπως η κλάση αναγνωρίζεται εύκολα, η απουσία της γίνεται αντιληπτή το ίδιο εύκολα τόσο στους άντρες όσο και στις γυναίκες. Και σε καμία περίπτωση δεν θα θέλατε να δώσετε στους άλλους την εντύπωση ότι δεν διαθέτετε κλάση!)

Στα κεφάλαια που ακολουθούν θα πούμε πολύ περισσότερα για το τι είναι κλάση και γιατί είναι σημαντική. Θα έχετε την ευκαιρία να αναπτύξετε τον δικό σας ορισμό και θα αποκτήσετε πρακτικά, πανίσχυρα εργαλεία για να μείνετε αξέχαστοι σε όποιον σας γνωρίζει. Και δεν υπάρχει τίποτα

πολυτιμότερο από αυτό στον τομέα των επιχειρήσεων, αλλά και σε οποιονδήποτε άλλο τομέα της ζωής σας. Ίσως να μη συνειδητοποιείτε ακόμα πόσο σημαντική είναι η κλάση, αλλά να είστε σίγουροι ότι θα το έχετε αντιληφθεί όταν φτάσετε στην τελευταία σελίδα αυτού του βιβλίου.

Θα ξεκινήσουμε εξετάζοντας τη συχνά ασαφή έννοια της κλάσης καθώς και τη *σαφέστατη* επίδραση που μπορεί να έχει τόσο στις επαγγελματικές, όσο και στις προσωπικές σας σχέσεις. Θα δούμε πώς η κλάση αποδείχθηκε αποφασιστικός παράγοντας σε μια κρίσιμη στιγμή της αμερικανικής ιστορίας και πώς μπορείτε να επωφεληθείτε από τα διδάγματατά της.

Στα κεφάλαια που ακολουθούν, θα εξετάσουμε τα βασικά στοιχεία της κλάσης με την πραγματική έννοια του όρου. Τέλος, στο τελευταίο κεφάλαιο, θα δούμε πώς εκφράζεται η κλάση στον υλικό κόσμο μέσω της επίτευξης – για εσάς αλλά και για τους γύρω σας. Η ικανότητα να δημιουργείτε επιτυχία για τους άλλους συνιστά ένα από τα πιο αξιοθαύμαστα χαρακτηριστικά της κλάσης. Είστε σαν ένας αθλητής κλάσης που παίζει πάντοτε σε υψηλό επίπεδο και κάνει τους συμπαίκτες του καλύτερους.

Ας ξεκινήσουμε να εξετάζουμε την κλάση και τι μπορεί να πετύχει από μια συγκεκριμένη περίπτωση. Δεν υπάρχει χαρακτηριστικότερο παράδειγμα όπου η κλάση έπαιξε περισσότερο ρόλο από το πρώτο προεδρικό ντιμπέιτ στην ιστορία των ΗΠΑ. Το ντιμπέιτ έλαβε χώρα στις 26 Σεπτεμβρίου 1960 και οι δύο συμμετέχοντες ήταν ο Τζον Φ. Κένεντι, τότε γερουσιαστής της Μασαχουσέτης και ο Αντιπρόεδρος Ρίτσαρντ Μ. Νίξον.

Έκτοτε, έχουν γραφτεί βιβλία επί βιβλίων για το συγκεκριμένο γεγονός, αλλά σπάνια έχει σχολιαστεί από την οπτική της κλάσης με την έννοια που χρησιμοποιούμε εμείς τη λέξη, δηλαδή του επιπέδου και της ποιότητας. Παρ' όλα αυτά, η κλάση έπαιξε τεράστιο ρόλο στο ντιμπέιτ. Έκανε τη διαφορά ανάμεσα στον νικητή και τον χαμένο και κατά μία έννοια άλλαξε τη ροή της Ιστορίας.

Ο Τζον Φ. Κένεντι και ο Ρίτσαρντ Νίξον ήταν πανέτοιμοι για την τηλεοπτική αναμέτρηση. Και οι δύο είχαν λόγο να είναι αισιόδοξοι για το αποτέλεσμα των εκλογών. Τα βιογραφικά τους ήταν πολύ διαφορετικά αλλά εξίσου εντυπωσιακά, το καθένα με τον τρόπο του.

Και οι δύο είχαν προταθεί ως υποψήφιοι για την Προεδρία από την πρώτη ψηφοφορία στο εθνικό συνέδριο του κόμματός τους. Ο Κένεντι, που είχε δηλώσει υποψηφιότητα πρώτος, σημείωσε εντυπωσιακές νίκες κατά του πιο πεπειραμένου γερούσιαστή Χιούμπερτ Χάμφρεϊ στον πρώτο γύρο των εκλογών. Η επικράτηση του Κένεντι στη Δυτική Βιρτζίνια και στο Ουισκόνσιν έδειξε ότι είχε πιθανότητες να κερδίσει την προεδρία, αφού μέχρι τότε υπήρχαν αμφιβολίες κατά πόσο ένας Καθολικός μπορούσε να κερδίσει εκτός μιας κατεξοχήν Καθολικής Πολιτείας όπως αυτή της Μασαχουσέτης.

Το γεγονός ότι ο Κένεντι ήταν Καθολικός είχε δημιουργήσει αβεβαιότητα στο κόμμα του, αλλά μετά τα αποτελέσματα στη Δυτική Βιρτζίνια και στο Ουισκόνσιν οι Δημοκρατικοί λίγο πολύ ξέχασαν αυτές τις ανησυχίες τους. Έπειτα, άμεσα μετά την ανακήρυξη της υποψηφιότητάς του, ο Κένεντι έκανε μία θαρραλέα και πολιτικά συμφέρουσα κίνηση,

όταν κλήθηκε να επιλέξει ποιος θα κατέβαινε δίπλα του στις εκλογές. Η επιλογή του γερουσιαστή του Τέξας Λίντον Τζόνσον μπορεί να εξέπληξε τον κεντρικό πυρήνα υποστηρικτών του Κένεντι στις Βορειοανατολικές Πολιτείες, αλλά τώρα οι Δημοκρατικοί διέθεταν ένα ισχυρό ψηφοδέλτιο σε ολόκληρη την επικράτεια. Ο Τζόνσον, ηγέτης της πλειοψηφίας στη Γερουσία, ήταν ένας εξαιρετικά πεπειραμένος πολιτικός, που γνώριζε πολύ καλά την Ουάσινγκτον. Ήταν εξαιρετικά μαχητικός και συνήθως έβγαине νικητής.

Ίσως το μόνο μειονέκτημα στην επιλογή του Τζόνσον ως υποψήφιου Αντιπροέδρου ήταν ότι υπήρχε αμοιβαία αντιπάθεια μεταξύ τους! Όμως ο Κένεντι παραμέρισε τα συναισθήματά του και πήρε μια αποτελεσματική, πρακτική απόφαση. Άραγε η κίνησή του αυτή φανερώνει «κλάση»; Θα επιστρέψουμε σε αυτό το ερώτημα αργότερα στο κεφάλαιο.

Δύο βδομάδες μετά το εθνικό συνέδριο των Δημοκρατικών, όπου υποψήφιος αναδείχθηκε ο Κένεντι, ο Ρίτσαρντ Νίξον ανακηρύχθηκε υποψήφιος με το Ρεπουμπλικανικό κόμμα. Γνωρίζοντας κάποιος όσα του επιφύλασσε το μέλλον, όταν θα ξεσπούσε το σκάνδαλο Γουότεργκεϊτ, ίσως είναι δύσκολο να αντιληφθεί πόσο δημοφιλής ήταν ο Νίξον όταν ανακοίνωσε την υποψηφιότητά του για το προεδρικό αξίωμα. Εκείνα τα χρόνια η Αμερική προσπαθούσε να αντιμετωπίσει την πυρηνική απειλή από τη Σοβιετική Ένωση. Ο Νίξον είχε αποκτήσει τεράστια φήμη όταν ήρθε σε έντονη αντιπαράθεση με τον Ρώσο πρωθυπουργό Νικίτα Χρουστσόφ σε μια εμπορική έκθεση. Επίσης, είχε αντιμετωπίσει έναν τεράστιο αντιαμερικανικό όχλο κατά τη διάρκεια επίσκεψής του στη

Βενεζουέλα. Ο Νίξον φαινόταν να προσφέρει ένα αίσθημα ασφάλειας και ικανότητας σε μια τρομακτική περίοδο της αμερικανικής ιστορίας. Είναι αλήθεια ότι είχε και ορισμένες ντροπιαστικές στιγμές, αλλά κατάφερνε πάντοτε να τις ξεπερνάει και να βγαίνει νικητής. Και τώρα φαινόταν ότι θα τα ξανακατάφερνε. Αναμφίβολα ήταν το φαβορί για να κερδίσει τις προεδρικές εκλογές.

Από ορισμένες απόψεις οι θέσεις που παρουσίασαν ο Κένεντι και ο Νίξον ήταν παρόμοιες, ενώ από κάποιες άλλες διαφορετικές. Και οι δύο μιλούσαν για το μεγαλείο της Αμερικής με λίγο-πολύ συμβατικούς όρους. Ωστόσο, ο Κένεντι κατόρθωσε να προκαλέσει το αίσθημα εφησυχασμού του κόσμου ενώ ταυτόχρονα κατάφερνε να ακούγεται αισιόδοξος στα όσα έλεγε. Σε πολλές από τις ομιλίες του αναφέρθηκε σε ένα «πυραυλικό κενό» – το υποθετικό πλεονέκτημα που είχαν οι Ρώσοι στον αριθμό των διηπειρωτικών πυραύλων που διέθεταν. Στην πραγματικότητα δεν υπήρχε τέτοιο κενό, αλλά, όπως και με την επιλογή του Λίντον Τζόνσον, ο Κένεντι φαινόταν διατεθειμένος να θυσιάσει κάποια πράγματα προκειμένου να πετύχει τους σκοπούς του.

Δεδομένης της σκληρής γραμμής που ακολουθούσε το κόμμα των Ρεπουμπλικάνων στα αμυντικά θέματα, ίσως είναι δύσκολο να φανταστεί κανείς τον Ρίτσαρντ Νίξον ως ειρηνιστή. Αλλά αυτή την εντύπωση έδινε στις προεδρικές εκλογές του 1960 σε σύγκριση με τον Κένεντι. Πριν από λίγο καιρό, ο Πρόεδρος Αϊζενχάουερ –Ανώτατος Διοικητής των συμμαχικών δυνάμεων στον πόλεμο κατά της Ναζιστικής Γερμανίας– είχε προειδοποιήσει για την εξάπλωση του

«στρατιωτικοβιομηχανικού συμπλέγματος» που απειλούσε να κυριαρχήσει στην αμερικανική ζωή. Η σχετική ομιλία του Αϊζενχάουερ ήταν αντάξια του μεγαλύτερου ειρηνιστή και ενδεχομένως ο Κένεντι να συμφωνούσε με την πλειοψηφία των όσων είπε σε αυτή. Ωστόσο, ο Κένεντι παρουσιάστηκε ως υπερασπιστής της Αμερικανικής ελευθερίας ενάντια στη Σοβιετική απειλή.

Στις προεκλογικές του ομιλίες ο Νίξον, ως τρέχων Αντιπρόεδρος, αναφερόταν πάντοτε σε ένα ασφαλές παρόν και σε ένα λαμπρότερο μέλλον, αλλά το έκανε στο πλαίσιο των Ρεπουμπλικανικών αρχών, όπως της ιδιωτικής πρωτοβουλίας και των μειωμένων κρατικών δαπανών. Πέρα από τη γενικότερη ταύτισή τους με τις βασικές αμερικανικές αρχές, ο Κένεντι και ο Νίξον μοιράζονταν την ίδια ανησυχία για τη Σοβιετική απειλή και συμφωνούσαν σε άλλα ζητήματα εξωτερικής πολιτικής, παρότι ο Κένεντι έδινε μεγαλύτερη έμφαση στην ανάγκη ενίσχυσης του στρατού. Αυτή η ομοιότητα στις δεδηλωμένες θέσεις των δύο υποψηφίων ανάγκασε τους υπεύθυνους εκστρατείας τους να αναζητήσουν τρόπους να τους διαφοροποιήσουν.

Έτσι, οι εκλογές μετατράπηκαν σε μία συζήτηση περί εμπειρίας. Και οι δύο υποψήφιοι είχαν γίνει μέλη του Κογκρέσου την ίδια χρονιά, το 1946, αλλά ο Νίξον προσπάθησε να ενισχύσει τη θέση του δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα διαπιστευτήρια που διέθετε σε θέματα εξωτερικής πολιτικής, έχοντας υπηρετήσει ως αντιπρόεδρος. Το ζήτημα της εμπειρίας φάνηκε να αποτελεί την αχίλλειο πτέρνα της υποψηφιότητας Κένεντι και πριν από το πρώτο ντιμπέι η ισχύς

του Νίξον φαινόταν να μεγαλώνει. Αυτό ήταν εξαιρετικά κρίσιμο, γιατί εκείνη την εποχή ο αριθμός των Δημοκρατικών στην Αμερική ήταν πολύ μεγαλύτερος από των Ρεπουμπλικάνων. Η μάχη για τον Λευκό Οίκο ήταν τόσο αβέβαιη, που και το παραμικρό πλεονέκτημα μπορεί να αποδεικνυόταν πολύτιμο.

Αλλά πάνω που ο Νίξον είχε αρχίσει να αποκτάει δυναμική, η αίσθηση που θα άφηναν από επικοινωνιακή άποψη ορισμένα συμβάντα θα είχε σημαντικό αντίκτυπο στην έκβαση των εκλογών.

Αρχικά, η εικόνα που είχε δημιουργήσει ο Νίξον δίνοντας έμφαση στην εμπειρία του στην εξωτερική και την εσωτερική πολιτική επλήγη από ένα σχόλιο του ίδιου του Προέδρου. Το φθινόπωρο του 1960, ο Πρόεδρος Αϊζενχάουερ έδινε συνέντευξη Τύπου, κάτι που γενικά δεν του άρεσε καθόλου, και βιαζόταν να τελειώσει. Κάποια στιγμή ένας δημοσιογράφος ρώτησε στη λήψη ποιων σημαντικών αποφάσεων είχε παίξει ρόλο ο Αντιπρόεδρος Νίξον. Ο Αϊζενχάουερ απάντησε: «Αν μου δώσετε μια βδομάδα, ίσως μπορώ να σκεφτώ μία». Ο Πρόεδρος δεν είχε πρόθεση να θίξει τον Νίξον, αλλά να αστευτεί για τη δική του κόπωση και έλλειψη διαύγειας. Όμως το σχόλιο αποτέλεσε θείο δώρο για τον Κένεντι. Του έδωσε την ευκαιρία να υποσκάψει την εικόνα του Νίξον ως εμπειρότερου. Ο Κένεντι είπε: «Ναι, ο κύριος Νίξον είναι έμπειρος, αλλά η εμπειρία του είναι στις πολιτικές της υπαναχώρησης, της ήττας και της αδυναμίας».

Ταυτόχρονα άρχισαν να ανακύπτουν και άλλα προβλήματα για τον Νίξον. Μετά το Εθνικό Συνέδριο των

Ρεπουμπλικάνων, είχε υποσχεθεί ότι θα περιόδευε και στις πενήντα Πολιτείες, αλλά μια μόλυνση στο γόνατο τον έθεσε εκτός μάχης για δύο βδομάδες. Έπειτα, παρά τις συμβουλές των ατόμων του κλειστού του κύκλου, επέστρεψε στην προεκλογική εκστρατεία χωρίς η υγεία του να έχει αποκατασταθεί ακόμα πλήρως. Και τώρα ο αποκαμωμένος υποψήφιος έπρεπε να στρέψει την προσοχή του στο πρώτο προεδρικό ντιμπέιτ που θα μεταδιδόταν τηλεοπτικά. Ο Νίξον ήταν εξαιρετικός στα ντιμπέιτ και έτσι καλωσόρισε την ευκαιρία να επιχειρηματολογήσει με τον αντίπαλό του σε τηλεοπτική μετάδοση, αλλά στο πέρας της βραδιάς, οι μικρές επικοινωνιακές λεπτομέρειες άρχισαν να λειτουργούν ενάντια στον αντιπρόεδρο.

Ο Κένεντι αφιέρωσε πάρα πολύ χρόνο προετοιμαζόμενος για το ντιμπέιτ. Η πρόσφατη απήκηση που είχαν οι απαντήσεις που έδωσε τηλεοπτικά στο θέμα της θρησκείας απέδειξαν ότι το συγκεκριμένο μέσο διέθετε τεράστια δύναμη, που μπορούσε να τον οδηγήσει στην επιτυχία. Επιπλέον, μια δυναμική παρουσία κόντρα στον εξαιρετικά δημοφιλή Νίξον θα παγίωνε την αξιοπιστία του στα συγκεκριμένα ζητήματα και θα ενίσχυε την εμπιστοσύνη των ψηφοφόρων στις ηγετικές του ικανότητες. Και ο Νίξον είχε έρθει προετοιμασμένος, όμως το αποτέλεσμα του ντιμπέιτ δεν θα κρινόταν από το ουσιαστικό περιεχόμενο των δηλώσεών τους.

Ο Νίξον στάθηκε άτυχος και σε άλλα επικοινωνιακά μέτωπα. Η δημοτικότητα του Κένεντι στους Αφροαμερικανούς αυξήθηκε όταν έσπευσε να βοηθήσει τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ τον Νεότερο μετά τη σύλληψή του στην Ατλάντα.

Λόγω της σύγκρουσης συμφερόντων που αντιμετώπιζε ο Νίξον ως αντιπρόεδρος, αναγκάστηκε να παραμείνει σιωπηλός για ένα ζήτημα που είχε καλυφθεί εκτεταμένα από τον Τύπο. Ο Κένεντι χρησιμοποίησε τον Τύπο για να ενισχύσει την εικόνα του χαρισματικού και συμπονετικού ηγέτη. Κάπως αργά στον προεκλογικό αγώνα, ο Αϊζενχάουερ άρχισε να δείχνει εντονότερα τη στήριξή του στον Νίξον. Η πράξη αυτή προκάλεσε την αντίδραση των Δημοκρατικών και πιθανώς έδωσε την εντύπωση ότι ο Αντιπρόεδρος αδυνατούσε να κερδίσει μόνος του τις εκλογές. Τελικά, η φαινομενική αυτή αδυναμία του άρχισε να φαίνεται στον Τύπο. Σε συνδυασμό με την όχι και τόσο θετική εικόνα του στο πρώτο ντιμπέιτ, την γκάφα του Αϊζενχάουερ και τους προηγούμενους επικοινωνιακούς θριάμβους του Κένεντι, τέτοια μικρά επικοινωνιακά σφάλματα κόστισαν στον Ρεπουμπλικάνο υποψήφιο.

Ο Τζον Φ. Κένεντι αιφνιδίασε τον Νίξον με την απρόσμενη κατανόηση που επέδειξε σε ζητήματα πολιτικής, αλλά ο Νίξον αντιστάθηκε απαντώντας στις επικρίσεις. Όμως η βασική εικόνα του ντιμπέιτ ήταν πλέον η γοητεία του οπτικά ελκυστικού Κένεντι ενάντια στον άρρωστο και καταβεβλημένο Νίξον. Υπήρξαν αρκετοί παράγοντες που συνέβαλαν στην κακή αυτή εικόνα του Νίξον. Τα προβλήματα υγείας που είχε αντιμετωπίσει πριν από το ντιμπέιτ είχαν προκαλέσει μεγάλη απώλεια βάρους. Το φρεσκοβαμμένο φόντο του στούντιο πήρε μία ελαφριά γκριζα απόχρωση όταν στέγνωσε, που ήταν ίδια με το χρώμα του κοστουμιού που φορούσε. Στα διαλείμματα η κάμερα έπιασε τον Νίξον να

σκουπίζει τον ιδρώτα από το μέτωπό του. Φαινόταν ανήσυχος και ταραγμένος. Εν τω μεταξύ ο Κένεντι έγγραφε εξαιρετικά στον φακό.

Συχνά επισημαίνεται ότι όσοι άκουσαν το ντιμπέιτ από το ραδιόφωνο πίστεψαν ότι είχε κερδίσει ο Νίξον, ενώ τα εκατομμύρια των ανθρώπων που το παρακολούθησαν από την τηλεόραση θεώρησαν ότι ξεκάθαρος νικητής ήταν ο Κένεντι. Ο λόγος είναι απλός. Ο Νίξον παρουσίασε τα επιχειρήματά του εξαιρετικά, αλλά ο Κένεντι είχε –ή φάνηκε να έχει– τεράστιο πλεονέκτημα από άποψη κλάσης.

Τι ακριβώς σημαίνει πλεονέκτημα κλάσης; Εν προκειμένω δεν σημαίνει ότι ο Κένεντι είχε περισσότερη κλάση επειδή προερχόταν από πλουσιότερη οικογένεια, αλλά ότι φάνηκε πιο *ψύχραιμος*, πιο *ήρεμος* και ότι είχε τον *έλεγχο*, και αυτό είναι το πρώτο σημαντικό πράγμα που πρέπει να κατανοήσετε για την κλάση. Ο Νίξον μπορεί να είχε το ουσιαστικό περιεχόμενο, αλλά ο Κένεντι διέθετε κλάση. Μάλιστα, τη βραδιά του ντιμπέιτ δεν ειπώθηκε τίποτα το σημαντικό από άποψη δημόσιας πολιτικής ή διεθνών σχέσεων. Δεν ακούστηκαν καυστικά σχόλια ή πνευματώδεις ατάκες και τα ζητήματα που συζητήθηκαν στις μέρες μας θα φαίνονταν εντελώς αδιάφορα. Αυτό όμως που έχει μείνει είναι η εικόνα του ήρεμου και γεμάτου αυτοπεποίθηση Τζον Φ. Κένεντι – που είχε φανερό πλεονέκτημα κλάσης, παρότι ο Ρίτσαρντ Νίξον είχε πολύ μεγαλύτερη εμπειρία στην πολιτική και ήταν πολύ γνωστότερος.

Αλλά πώς συνέβη κάτι τέτοιο; Από τα όσα έχουν γραφτεί για το πρώτο προεδρικό ντιμπέιτ, ξεχωρίζουν τρία σημεία,

στα οποία και θα επανέλθουμε με διαφορετικούς τρόπους κατά τη διάρκεια του βιβλίου. Για αυτό, καθώς τα διαβάζετε τώρα, σκεφτείτε πώς μπορεί να επηρεάζουν τη δική σας ζωή και καριέρα. Μπορεί να μη βάλετε ποτέ υποψηφιότητα για πρόεδρος κράτους, αλλά σίγουρα θα κληθείτε να λάβετε ορισμένες από τις ίδιες αποφάσεις που έλαβαν ο Κένεντι και ο Νίξον πριν από πενήντα χρόνια. Εκ πρώτης όψεως, μπορεί οι αποφάσεις αυτές να φαίνεται ότι αφορούσαν τεχνικές λεπτομέρειες ή διαδικασίες, όταν στην πραγματικότητα αφορούσαν κάτι άλλο. Αφορούσαν στην κλάση –ή στην αντίληψη της κλάσης– και το πώς να δημιουργεί κάποιος αποτελεσματικότερα αυτή την εντύπωση.

Πρώτον, οι συμμετέχοντες στο ντιμπέιτ βρίσκονταν εκεί για πολύ διαφορετικούς λόγους. Για τον Κένεντι το ντιμπέιτ ήταν μια θετική επιλογή. Όντας σχετικά άγνωστος, δεν είχε τίποτα να χάσει, αντιθέτως είχε πολλά να κερδίσει. Για τον Νίξον, ωστόσο, ήταν κάτι *εξαναγκαστικό*. Το χειρότερο είναι ότι το επέβαλε ο ίδιος στον εαυτό του, παρακούοντας τους συμβούλους του, που τον παρότρυναν να μη συμμετάσχει σε ντιμπέιτ με τον Κένεντι. Ωστόσο, ο Νίξον αισθανόταν υποχρεωμένος να το κάνει. Αισθανόταν ότι είχε κάτι να αποδείξει, ενδεχομένως πάνω απ' όλα στον εαυτό του. Έτσι οι πράξεις του δεν βασίζονταν στη δύναμη, αλλά στην ανασφάλεια.

Αυτή είναι μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα δυναμική που μπορεί να επηρεάσει οποιονδήποτε καλείται να λάβει μια απόφαση, ανεξάρτητα από τις εξωτερικές συνθήκες. Όσο μεγαλύτερη δύναμη αποκτούν οι άνθρωποι, τόσο μεγαλύτερη ανάγκη αισθάνονται να αποδείξουν ότι τη δικαιούνται.

Χρειάζονται συνεχή επιβεβαίωση και στήριξη, ανάγκη που συχνά ικανοποιούν διατηρώντας γύρω τους μια ομάδα δουλοπρεπών συμβούλων, που τους βοηθούν να διώξουν κάθε ίχνος αυτοαμφισβήτησης.

Η κλάση είναι αδύνατον να εκφραστεί δίχως την ύπαρξη θετικής βούλησης. Συνιστά πάντοτε μια θετική ή ακόμα και πρόσχαρη επιλογή. Ακόμα και αν οι πράξεις σας έχουν τα αντικειμενικά γνωρίσματα της κλάσης, το θετικό αποτέλεσμα ακυρώνεται αν το κίνητρο είναι αρνητικό. Και μην έχετε καμία αμφιβολία ότι το αρνητικό κίνητρο αποκαλύπτεται πάντοτε, μερικές φορές μάλιστα με απρόσμενους και ντροπαστικούς τρόπους.

Υπάρχει μία ουσιώδης σύνδεση μεταξύ κλάσης και επικοινωνίας. Τα άτομα κλάσης μπορούν και μεταδίδουν ξεκάθαρα στους άλλους ποιοι είναι και ποιο είναι το όραμά τους. Δεν χρειάζεται να είστε το ευφυέστερο άτομο σε έναν χώρο για να γίνετε ηγέτες. Είναι ευρέως αποδεκτό από πολλούς ιστορικούς ότι δύο από τους ευφυέστερους ανθρώπους που έλαβαν το προεδρικό χρίσμα στη σύγχρονη ιστορία της Αμερικής ήταν ο Τζίμι Κάρτερ και ο Ρίτσαρντ Νίξον. Ο Κάρτερ είχε πτυχίο ηλεκτρολόγου μηχανικού και ο Νίξον πτυχίο νομικής από το Πανεπιστήμιο του Ντιουκ. Εντούτοις, ανεξάρτητα από το αν συμφωνείτε με τις πολιτικές του, ο Ρόναλντ Ρίγκαν έχει τη φήμη δημοφιλούς και αποτελεσματικού προέδρου, ο άνθρωπος που κέρδισε τον Ψυχρό Πόλεμο, ο σπουδαίος και επικοινωνιακός ηγέτης. Όταν είπε «Γκρεμίστε αυτό το τείχος», έγινε αξέχαστος όχι λόγω των ακαδημαϊκών του

περγαμηνών, αλλά χάρη σε αυτό που είπε και στον τρόπο που το είπε.

Οι αξέχαστοι άνθρωποι μιλούν με βάση το όραμά τους. Παραδόξως, συχνά το ζήτημα δεν είναι τι έχουν κάνει ή τι θα κάνουν, αλλά τι *οραματίζονται*. Δημιουργούν την εικόνα ενός κόσμου που οι άλλοι δεν μπορούν να φανταστούν και μοιράζονται μαζί τους το όραμά τους, χρησιμοποιώντας τις κατάλληλες λέξεις. Δεν χρησιμοποιούν στατιστικές για να πείσουν, αλλά γλαφυρές εικόνες.

Για να είναι κάποιος επικοινωνιακός απαιτούνται δύο διαφορετικές ιδιότητες. Η πρώτη είναι η αισιοδοξία. Η αισιοδοξία δεν έχει κλάση. Κάποιος που μένει αξέχαστος κοιτάζει πέρα από την παρούσα κατάσταση και φαντάζεται ένα καλύτερο μέλλον. Πότε και πώς θα έρθει αυτό το καλύτερο μέλλον; Αυτά είναι λεπτομέρειες!

Δεύτερον, ένας επικοινωνιακός ηγέτης διατυπώνει το κοινό αυτό όραμα με απλά λόγια, ώστε να το καταλαβαίνουν όλοι. Το πλούσιο λεξιλόγιο δεν βοηθάει. Πρέπει κανείς να μιλάει με τρόπο που να τον καταλαβαίνει και ένας οδηγός φορτηγού και ένας επιστήμονας – απλά και κατανοητά, και τα λεγόμενά του να μπορούν να αναπαραχθούν εύκολα.

Λέξεις όπως *Οραματίζομαι* ή *Φαντάζομαι* ή *Πιστεύω* αποτελούν πανίσχυρα εργαλεία. Οι σκέψεις σας βοηθούν να δημιουργήσουν μια εικόνα αυτού του οράματος. Για παράδειγμα, είναι ανώφελο να αναφέρει κάποιος στατιστικές που δείχνουν πως όταν οι άνθρωποι πηγαίνουν με ευχαρίστηση στη δουλειά, η γενική παραγωγικότητα και τα επίπεδα ευτυχίας τους αυξάνονται. Κανείς δεν θα ακούσει προσεκτικά αν

επισημάνετε πόσο σημαντικό είναι να αναπτύξετε μια σειρά από συστήματα και διαδικασίες που αυξάνουν σταθερά την ευχαρίστηση που αποκομίζουν οι εργαζόμενοι από τη δουλειά τους, προκειμένου να βελτιωθεί η ποιότητα. Και οι δύο παραπάνω δηλώσεις είναι ακριβείς, αλλά θα μπορούσαν ποτέ να εμπνεύσουν κάποιον;

Αν όμως λέγατε τα εξής:

«Φαντάζομαι μια όχι τόσο μακρινή εποχή, όταν όλοι όσοι δουλεύουν θα αγαπούν αυτό που κάνουν. Αυτός είναι ο κόσμος που οραματίζομαι. Μπορείτε να φανταστείτε πώς θα ήταν η ζωή σας αν πηγαίνατε κάθε μέρα στη δουλειά και λατρεύατε αυτό που κάνετε και τους ανθρώπους με τους οποίους εργάζεστε; Πώς πιστεύετε ότι θα επηρέαζε κάτι τέτοιο τη δουλειά σας ή ακόμα και την προσωπική σας ζωή; Αυτός είναι ο κόσμος που φαντάζομαι και αν προσπαθήσουμε μαζί, μπορούμε να τον δημιουργήσουμε. Ακολουθήστε με. Επιλέξτε να είστε ηγέτες. Να δίνετε έμπνευση στους άλλους. Αν το κάνετε, ξέρω πως θα πετύχετε. Αν ηγηθείτε των γύρω σας και τους εμπνεύσετε, όλοι θα ξυπνάμε ανυπομονώντας να πάμε στη δουλειά μας. Είστε μαζί μου;»

Το νόημα είναι το ίδιο, αλλά το μήνυμα είναι πολύ διαφορετικό.

«Μη ρωτάτε τι μπορεί να κάνει η χώρα σας για εσάς, αλλά τι μπορείτε να κάνετε εσείς για τη χώρα σας», είπε ο Τζον Φ. Κένεντι στον λόγο που έβγαλε κατά την ορκωμοσία του το 1961. Γιατί τα λόγια του έμειναν αξέχαστα; Γιατί έμεινε ο ίδιος αξέχαστος; Ο Κένεντι δεν ζήτησε να τον ακολουθήσουμε ούτε να δείξουμε τον δρόμο. Μας προκάλεσε

να υπηρετήσουμε τη χώρα μας. Αυτή είναι η ειρωνεία με τα πραγματικά πρωτοκλασάτα άτομα. Όσοι εμπνέουν και μένουν πραγματικά αξέχαστοι δεν έχουν κίνητρο να γίνουν ηγέτες των άλλων, αλλά να τους υπηρετήσουν. Αυτή η λεπτή διαφορά εξασφαλίζει σε έναν καλό ηγέτη την πίστη και τον σεβασμό όσων τελικά τον υπηρετούν με τη σειρά τους. Για να γίνει κάποιος αξέχαστος, χρειάζεται άλλους ανθρώπους που θα τον ακολουθήσουν. Γιατί να θέλει κανείς να ακολουθήσει κάποιον αν δεν θεωρεί ότι θα υπηρετήσει τα συμφέροντά του;

Όσο περισσότερο το κάνετε αυτό, τόσο περισσότερο θα κερδίζετε την εμπιστοσύνη των γύρω σας. Όχι επειδή είστε το «αφεντικό», αλλά επειδή γνωρίζετε τι επιθυμούν και είστε αποφασισμένοι να τους βοηθήσετε να το αποκτήσουν.

Ένα αξέχαστο άτομο θέλει να βοηθήσει τους άλλους να γίνουν όσο το δυνατόν καλύτεροι. Ένα αξέχαστο άτομο δεν προσφέρεται να κάνει τη δουλειά των άλλων, αλλά τους δείχνει πώς μπορούν να την κάνουν μόνοι τους.

Και, παρεμπιπτόντως, αυτός είναι και ο στόχος αυτού του βιβλίου! Για αυτό συνεχίστε παρακαλώ στο Κεφάλαιο 2.

