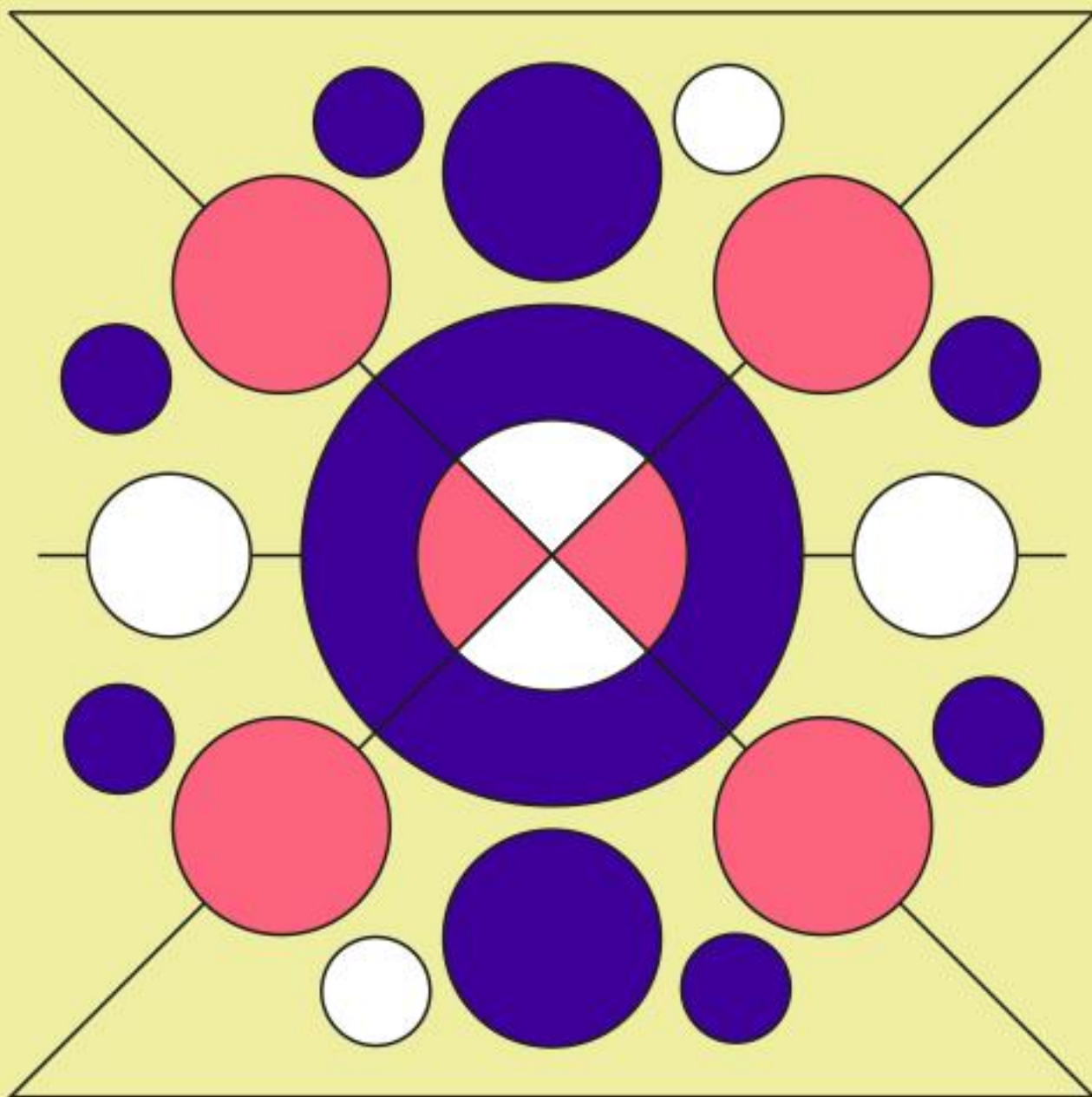


Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους

ΤΟ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΟ ΜΠΕΣΤ ΣΕΛΕΡ

Ανανεωμένη
έκδοση
για τη
νέα γενιά
ηγετών



Dale Carnegie



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ ΣΤΗΝ ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΗ ΕΚΔΟΣΗ	11
ΠΩΣ ΓΡΑΦΤΗΚΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ – ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ	19
ΕΝΝΕΑ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΤΛΗΣΕΙΣ ΟΣΟ ΤΟ ΔΥΝΑΤΟΝ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ	29

ΠΡΩΤΟ ΜΕΡΟΣ

Βασικές τεχνικές διαχείρισης των ανθρώπων

1. «ΑΝ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΠΙΕΙΣ ΓΑΛΑ, ΜΗΝ ΚΛΟΤΣΑΣ ΤΗΝ ΚΑΡΔΑΡΑ»	39
2. ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΤΗΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗΣ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ	63
3. «ΟΠΟΙΟΣ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΤΟ ΚΑΤΑΦΕΡΕΙ ΑΥΤΟ, ΕΧΕΙ ΜΑΖΙ ΤΟΥ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ. ΟΠΟΙΟΣ ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ, ΠΟΡΕΥΕΤΑΙ ΔΡΟΜΟ ΜΟΝΑΧΙΚΟ».	81

ΔΕΥΤΕΡΟ ΜΕΡΟΣ

Έξι τρόποι για να αρέσεις στους ανθρώπους

1.	ΚΑΝΕ ΑΥΤΟ ΚΑΙ ΘΑ ΣΕ ΚΑΛΟΔΕΧΟΝΤΑΙ ΠΑΝΤΟΥ	107
2.	ΕΝΑΣ ΑΠΛΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΚΑΛΗ ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ	123
3.	ΑΝ ΔΕΝ ΤΟ ΚΑΝΕΙΣ ΑΥΤΟ, ΟΔΗΓΕΙΣΑΙ ΚΑΤΕΥΘΕΙΑΝ ΣΕ ΦΑΣΑΡΙΕΣ	133
4.	ΕΝΑΣ ΕΥΚΟΛΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΕΙΣ ΚΑΛΟΣ ΣΥΝΟΜΙΛΗΤΗΣ	145
5.	ΠΩΣ ΝΑ ΠΡΟΚΑΛΕΙΣ ΤΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ	159
6.	ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΝΑ ΣΕ ΣΥΜΠΑΘΟΥΝ ΑΜΕΣΩΣ	167

ΤΡΙΤΟ ΜΕΡΟΣ

Πώς να συμφωνούν οι άλλοι με τις απόψεις σου

1.	ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΝΙΚΗΣΕΙΣ ΣΕ ΜΙΑ ΣΥΖΗΤΗΣΗ	185
2.	ΕΝΑΣ ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΕΧΘΡΟΥΣ – ΚΑΙ ΠΩΣ ΝΑ ΤΟΝ ΑΠΟΦΥΓΕΙΣ	197
3.	ΑΝ ΕΧΕΙΣ ΑΔΙΚΟ, ΠΑΡΑΔΕΞΟΥ ΤΟ	211
4.	ΜΙΑ ΣΤΑΓΟΝΑ ΜΕΛΙ	221
5.	ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΤΟΥ ΣΩΚΡΑΤΗ	231
6.	Η ΒΑΛΒΙΔΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΑΠΟΝΩΝ	239
7.	ΠΩΣ ΝΑ ΚΕΡΑΙΖΕΙΣ ΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ	247
8.	ΜΙΑ ΣΥΝΤΑΓΗ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΘΑΥΜΑΤΑ	255
9.	ΚΑΤΙ ΠΟΥ ΤΟ ΘΕΛΟΥΝ ΟΙ ΠΑΝΤΕΣ	261

10. ΜΙΑ ΕΚΚΛΗΣΗ ΠΟΥ ΑΡΕΣΕΙ ΣΕ ΟΛΟΥΣ	271
11. ΤΟ ΚΑΝΟΥΝ ΣΤΙΣ ΤΑΙΝΙΕΣ. ΤΟ ΚΑΝΟΥΝ ΣΤΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ. ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΜΗΝ ΤΟ ΚΑΝΕΙΣ ΚΙ ΕΣΥ;	279
12. ΟΤΑΝ ΔΕΝ ΠΙΑΝΟΥΝ ΟΛΑ ΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ, ΔΟΚΙΜΑΣΕ ΑΥΤΟ	285

ΤΕΤΑΡΤΟ ΜΕΡΟΣ

Να είσαι ηγέτης: Πώς να αλλάζεις τους ανθρώπους χωρίς να προσβάλλεις ή να προκαλείς δυσάρεστες

1. ΑΝ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΚΡΙΤΙΚΗ, ΥΠΑΡΧΕΙ ΣΩΣΤΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ	293
2. ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΚΡΙΤΙΚΗ - ΧΩΡΙΣ ΝΑ ΣΕ ΑΝΤΙΠΑΘΗΣΟΥΝ	301
3. ΝΑ ΜΙΛΑΣ ΠΡΩΤΑ ΓΙΑ ΤΑ ΔΙΚΑ ΣΟΥ ΛΑΘΗ	305
4. ΣΕ ΚΑΝΕΝΑΝ ΔΕΝ ΑΡΕΣΕΙ ΝΑ ΤΟΝ ΔΙΑΤΑΖΟΥΝ	311
5. ΕΠΙΤΡΕΨΕ ΣΤΟΝ ΑΛΛΟ ΝΑ ΣΩΣΕΙ ΤΟ ΓΟΗΤΡΟ ΤΟΥ	315
6. ΠΩΣ ΝΑ ΠΑΡΑΚΙΝΕΙΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ	319
7. «ΚΑΛΛΙΟ ΝΑ ΜΟΥ ΒΓΕΙ ΤΟ ΜΑΤΙ ΠΑΡΑ ΤΟ ΟΝΟΜΑ!»	325
8. ΚΑΝΕ ΤΟ ΛΑΘΟΣ ΝΑ ΜΟΙΑΖΕΙ ΕΥΚΟΛΟ ΝΑ ΔΙΟΡΘΩΘΕΙ	331
9. ΠΩΣ ΝΑ ΒΟΗΘΑΣ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΩΣΤΕ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩΣ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ ΕΣΥ	337

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ: ΤΟ ΓΡΗΓΟΡΟ ΜΟΝΟΠΑΤΙ ΠΡΟΣ ΤΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ - ΑΠΟ ΤΟΝ ΛΟΟΥΕΛ ΤΟΜΑΣ	345
ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ	391

ΠΡΟΛΟΓΟΣ ΣΤΗΝ ΑΝΑΘΕΩΡΗΜΕΝΗ ΕΚΔΟΣΗ

Ως κόρη του Ντέιλ Κάρνεγκι, νιώθω μεγάλη συγκίνηση και ενθουσιασμό που σας παρουσιάζω αυτή τη νέα έκδοση του *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους*. Ήταν κάτι που το θέλαμε πολύ καιρό· την ευκαιρία να ανανεώσουμε τη σχέση του με το κοινό, παραμένοντας όμως πιστοί στην αρχική γλώσσα και στο περιεχόμενό του. Αν και το βιβλίο κυκλοφόρησε για πρώτη φορά το 1936, οι πληροφορίες που θα βρείτε στις σελίδες του δεν είναι ούτε παρωχημένες ούτε ασυμβίβαστες με την εποχή μας. Το βιβλίο εξακολουθεί να αγγίζει μια ευαίσθητη χορδή των σύγχρονων αναγνωστών, όπως έκανε επί σειρά γενεών. Ο ίδιος ο τίτλος του έχει γίνει μια φράση γνώριμη, ένα «μότο» που επαναλαμβάνεται, παραφράζεται, χρησιμοποιείται στη σάτιρα και το συναντάμε παντού, από πολιτικές γελοιογραφίες μέχρι σε μυθιστορήματα.

Όσο κι αν μοιάζει τώρα απίστευτο, κανείς την εποχή που εκδόθηκε το βιβλίο δεν είχε προβλέψει την εντυπωσιακή ανταπόκριση του κοινού, και λιγότερο απ' όλους ο πατέρας μου. Όπως το περιέγραψε η μητέρα μου, Ντόροθι Κάρνεγκι, το 1981, που ήταν και η μοναδική φορά που έγιναν μικρές αναθεωρήσεις στο κείμενο του βιβλίου:

Το βιβλίο *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους* κυκλοφόρησε πρώτη φορά το 1936 σε πέντε χιλιάδες αντίτυπα μόνο. Ούτε ο Ντέιλ Κάρνεγκι ούτε οι εκδότες του, ο οίκος Simon & Schuster, περίμεναν να πωληθεί περισσότερο από αυτόν τον μέτριο αριθμό αντιτύπων. Προς μεγάλη τους έκπληξη, το βιβλίο έκανε πάταγο και άρχισε να ανατυπώνεται από τα τυπογραφεία σε ολοένα και μεγαλύτερο τιράζ για να ικανοποιήσει την αυξανόμενη ζήτησή του.

Το *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους* κέρδισε μια θέση στην ιστορία των εκδόσεων ως ένα από τα πιο ευπώλητα βιβλία όλων των εποχών. Προφανώς άγγιξε μια χορδή και κάλυψε μια ανθρώπινη ανάγκη, που ήταν κάτι περισσότερο από ένα συμπτωματικό φαινόμενο των ημερών μετά την Ύφεση – όπως μαρτυρούν οι συνεχιζόμενες, χωρίς διακοπή πωλήσεις του έως και τη δεκαετία του 1980, έπειτα από σχεδόν μισόν αιώνα. Έχει μεταφραστεί σχεδόν σε όλες τις γνωστές γλώσσες που διαθέτουν αλφάβητο. Κάθε γενιά το έχει ανακαλύψει εκ νέου και βρίσκει πως την αφορά.

Η μητέρα μου τα έγραψε αυτά πριν από τουλάχιστον σαράντα χρόνια και εξακολουθούν να ισχύουν και σήμερα.

Το *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους*, που έχει πουλήσει περισσότερα από 30 εκατομμύρια αντίτυπα, δεν είναι απλώς πρότυπο στο είδος του: Ούτε λίγο ούτε πολύ, το εφηύρε. Ήταν το πρώτο στο είδος του. Το 1936 δεν υπήρχαν ράφια με βιβλία αυτοβελτίωσης όπως σήμερα. Το «να βελτιώσεις τον εαυτό σου» σήμαινε συνήθως να εκλεπτύνεις τους τρόπους σου στο τραπέζι ή να αποκτήσεις την ικανότητα

να εκτιμάς τις καλές τέχνες και τη λογοτεχνία. Δεν μάθαινες από τα βιβλία πώς να αποκτάς φίλους. Τότε ή ήσουν δημοφιλής και επιτυχημένος ή δεν ήσουν.

Ο Ντέιλ Κάρνεγκι επιδίωξε να αλλάξει αυτά τα δεδομένα. Ήξερε πως οι ανθρώπινες σχέσεις μπορούν να γίνουν αντικείμενο διδασκαλίας. Επί χρόνια παρέδιδε μαθήματα εκπαίδευσης ενηλίκων. Το πιο δημοφιλές ήταν το Σεμινάριο Κάρνεγκι, που θεωρητικά ήταν μια σειρά μαθημάτων για τον δημόσιο λόγο, αλλά στην πραγματικότητα αφορούσε κάτι πολύ πιο ευρύ: Ο Ντέιλ Κάρνεγκι πίστευε πως η ικανότητα να μιλάς μπροστά σε κοινό έδινε στους ανθρώπους την αυτοπεποίθηση που τους έλειπε ώστε να μεταδώσουν αποτελεσματικά τις ιδέες τους και μπορούσε να ανοίξει την πόρτα της μεταμόρφωσης του εαυτού μας στο άτομο που φιλοδοξούμε να είμαστε. Ο πατέρας μου θεωρούσε αυτή την εργασία απαιτητική, όσο και απολαυστική. Η δουλειά του βρισκόταν σε ανοδική πορεία και τον κρατούσε απασχολημένο, επομένως δεν του είχε περάσει από τον νου να γράψει ένα βιβλίο βάσει της ύλης των μαθημάτων του, μέχρι που τον πλησίασε ο Λιόν Σίμκιν.

Το 1934 ο Σίμκιν, ιδιοφυής και ανερχόμενος επιμελητής εκδόσεων του Simon & Schuster, παρακολούθησε μία από τις ομιλίες του πατέρα μου και τόσο του εξήψε το ενδιαφέρον, που γράφτηκε στο Σεμινάριο Κάρνεγκι. Είχε εντυπωσιαστεί τόσο πολύ από αυτά που είδε και άκουσε κατά τη διάρκεια των πρώτων μαθημάτων, που παρότρυνε τον πατέρα μου να γράψει ένα βιβλίο.

Στην αρχή ο πατέρας μου ήταν μάλλον απρόθυμος να αφιερώσει χρόνο σε ένα τέτοιο εγχείρημα, γιατί θα τον στερούσε από τους μαθητές του, αλλά ο Σίμκιν επέμεινε. Διαισθάνθηκε πως υπήρχε κοινό που θα ενδιαφερόταν για την «τέχνη της αλληλεπίδρασης με τους ανθρώπους» και έπεισε τον πατέρα μου

να φτιάξει ένα προσχέδιο βάσει των μαγνητοφωνημένων ομιλιών του. Όσο το δούλευε, ο πατέρας μου άρχισε να διαβλέπει τις μεγάλες δυνατότητες του εγχειρήματος, οπότε και αφοσιώθηκε σε αυτό.

Σύμφωνα με τον ίδιο: «Στην πραγματικότητα δεν έγραψα το *Πώς να κερδίζεις φίλους*. Είναι ένα απάνθισμα των ομιλιών μου, μια συλλογή. Έβαλα στο χαρτί όλα όσα πρόσφερα στους ανθρώπους μέσω των διαλέξεών μου, που στόχο είχαν να τους βοηθήσω να αποκτήσουν τα απαραίτητα εφόδια για τη δουλειά και την κοινωνική τους ζωή· συμπεριέλαβα επίσης τα στοιχεία που οι ίδιοι μοιράστηκαν μαζί μου και αποδείκνυναν την επιτυχία τους». Δεν είχε ιδέα τότε πόσο μεγαλύτερο θα ήταν το κοινό που θα προσέγγιζε, συγκριτικά με τον αριθμό των μαθητών του.

Στα μέσα της δεκαετίας του 1930, οι συνέπειες της Μεγάλης Ύφεσης είχαν αρχίσει να αμβλύνονται. Αν και στην Ευρώπη ελλόχευε η απειλή του πολέμου, στην Αμερική οι άνθρωποι είχαν αρχίσει να κοιτάζουν μπροστά, για να ξαναχτίσουν τόσο την οικονομία όσο και τη ζωή τους. Μετά τις στερήσεις της προηγούμενης δεκαετίας, η διάθεση τώρα ήταν επιφυλακτικά αισιόδοξη και οι άνθρωποι ήθελαν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητές τους, μια και πλέον ατένιζαν ένα καλύτερο μέλλον. Η εποχή ήταν ώριμη για ένα βιβλίο όπως το *Πώς να κερδίζεις φίλους*.

Όταν κυκλοφόρησε το *Πώς να κερδίζεις φίλους* άγγιξε ένα νεύρο, και το κοινό αμέσως ανταποκρίθηκε· μέσα στους τρεις πρώτους μήνες πουλήθηκαν διακόσιες πενήντα χιλιάδες αντίτυπα. Η δυναμική του παραμένει αμείωτη μέχρι σήμερα, γεγονός που δείχνει ότι η λαχτάρα μας για σύνδεση με τους άλλους και η ανάγκη για προσωπική ανάπτυξη είναι βάσεις του ανθρώπινου ψυχισμού.

Και φτάνουμε στο εύλογο ερώτημα: Γιατί να αναθεωρήσουμε ένα κλασικό βιβλίο που έχει αποδείξει τη διαχρονική αξία του και συνεχίζει να συγκεντρώνει το ενδιαφέρον του διεθνούς κοινού; Γιατί να... πειράξουμε τη συνταγή της επιτυχίας;

Και πάλι η μητέρα μου έδωσε την καλύτερη απάντηση το 1981:

Πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι ο ίδιος ο Ντέιλ Κάρνεγκι σε όλη τη ζωή του ήταν ένας ακαταπρόλητος αναθεωρητής του έργου του. Δεν σταματούσε να βελτιώνει συνεχώς την ύλη των μαθημάτων του, ώστε να εξυπηρετούν τις εξελισσόμενες ανάγκες του συνεχώς αυξανόμενου κοινού του. Αν είχε ζησει περισσότερο, θα είχε αναθεωρήσει ο ίδιος το *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους* για να αντανakλά καλύτερα τις αλλαγές που συντελέστηκαν στον κόσμο από την εποχή της πρώτης έκδοσής του.

Σε αυτή τη νέα έκδοση συνεχίζουμε την παράδοση του πατέρα μου, που ήθελε να συμβαδίζει η δουλειά του με τις ανάγκες της επόμενης γενιάς αναγνωστών, χωρίς να χάνει καθόλου τη δύναμη της αυθεντικότητας του πρωτοτύπου. Ο πατέρας μου έγραψε όπως μιλούσε, με τη ζωντάνια και την ένταση μιας προφορικής συζήτησης, με έναν τρόπο που πηγάζει από τις μεσοδυτικές καταβολές του και τον οποίο δεν θελήσαμε να αλλάξουμε. Κρατήσαμε τη φρεσκάδα και την αμεσότητα του μοναδικού ύφους του –ακόμα και την αργκό της δεκαετίας του 1930– και είναι η φωνή του που ενθαρρύνει τους αναγνώστες να κάνουν αλλαγές, συχνά σαρωτικές, στον τρόπο που σχετίζονται με την οικογένειά τους, τους συναδέλφους τους και την κοινωνία.

Δεν έχουμε «αλλάξει» το *Πώς να κερδίζεις φίλους*. Το μόνο που κάναμε ήταν ένα φρεσκάρισμα, αφού δεν θέλαμε να ξαναγράψουμε ένα κλασικό βιβλίο ή να υποβαθμίσουμε τη μαγεία της φωνής του πατέρα μου.

Περιορίσαμε κάποιες από τις αναφορές σε ανθρώπους ή γεγονότα που οι σύγχρονοι αναγνώστες δεν θα αναγνώριζαν ή που νιώσαμε ότι δεν έχουν καμία σχέση με τη σημερινή πραγματικότητα, συμπεριλαμβανομένου υλικού που προστέθηκε κατά την αναθεώρηση του 1981. Θέλαμε να επιστρέψουμε όσο το δυνατόν πιο κοντά στο πρωτότυπο, παρεμβαίνοντας μόνο για να κάνουμε μικρές αλλαγές που θα το φέρουν δυναμικά στο σήμερα· επανήλθαμε λοιπόν στην πρώτη έκδοση του 1936, την αυθεντική, και πάνω σε αυτή δουλέψαμε εκ νέου.

Το να πούμε απλώς ότι το *Πώς να κερδίζεις φίλους* είναι διαχρονικό υποτιμά τον αντίκτυπό του. Ακόμα κι εκείνοι που δεν έχουν διαβάσει ποτέ το βιβλίο θα αναγνωρίσουν πολλές από τις ιδέες που παρουσιάζονται στις σελίδες του. Οι αρχές του πατέρα μου, απόλυτα συντονισμένες με όσα επιθυμούσαν και χρειάζονταν οι άνθρωποι, αγκαλιάστηκαν πολύ γρήγορα από ηγετικές προσωπικότητες της εποχής του. Τις δανείστηκαν εξίσου επαγγελματίες και ερασιτέχνες, τους άλλαξαν διατύπωση και τρόπο παρουσίασης, με την υπόσχεση της αποκάλυψης των τρόπων που εξασφαλίζουν την τόνωση της αυτοπεποίθησης, την ανάπτυξη των δεξιοτήτων διαχείρισης του επαγγελματικού περιβάλλοντος και τη βελτίωση της κοινωνικής ζωής.

Ο πατέρας μου δεν εφηύρε τις έννοιες για τις οποίες έγραψε, αλλά ήταν πρωτοπόρος στον τρόπο που τις παρουσίασε. Πολλοί από τους σύγχρονους γκουρού της προσωπικής εξέλιξης και αυτοβελτίωσης οφείλουν πολλές από τις βασικές έννοιες που πραγματεύονται και την επιτυχία τους στα θεμέλια που έθεσε αυτό το βιβλίο πριν από σχεδόν ενενήντα χρόνια, και

πολλές σύγχρονες εκδόσεις αντλούν τη θεματολογία τους από το περιεχόμενο του *Πώς να κερδίζεις φίλους*. Η κεντρική ιδέα και ο άξονας αυτού του βιβλίου είναι να μπορείς να βλέπεις τα πράγματα από την οπτική γωνία των άλλων.

Στην εποχή μας, όπου κυριαρχούν οι πολιτικές διαμάχες και η κοινωνική αναταραχή, έχουμε ανάγκη περισσότερο από ποτέ να καλλιεργήσουμε τις δεξιότητες της ανθρώπινης συνύπαρξης. Οι σελίδες αυτού του βιβλίου θα σας δείξουν πώς να κάνετε μια πολιτισμένη συζήτηση με αυτούς που διαφωνείτε, θα σας εξηγήσουν γιατί οι άλλοι δεν «ακούνε πάντα τη φωνή της λογικής» και θα σας βοηθήσουν σίγουρα να διορθώσετε τυχόν ρήξεις με την οικογένεια και τους φίλους σας, όταν κάτι τέτοιο μοιάζει ανέφικτο. Αυτό δεν είναι μια εύκολη αποστολή, αλλά είναι ζωτικής σημασίας. Η βοήθεια που χρειάζεστε, και που μπορεί να σας αλλάξει τη ζωή, βρίσκεται σε αυτές εδώ τις σελίδες.

Τέτοιου είδους προκλήσεις δεν ήταν εύκολες ούτε για τον πατέρα μου. Πρώτος εκείνος παραδεχόταν πως δεν ήταν πρότυπο στις ανθρώπινες σχέσεις, όπως φαντάζονταν οι άλλοι γι' αυτόν. Αγωνιζόταν να είναι συνεπής σε αυτά τα μαθήματα όσο και οποιοσδήποτε άλλος. Μάλιστα, κρατούσε πάντα έναν φάκελο με τα αρχικά Α.π.Ε.Κ., «Ανοησίες που Έχω Κάνει», για να υπενθυμίζει στον εαυτό του τα παραστρατήματά του: «Μου σύστησαν δύο γυναίκες σήμερα – ξέχασα το όνομα της μίας αυτομάτως». Όταν έχανε την υπομονή του με κάποιον υπάλληλο που τον αγνοούσε: «Εγώ, που χρεώνω τους ανθρώπους για να τους πω πώς να διαχειρίζονται την ανθρώπινη φύση, ήμουν τόσο άξεστος και αναποτελεσματικός όσο ένας άνθρωπος των σπηλαίων». Και «Έχασα 20 λεπτά νιώθοντας απέχθεια για τον Τομ Τζ. – ενώ θα έπρεπε να γράφω ένα βιβλίο για την αυτοπειθαρχία».

Υπάρχει μια υπέροχη οικογενειακή μας ιστορία για τότε που πέρασε από το σπίτι μας μια φίλη της μητέρας μου, λίγα λε-

πτά αφού οι γονείς μου είχαν τσακωθεί. Ο πατέρας μου άστραφτε και βροντούσε οργισμένος, πηγαίνοντας πέρα δώθε στο σπίτι. Όταν η επισκέπτρια το σχολίασε, η μητέρα μου ένευσε προς τον πατέρα μου και είπε: «Δάσκαλε που δίδασκες». Όπως έλεγε ο ίδιος συχνά, έγραψε το *Πώς να κερδίζεις φίλους* πρώτα για τον εαυτό του και μετά για τους άλλους.

Η αναθεωρημένη έκδοση που κρατάτε στα χέρια σας είναι προϊόν αγάπης εκ μέρους μου. Ήμουν μόλις τεσσάρων ετών όταν ο πατέρας μου έφυγε από τη ζωή το 1955, αλλά τον θυμάμαι καλά. Ήταν τρυφερός, γελούσε εύκολα, αγαπούσε τους ανθρώπους και είχε πάντα χρόνο για μένα. Ήταν ο ίδιος άνθρωπος του οποίου τη φωνή θα ακούσετε σε αυτό το βιβλίο.

Όσο εργαζόμουν γι' αυτό το βιβλίο, είχα την τύχη να μου προσφέρει την πολύτιμη βοήθειά του ο Άντριου Πόστμαν· μαζί εξετάσαμε και αναλύσαμε κάθε αράδα του *Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους* ξανά και ξανά, αφαιρώντας τα περιττά και συζητώντας διεξοδικά τους λόγους για κάθε αλλαγή που κάναμε, όσο μικρή κι αν ήταν. Είμαι επίσης ευγνώμων για τη συμβολή του Στιούαρτ Ρόμπερτς, του επιμελητή μας στον Simon & Schuster, και την άοκνη συμπαράστασή του, και για τους Τζο Χαρτ και Κριστίν Μπουσκαρίνο από το Κέντρο Εκπαίδευσης Dale Carnegie, που ανταποκρίνονταν άμεσα στα αιτήματα και στις ανάγκες μας. Πιστεύω πως ο πατέρας μου θα ήταν πολύ ικανοποιημένος από το αποτέλεσμα. Το ίδιο, ελπίζω, κι εσείς, όπως και ότι όχι μόνο θα ωφεληθείτε από τη σοφία του αλλά θα απολαύσετε και το ταξίδι.

Ντόνα Ντέιλ Κάρνεγκι

ΠΩΣ ΓΡΑΦΤΗΚΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ – ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ

Στα πρώτα τριάντα πέντε χρόνια του εικοστού αιώνα, οι εκδοτικοί οίκοι στην Αμερική τύπωσαν πάνω από διακόσιες χιλιάδες βιβλία. Τα περισσότερα από αυτά ήταν πληκτικά μέχρι θανάτου και πολλά από αυτά σημείωσαν οικονομική ζημία. «Πολλά» είπα; Ο πρόεδρος ενός από τους μεγαλύτερους εκδοτικούς οίκους στον κόσμο μου εκμυστηρεύτηκε ότι η εταιρεία του, με εβδομήντα πέντε χρόνια εκδοτικής πείρας, εξακολουθεί να χάνει χρήματα από τους επτά στους οκτώ τίτλους που εκδίδει.

Γιατί λοιπόν εγώ είχα το θράσος να γράψω άλλο ένα βιβλίο; Και, αφού το έγραψα, γιατί να ενδιαφερθείς εσύ να το διαβάσεις;

Σωστές και οι δύο ερωτήσεις, και θα προσπαθήσω να τις απαντήσω.

Από το 1912 διδάσκω σε εκπαιδευτικά σεμινάρια στη Νέα Υόρκη για επαγγελματίες και εργαζόμενους, για άντρες και γυναίκες. Αρχικά έκανα σεμινάρια μόνο για τον δημόσιο λόγο – μαθήματα σχεδιασμένα να εκπαιδεύουν ενήλικες μέσω πρακτικής εξάσκησης ώστε να μην τα χάνουν μπροστά σε κόσμο και να διατυπώνουν τις ιδέες τους με μεγαλύτερη σαφήνεια, μεγαλύτερη

αποτελεσματικότητα και μεγαλύτερη αυτοκυριαρχία τόσο σε επαγγελματικές συνεντεύξεις, όσο και σε δημόσιες εκδηλώσεις.

Σταδιακά όμως, με την πάροδο του χρόνου, συνειδητοποιήσα ότι όσο απαραίτητη ήταν γι' αυτούς τους ενήλικες η εκπαίδευση στην αποτελεσματική ομιλία, άλλο τόσο χρειαζόνταν εκπαίδευση στην υψηλή τέχνη της καθημερινής αλληλεπίδρασης με τους ανθρώπους στη δουλειά καθώς και στις κοινωνικές επαφές τους.

Σταδιακά συνειδητοποίησα επίσης ότι και εμένα μου ήταν απολύτως απαραίτητη μια τέτοια εκπαίδευση. Κοιτάζοντας προς τα πίσω, στα περασμένα χρόνια, με τρομάζει η ολοφάνερη έλλειψη φινέτσας και κατανόησης που έδειχνα στο παρελθόν. Πόσο θα ήθελα να είχα στα χέρια μου ένα τέτοιο βιβλίο πριν από είκοσι χρόνια! Τι ανεκτίμητο δώρο θα ήταν...

Οι δοσοληψίες με τους ανθρώπους θα είναι, πιθανότατα, το πιο σημαντικό πρόβλημα που θα αντιμετωπίσετε – ιδίως αν είστε επιχειρηματίας ή επαγγελματίας. Το ίδιο ισχύει όμως και για τη νοικοκυρά, τον αρχιτέκτονα, τον μηχανικό. Έρευνες που έγιναν πριν από μερικά χρόνια υπό την αιγίδα του Ιδρύματος Κάρνεγκι (απλή συνωνυμία) για την Πρόοδο της Διδασκαλίας αποκάλυψαν ένα ιδιαίτερα σημαντικό και βαρυσήμαντο στοιχείο – ένα στοιχείο που επιβεβαιώθηκε αργότερα από πρόσθετες έρευνες που έγιναν στο Ινστιτούτο Τεχνολογίας Κάρνεγκι (και πάλι πρόκειται για συνωνυμία). Οι έρευνες αυτές αποκάλυψαν ότι, ακόμα και σε απολύτως τεχνικά επαγγέλματα, όπως του μηχανικού, η οικονομική επιτυχία οφείλεται κατά 15% στις τεχνικές γνώσεις και κατά 85% στις δεξιότητες επικοινωνίας με τους ανθρώπους – στην προσωπικότητα και στις ηγετικές ικανότητες.

Επί πολλά χρόνια παρουσίαζα κάθε χρόνο τα σεμινάριά μου στη Λέσχη Μηχανικών της Φιλαδέλφειας και ειδικά μαθήματα

για το Παράρτημα της Νέας Υόρκης του Αμερικανικού Ινστιτούτου Ηλεκτρολόγων Μηχανικών. Συνολικά παρακολούθησαν τις διαλέξεις μου περισσότεροι από χίλιοι πεντακόσιοι μηχανικοί. Ήρθαν σε αυτές επειδή συνειδητοποίησαν τελικά, μετά από χρόνια παρατηρήσεων και εμπειριών, ότι τα καλύτερα αμειβόμενα στελέχη στους κλάδους των μηχανικών συνήθως δεν είναι όσοι γνωρίζουν τα περισσότερα για το θέμα τους. Όποιος επιθυμεί άλλωστε μπορεί να μισθώσει την απλή τεχνική γνώση σε θέματα μηχανικής, λογιστικής, αρχιτεκτονικής και κάθε άλλου επαγγελματικού κλάδου έναντι ενός συμφωνημένου ποσού. Το άτομο όμως που διαθέτει τις τεχνικές γνώσεις και *επιπλέον* την ικανότητα να διατυπώνει τις ιδέες του, να αναλαμβάνει την ηγεσία και να προκαλεί ενθουσιασμό στους ανθρώπους – το άτομο αυτό προορίζεται για υψηλότερες κατηγορίες κερδοφορίας.

Στο απόγειο των δραστηριοτήτων του, ο Τζον Ντ. Ροκφέλερ είπε: «η ικανότητα διαχείρισης των ανθρώπινων σχέσεων είναι ένα αγαθό που διακινείται στην αγορά όπως η ζάχαρη και ο καφές. Εγώ θα πλήρωνα γι' αυτό το αγαθό», είπε ο Τζον Ντ., «περισσότερα παρά για οτιδήποτε άλλο στον κόσμο».

Δεν θα ήταν λογικό να υποθέσουμε ότι κάθε κολέγιο στη χώρα μας θα έπρεπε να έχει ειδικά μαθήματα για την ανάπτυξη της πιο πολύτιμης ικανότητας στον κόσμο; Κι όμως· αν διδάσκεται κάποιο ανάλογο πρακτικό μάθημα του «κοινού νου» για ενήλικες, έστω και σε ένα κολέγιο της χώρας, έχει καταφέρει να μου διαφύγει.

Το Πανεπιστήμιο του Σικάγου και οι Ενωμένες Σχολές της ΧΑΝ διεξήγαγαν μια έρευνα για να διαπιστώσουν τι θα ήθελαν να μελετήσουν οι ενήλικες. Η έρευνα αυτή κόστισε 25.000 δολάρια και χρειάστηκε δύο χρόνια για να ολοκληρωθεί. Το τελευταίο μέρος της έγινε στο Μέριντεν του Κονέτικατ, που επιλέχτηκε ως τυπική αμερικανική πόλη. Οι ερευνητές πήραν συ-

νέντευξη από όλους τους ενήλικες του Μέριντεν και τους ζήτησαν απαντήσεις σε 156 ερωτήσεις – ερωτήσεις όπως «Ποιο είναι το επάγγελμά σας; Ποια είναι η μόρφωσή σας; Τι κάνετε στον ελεύθερο χρόνο σας; Πόσο είναι το εισόδημά σας; Τα χόμπι σας; Οι φιλοδοξίες σας; Τα προβλήματά σας; Ποια θέματα θα σας ενδιέφεραν περισσότερο να μελετήσετε;» κτλ. Η έρευνα αυτή αποκάλυψε ότι το κύριο ενδιαφέρον των ενηλίκων είναι η υγεία – και το δεύτερο ενδιαφέρον τους είναι οι άνθρωποι: πώς να καταλαβαίνεις τους άλλους και να τα πηγαίνεις καλά μαζί τους, τι να κάνεις για να αρέσεις στους ανθρώπους, πώς να φέρνεις τους άλλους στα νερά σου.

Έτσι, η επιτροπή που οργάνωσε την έρευνα αποφάσισε να προσφέρει μια σειρά τέτοιων μαθημάτων για ενήλικες στο Μέριντεν. Έψαξαν εξονυχιστικά για κάποιο πρακτικό εκπαιδευτικό εγχειρίδιο για το εν λόγω θέμα, αλλά δεν βρήκαν κάτι. Στο τέλος απευθύνθηκαν σε έναν από τους κορυφαίους παγκοσμίως ειδικούς στην εκπαίδευση ενηλίκων και τον ρώτησαν αν γνωρίζει κάποιο βιβλίο που να καλύπτει τις ανάγκες αυτής της ομάδας. «Όχι», τους απάντησε, «αν και γνωρίζω τι χρειάζονται οι ενήλικες αυτοί. Το βιβλίο που χρειάζονται όμως δεν έχει γραφτεί ακόμη».

Από την προσωπική μου πείρα γνώριζα ότι η δήλωση αυτή ήταν σωστή, επειδή κι εγώ έψαχνα για πολλά χρόνια να ανακαλύψω ένα πρακτικό, λειτουργικό εγχειρίδιο για τις ανθρώπινες σχέσεις.

Αφού δεν υπήρχε λοιπόν κάποιο βιβλίο, αποφάσισα να γράψω εγώ ένα, για να το χρησιμοποιούμε στα σεμινάρια μου. Βρίσκεται στα χέρια σας. Ελπίζω να σας αρέσει.

Για την προετοιμασία του βιβλίου διάβασα οτιδήποτε σχετικό με το θέμα μπόρεσα να βρω – στήλες εφημερίδων, άρθρα περιοδικών, δικαστικά αρχεία Οικογενειακού Δικαίου, κείμενα

των αρχαίων φιλοσόφων και των σύγχρονων ψυχολόγων. Επιπλέον, προσέλαβα έναν έμπειρο ερευνητή που πέρασε ενάμιση χρόνο σε διάφορες βιβλιοθήκες για να διαβάσει όσα μου είχαν διαφύγει, να οργώσει εμβριθείς τόμους ψυχολογίας, να εντυπώσει σε εκατοντάδες άρθρα περιοδικών και να ερευνήσει σε αναρίθμητες βιογραφίες προκειμένου να κατανοήσει πώς επικοινωνούσαν με τον κόσμο οι μεγάλοι ηγέτες όλων των εποχών. Διαβάσαμε τις βιογραφίες τους. Διαβάσαμε ιστορίες για τη ζωή όλων των μεγάλων ηγετών: από τον Ιούλιο Καίσαρα μέχρι τη βασίλισσα Βικτόρια και τον Θωμά Έντισον. Θυμάμαι ότι διαβάσαμε περισσότερες από εκατό βιογραφίες μόνο για τον Θίο-ντορ Ρούζβελτ. Ήμασταν αποφασισμένοι να μη λυπηθούμε ούτε χρόνο ούτε χρήμα προκειμένου να ανακαλύψουμε κάθε πρακτική ιδέα που είχε χρησιμοποιήσει κάποιος κάπου κάποτε για να κερδίζει φίλους και να επηρεάζει τους ανθρώπους.

Ο ίδιος πήρα συνεντεύξεις από πάρα πολλούς επιτυχημένους ανθρώπους, κάποιους μάλιστα με παγκόσμια φήμη (εφευρέτες όπως ο Μαρκόνι και ο Έντισον, πολιτικούς όπως ο Φραγκλίνος Ντ. Ρούζβελτ και ο Τζέιμς Φάρλεϊ, επιχειρηματίες όπως ο Όουεν Ντ. Γιανγκ, ηθοποιούς όπως ο Κλαρκ Γκέμπλ, η Τζόαν Κρόφορντ και η Μαίρη Πίκφορντ, μουσικούς όπως η τραγουδίστρια της όπερας Έλεν Τζέπσον, εκπαιδευτικούς όπως η Έλεν Κέλερ και εξερευνητές όπως ο Μάρτιν Τζόνσον) και προσπάθησα να ανακαλύψω τις τεχνικές που χρησιμοποιούσαν στις σχέσεις τους με τους ανθρώπους.

Από όλο αυτό το υλικό ετοίμασα μια σύντομη ομιλία. Την ονόμασα «Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις τους ανθρώπους». Είπα «σύντομη». Αρχικά ήταν σύντομη, αλλά γρήγορα επεκτάθηκε και έγινε ολόκληρη διάλεξη με διάρκεια μιάμιση ώρα. Επί χρόνια έδινα αυτή τη διάλεξη στα μαθήματα του Ινστιτούτου Κάρνεγκι στη Νέα Υόρκη για ενήλικες.

Έδινα τη διάλεξη και παρότρυνα τους ακροατές να πάνε και να τη δοκιμάσουν στις επαγγελματικές και στις κοινωνικές επαφές τους, και μετά να επιστρέψουν στην τάξη και να μας μιλήσουν για τις εμπειρίες τους και για τα αποτελέσματά τους. Τι ενδιαφέρουσα δουλειά για το σπίτι! Όλοι τους, άντρες και γυναίκες, ήταν κυριολεκτικά πεινασμένοι για προσωπική βελτίωση και τους συνέπαιρνε η ιδέα να εργαστούν σε αυτό το εργαστήριο νέου τύπου – το πρώτο και μοναδικό εργαστήριο ανθρώπων σχέσεων για ενήλικες που είχε δημιουργηθεί ποτέ.

Το παρόν βιβλίο δεν αποτελεί συγγραφή, με τη συνηθισμένη έννοια της λέξης. Μεγάλωσε όπως μεγαλώνει ένα παιδί. Μεγάλωσε και ωρίμασε με τα αποτελέσματα εκείνου του εργαστηρίου, με τις εμπειρίες χιλιάδων ενηλίκων.

Πριν από πολλά χρόνια τυπώσαμε μια σειρά από κανόνες σε μια κάρτα όχι πιο μεγάλη από καρτ ποστάλ. Την επόμενη χρονιά τυπώσαμε μια πιο μεγάλη κάρτα, ύστερα ένα φυλλάδιο, μετά μια σειρά βιβλιαράκια, καθένα τους όλο και πιο μεγάλο σε μέγεθος και στόχους. Έπειτα από δεκαπέντε χρόνια εμπειριών και πειραματισμών φτάσαμε σε αυτό το βιβλίο.

Οι κανόνες που διατυπώνουμε εδώ δεν είναι απλώς θεωρίες ή προβλέψεις. Είναι αποδοτικοί σαν μαγικά. Όσο απίστευτο κι αν ακούγεται, έχω δει αυτούς τους κανόνες να εφαρμόζονται στην πράξη και να φέρνουν κυριολεκτικά τα πάνω κάτω στη ζωή πολλών ανθρώπων.

Ένα παράδειγμα: Σε ένα από τα σεμινάριά μας είχε έρθει ένας άνθρωπος που είχε 314 υπαλλήλους. Επί πολλά χρόνια κυνηγούσε και επέκρινε και καταδίκασε τους υπαλλήλους του χωρίς φραγμούς και διακρίσεις. Η ευγενική συμπεριφορά, τα λόγια εκτίμησης και ενθάρρυνσης ήταν κάτι άγνωστο στα χείλη του. Αφού μελέτησε τις αρχές που αναπτύσσονται στο παρόν βιβλίο, ο εργοδότης αυτός άλλαξε ριζικά τη φιλοσοφία της ζωής του

και τον τρόπο που ασκούσε ηγεσία. Η εταιρεία του εμπνέεται πλέον από μια νέα αφοσίωση, έναν πρωτόγνωρο ενθουσιασμό, ένα νέο πνεύμα ομαδικής δουλειάς. 314 εχθροί μετατράπηκαν σε 314 φίλους. Όπως μας είπε περήφανος μιλώντας μπροστά σε όλη την τάξη: «Όταν περπατούσα παλιά στην εταιρεία μου, δεν με χαιρετούσε κανένας. Οι υπάλληλοι γυρνούσαν από την άλλη όταν με έβλεπαν να πλησιάζω. Τώρα όμως είναι όλοι φίλοι μου, και ακόμα κι ο επιστάτης με φωνάζει με το μικρό μου όνομα».

Ο εργοδότης αυτός αύξησε τα κέρδη του, τον ελεύθερο χρόνο του και –κάτι απείρως πιο σημαντικό– έγινε πιο ευτυχισμένος στην επιχείρηση και στην οικογένειά του.

Αμέτρητοι πωλητές και αντιπρόσωποι αύξησαν ραγδαία τις πωλήσεις τους χρησιμοποιώντας τις αρχές αυτές. Πολλοί εξασφάλισαν νέους πελάτες – πελάτες που προσπαθούσαν μάταια πολύ καιρό να προσεγγίσουν. Στελέχη πήραν περισσότερες αρμοδιότητες και αυξημένες αποδοχές. Ένα στέλεχος μας ανέφερε ότι πήρε μια μεγάλη αύξηση στον μισθό του επειδή εφάρμοσε αυτές τις αρχές. Ένας άλλος, στέλεχος της Gas Works Company της Φιλαδέλφειας, επρόκειτο να υποβιβαστεί στα εξήντα πέντε του, επειδή είχε γίνει εριστικός και δεν μπορούσε να καθοδηγεί τους ανθρώπους του με επιτυχία. Η εκπαίδευση αυτή τον έσωσε όχι μόνο από τον υποβιβασμό, αλλά του απέφερε και μια προαγωγή με αυξημένες αποδοχές.

Σε αναρίθμητες περιπτώσεις, κάποιοι από τα ζευγάρια που παρακολουθούσαν τα σεμινάρια μας έρχονταν στο αποχαιρετιστήριο δείπνο και μου έλεγαν ότι το σπιτικό τους είχε γίνει πολύ πιο ευτυχισμένο από τότε που το ταίρι τους είχε αρχίσει αυτή την εκπαίδευση.

Οι άνθρωποι μένουν συχνά εμβρόντητοι με τα αποτελέσματα που πετυχαίνουν. Όλα μοιάζουν μαγικά. Σε μερικές περιπτώσεις ήταν τόσο ενθουσιασμένοι, που μου τηλεφωνούσαν κυρια-

κάτιστα στο σπίτι επειδή δεν μπορούσαν να περιμένουν σαράντα οκτώ ώρες μέχρι να περιγράψουν τα επιτεύγματά τους στην κανονική διάρκεια του μαθήματος.

Ένας άντρας ενθουσιάστηκε τόσο από μια ομιλία σχετικά με τις αρχές αυτές, ώστε έμεινε στην τάξη μέχρι αργά το βράδυ συζητώντας με άλλους συμμετέχοντες του σεμιναρίου. Στις τρεις τα ξημερώματα, οι άλλοι αποφάσισαν να πάνε σπίτι τους. Εκείνος όμως είχε ταραχτεί τόσο από τη συνειδητοποίηση των λαθών που έκανε, αισθανόταν τέτοια έμπνευση στη θέα του νέου, πλουσιότερου κόσμου που ανοιγόταν μπροστά του, ώστε δεν μπορούσε να κοιμηθεί. Δεν κοιμήθηκε ούτε τη νύχτα εκείνη, ούτε την επόμενη μέρα, ούτε καν την επόμενη νύχτα.

Ποιος ήταν ο άνθρωπος αυτός; Κάποιο αφελές, αμόρφωτο άτομο, έτοιμο να ασπαστεί την πρώτη νέα θεωρία που θα έφτανε στα αυτιά του; Όχι. Κάθε άλλο. Ήταν ένας εκλεπτυσμένος, μπλαζέ γκαλερίστας, ένας κοσμικός που μιλούσε τρεις γλώσσες και είχε σπουδάσει σε δύο πανεπιστήμια της Ευρώπης.

Καθώς έγραφα αυτή την εισαγωγή, πήρα μια επιστολή από έναν Γερμανό της παλιάς σχολής, έναν αριστοκράτη του οποίου οι πρόγονοι είχαν υπηρετήσει επί πολλές γενιές τους Χοεντσόλερν ως επαγγελματίες στρατιωτικοί. Η επιστολή του, γραμμένη πάνω σε ένα υπερατλαντικό ατμόπλοιο, με την οποία αναφερόταν στην εφαρμογή των αρχών αυτών, έφτανε στα όρια της θρησκευτικής λατρείας.

Ένας άλλος άντρας, ένας παλιός Νεοϋορκέζος, απόφοιτος του Χάρβαρντ, άνθρωπος πλούσιος, ιδιοκτήτης μιας μεγάλης ταπητοβιομηχανίας, δήλωσε ότι έμαθε περισσότερα μέσα σε δεκατέσσερις εβδομάδες με αυτό το σύστημα εκπαίδευσης για την υψηλή τέχνη της επικοινωνίας με τους ανθρώπους από όσα είχε μάθει για το ίδιο θέμα στα τέσσερα χρόνια των σπουδών του στο κολέγιο. Παράλογο; Αστείο; Απίστευτο; Φυσικά, έχετε το

δικαίωμα να απορρίψετε αυτή τη δήλωση με όποιο επίθετο θέλετε. Εγώ απλώς αναφέρω, χωρίς κανένα σχόλιο, τη δήλωση που έκανε ένας συντηρητικός και αδιαμφισβήτητα επιτυχημένος απόφοιτος του Χάρβαρντ σε μια δημόσια ομιλία του προς τουλάχιστον εξακόσια άτομα στη Λέσχη του Γέιλ, το απόγευμα μιας Πέμπτης, 23 Φεβρουαρίου του 1933.

«Σε σύγκριση με αυτό που θα έπρεπε να είμαστε», είπε ο διάσημος καθηγητής του Χάρβαρντ Ουίλιαμ Τζέιμς, «δεν έχουμε καλά καλά ξυπνήσει ακόμη. Χρησιμοποιούμε μόνο ένα μικρό μέρος από τους υλικούς και πνευματικούς πόρους μας. Μιλώντας υπό μια ευρύτερη προοπτική, η ζωή του ανθρώπου απέχει πολύ από τα όριά του. Ο άνθρωπος έχει πολλές και διάφορες δυνάμεις που συνήθως δεν αξιοποιεί».

Αυτές οι πολλές και διάφορες δυνάμεις «που συνήθως δεν αξιοποιείς»! Ο μοναδικός σκοπός αυτού του βιβλίου είναι να σε βοηθήσει να ανακαλύψεις και να καλλιεργήσεις αυτές τις αδρανείς και αχρησιμοποίητες αρετές, και να επωφεληθείς από αυτές.

«Μόρφωση», είπε ο δρ Τζον Γκ. Χίμπεν, πρώην πρόεδρος του Πανεπιστημίου Πρίνστον, «είναι η ικανότητα να αντεπεξέρχεσαι στις προκλήσεις της ζωής».

Όταν τελειώσετε το διάβασμα των τριών πρώτων κεφαλαίων αυτού του βιβλίου, αν δεν είστε λίγο καλύτερα εξοπλισμένοι για να αντιμετωπίσετε τις προκλήσεις της ζωής, τότε θα θεωρήσω πως το βιβλίο μου απέτυχε εντελώς ως προς εσάς. Ο λόγος είναι ότι, όπως είπε ο Χέρμπερτ Σπένσερ, Βρετανός κοινωνιολόγος και φιλόσοφος, «ο απώτερος σκοπός της εκπαίδευσης δεν είναι η γνώση αλλά η δράση».

Και αυτό εδώ είναι ένα βιβλίο δράσης.

Ντέιλ Κάρνεγκι, 1936

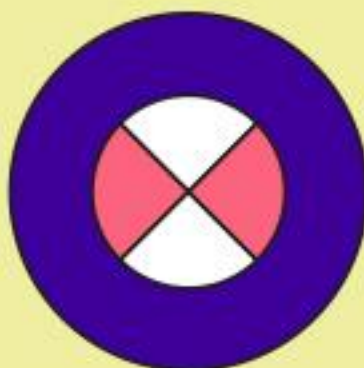
Το ΜΟΝΟ ΒΙΒΛΙΟ που χρειάζεσαι για να πετύχεις

Το πιο επιτυχημένο βιβλίο προσωπικής ανάπτυξης όλων των εποχών. Η ανανεωμένη, για πρώτη φορά μετά από σαράντα χρόνια, και πλήρως επικαιροποιημένη αυτή νέα έκδοση περιλαμβάνει αλλαγές που κάνουν το βιβλίο χρήσιμο για τους σημερινούς αναγνώστες, ενώ παράλληλα διατηρεί το ανεκτίμητο υλικό της αρχικής έκδοσης.

**Το Πώς να κερδίζεις φίλους και να επηρεάζεις
τους ανθρώπους παραμένει μέχρι σήμερα
το καλύτερο βιβλίο του είδους του και το μόνο
που χρειάζεσαι στον δρόμο για την επιτυχία.
Η ανανεωμένη και εμπλουτισμένη ύλη
της παρούσας έκδοσης το κάνει ακόμα
πιο επίκαιρο.**

Οι δοκιμασμένες στον χρόνο συμβουλές του Ντέιλ Κάρνεγκι θα σε βοηθήσουν να διαχειριστείς πιο αποτελεσματικά τις προσωπικές σχέσεις σου και θα σου δείξουν, μεταξύ άλλων:

- Πώς να επικοινωνείς με διπλωματία και τακτ
- Πώς να αυξήσεις την αποδοτικότητά σου
- Πώς να κάνεις τους άλλους να σε συμπαθούν
- Πώς να γίνεις πιο πειστικός στις επικοινωνίες σου
- Πώς να βελτιώσεις τις ηγετικές σου ικανότητες



 εκδόσεις
ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

www.klidarithmos.gr

ISBN 978-960-645-583-4



9 789606 455834