



Απρίλιος  
2015

Τηλ: 210-96 52 336  
pinteris@hotmail.com

# Η Εφημεριδούλα

Τεύχος 215 Χρόνος 29ος

Εκδότης: Γιώργος Πιντέρης, Ph.D. Ψυχολόγος - Συγγραφέας



## Καλό Πάσχα

Συμβουλευτικές συνεδρίες  
μέσω **SKYPE !**

Διάρκεια 30-35 λεπτά.

Χρέωση 31.1 Euro  
+ 23% Φ.Π.Α.(7.1)

**Σύνολο 38.2**

IBAN GR37 0140 4410 4410  
0234 0002 764

Λογαριασμός Ταμιευτηρίου  
441.00.2340.002764

Η πληρωμή γίνεται και με Pay Pal  
Περισσότερες Πληροφορίες:  
pinteris.blogspot  
210-9652 336  
pinteris@hotmail.com

### Η μύτη

Από τότε που ήταν μικρή δεν της άρεσε η μύτη της. Όταν έγινε 32 η οικονομική της κατάσταση, της επέτρεπε να την αλλάξει. Έτσι, αποφάσισε να την αλλάξει. Είχε κι ένα χρόνιο πρόβλημα με το διάφραγμα, οπότε η πλαστική ήταν δικαιολογημένη. Ο πλαστικός ρινοχειρουργός της έδειξε σ' έναν κομπιούτερ πώς θα είναι η καινούργια της μύτη. Της άρεσε αυτό που έβλεπε. Έτσι, η εγχείριση πραγματοποιήθηκε.

Όταν μετά από λίγο καιρό είδε το πρόσωπο της στον καθρέφτη, η μιν μύτη της άρεσε, αλλά δεν αναγνώριζε το πρόσωπο που έβλεπε σαν δικό της! Δεν ήταν το πρόσωπο που είχε συνηθίσει να βλέπει τόσα χρόνια. Αυτό που της συνέβαινε τ'ονομάζω «αυτοαποξένωση». Αισθάνεσαι τον εαυτό σου ξένο. Αυτό συμβαίνει συχνότερα σε ψυχολογικό επίπεδο: Αν για πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα είσαι υποχρεωμένος να προσποιείσαι, μπορεί να φτάσεις σε σημείο που νιώθεις σαν να μην είσαι εσύ.

Εδώ το φαινόμενο συνέβαινε σωματικά: Η γυναίκα δεν αναγνώριζε τον εαυτό της στον καθρέφτη. Για 30 και παραπάνω χρόνια, είχε συνηθίσει σαν «εαυτό» να θεωρεί μια ορισμένη εικόνα. Τώρα έβλεπε κάτι άλλο. Έτσι σκέφτηκε να πάει σε ψυχολόγο.

Μετά από τρεις συνεδρίες αποφάσισε να επαναφέρει τη μύτη της στην αρχική μορφή. Λογάριαζε όμως χωρίς τον ξενοδόχο: Ο πλαστικός ρινοχειρουργός της είπε πώς ότι και να κάνει, πάλι η μύτη της θα διαφέρει από την αρχική. Άσε που, για λόγους ασφάλειας, έπρεπε να περάσουν 2 χρόνια.

Τη συνάντησα τυχαία 5 χρόνια αργότερα στο κυλικείο ενός θεάτρου. Δεν είχε κάνει τίποτα. Μου είπε πως για 3 μήνες κοίταζε καθημερινά μια παλιά φωτογραφία της για να αισθάνεται το πρόσωπό της γνώριμο. Σιγά - σιγά όμως συνήθισε το νέο της πρόσωπο. Έτσι, όταν ήρθε ο χρόνος για την εγχείριση, είχε αλλάξει γνώμη.

### Αλλαγές και ψευδαισθήσεις.

Ένας άνθρωπος θέλει να πάρει ένα πτυχίο πανεπιστημίου. Κάτι τέτοιο είναι εφικτό. Αν όμως θέλει να το πάρει μέσα σ ένα χρόνο, ο στόχος γίνεται ανέφικτος. Η σημερινή κυβέρνηση θέλει να κάνει πολλές αλλαγές σε πολλούς τομείς εσωτερικής και εξωτερικής πολιτικής. Δεν ξέρω ποια από αυτά που θέλει ν' αλλάξει είναι πραγματοποιήσιμα. Είναι πραγματοποιήσιμο να κάμψεις τις πιέσεις της Ε.Ε; Είναι εύκολο να συνεννοηθείς με τους συνδικαλιστές;

Ας υποθέσουμε ότι όλα αυτά που θέλει να αλλάξει η κυβέρνηση είναι εφικτά. Όμως, δεν αρκεί να είναι ο στόχος ρεαλιστικός. Πρέπει και το χρονοδιάγραμμα να είναι ρεαλιστικό. Όσο ρεαλιστικοί και να είναι οι στόχοι σου, αν το χρονοδιάγραμμα δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα δεν θα φθάσεις πουθενά. Αν αυτό η κυβέρνηση δεν το λάβει υπ' όψη της, θα βρεθεί στη θέση του φοιτητή που ήθελε να πάρει πτυχίο σε ένα χρόνο...

**Κάθε Τετάρτη 11:00 -11.30**

**ακούστε ζωντανά  
από το διαδίκτυο**

**στο ραδιοφωνικό σταθμό  
Κέντρο Καρδιάς 95**

**(www.Kentro Kardias 95  
τη ζωντανή εκπομπή  
που κάνουμε με τη**

**Μαρίτα Μυρωνάκη.**

**Η εκπομπή επαναλαμβάνεται  
κάθε Σάββατο 11-11.30**

ΓΙΩΡΓΟΣ  
ΠΙΝΤΕΡΗΣ

19+1  
ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ  
ΠΕΙΘΕΙΣ



Αποκτήστε το βιβλίο με προσωπική αφιέρωση από τον συγγραφέα! Πραγματοποιήστε την παραγγελία σας στο [www.psichogios.gr](http://www.psichogios.gr) έως τις 20/4 χρησιμοποιώντας τον κωδικό **PINTERIS15** και επωφεληθείτε της προσφοράς η οποία περιλαμβάνει:

- > ενυπόγραφο αντίτυπο με προσωπική αφιέρωση,
- > δωρεάν έξοδα αποστολής,
- > παράδοση την πρώτη ημέρα κυκλοφορίας.

Ισχύει για παραγγελίες με παράδοση εντός Ελλάδας.

Ένας οδηγός διαπραγματεύσεων και πειθούς που θα ανοίξει στους αναγνώστες νέους δρόμους σκέψης και θα τους βοηθήσει να βελτιώσουν τις επαγγελματικές και προσωπικές σχέσεις τους.

11,80 € 9,90 €

ΤΟ ΘΕΛΩ!



Εκδόσεις ΨΥΧΟΓΙΟΣ  
Εσείς κι εμείς πάντα σ' ενοπλή!

[www.psichogios.gr](http://www.psichogios.gr)



ΓΡΑΦΕΙΑ: ΤΑΚΥΠΟΥ 123 & ΟΔ. ΜΕΡΟΥΡΡΗ 1  
144 52 ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ  
ΤΗΛ.: 210 28 84 883 FAX: 210 28 18 550

Κυκλοφορεί

23 Απριλίου 2015

Λίγα λόγια για το βιβλίο

Ρίχνεις ένα πετραδάκι σε μια λίμνη. Περιμένεις να ακούσεις ένα «μπλουμ» και να δεις τα δαχτυλιδάκια που κάνει το νερό. Αν δεν ακούσεις και δεν δεις τίποτα, είναι φυσικό να αναρωτιέσαι αν υπάρχει. Το ίδιο θα συμβεί αν είσαι σε μια παρτέα και κάθε φορά που μιλάς, κανένας δεν γυρίζει να σε κοιτάξει και κανένας δεν λέει τίποτα γι' αυτά που είπες. Πόσο δε μάλλον, αν το ίδιο ισχύει και στο εργασιακό σου περιβάλλον.

Κάπως έτσι αισθάνεται κάποιος όταν δεν έχει επιρροή στο περιβάλλον του: Νιώθει ασήμαντος και αναρωτιέται αν για τους γύρω του υπάρχει. Ο Καρτέσιος έλεγε: «Σκέφτομαι άρα υπάρχω». Το βιβλίο αυτό λέει: «Έχω αντίκτυπο άρα υπάρχω. Αλλιώς είμαι ...φάντασμα». Αυτό γίνεται εύκολα κατανοητό αν δώσουμε ένα σωματικό παράδειγμα: Αν ακουμπήσεις έναν άνθρωπο στον ώμο είναι φυσικό να γυρίσει να σε κοιτάξει. Αν δεν το κάνει από τη μια αναρωτιέσαι αν τον άγγιξες και από την άλλη, αναρωτιέσαι αν ο άνθρωπος είναι καλά. Το ίδιο συμβαίνει και όταν μιλάς και δεν εισπράττεις από το περιβάλλον σου καμία ένδειξη ότι αυτά που είπες έγιναν αντιληπτά. Ιδιαίτερα αν αυτό δεν συμβαίνει μό-

νο με έναν άνθρωπο, αλλά το αντιμετωπίζεις με τους περισσότερους ανθρώπους. (Με το σύντροφο σου είναι φυσιολογικό να συμβαίνει...) Αισθάνεσαι ότι δεν έχεις αντίκτυπο στους γύρω σου. Με δύο λόγια, για το περιβάλλον σου δεν υπάρχει!

Για να έχεις αντίκτυπο χρειάζονται δύο πράγματα: Το πρώτο είναι να έχεις μια παρουσία που γίνεται αντιληπτή. Το δεύτερο είναι ότι χρειάζεται να μπορείς να πείθεις.

Οι περισσότεροι από μας, ξέρουμε 2-3 τρόπους να πείθουμε κι όταν αυτοί δεν πιάνουν, εγκαταλείπουμε. Η παροιμία λέει: «Το καλό το παλικάρι ξέρει κι άλλο μονοπάτι». Όμως, αυτό δεν είναι πάντα αλήθεια. Υπάρχουν «καλά παλικάρια» που ξέρουν ένα-δύο μονοπάτια και όταν αυτά δεν βγάζουν πουθενά εγκαταλείπουν κι ας είναι άνθρωποι που δεν το βάζουν κάτω εύκολα. Εδώ δεν πρόκειται για πρόβλημα προσωπικότητας. Είναι καθαρά πρόβλημα γνώσεων. Δεν ξέρεις πώς να πείσεις.

Το βιβλίο αυτό μας δείχνει (με πολύ χιούμορ) ότι υπάρχουν τουλάχιστον 20 τρόποι να πείθεις και τους περιγράφει έναν-έναν αναλυτικά χωρίζοντάς τους σε τέσσερις κατηγορίες:

**1. Λογικές μέθοδοι.** Αυτές τις γνωρίζει το 50% του πληθυσμού. Είναι πολύ αποτελεσματικές αλλά δυστυχώς, δεν είναι πάντα εφαρμόσιμες.

**2. Συναισθηματικές μέθοδοι.** Τις γνωρίζει το 80%. Δεν χρειάζονται ούτε ιδιαίτερη μόρφωση ούτε γνώσεις. Πείθεις τον άλλον με τις συναισθηματικές σου αντιδράσεις. Κλασικό παράδειγμα η Ελληνίδα μάνα που ακόμα κι αν είναι αγράμματη, επηρεάζει τα παιδιά της για όλη τους τη ζωή.

**3. Εξωλεκτικές μέθοδοι.** Έχουν να κάνουν με το ύψος του προσώπου, τον τόνο της φωνής, τις χειρονομίες και τη στάση του σώματος. Τις μεθόδους αυτές ενώ όλοι τις χρησιμοποιούμε, μόνο ένα 30% τις χρησιμοποιεί συνειδητά. Οι περισσότεροι από μας δεν έχουμε συνείδηση τι αντίκτυπο έχουν αυτές οι μέθοδοι στον άλλον. Το αποτέλεσμα είναι πολλές φορές να πηγαίνουμε για μαλλί και να βγαίνουμε κουρεμένοι...

**4. Παράλογες μέθοδοι.** Αυτές τις γνωρίζει ένα 15% του πληθυσμού. Για να εφαρμοστούν χρειάζονται ειδικές γνώσεις.

Η καθεμία από αυτές τις μεθόδους παρουσιάζεται με παραδείγματα τα οποία, τις περισσότερες φορές, έχουν χιούμορ. Ο συγγραφέας διατείνεται ότι το βιβλίο αυτό ανοίγει στον αναγνώστη νέους δρόμους σκέψης. Όπως πάντα, ο τελικός κριτής είναι ο αναγνώστης.

Νίκος Δριμάλας  
Ωτορινολαρυγγολόγος  
Κύπρου 15  
Άνω Καλαμάκι  
210-99 60 780