



# Η Εφημεριδούλα

Μάρτιος 2022

Τεύχος 310 36ος χρόνος

pinteris@hotmail.com

210 - 96 52 336

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

## Το «κατόρθωμα» του (ΡΑΣ)ΠΟΥΤΙΝ

Σήμερα (2 Μαρτίου) στις 5:00 το πρωί, συμπληρώνεται η έβδομη μέρα της Ρωσικής εισβολής στην Ουκρανία. Οι περισσότεροι πριν την έναρξη της επίθεσης περίμεναν ότι μέσα σε 48 ώρες ο Ρωσικός στρατός θα έχει μπει στο Κίεβο ενώ ο πρόεδρος Ζελένσκι και η κυβέρνησή του θα την είχαν κοπανήσει για να γλιτώσουν το κεφάλι τους.

Αν λάβουμε υπόψη μας τη διαφορά στρατιωτικής δύναμης που έχει η Ρωσία από την Ουκρανία, με τα στρατεύματα και τον οπλισμό που έχει συγκεντρώσει για να κατακτήσει την γειτονική της χώρα, είναι σαν να έχει χρησιμοποιήσει μια νταλικά για να μεταφέρει μια ...τηλεόραση. Και δεν φτάνει αυτό. Ακόμα δεν έχει καταφέρει να την μεταφέρει.

Μέχρις στιγμής έχουν περάσει όχι 48 αλλά 168 ώρες και το Κίεβο εξακολουθούν να το υπερασπίζονται οι Ουκρανοί και μάλιστα με ηγέτη τον Ζελένσκι ο οποίος, μέχρι τώρα, έχει σταθεί στο ύψος των περιστάσεων σε βαθμό που οι δημοσκοπήσεις δείχνουν ότι έχει πάνω από το 90% των Ουκρανών με το μέρος του. Μ' άλλα λόγια, ο (Ρασ)Πούτιν πήγε για μαλλί και προς το παρόν δείχνει ...κουρεμένος. Αλλά, αν λάβουμε υπόψη μας πώς διαχειρίζεται τα οικονομικά της χώρας του, ίσως ανάλογη να είναι και η αξιοποίηση των στρατευμάτων του. Οικονομικά, ενώ η Ρωσία είναι μια από τις πιο πλούσιες χώρες στον κόσμο, το ετήσιο κατά κεφαλήν εισόδημα των Ρώσων είναι γύρω στις 28000€ ενώ της ο μέσος όρος της Ε.Ε είναι στις 43000€.

Όμως, κατά τη γνώμη μου, οι ζημιές που έχει πάθει, βραχυπρόθεσμες και μεσοπρόθεσμες είναι τέτοιες, που υπερβαίνουν κατά πολύ την αποτυχία να υποτάξει τη γειτονική του χώρα. Χωρίς να το θέλει, «κατόρθωσε» να ξυπνήσει την μέχρι τώρα υποτονική Ε.Ε. Ας θυμηθούμε τη στάση της Ε.Ε. απέναντι στην επιθετικότητα της Τουρκίας όταν παραβίαζε κατ' επανάληψη τα χωρικά της Ελλάδας και της Κύπρου:

- Θα παρθούν αυστηρά μέτρα.
- Σε δύο μήνες θα μιλήσουμε για τα μέτρα αυτά.
- Σε άλλους τρεις μήνες θ' αποφασίσουμε από τότε θ' αρχίσουν τα μέτρα αυτά.

Μια άβουλη Ε.Ε. όπου τα συμφέροντα των κρατών που τροφοδοτούν με όπλα την Τουρκία τους απαγόρευαν μια σθεναρή και αποφασιστική στάση απέναντι στην Τουρκική επιθετικότητα. Ήρθε όμως ο Βλαδίμηρος ο οποίος μέσα με σε μια εβδομάδα κατάφερε να ξυπνήσει τη νυχελική και υποτονική Ευρώπη:

Είναι η πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια που η Ε.Ε. αντιδρά άμεσα και στο σύνολό της. Για να γίνει αυτό έπρεπε χώρες σαν τη Γερμα-

νία να κάνουν μια στροφή 180° μοιρών. Την αντίδραση αυτή, ο Ρασπούτιν δεν την είχε προβλέψει. Περίμενε ότι αυτός θα πίνει καφέ στο Κίεβο ενώ οι Ευρωπαίοι θα συνεδριάζουν για τα μέτρα που θα πάρουν.

Όμως, τα πράγματα δεν εξελίχθηκαν έτσι. Αντιθέτως, πάνω από 10 Ευρωπαϊκές χώρες έστειλαν αμέσως στρατιωτική βοήθεια 450 εκατομμυρίων Ευρώ και ανθρωπιστική βοήθεια αξίας 50 εκατομμυρίων. Ταυτόχρονα, μέσα σε δύο μέρες πέταξαν τη Ρωσία έξω από το παγκόσμιο οικονομικό και τραπεζικό σύστημα.

Μια ένδειξη της δύσκολης θέσης στην οποία βρίσκεται ο Ρασπούτιν είναι η πρόσφατη απειλή του για τη χρήση πυρηνικών όπλων. Θέλω να πιστεύω ότι, όσο φανατικός και να είναι οι άνθρωποι του επιτελείου του, ανάμεσά τους όλο και θα υπάρχει ένας σώφρων άνθρωπος που δεν θ' αφήσει τον Πούτιν να καταστρέψει τον πλανήτη. Θα μου πεις «γιατί δεν έγινε κάτι τέτοιο με τον Χίτλερ»; Η αλήθεια είναι ότι έγιναν απόπειρες αλλά από τυχαιότητα απέτυχαν. Όμως, άλλη η πραγματικότητα του 1939-45 και άλλη σήμερα. Τότε δεν υπήρχαν ακόμα τα πυ-



ρηνικά όπλα που υπάρχουν σήμερα.

Ο Πούτιν δεν είναι μόνον ένας αυταρχικός, ραδιούργος κι επιθετικός άνθρωπος. Είναι και φιλοσοφικά πολέμιος της Δημοκρατίας την οποία θεωρεί ένα ξοφλημένο και άχρηστο σύστημα διακυβέρνησης. Μάλιστα στο θέμα αυτό κάνει διαλέξεις και τις θέσεις αυτές διατύπωσε και σε μία συνέντευξη που έδωσε κάποτε στους Times.

Ο Πούτιν υποβαθμίζει τον Ζελένσκι αποκαλώντας τον «κωμικό ηθοποιό». Ο Ζελένσκι μπορεί να είναι κωμικός ηθοποιός, αλλά απέδειξε ότι είναι σοβαρός άνθρωπος. Ο Πούτιν μπορεί να δείχνει σαν σοβαρός πολιτικός, είναι όμως γελοίος σαν άνθρωπος.

## Αυτοκριτική και αυτογνωσία.

Δεν ξέρω τι κάνεις εσύ, εγώ πάντως ανήκω σ' εκείνους που κάπου - κάπου τα ...σέρνουμε στον εαυτό μας με διάφορα «διακοσμητικά» επίθετα εκ των οποίων τα συχνότερα είναι «μαλάκα» και «ηλίθιε». Βέβαια, δεν πιστεύω ότι παθαίνω καμιά ιδιαίτερη ζημιά όταν εκφράζω θυμό στον εαυτό μου. Το θέμα είναι ότι δεν μαθαίνω τίποτα από την εμπειρία. Αμολλάω μια δυο βρισιές, εκτονώνομαι κι αυτό είναι όλο. Αυτή η συμπεριφορά δεν είναι αυτοκριτική. Είναι αυτομαστίγωμα. Είναι σαν να κάνεις ένα βήμα, κι επειδή δεν ήταν τόσο μεγάλο όσο θα ήθελες, χτυπάς το πόδι σου μ' ένα σφυρί για να το ...τιμωρήσεις. Φυσικά το επόμενο βήμα θα είναι ακόμα μικρότερο.

Η χρήσιμη και εποικοδομητική αυτοκριτική ξεκινά από μια ερώτηση που κάνουμε στον εαυτό μας: «Αν είχα την ευκαιρία να ξαναζήσω την εμπειρία αυτή απ' την αρχή, τα θα έκανα διαφορετικά». Η απάντηση σ' αυτή την ερώτηση, είναι αυτά που έμαθες από αυτή την εμπειρία.

Όποτε ακούω έναν επισκέπτη μας να βρίζει τον εαυτό του, τον ρωτάω: «Αν στη θέση σου βρισκόταν ένας καλός σου φίλος, πες μου ακριβώς τι και πώς θα του έλεγες. Μίλα σα να ήταν μπροστά σου αυτή τη στιγμή». Όπως καταλαβαίνεις, όλοι στο φίλο μιλάνε πολύ πιο ευγενικά και με περισσότερη συναισθηση απ' ό,τι στον εαυτό τους. Βέβαια, άλλο ν' ακούς να σου λέει κάποιος «μίλα στον εαυτό σου όπως θα μιλάγες σ' έναν καλό φίλο», κι άλλο ν' αφομοιώσεις μια τέτοια συνήθεια. Εγώ προσπαθώ να υιοθετήσω αυτή τη συνήθεια από τότε που τη συνάντησα στο βιβλίο του David Burns, Feeling Good (1980). Από τότε μέχρι σήμερα θα έλεγα ότι σ' ένα 50% των περιπτώσεων μου ...μιλάω καλύτερα.

Η σύντροφός μου Ζωή Κορέα, που είναι κι αυτή ψυχολόγος και τα τελευταία πέντε χρόνια εργαζόμαστε πάντα μαζί, έχει έναν άλλο τρόπο ν' αντιμετωπίζει τους ανθρώπους που αυτομαστιγώνονται χωρίς κανένα όφελος:

Μιλάμε με τον Παναγιώτη που μας λέει ότι κατά τη διάρκεια του σεξ εκφράζει στην κοπέλα, που είναι τον τελευταίο μήνα μαζί, συναισθήματα τα οποία δεν αισθάνεται. Τον ρωτάμε για ποιο σκοπό το κάνει αυτό και η απάντηση είναι «γιατί είμαι μαλάκας». Με αυτή την απάντηση ο Παναγιώτης δεν αποκομίζει τίποτα για την αυτογνωσία του. Στο σημείο αυτό η Ζωή τον ρωτάει: «Τι ακριβώς είναι εκείνα που κάνεις και σε αποκαλείς έτσι»; Με αυτή την ερώτηση ο Παναγιώτης οδηγείται στο να επανεξετάσει τη συμπεριφορά του και να μάθει κάτι για τον εαυτό του, πράγμα που έγινε διότι ο Παναγιώτης απάντησε «με τον τρόπο αυτό αναπαράγω το κλίμα που υπήρχε μ' εμένα και τη γυναίκα μου με την οποία χωρίσαμε πριν λίγους μή-

νες». Η φράση αυτή συνεισφέρει στην αυτογνωσία του Παναγιώτη πολύ περισσότερο από το «διότι είμαι μαλάκας».

## 9ος Χρόνος ! Κάθε Τετάρτη 11:00 π.μ.

ακούτε ζωντανά  
από το διαδίκτυο

την εκπομπή

**Χαβαλές & Επιστήμη**

με τη Μαρίτα Μυρωνάκη

και τον Γιώργο Πιντέρη.

Ψυχολογικά θέματα

με αφορμή

την επικαιρότητα. Σάββατο επα-  
νάληψη. Πατήστε εδώ:

<https://onlineradiobox.com/gr/kentrokardias95/?cs=gr.kentrokardias95&played=1>

**ProgressNet**



- ▶ Κατασκευή ιστοσελίδων & e-shop
- ▶ Ανάπτυξη Web - Mobile εφαρμογών
- ▶ Ανάπτυξη πληροφοριακών συστημάτων

[www.progressnet.gr](http://www.progressnet.gr) 211 18 28 724

**ΚΤΗΝΙΑΤΡΙΚΟ  
ΚΕΝΤΡΟ  
ΜΙΚΡΩΝ  
ΖΩΩΝ**

**ΝΙΚΟΣ Α. ΠΑΡΑΓΥΙΟΣ  
ΚΤΗΝΙΑΤΡΟΣ Α.Π.Θ.**

ΚΑΘΗΜ.: 10:00 π.μ. - 01:00 μ.μ.  
& 05:30 μ.μ. - 08:30 μ.μ.  
ΣΑΒΒΑΤΟ: 10:00 π.μ. - 01:00 μ.μ.

ΦΟΙΒΗΣ 46 - ΓΛΥΦΑΔΑ  
ΤΗΛ. ΙΑΤΡ.: 210 89 46 233  
ΚΙΝ.: 6932 232 593

[paragiosn@yahoo.gr](mailto:paragiosn@yahoo.gr)  
[www.vetcure.gr](http://www.vetcure.gr)

**COOLMATTER TECHS**

**Αστραπιαία**

**Υποστήριξη Υπολογιστών**

**6931 251 421**

## Διαλέγοντας συνεργάτες

Το θεμέλιο κάθε ουσιαστικής ανθρώπινης σχέσης είναι η **αμοιβαία εμπιστοσύνη**. Η εμπιστοσύνη βασίζεται σε δύο στοιχεία: *Την εντιμότητα και τη συνέπεια*. Εντιμότητα είναι λες πάντα την αλήθεια. Συνέπεια, είναι να κρατάς το λόγο σου. Να κάνεις αυτό που υποσχέθηκες να κάνεις, με τον τρόπο και στο χρόνο που υποσχέθηκες.

Βέβαια, η εμπιστοσύνη προς έναν άνθρωπο προέρχεται από τις πράξεις του κι όχι από αυτά που λέει. Γίνονται πολύ επιφυλακτικός με κάποιον με τον οποίον μόλις γνωριστήκαμε αν μου πει «έχε μου εμπιστοσύνη». Μάλιστα ο ψυχίατρος Milton H. Erickson όταν ένας ασθενής του, τού έλεγε ότι τον εμπιστεύεται απαντούσε «κακώς μου έχεις εμπιστοσύνη γιατί δεν με ξέρεις. Γι' αυτό θα σε συμβούλευα σήμερα να μη μου τα πεις όλα. Να μου πεις μόνο τα μιά». Εννοείται ότι μετά από αυτή την τοποθέτηση ο ασθενής τα έλεγε όλα.

Αυτά ισχύουν για όλες τις ανθρώπινες σχέσεις. Όταν όμως μιλάμε για συνεργάτη, τότε προστίθεται και μια τρίτη διάσταση: *Η ικανότητα*. Μπορεί ο συνεργάτης μου να είναι έντιμος και συνεπής, αν όμως δεν είναι ικανός, για ποιο λόγο να συνεργαστώ μαζί του; Μόνο και μόνο επειδή είναι φίλος μου; Πολύ ρομαντικό ακούγεται, αλλά δεν είναι καθόλου αποτελεσματικό. Κι όταν λέμε «ικανός»; Τι εννοούμε; Ικανός σε τι; Με ποια κριτήρια;

Οι απαντήσεις σ' αυτά τα ερωτήματα ποικίλουν. Για παράδειγμα, ένας πετυχημένος λογιστής για ποιο λόγο να συνεργαστεί με έναν άλλον πετυχημένο λογιστή; Μπορεί πάλι, ο ένας από τους δύο να είναι ειδικός σ' έναν τομέα και ο άλλος σε κάποιο διαφορετικό τομέα, οπότε συνεργαζόμενοι μπορεί να δημιουργήσουν μια μεγάλη λογιστική εταιρεία η οποία ν' αναλαμβάνει έργα που δεν θα μπορούσε ν' αναλάβει ο καθένας μόνος του.

Όμως, κατά τη γνώμη μου, το παραπάνω παράδειγμα είναι μάλλον εξαιρεση. Στην πραγματικότητα, η σχέση ανάμεσα σε δύο συνεργάτες είναι συμπληρωματική. Δηλαδή, ο ένας συμπληρώνει τα κενά του άλλου. Για παράδειγμα, ο ένας είναι ειδικός στις κατασκευές, κι ο άλλος στις πωλήσεις. Πάντα βέβαια με την προϋπόθεση ότι ο μέλλον συνεργάτης είναι έντιμος και συνεπής.

Ενώ η συνέπεια είναι ένα χαρακτηριστικό που φαίνεται, τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά όταν μιλάμε για εντιμότητα. Φυσικά το κυριότερο κριτήριο εντιμότητας ενός ανθρώπου, είναι αν λέει την αλήθεια. Πώς μπορείς όμως να γνωρίζεις αν λέει την αλήθεια; Αυτό άλλες φορές είναι εφικτό, κι άλλες ανέφικτο.

Για παράδειγμα, μου λες «αυτά τα ποτήρια τα αγόρασα 20 Ευρώ τη δωδεκάδα. Σου τα πουλάω προς 25 τη δωδεκάδα διότι έχω προσθέσει το κόστος της μεταφοράς, συν τον κόπο μου». Εδώ υπάρχει τρόπος να τον ελέγξεις. Πηγαίνεις στον χονδρέμπορο από τον οποίο τα αγόρασε και μαθαίνεις πόσο πραγματικά κοστίζουν. Αν σου πει ότι τα δίνει 19,95 τη δωδεκάδα, μπορεί να μην είναι ακριβώς 20, αλλά αν η ποσότητα δεν είναι πολύ μεγάλη, δεν είναι σοβαρό το απόπημα. Αν όμως ο χονδρέμπορος σου δείξει τιμολόγιο όπου τα χρεώνει 16,20 τη δωδεκάδα, εδώ έχουμε θέμα ανεντιμότητας. Αν όμως σου λένε σε μια μάντρα που πουλάει

μεταχειρισμένα αυτοκίνητα ότι έχει 60.000 χιλιόμετρα πώς μπορείς να ξέρεις αν όντως έχει κάνει 60 και όχι 160 χιλιάδες χιλιόμετρα και απλά έχουν «γυρίσει» το κοντέρ; Σ' αυτή την περίπτωση θα χρειαστείς έναν μηχανικό αυτοκινήτων που θα πιστοποιήσει από τις φθορές την πραγματική κατάσταση του αυτοκινήτου.

Με απλά λόγια, η αναζήτηση της αλήθειας δεν είναι ένας εύκολος τρόπος ώστε ν' αξιολογήσεις την εντιμότητα. Θα χρειαστεί λοιπόν να στραφούμε σε πιο άμεσα εφαρμόσιμα μέσα. Τις πρώτες πληροφορίες θα τις πάρεις από αυτά που βλέπεις και ακούς.

### Οι αρχικές εντυπώσεις

Αν πάρουμε σαν δεδομένο ότι όταν πηγαίνουμε για μια επαγγελματική διαπραγμάτευση τα ρούχα μας τα διαλέγουμε συνειδητά, τις πρώτες πληροφορίες θα τις πάρουμε από το ντύσιμο του άλλου. Είναι σε γενικές γραμμές «συμβατικό» ή διαφέρει από το συνηθισμένο; Και αν διαφέρει, σε τι διαφέρει; Δείχνει «επαναστατικότητα»; Πρόθεση εντυπωσιασμού; Υπάρχει κάτι στην εμφάνισή του, που παρουσιάζει μια απόκλιση; Έχει κάποιο έντονο χαρακτηριστικό, που θα μπορούσε να επηρεάζει τη συμπεριφορά του;

Πέραν τούτου, πιο σημαντικά είναι τα σημεία της εμφάνισής του τα οποία διαμορφώνει συνειδητά. Αν φοράει πολλά ή ακριβά κοσμήματα, τι μήνυμα θέλει να στείλει; Αν είναι γυναικά, το βάψιμο και το χτένισμα είναι σημαντικά. Άλλο να είσαι άβαφη, άλλο να βάφεσαι ελαφρά κι άλλο να βάζεις στη μούρη σου ...την Άρτα και τα Γιάννενα. Το κλειδί είναι να εντοπίσεις στοιχεία της εμφάνισης που να δείχνουν προς την ίδια κατεύθυνση ώστε να μπορέσεις να βγάλεις βάσιμα συμπεράσματα. Για παράδειγμα, η κοπέλα που έχει πάει για συνέντευξη για υπάλληλος στο τμήμα δημοσίων σχέσεων μιας εταιρείας ντυμένη με τζιν και αθλητικά παπούτσια δίνει άλλη εντύπωση απ' ό,τι αν πήγαινε φορώντας ένα ταγιέρ με γόβες με τακούνια, ανεξάρτητα από τις ικανότητές της.

Ένα ακόμα στοιχείο, είναι κατά πόσο ο τρόπος που είναι ο άλλος ντυμένος, είναι κατάλληλος για την περίπτωση. Για παράδειγμα, αν αύριο το πρωί μπει μια υπάλληλος μιας πολυεθνικής εταιρείας με βραδινή τουαλέτα, όλοι θα την κοιτάζουν περιέργα. Βέβαια, το ίδιο θα συμβεί αν στην επίσημη χοροεσπερίδα της εταιρείας πάει με τα ρούχα της δουλειάς. Το βασικό ερώτημα είναι «τι προσπαθεί να πει για τον εαυτό του με το ντύσιμό του»; Η για να το διατυπώσω διαφορετικά, «για ποιο σκοπό ντύθηκε έτσι»;

### Ο τρόπος που μιλάμε

Όταν κάποιος μας μιλάει, οι πληροφορίες που μας δίνει είναι πολύ περισσότερες από αυτά που μας λέει. Η προφορά του δείχνει καταγωγή. Ποιος δεν αναγνωρίζει έναν Κρητικό όταν μιλάει; Η προφορά, μάς λέει κάτι για την καταγωγή και το λεξιλόγιό του, μας λέει κάτι για το μορφωτικό του επίπεδο. Άλλο ένας μάστορας να λέει «επειδής», «από ανέκαθεν» και «στην οδός Τάδε» και άλλο να μιλάει έτσι κάποιος,

**Συνεδρίες μέσω Skype**

**Πληροφορίες**

**[pinteris@hotmail.com](mailto:pinteris@hotmail.com)**

**210-96 52 336**

που ισχυρίζεται ότι έχει τελειώσει μια ανώτατη σχολή.

Μια καλή ερώτηση να κάνεις στον εαυτό σου την ώρα που σου μιλάει κάποιος είναι «τι κάνει αυτός αυτή τη στιγμή»; Η προφανής απάντηση είναι «μιλάει». Η ερώτηση είναι τι κάνει μιλώντας; Προσπαθεί να σου πουλήσει κάτι; Δικαιολογεί τον εαυτό του ή κάποιον τρίτο; Προβάλλει τις γνώσεις, τον πλούτο και τις επιτυχίες του; Κλαιγεται; Μιλάει απλώς ...για να μιλάει; Κατηγορεί τους άλλους; Όπως λέει ο συγγραφέας S. Covey, ένα πολύ σημαντικό στοιχείο να λάβεις υπόψη σου κατά πόσο είναι «πιστός στους απόντες». Αν άλλα λέει μπροστά σε κάποιον και άλλα πίσω του, ποιος σου εγγυάται ότι δεν θα το κάνει και σε σένα;

Ας υποθέσουμε ότι έχεις πάει να διαπραγματευτείς με δύο συνεταιίρους για μία πιθανή μελλοντική συνεργασία. Κάποια στιγμή, σηκώνεται ο ένας να πάει στην τουαλέτα. Αν μόλις φύγει, αρχίζει ο άλλος να τον κατηγορεί, έχει ήδη δύο πληροφορίες:

1. Δεν είναι πιστός στους απόντες. Κάποια στιγμή θα μπορούσες να είσαι εσύ στη θέση του συνεταιίρου. Πώς να τον εμπιστευτείς;
2. Έχει προϋποθέσει αυθαίρετα ότι εσύ, θα κρατήσεις μυστικά αυτά που σου λέει. Με αυτόν τον τρόπο, έχει αποφασίσει να γίνεις «φύλακας των μυστικών του» και συνεργός του χωρίς να έχεις καν ερωτηθεί.

Αν πάλι με το που φεύγει ο ένας, ο άλλος αρχίζει να κάνει πλάκα για τον άλλο, αυτό είναι εντελώς ανώδυνο και δείγμα της πρόθεσης του άλλου να υπάρξει μια πιο οικεία σχέση. Κάποτε μου ήρθαν δυο τζαμάδες γύρω στα 50 που ήταν συνέταιροι. Από τη ώρα που μπήκαν μέχρι που έφυγαν κρατούσα την κοιλιά μου από τα γέλια. Οι άνθρωποι, δεν έκαναν τίποτα σκόπιμα. Απλά ο συνδυασμός των προσωπικότητων τους ήταν σαν Χοντρός-Λιγνός. Κάποια στιγμή που πήγε ο ένας στην τουαλέτα, με πήρε ο άλλος αγκαζέ και με χαμηλόφωνο συνωμοτικό τόνο φωνής μου λέει ...εμπιστευτικά: «Τα λέει όλ' αυτά γιατί είμαι πιο όμορφος». Όποτε τους φέρνω στο νου μου, γελάω.

Η ευφράδεια με την οποία μιλάει κάποιος δείχνει κάτι για την κοινωνική νοημοσύνη του. Η ευφράδεια είναι μονάδα χρόνου. Είναι ο χρόνος που μεσολαβεί ανάμεσα σε μια έννοια που έχεις στο νου σου και τη λέξη που της ταυριάζει. Για παράδειγμα λες, «δεν υπάρχει το... και η λέξη που θέλεις να πεις είναι «υπόβαθρο». Όσο πιο γρήγορα σου έρθει η λέξη, τόσο πιο ευφράδης είσαι. Σήμερα μάλιστα σε μια μερίδα Αγγλομαθών Ελλήνων, η λέξη αυτή τους έρχεται πιο εύκολα στ' Αγγλικά απ' ό,τι στα Ελληνικά. Έτσι τη λέξη «υπόβαθρο» την ονομάζουν ...background. Είναι σημαντικό να λάβεις υπόψη σου την ευφράδεια ενός ανθρώπου. Ένας ευφράδης άνθρωπος είναι πιθανόν να έχει αυξημένη πειθώ. Βέβαια υπάρχουν και οι ...φαφλατάδες που μιλάνε χωρίς να λένε τίποτα ή που μιλάνε μόνο για να τραβάνε την προσοχή. Ένα καλό παράδειγμα είναι η διαχρονική «ξυλινη γλώσσα» μερικών πολιτικών: «Η υπόθεση πρέπει να διαλευκανθεί άμεσα, να πέσει άπλετο φως και να φτάσει το μαχαίρι μέχρι το κόκκαλο. Δεν πρέπει ... κ.λπ.».

Αυτά που λέει ένας άνθρωπος αντικατοπτρίζουν και τις πεποιθήσεις του. Άλλο να σου λέει κάποιος «πέρασαν οι κυρίες του εράνου» κι άλλο «ήρθαν κάτι θεοσώτες». Τα δύο αυτά άτο-

μα έχουν διαφορετικές θρησκευτικές πεποιθήσεις. Όπως διαφορετικές πολιτικές πεποιθήσεις έχουν αυτός που λέει «έχουν επικρατήσει οι αριστεροί» κι εκείνος που λέει «έχουν επικρατήσει τα κουμούνια». Βέβαια, δεν είναι πάντα εύκολο να καταλάβεις τις πεποιθήσεις του άλλου. Ιδιαίτερα αν μιλάει μια «διπλωματική» γλώσσα όπου το γκριζο θα μπορούσε να είναι σχεδόν άσπρο ή σχεδόν μαύρο. Δεν έχεις γνώρισει πραγματικά χειριστικό άνθρωπο, αν δεν έχεις κάνει παρέα με διπλωμάτη καριέρας, ιδιαίτερα αν έχει χρηματίσει και πρεσβευτής.

#### Η φωνή

Στη φωνή υπάρχουν κάποια στοιχεία που είναι εύκολο να τα παρατηρήσεις. Τα στοιχεία αυτά χοντρικά είναι η ένταση (υψηλόφωνο – χαμηλόφωνο) ο τόνος (πρίμα-μάσα) και το τέμπο (αργά – γρήγορα). Για ποιο λόγο να μιλάει κάποιος δυνατά; Αν δεν είναι κουφός, τότε για ποιο σκοπό το κάνει; Για να τραβήξει την προσοχή; Για να εκφοβίσει; Διότι τον έχουν κατακυριεύσει έντονα συναισθήματα; Διότι νιώθει παντοδύναμος; Τι πιστεύει ότι θα πετύχει κάνοντάς το;

Οποιοδήποτε στοιχείο της φωνής διαφέρει πολύ από το συνηθισμένο, προσθέτει μια ψηφίδα στην εικόνα που διαμορφώνουμε για τον άλλο. Για ποιο λόγο κάποιος να μιλάει με ...ιλιγγιώδη ταχύτητα όταν δεν βιάζεται; Για μην τον προλάβουν τα συναισθήματά του; Δηλαδή, μιλάει γρήγορα για να μην προλάβει να αισθανθεί αυτά που νιώθει μέσα του; Ανεξάρτητα από τις αιτίες που τους κάνουν να μιλάνε γρήγορα, οι άνθρωποι που έχουν μόνιμα αυτό το χαρακτηριστικό, συνήθως αξιολογούν και κρίνουν μια κατάσταση, με την ίδια ταχύτητα με την οποία μιλάνε. Συνεπώς είναι συχνά απρόσχετοι, παρορμητικοί και επιρρεπείς στο να βγάζουν πρόωρα συμπεράσματα.

Κάποιος άλλος μιλάει πολύ χαμηλόφωνο διότι είναι ντροπαλός. Ή μήπως δεν είναι και το κάνει για να υποχρεώσει τους άλλους να τον ακούν προσεκτικά; Άλλη εντύπωση σου κάνει κάποιος που μιλάει αργά, μπάσα και κάνει παύσεις, από κάποιον ο οποίος μιλάει γρήγορα, πρίμα και αντί για παύσεις σέρνει ένα εεεε-εεεεεεεεε.

Γενικά πρόσεξε οτιδήποτε στη φωνή του «ξεφύγει». Δεν χρειάζεται ιδιαίτερη παρατήρηση. Αν παρατηρώ για πολύ ώρα τη φωνή σου, ακούω πώς μιλάς κι όχι τι μου λες! Άλλωστε πράγματα που «ξεφύγουν» τ' αντιλαμβανόμαστε αυτόματα. Το θέμα δεν είναι να πέσει απλώς στην αντίληψή σου, αλλά το στοιχείο αυτό να το συγκρατήσεις και να το ...βάλεις στο σακούλι των πληροφοριών σου.

Για άλλες Εφημεριδούλες και άλλα πολλά, πατήστε <https://www.pinteris.gr>

COOLMATTER TECHS  
Αστραπιαία  
Υποστήριξη Υπολογιστών  
6931 251 421

Στην ιστοσελίδα  
[pinteris.gr](https://pinteris.gr)

ΜΑΘΑΙΝΩ ΧΩΡΙΣ  
ΔΙΑΒΑΣΜΑ

1. Η Διανοητική Νοημοσύνη
2. Η Συναισθηματική Νοημοσύνη
3. Η ψυχολογία του Καρλ Γιούνγκ:
4. Συναισθήματα που δεν εξηγούνται
5. Η Ευθύνη - Μια άγνωστη λέξη
6. Η θεωρία του Carl Rogers
7. Σεξ Αυτοπαρατήρηση
8. Το Φλερτ
9. Κριτική της Αστρολογίας

Σύνδεσμος

<https://pinteris.gr>

#### Διαδραστική Εφημεριδούλα

Οι αναγνώστες μπορούν να συμμετέχουν ενεργά με τρεις τρόπους:

Ο πρώτος, με το να προτείνουν θέματα για τα οποία θα ήθελαν να μάθουν κάτι περισσότερο.

Ο δεύτερος με σχόλια, απορίες και παρατηρήσεις που – αν παρουσιάζουν ενδιαφέρον και δεν είναι μακροσκελή – θα μπαίνουν σε μια μόνιμη στήλη με τίτλο Η ΣΤΗΛΗ ΤΩΝ ΑΝΑΓΝΩΣΤΩΝ.

Ο τρίτος με κάποιο σύντομο άρθρο, δικό του ή κάποιου άλλου. Όλα αυτά πάντα με αποστολή στο [pinteris@hotmail.com](mailto:pinteris@hotmail.com).

