

**ΔΗΜΟΤΙΚΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**
Τέχνη και Τεχνικές

110
Επιχειρηματικές
Ενότητες

32
Μονοπρόσωποι
Διάλογοι
Ηγετικής Βελτίωσης

Νίκος Α.Σαμαράς

ΙΤΑ/ΚΕΔΕ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Μήνυματα
προέδρων
ΙΤΑ/ΚΕΔΕ

Εισαγωγή
Αντί προλόγου
Η πρόοδος είναι η κόρη της απόφασης.
Τίποτα στάσιμο δεν διαρκεί
Εργασία ΝΑΙ Εργασιομανία ΟΧΙ
Ρευστότητα
Μικρές αποφάσεις μεγάλα “Διαμάντια”
START UP (Δημοτική δραστηριότητα)
Αποφεύγετε να ενθουσιάζεστε και συχνά να αμφιβάλλετε
Φήμη
Επικοινωνιακή Αφύπνιση
Πελάτες ή Κοινό
Λευκή Συγγνώμη
Εγωπάθεια ή Αυτοεκτίμηση
Δημιουργία νέων ενόχων ή έμμεση υποχώρηση
Ανατροφοδότηση
Αγνόηση :Η πικρή επίγευση της Αδιαφορίας
Βελούδινη κριτική
Απόψεις – Αντιπαραθέσεις
Ο φόβος του ανταγωνισμού συνθλίβει τα οράματα
Η αποδοχή των επαίνων εκθέτει σε κατακρίσεις
Η τέχνη του ρήτορα & η δύναμη της επιχειρηματικής ρητορείας
Η ρητορική in business
Επιδεικτική ρητορεία
Συγχώρεση ή Απόρριψη
Ευφάνταστος ή Ονειροπόλος

Η δύναμη των λέξεων
Συνεννόηση ή ηθελημένη σύγχυση
Πολυπραγμοσύνη & προβλήματα
Meetings -Όρθια ή Τοξικά
Παραγωγικότητα ΝΑΙ "Σταχανοβιτισμούς"ΟΧΙ πλέον
Rework
* Δράση και αντίδραση **
Οι αποφάσεις είναι προσωρινές
Την κουλτούρα δεν την δημιουργείτε
Πάρτε βαθιά ανάσα
Βάλτε όλους στην "πρώτη γραμμή"
Η ταχύτητα διαφοροποιεί τα πάντα
Πώς να (μη) ζητήσετε συγγνώμη
Δυσάρεστα νέα
Οι καλύτεροι είναι παντού
Προσλάβετε manager του ενός
Γράφουν καλά! Προσλαμβάνονται
Δουλεύουν όλοι?
Ξεχάστε τις "Υψηλές σπουδές"
Η άσχετη προϋπηρεσία
Βιογραφικά " Ευθυμογραφήματα"
Δοκιμάστε μόνοι σας πρώτα
Προσπεράστε τις " φίρμες"
Οι άγνωστοι των δεξιώσεων
Ο μύθος της "μαγικής" επιτυχίας
Δελτία τύπου – επιτομή της αδιαφορίας
Επιχειρηματική επικοινωνία & το μυστικό της Σφίγγας
Εργαλεία επιχειρηματικής επικοινωνίας
Κανόνες / Αρχές & παραπλάνησης
Προσοχή μην αποξενωθείτε από το ακροατήριο
Οργανωμένη σκέψη "Κερκόπορτα"νίκης.
Μη φραστική επιχειρηματική επικοινωνία
Η ορθή ερμηνεία των αντιδράσεων

Το μέλλον & το κοινό το κοινό το κοιτάμε συνεχώς στα μάτια
Έτοιμοι για απίθανες & εχθρικές " ερωτήσεις"

32 Μονοπρόσωποι διάλογοι

Μη φοβηθείτε να φοβάστε τον επιχειρηματικό φόβο

Η κατανόηση του όλου για την διαχείριση του ατομικού

Η αποφυγή της βίας εξασφαλίζει την επιτυχία

Προσοχή στο χάσμα ανάμεσα σε : Ιδέες και Απόψεις

Οι μνήμες είναι αιτίες ήττας

Οι στιγμιαίες παρορμήσεις καταστρέφουν

Δράση ή αντίδραση

Αλήθεια

Φιλαλήθεια

Πλάνη

Πιθανότητα

Ιδέες

Ιδεοκρατία

Ανταγωνισμός

Εκμετάλλευση

Ειρωνεία

Διαλεκτική

Οικονομικός αυταρχισμός

Ιδιοκτησία

Έξις

Επιθετικότητα

Ηθική

ΕΓΩ/ Εγωισμός (επιχειρηματικός)

Αξιοπρέπεια

Αξία – Απαξία

Άποψη – Αυθεντία

Σκέψη (& Αφηρημένη)

Επιχειρηματική Ουτοπία

Λάθος

Πεποίθηση

Παρηρησία /Ισηγορία
Κεφάλαιο
Ωφελιμισμός
Μεγαλοψυχία
Φυσικό δίκαιο – Αυτοδικία (οικονομική)
Φιλία
Γνώση
Η γνώση των πολλών
Ελπίδα
Ενοχή
Χιούμορ
Ευθύνη
Δημιουργικότητα
Δικαιοσύνη
Δίκαιο
Ανθρωπισμός
Αυτονομία
Αιτία- Αρχή
Επιχειρήματα
Ο λόγος
"Θάνατος"(Οι εναλλακτικές επιχειρηματικές μορφές)

ΙΤΑ

Ινστιτούτο Τοπικής αυτοδιοίκησης

ΚΕΔΕ

Το Ινστιτούτο Τοπικής Αυτοδιοίκησης, η "Δεξαμενή σκέψης" της Κεντρικής Ένωσης Δήμων Ελλάδος, βρίσκεται για μια ακόμη φορά στην "πρώτη γραμμή" για την διαμόρφωση έγκριτων θέσεων για λογαριασμό της Αυτοδιοίκησης Α' Βαθμού, εν όψει του πάντοτε επίκαιρου διαλόγου με στόχο την αναδιαμόρφωση του συστήματος λειτουργίας και διακυβέρνησης των Δήμων.

Τόσο το νέο ΔΣ του ΙΤΑ, έχοντας την αμέριστη στήριξη του νέου ΔΣ της ΚΕΔΕ και του Προέδρου του Δημάρχου Τρικκαίων- Δημήτρη Παπαστεργίου βάζει τον πήχη πιο ψηλά.

Συνεχίζουμε να συμβάλουμε με κάθε μέσο στην ενίσχυση της γνώσης των Αιρετών της Αυτοδιοίκησης Α' Βαθμού ώστε να διαμορφώσουμε ένα σύγχρονο και επιστημονικά τεκμηριωμένο πλαίσιο θέσεων και προτάσεων, που θα αναδεικνύει το στρατηγικό ρόλο του θεσμού μας στο οικονομικό πολιτικό και κοινωνικό γίγνεσθαι της Πατρίδας μας.

Ηλίας Αποστολόπουλος

Δήμαρχος Παπάγου Χολαργού

Πρόεδρος Ινστιτούτου Τοπικής Αυτοδιοίκησης

Μέλος ΔΣ. Κ.Ε.Δ.Ε.

Δημήτρης Παπαστεργίου
Δήμαρχος Τρικκαίων
Πρόεδρος Κεντρικής Ένωσης Δήμων Ελλάδος.

Με αίσθημα ευθύνης απέναντι στο θεσμό που υπηρετούμε, κεφαλαιοποιούμε την συσσωρευμένη εμπειρία της τοπικής αυτοδιοίκησης και την κάνουμε εργαλείο μεταρρύθμισης.

Θέλουμε η γνώση να μεταλαμπαδευτεί στους Δημάρχους, στα εκατοντάδες μέλη των Δημοτικών Συμβουλίων και τα στελέχη της αυτοδιοίκησης σε όλη την Ελλάδα, προκειμένου να είμαστε έτοιμοι να καταθέσουμε ως ΚΕΔΕ επικαιροποιημένες θέσεις στο επίπεδο της διακυβέρνησης, του εκλογικού συστήματος, του ρόλου και των αρμοδιοτήτων της Αυτοδιοίκησης στο σύνολο της, που μπορεί να αναδειχθούν σε κρίσιμους συντελεστές για τη διαμόρφωση θεσμικής και λειτουργικής ισορροπίας για την ίδια την χώρα.

Ως κεντρική Ένωση Δήμων Ελλάδος έχουμε επανειλημμένα επαναφέρει νέο μοντέλο οργάνωσης του Κράτους στην ατζέντα της κεντρικής συζήτησης, επισημαίνοντας την αναγκαιότητα του.

Σε αυτό το μοντέλο ο ρόλος του πρώτου βαθμού Αυτοδιοίκησης οφείλει να είναι αναβαθμισμένος και να παίζει καθοριστικό ρόλο όπως συμβαίνει σε όλη την Ευρώπη.

ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Τέχνη και τεχνικές

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Υπάρχουν περισσότερες από δύο όψεις κάθε νομίσματος ?

Το ερώτημα δεν είναι καθόλου ακαδημαϊκό

Το κάθε θέμα έχει πολλές πλευρές.

Δεν είναι πάντοτε ορθό αυτό που από την πρώτη θεώρηση δείχνει.

Το ορθό είναι αυτό που τελικά ισχύει.

Τότε γιατί επικράτησε η εκδοχή αυτή και όχι αυτή που εκ των πραγμάτων μπορούσε να είναι η πλέον αποτελεσματική ?

Απλά διότι έχει αποδειχθεί ότι η διαφορετικότητα μεταξύ της φύσης και της λειτουργικής ουσίας των πραγμάτων είναι τεράστια.

Πιο απλά ότι μοιάζει έξυπνο δεν είναι απαραίτητα και λειτουργικό.

Τόσο οι θεωρητικές όσο και πρακτικές γνώσεις που ακολουθούν έχουν αποδειχθεί από χρήσιμες έως οικονομικά αποτελεσματικές σε αυτούς που ασχολούνται ήδη ή προγραμματίζουν να ασχοληθούν ,με τα επιχειρησιακά των ΟΤΑ .

Είναι χρήσιμα σε αυτούς που συνθέτουν τον σχεδιασμό των επιχειρήσεων, τους μηχανισμούς που ρυθμίζουν την λειτουργία των αγορών, τους άξονες ανάπτυξης και τις καινοτόμες επιχειρηματικές στρατηγικές, από τις οποίες έχει πλέον επιτακτική ανάγκη η τοπική αυτοδιοίκηση.

Τώρα πλέον το " Thinking in new Boxes - for business creatavity " and change from "Game player" μέχρι το ανατρεπτικό "Game Changer " είναι τα εργαλεία της οικονομικής δημοτικής ανάπτυξης . Οι αυθεντικές δημιουργικές προσωπικότητες επιζητούν δίπλα τους άλλους δημιουργικούς συναδέλφους ή και ανταγωνιστές.

Από την πλευρά τους οι ικανοί και έμπρακτα δημιουργικοί επιθυμούν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε διακριτούς ηγέτες με προοπτικές εξέλιξης .

Είναι απαραίτητο η κάθε δημοτική επιχείρηση με προσδοκίες μεγάλης και ταχείας ανάπτυξης να αναπτύσσει δικό της σύστημα επιχειρηματικής ανάπτυξης , που πέρα από την αποτελεσματικότητα να εμπνέει τα στελέχη της, και αυτά με την σειρά τους να την σέβονται και να την εκτιμούν.

Παράλληλα για τον κάθε απασχολούμενο υφίσταται το βασικό ερώτημα πυξίδα : Αν δηλαδή αισθάνεται ικανοποιημένος προσφέροντας τις υπηρεσίες του μόνο για τον μισθό του ή και κάποιο μπόνους απόδοσης ή πιστεύει ότι διαθέτει ουσιαστικές ικανότητες ,ώστε να επιτύχει οικονομικά οφέλη και από άλλες μορφές προσφοράς , ενεργοποιώντας καινοτομικές μεθόδους .

Οι νέοι στόχοι της οικονομικής δυστοπικής δεκαετίας που διανύσαμε είναι, να αλλάξει ριζικά ο τρόπος με τον οποίον οι ενεργοί πολίτες εργάζονται , βιοπορίζουν και κυρίως *φαντασιώνουν* το μέλλον τους .

Σε κάθε επιχειρηματική δράση ενεδρεύει ο κίνδυνος από το τρίγωνο της υπερβολής ,δηλαδή : οι οικονομικοί περιορισμοί, το λειτουργικό χάσμα μεταξύ του "δύναμαι και του βούλομαι" και τέλος αυτό που εύστοχα ,από τότε οι οικονομικοί ηγέτες της τότε παγκόσμιας Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας αποκαλούσαν :*Armor nummi* -ο έρωτας της φιλοχρηματίας.

Αποδεικνύεται αναγκαίο ότι : η κάθε επιχειρηματική πρωτοβουλία πρέπει να συνοδεύεται από σύνεση, να εδράζεται ελάχιστα στον παράγοντα της τύχης και μέγιστα στην συγκρατημένη πρόβλεψη. Την πρόβλεψη που προκύπτει από ορθολογικά συμπεράσματα επεξεργασμένων ασφαλών ως προς την προέλευση πληροφοριών. Εσείς που σοβαρά ενδιαφέρεστε να κατανοήσετε τους μηχανισμούς μεγιστοποίησης του οικονομικού αποτελέσματος σε βάθος χρόνου . Αναφέρομε συγκεκριμένα στα , στελέχη της Δημοτικής Επιχειρηματικότητας, αλλά και στους ενεργούς δημότες .

Εσείς ,με ευκολία θα εντοπίσετε και θα αποκτήσετε την ασφαλή δυνατότητα να επιλέξετε τις βασικές πρωτοβουλίες που εξελίσσουν τον ενεργό πολίτη σε διακριτό αιρετό ηγέτη της Τοπικής Αυτοδιοίκησης.

Από του βασικούς στόχους της μελέτης :

“ΔΗΜΟΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ”

Τέχνη και Τεχνικές

Είναι ολοκληρωμένη πρόταση για την συγκρότηση και λειτουργία του σύγχρονου και οικονομικά αναπτυσσόμενου Δήμου.

Η τοπική Ανάπτυξη και η ασφαλής-καινοτόμος επιχειρηματικότητα των ΟΤΑ.

Οι χρησιμοποίηση των νέων μορφών συμμετοχής των ΟΤΑ ,πρόγραμμα σταθερότητας, Νέο ΕΣΠΑ ,η ασφαλής και οικονομικά αποτελεσματική εφαρμογή των οποίων επιβάλλουν ένα σύγχρονο λειτουργικό θεσμικό πλαίσιο.

Τεχνικές σύνθεσης ολοκληρωμένων σχεδιασμών των οικονομικών προτεραιοτήτων και ο αποτελεσματικός προσδιορισμός των αναγκαίων πρωτοβουλιών για την υλοποίησή τους .

Διάχυση της επιστημονικά επιβεβαιωμένης αποτελεσματικότητας γνώσης σε όλους τους ΟΤΑ .

Η εύκολη ενσωμάτωση και η διαχείριση της στην καθημερινή οικονομική πρακτική των προτάσεων της μελέτης εξασφαλίζει καρπούς στους αιρετούς ηγέτες .

Το εύρος των προτάσεων και οι αποτελεσματικές διαπροσωπικές λειτουργίες σε θέματα οικονομικής ανάπτυξης των ΟΤΑ προσφέρει μία νέα γενιά σύγχρονων λύσεων σε κρίσιμα ζητήματα αναπτυξιακής υφής.

Η εφαρμογή των θέσεων της μελέτης προσφέρει στην τοπική αυτοδιοίκηση ρεαλιστικές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες για την πρόσφατη μεταρρύθμιση του θεσμού της αποκέντρωσης με τεκμηριωμένες προτάσεις, ενταγμένες στο αναπτυσσόμενο νέο ρεαλιστικό πρότυπο του θεσμικού ρόλου της Τοπικής Αυτοδιοίκησης.

ΑΝΤΙ ΠΡΟΛΟΓΟΥ

Η επιχειρηματικότητα είναι έννοια συνυφασμένη με την φυσική δεξιότητα του Έλληνα για δημιουργία.

Είναι μέσα στην φύση μας και αποδεικνύεται μέσα από την ιστορία των οραματιστών πρωτοπόρων προγόνων μας. Πέτυχαν να αναβαθμίσουν τον τρόπο που σκεφτόμαστε για το τι είναι εφικτό και να συλλάβουμε νέους τρόπους για να μετατρέψουμε το όραμα σε πραγματικότητα.

Η Ελληνική επιχειρηματικότητα είναι το μαγικό ταξίδι στην δημιουργία ,βρίσκεται παντού από τις μικρές επιχειρήσεις τα μεγάλα βιομηχανικά συγκροτήματα ,τις τράπεζες μέχρι την ποντοπόρο ναυτιλία.

Η δημιουργική επιχειρηματικότητα που βρίσκεται μέσα στο DNA του καθενός είναι προορισμένη να κάνει την καθημερινότητα μας απολαυστική, να κάνει τον κόσμο μας καλύτερο.

“ Thinking in new boxes”.

Αυτός είναι ο δημιουργικός στόχος του πονήματος που έχετε στα χέρια σας. Ελπίδα μας ακόμη είναι ,ο καθένας να βρει τον τρόπο να κάνει κάτι μοναδικό, ξεχωριστό,αυτό που ταιριάζει στις ικανότητες του, τα ταλέντα και τις εμπειρίες που είναι προικισμένος και θα ορίζει το μέλλον του και την θέση ευθύνης που του εμπιστεύτηκε η κοινωνία μέσω της Αναβαθμισμένης τοπικής αυτοδιοίκησης.

Η ΠΡΟΟΔΟΣ ΕΙΝΑΙ ΚΟΡΗ ΤΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ.

"Ένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα είναι όμοιο με εκείνο της γυμναστικής :

Είναι η αρχή ,η πρώτη μέρα που από τα σχέδια προχωρείς στην πρώτη κίνηση.

Τα προβλήματα που αναβάλλετε δεν λύνονται απλά συσσωρεύονται.

Στο τέλος της εβδομάδας το πρόβλημα είναι επτά φορές μεγαλύτερο, απαιτεί, όταν δεν έχουν χαθεί οι προθεσμίες πολλαπλάσιο χρόνο να βρεθεί λύση, αν βέβαια εξακολουθεί πλέον να υφίσταται.

Το **"εδώ και τώρα"** ως αντιμετώπιση είναι ασφαλέστερη και πιο αποτελεσματική απόφαση από το ανακουφιστικό **"Ας το τώρα αυτό"**

Είναι μεγάλη η τεχνική να οδηγείς τα πράγματα με αποφάσεις που παίρνεις ο ίδιος και όχι να αφήνεις να σε οδηγήει η τυχαία εξέλιξη της αδράνειας.

Μόνο στα καρτούν επιστημονικής φαντασίας υπάρχει η ιδανική λύση.

Προχωρήστε και έχετε το νου σας, αν δεν προχωρεί τροποποιείτε την προσέγγιση.

Μην ερωτευθείτε τις ιδέες σας σε ότι, αφορά τις επιχειρηματικές επιλογές.

Κανένας, από ότι είμαι σε θέση να γνωρίζω, δεν κατάφερε κάτι αξιόλογο με το :

"Θα καταλήγουμε σε αποφάσεις όταν πλέον είμαστε σίγουροι"

Η πρόοδος εξαρτάται από τις αποφάσεις που θα ληφθούν .

Την "τέχνη και την τεχνική" της έγκαιρης και σωστής λήψης απόφασης θα την διδαχθείτε μόνο σας.

"Τώρα που τελειώσαμε με αυτό.... πάμε παρακάτω " αυτή είναι η μόνιμα **ιδανική** και επιχειρηματικά αποτελεσματική στάση .

Ας πάρουμε ένα δείγμα από την ιδιότυπη λόγω της πανδημίας νέα καθημερινότητα .

Στο παράδειγμα μας ο επιχειρηματίας απέφευγε σε μόνιμη βάση να προχωρήσει στην on line προώθηση των προϊόντων στο εξωτερικό μέσω τρίτων. Η νέα μέθοδος τον φόβιζε κυρίως λόγω της εξαιρετικά περίπλοκης, κατά την κρίση του διαδικασία και την έλλειψη προηγούμενης εμπειρίας.

Έπρεπε να αυτοματοποιηθούν οι πληρωμές να προωθηθούν οι επιταγές ,να λυθούν θέματα όπως της διπλής ή όχι φορολόγησης οι αμοιβές των συνεργατών εκτός της χώρας κλπ .

Βέβαια κανείς δεν είναι υποχρεωμένος να εφαρμόζει συνέχεια την λύση ,που κάτω από ορισμένες συνθήκες απεδείχθη αποτελεσματική.

Τα λάθη διορθώνονται, έστω και με κάποιο κόστος την κατάλληλη στιγμή.
Το **δεν κάνω τίποτα τώρα θα περιμένω να ρυθμιστεί η αγορά** ,δεν αντιμετωπίστηκε ως επιχειρηματική λύση από κανέναν.
Οι υπερπαραγωγές και τα φαραωνικά επιχειρηματικά σχέδια, αν δεν είστε ο ίδιος έστω και μικρός Φαραώ εύκολα μπορούν να σας συνθλίψουν οικονομικά και ψυχολογικά.
Υπάρχει αρνητική δυσαρμονία ανάμεσα στα μεγαλόπνοα επιχειρηματικά σχέδια ,τον χρόνο ολοκλήρωσης τους, την αφομοίωση τους από το κοινό ,πολύ σημαντική η διατήρηση του αυτού status από την ημέρα της εορτής των θεμελίων ως την πανηγυρική έναρξη της λειτουργίας.

ΤΙΠΟΤΑ ΣΤΑΣΙΜΟ ΔΕΝ ΔΙΑΡΚΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.

“Δεν μου μένει χρόνος ούτε να συναντήσω τον εαυτό μου στον καθρέπτη” αντικατοπτρίζει την πνευματική νωθρότητα ή το συνηθέστερο την,μερική ικανοποίηση του ΕΓΩ και την εγκατάλειψη στα δεδομένα. Η δικαιολογία είναι τετριμμένη ,δεν την πιστεύουν ούτε και αυτοί που την χρησιμοποιούν. Αν τώρα είστε τυχερός να μην ανήκετε σε καμία από τις δύο αυτές κατηγορίες ανασυνταχθείτε και κερδίστε αυτό το νέο,το καινούργιο ,που υπάρχει ανεξερεύνητο μέσα σας και που ενδεχόμενα να είναι πλέον σημαντικό από αυτό που ήδη έχετε και που πραγματικά σας αξίζει.

Χρόνος υπάρχει πάντα γύρω σας ,τις επιλογές σας πρέπει να επανεκτιμήσετε . Δεν υπάρχει λόγος ,το αντίθετο μάλιστα να μειώσετε την πρωινή σας απασχόληση. Μη παραφορτώνετε το στομάχι σας το βράδυ, ένα ποτήρι κρασί ,τσίπουρο ή ούισκι βοηθούν την δημιουργική φαντασία ,αρκεί να είσαστε στο χώρο εργασίας του σπιτιού σας ,αντί στον τηλεοπτικό καναπέ.

Το ζητούμενο δεν είναι υπερβολικό: 4-5 ώρες την εβδομάδα με διαλείμματα θα φέρουν καρπούς.

Με τα πρώτα βήματα επιτυχίας θα αισθανθείτε άκρατο ενθουσιασμό, ο χρόνος,όσο πολύς και αν πέρασε από τότε που κάνατε την πρώτη στην ζωή σας προσπάθεια που σας δικαίωσε ,γυρνάει αυτόματα πίσω, restart το ονομάζουν οι τεχνικοί των pc, ως **επανεκκίνηση ζωής** θα το αισθανθείτε μέσα σας τόσο εσείς , όσο και οι δικοί σας. Η αρχή έχει γίνει πλέον.

Αν δεν πάνε όλα από την αρχή καλά δεν είναι το τέλος του κόσμου, είναι η νέα δική σας αφετηρία, η “δεύτερη ευκαιρία” που μόνο εσείς έχετε την δύναμη να προσφέρετε στον εαυτό σας.

Η επανάληψη δεν είναι η μάνα της σοφίας ,απλά η ουσιαστική επανάληψη είναι η μητέρα της αλάνθαστης επιτυχίας.

Παραμερίστε τις όποιες υποχρεώσεις σας ,ονομάστε απολαύσεις την νέα αναπτυξιακή σας προσπάθεια.

Η πικρή αλήθεια είναι ότι οι περισσότεροι δεν το επιθυμούν πραγματικά ή για να φωτίσουμε την πραγματικότητα δειλιάζουν ,φοβούνται να αντιμετωπίσουν την αποτυχία.

Οι δικαιολογίες της υπεραπασχόλησης είναι διάφανες και το δάχτυλο για να κρύψουμε πίσω από αυτό την αυτό- αμφισβήτηση πολύ μικρό.

Πριν ολοκληρώσω την ενότητα θέλω να υπενθυμίσω, ελπίζοντας να μεταπειστούν κάποιοι από τους αναγνώστες, ότι η ιδανική στιγμή για τον καθένα είναι απλά μια ουτοπική ασπίδα προστασίας.

Δεν έχετε ανάγκη από κάθε τύπου ασπίδες, το ξίφος της θέλησης ακονισμένο με την ατομική σας δεξιότητα είναι ικανό να μετατρέψει την επιθυμία σε φόρμα ζωής.

ΕΡΓΑΣΙΑ ΝΑΙ

ΕΡΓΑΣΙΟΜΑΝΙΑ. Οχι

Εργασία

Ας αρχίσουμε την θεματική αυτή ενότητα με την αναφορά τόσο του νοηματικού προσδιορισμού της κάθε μία από τις δύο συγγενείς λέξεις.

Δεχόμαστε ότι με την λέξη εργασία προσδιορίζουμε την αμειβόμενη παραγωγή αγαθών και προσφορά υπηρεσιών για την κάλυψη ατομικών και συλλογικών αναγκών.

Εργασίες που απαιτούν σωματικό ή πνευματικό μόχθο και συνοδεύονται από συγκεκριμένα μέσα για την παραγωγή του έργου.

Εργασιομανία

Εργασιομανής είναι το πρόσωπο το οποίο εργάζεται με πάθος και υπέρμετρο ζήλο πολλές ώρες σε βάρος της προσωπικής και κοινωνικής του ζωής.

Η εργασιομανία τελικά είναι αναποτελεσματική ενέργεια με βαρύ προσωπικό αντιστάθμισμα.

Το να αφιερώνεις περισσότερο χρόνο από τον κανονικό δεν είναι τεκμήριο υψηλότερης ποιοτικά παραγωγής .

Η εργασιομανία συνοδεύεται από σωματική και πνευματική κόπωση.

Οι κάθε μορφής κοπώσεις ,στατιστικά, ευθύνονται για πολύ περισσότερα ατυχήματα και προβλήματα από όσα ,δια της υπερεργασίας θεωρητικά επιλύουν.

Μέσα από την χρονική υπερπροσπάθεια αμβλύνεται η πραγματική έννοια αυτής καθαυτής της εργασίας.

Η προσπάθεια του εργασιομανή να επιλύσει προβλήματα με περισσότερες ώρες απασχόλησης- δείχνει ότι από ένα σημείο και πέρα η αποδοτική εργασία μετατρέπεται σε μη αποδοτική προσπάθεια.

Η σωματική υπερπροσπάθεια συνδυαζόμενη από την πνευματική οκνηρία εξανεμίζονται ως παράγοντες εξεύρεσης λύσεων.

Η επαναλαμβανόμενη επίδοση σε υπερεργασία λειτουργεί σε ένα σωματικό-συναισθηματικό ντόπιγκ.

Νοιώθουν ήρωες του εργασιακού τους μικρόκοσμου.

Θεωρούν τον εαυτό τους μικρογραφία του Σταχάνοβτς ,του σοβιετικού υπερήρωα προπαγανδιστικής αποτελεσματικότητας των εργαζομένων , την γνωστή από την εποχή του ψυχρού πολέμου ουτοπιστική καρικατούρα των σοβιετικών δημαγωγών.

Με την εργασιομανία δημιουργείται αίσθημα ενοχής και υστέρησης σε όσους εργάζονται τόσες ώρες όσες είναι το ωράριο τους.

Το επόμενο αρνητικό αποτέλεσμα είναι ο έμμεσος πειθαναγκασμός των άλλων συνεργατών να παραμένουν στον χώρο εργασίας χωρίς πραγματικό αντικείμενο απασχόλησης.

Η κατάσταση αυτή πέρα από το κλίμα αδικίας και εκμετάλλευσης στο προσωπικό ,έχει ως άμεσο αποτέλεσμα την εξάντληση της παραγωγικής αποτελεσματικότητας των εργαζομένων κατά τα κανονικά ωράρια εργασίας

Η εργασιομανία δεν είναι ωφέλιμη,είναι καταστροφική.

Οι εργασιομανείς δεν είναι εργασιακοί ήρωες ,είναι ανασφαλείς που με την ενδοτικότητα τους νομίζουν ότι περιορίζουν τους κινδύνους να χάσουν την δουλειά τους.

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

Ο πρώτος δημιουργικός παράγων για επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα είναι η σωστή έμπνευση ,που επιλέγεται με πραγματικά ορθολογιστικά κριτήρια απαλλαγμένη από τις ουτοπικές παρορμήσεις της πρώιμης εφηβικής ουτοπίας του τύπου : “Εγώ όταν μεγαλώσω θα γίνω..” !

Ο πρώτος και πλέον ρυθμιστικός παράγων που ανατρέπει σχέδια και επιχειρηματικές ελπίδες είναι η έλλειψη ρευστού. Για να το θέσω λιγότερο απογοητευτικά , η βεβαιότητα ότι χρειάζονται πολλά περισσότερα κεφάλαια από τις οικονομικές δυνατότητές σας.

Στις περισσότερες των περιπτώσεων πρόκειται για περιοριστική των δυνατοτήτων σας αυταπάτη. Ναι μεν κατά το αμερικανικό ρητό τα χρήματα κάνουν την γη να γυρίζει, αλλά πάντα υπάρχει το αρνητικό **αλλά**.

Αποφύγετε την εξωτερική οικονομική βοήθεια, γιατί υπάρχει κίνδυνος από κάποια στιγμή να σταματήσει η γη να γυρνάει για εσάς και να αρχίσει για τον ,μη αναγκαστικά χρήσιμο οικονομικό σας συμπαραστάτη.

Είναι κλασική η απάντηση στο πρόβλημα :που θα βρω την “μαγιά”, το αρχικό κεφάλαιο που διαθέτω δεν επαρκεί.

Οι αδαείς ερασιτέχνες σύμβουλοι της επιχειρηματικότητας έχουν την απάντηση έτοιμη κάτω από την γλώσσα τους :

Άντλησε χρήματα από φίλους ή από την τράπεζα.

Αν τα σχέδια σας επεκτείνονται στους χώρους της βιομηχανικής παραγωγής ή σε αυτόν της πολυτελούς εστίασης – ενέργειες που πρέπει να αποφεύγονται στα πρώτα χρόνια της περιόδου μαθητείας του επιχειρείν, πράγματι χρειάζεστε επαγγελματική τραπεζική ,όταν είναι εφικτό στήριξη. Η εποχή μας ανήκει στην οικονομία παροχής υπηρεσιών.

Ο τομέας αυτός δεν απαιτεί τουλάχιστον στην αρχή μεγάλα οικονομικά αποθέματα. Εταιρείες λογισμικού , σύμβουλοι επιχειρήσεων ,οργανώσεις κοινωνικών εκδηλώσεων, θεματικές εκδρομές και πολλά άλλα που αυτή τη στιγμή δεν μου έρχονται στο μυαλό ,αλλά είναι βέβαιο ότι ο καθένας από εσάς έχει δεκάδες ιδέες χαμηλού κόστους. Είναι πολλές και κρυφές οι παγίδες να ξοδεύετε χρήματα που δεν είναι δικά σας . Η αυτοσυγκράτηση στον δανεισμό είναι πιθανόν να επηρεάσει τους ρυθμούς εξέλιξης ,αλλά θα διασφαλίσει την μακροήμερευση και θα διαφυλάξει από τα αδιέξοδα και τον πανικό ενός απογοητευτικού και οικονομικά καταστρεπτικού “κλεισίματος. Αυτός που σας χρηματοδοτεί ,προκειμένου να διασφαλιστεί , ζητάει στην αρχή μόνο πληροφορίες για τον τρόπο που θα χρησιμοποιείτε τα χρήματα του.

Μετά τον οικονομικό μήνα του μέλιτος στην επιχειρηματική σχέση σας,οι ερωτήσεις γίνονται ιδέες, συστάσεις, για να καταλήξουν σε δυναμικές παρεμβάσεις και επιτακτικές απαιτήσεις.

Αυτή είναι η κατάληξη όταν το επαγγελματικό σας όνειρο το στηρίξετε σε ξένα κεφάλαια ,που ενδεχομένως από την αρχή δεν χρειαζόσασταν.

Εδώ παρεμβαίνει , εναντίον σας ο ψυχολογικός παράγων . Ο εθισμός διάθεσης χρημάτων που δεν σας ανήκουν είναι εξαρτησιογόνος ,μόλις εξαντληθούν τα δανεικά αποθέματα αναζητάτε νέες πηγές χρηματοδότησης, με αποτέλεσμα την συνεχή απώλεια της ιδιοκτησίας της επιχείρησης .

Η σταδιακή παραχώρηση του ελέγχου της επιχειρηματικής στρατηγικής , πέρα από τους διαχειριστικούς κινδύνους ,αφαιρεί την ψυχολογική ικανοποίηση της δημιουργικής σας παρουσίας ως επιτυχημένου επιχειρηματία.

Εν κατακλείδι η άντληση ρευστού είναι ιδιαίτερα δύσκολη και εξουθενωτική.

Οι αλλεπάλληλες συνεδριάσεις, τα δικηγορίστικα τερτίπια, οι βελούδινες παγίδες, λειτουργούν αποπροσανατολιστικά παρεμποδίζοντας σας από το να κάνετε αυτό που πραγματικά ξέρετε και σας ταιριάζει. Επιλέξτε λύσεις με απλούστερα σχέδια .

Οι δυνατότητες της άμεσης καινοτομίας και οι επενδυτικές συνέργειες προσφέρουν τη δημιουργική λύση που χρειάζεστε για να ξεπεράσετε το σημείο μηδέν.

Η σαγήνη της νίκης και η ικανοποίηση της επιτυχίας λειτουργούν ως απόλυτοι προωθητικοί μηχανισμοί στην πορεία του θριάμβου .
Χωρίς τον ενθουσιασμό δεν θα φθάσετε εκεί οπού αρχικά σχεδιάσατε να φτάσετε.

Αν το αποτέλεσμα της προσπάθειας σας δεν σας κάνει υπερήφανους ,η διαδρομή της επιτυχίας θα τελειώσει άδοξα.

Το επόμενο στάδιο της προσπάθειας είναι αυτό που θα τροφοδοτήσει τον δημιουργικό ενθουσιασμό σας.

Η γραμμή του θριαμβευτικού τερματισμού της προσπάθειας μοιάζει με το λαμπερό φως, που φαντάζει στη άκρη του τούνελ.

Δεν υπάρχει δημιουργική υποκίνηση χωρίς την ελπίδα της επιτυχίας.

Διατηρήστε την δυναμική σας εγρήγορη προσφέροντας στον εαυτό σας και στην συνεργαζόμενη δημιουργική ομάδα συνεχείς μικρές μεν, αλλά πυκνές νίκες .

Ο μηχανισμός της επανεκκίνησης ενεργοποιείται ακόμη και από μια σύντομη νίκη προπομπό μεγαλύτερης επιτυχίας σε αναμονή.

Παραδίδοντας στον πελάτη σας το έργο σας πέρα από το οικονομικό αποτέλεσμα και τις πιθανότητες επανάληψης της παραγγελίας από μέρους του,μη παραμελήσετε να χαρείτε την στιγμή και να μοιράσετε την ικανοποίηση με την ομάδα σας.

Η χαρά που την μοιράζεσαι "αυγαταίνει" αντίθετα με την λύπη.

Όταν η φύση της δουλειάς επιβάλει μακροπρόθεσμες συνεργασίες με χρονοβόρα έργα καθιερώστε μια μέρα την εβδομάδα, ή δύο φορές τον μήνα την "ημέρα της χαράς της ομάδας"

Οι μικρές νίκες ακόμη και οι ελάχιστες επιτυχίες αν τις μοιραστείτε φρεσκάρουν την αισιοδοξία.

Η συστηματική αναφορά στις "καλές στιγμές", του μήνα όταν μάλιστα συνοδεύονται από μικρά κεράσματα και την παρουσία των σταθερών πελατών ,αποτελεί διαδικασία άυλης επιτυχημένης παραγωγής.

ΜΙΚΡΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΜΕΓΑΛΑ "ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ"

Οι θεωρητικοί του συρμού υποστηρίζουν ότι μόνο με τα μεγάλα και σύνθετα επιχειρηματικά σχέδια εξασφαλίζεται η μεγάλη επιτυχία. Η πρακτική έχει επιβεβαιώσει, ότι οι μικρές αποφάσεις δεν παρεμποδίζουν

την εξέλιξη και ανάπτυξη των μεγάλων σχεδίων.

Αντίθετα λειτουργούν υποβοηθητικά περιορίζοντας στο ελάχιστο δυνατόν τόσο τις πιθανότητες κινδύνου, όσο και το μέγεθος της ζημίας.

Με τις μικρές αποφάσεις δεν κάνετε μεγάλα λάθη και ταυτόχρονα σας παρέχουν την δυνατότητα να τροποποιήσετε την αρχική σας απόφαση με το μικρότερο δυνατό κόστος.

Μέγας κίνδυνος στον τομέα λήψεως μεγάλων και σημαντικών αποφάσεων είναι η ιδιαιτερότητα του χαρακτήρα και η ατομικότητα του "αρχηγού". Από την στιγμή που ο εγωισμός έρθει σε αντιπαράθεση με την άρνηση που προέρχεται από το πείσμα, τα πράγματα μόνο σε αρνητικά αποτελέσματα οδηγούνται. Η στρατηγική των κινήσεων δύσκολα διαφοροποιείται και οι ζημίες είναι τόσο μεγάλες, όσο μεγάλες είναι οι αποφάσεις από τις οποίες προέρχονται. Δείξτε άφοβα την προσωπική σας δεξιότητα, αδιαφορείτε για τα ειρωνικά σχόλια του τύπου "Οι αετοί δεν κυνηγούν μυγάκια" κάνετε το σωστό, το δικό σας σωστό.

Η επιχειρηματική αλήθεια είναι ότι οι εταιρείες που γιγαντώνονται, πετυχαίνουν τους πραγματικά μεγάλους στόχους μέσα από σειρά εύστοχων διαδοχικών μικρών αποφάσεων.

Ας μη ξεχνάμε την αγαπημένη φράση των σούπερ επιτυχημένων "Η έκβαση δικαιώνει την απόφαση".

START UP ?
Not again! -Thanks
ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑ !
Ευχαρίστως

Η κερδοφορία ως κυρίαρχος σκοπός της επιχειρηματικότητας επηρεάζει ,αν δεν ρυθμίζει απόλυτα ,και την παραμικρή αναπτυξιακές πρωτοβουλίες της κάθε επιχείρησης προορισμένης να μακροημερεύσει .

Η κανονικότητα τους επιβάλλει να διαχειρίζονται με επιτυχία δύσκολες καταστάσεις με ελάχιστα περιθώρια αναβολής ,όπως είναι οι φορολογικές επιβαρύνσεις, η μισθοδοσία ,η προμήθεια πρώτης ύλης κ. α.

Στον αντίποδα της πρακτικής αυτής βρίσκονται , οι εταιρείες start-up.

Πρόκειται για το ιδιαίτερο ,και συνεχώς αυξανόμενο είδος που βρίσκει πολλούς θιασώτες στην κοινότητα των νέων με προχωρημένες γνώσεις ψηφιακής τεχνολογίας.

Αυτή την περίοδο οι start ups είναι ένα επιχειρηματικό είδος wonder land .

Σ' αυτές τα έξοδα είναι πρόβλημα που το χειρίζονται τρίτοι.

Τα έσοδα μεγάλα ή πενιχρά δεν αποτελούν πρόβλημα , διότι την λύση τους την χειρίζονται διάφοροι "άλλοι" αλλά όχι εσείς .

Κοιτώντας την πραγματικότητα στα μάτια διαπιστώνετε, ότι οι εταιρείες αυτής της μορφής είναι ένα επιχειρηματικό φροντιστήριο όπου μαθαίνετε πως θα βγάλετε χρήματα χρησιμοποιώντας τα κεφάλαια τρίτων.

Οι νόμοι της επιχειρηματικότητας είναι παγωμένοι.

Το πρόβλημα ,έσοδα-έξοδα- κέρδη-ανάπτυξη δεν είναι μέσα στο σύστημα τους.

Η επιλογή της κανονικής λειτουργίας επιχείρηση είναι η σωστή και , ασφαλής,όσο γίνεται ,με δική σας επιλογή .

Οι πιθανότητες επιτυχίας εξαρτώνται κυρίως από εσάς και για τον λόγο αυτό και τα κέρδη θα καταλήξουν στα χέρια σας.

Στην εκδοχή των start up πέρα από τους τίτλους *δοτού κύρους* από τους χρηματοδότες ,η θέση του *μη εκτελεστικού* Διευθύνοντος Συμβούλου, είναι το λαμπρότερο και πλέον ασταθές *όνειρο θερινής νυκτός* που μπορείτε να προσφέρετε στο κατά τα άλλα λαμπρό μέλλον σας.-

**ΑΠΟΦΕΥΓΕΤΕ ΝΑ ΕΝΘΟΥΣΙΑΖΕΣΤΕ
ΕΠΙΒΑΛΛΕΤΑΙ ΝΑ ΑΜΦΙΒΑΛΛΕΤΕ**

Το μέγεθος του ενθουσιασμού που συνοδεύει μια καινούργια σας ιδέα, δεν είναι αλάθητο δείγμα της ορθότητας της έμπνευσής σας.

Είναι ασφαλέστερο να δίνετε τον αναγκαίο χρόνο σε κάθε *“λαμπρή επιχειρηματική έμπνευση”* να κατακαθίσει .

Δεν κινδυνεύει να πάει χαμένη. Είναι γνωστό ότι το μυαλό των επιχειρηματιών είναι *γένους θηλυκού* “κατεβάζουν” συνέχεια νέες ιδέες.

Κάποιες από αυτές παρά το γεγονός ότι εκλαμβάνονται ως έξυπνες και ευρηματικές δεν αποδίδουν, γιατί απλά είτε δεν είναι *πρακτικές* είτε είναι πολύ μπροστά από την εποχή τους.

Η επιχειρηματική παρορμητικότητα είναι σαν την φωτιά : σε θερμαίνει, ενώ ή υπερβολή συχνά σε καίει.

Κοιμηθείτε μαζί με την νέα λαμπρή έμπνευσή σας, ονειρευτείτε εξαιτίας της.

Όλα όσα περάσατε μαζί της την νύχτα μένουν να αξιολογηθούν το χάραμα

Η αλήθεια βρίσκεται το πρωί που θα ξυπνήσετε , αν συνεχίσετε να είστε ερωτευμένος με αυτήν την έμπνευση αρχίστε να την εξετάζατε σοβαρά.

Αν η πρώτη πρωινή σκέψη ,αφού η καφεΐνη φτάσει στο μυαλό σας αναδείξει επιφύλαξη του τύπου **“καλή είναι !...να την ξαναδούμε όταν φτιάξουν κάπως τα πράγματα”** τότε συνεχίστε την απόλαυση του καφέ και επιστρέψτε προσγειωμένος στην καθημερινότητα σας ...μέχρι την επόμενη έμπνευση .

ΦΗΜΗ ατομική διάκριση ή ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ κεφάλαιο?

Αν την στιγμή που ξεκινάτε δεν σας ξέρει κανείς μην το πάρετε κατάκαρδα.

Αν το δείτε από την πλευρά των πελατών θα αισθανθείτε ασφαλής, διότι η επιχειρηματική αφάνεια στα πρώτα στάδια της επιχειρηματικότητας προσφέρει το πλεονέκτημα της νέας επανεκκίνησης.

Η περίοδος της αφάνειας σας επιτρέπει να κάνετε μικρά λάθη , να προσαρμόσετε την εμπορική σας στρατηγική στις ιδιαιτερότητες του επιχειρηματικού σας χώρου.

Από την στιγμή που αγνοούν την παρουσία σας όλα διορθώνονται με το ελάχιστο κόστος.

Εκείνο όμως που έχει ιδιαίτερη προσωπική αξία, είναι να ισχυροποιήσετε την επαγγελματική σας αυτοπεποίθηση αυξάνοντας την ανθεκτικότητα του εγωισμού σας μέσα από τις εχθρικές δοκιμασίες που συνοδεύουν την επιτυχία και την διάκριση .Το πρώτο και αποφασιστικό βήμα προς την κάθε μορφής επιτυχία απαιτεί να γνωρίσετε , άλλα και να πεισθείτε για τις ηγετικές σας ικανότητες. Επειδή η επιχειρηματικότητα ,όπως και η προσωπική ζωή δεν διαγράφει τους νοσταλγικούς κύκλους των ρομαντικών συγγραφέων μυθιστορημάτων ,αλλά διαγράφει ευθεία γραμμή δυναμικής δράσης , είναι ανάγκη να προσαρμόζει την εικόνα και τα επικοινωνιακά σας πρότυπα.

Όσο αναπτύσσετε και γίνετε διακριτός τόσο μεγαλύτερα και σύνθετα θα είναι τα ρίσκα που αντιμετωπίζετε.

Η επιτυχία που προέρχεται από την αποδοχή του κοινού αμφισβητείται, όταν δεν είστε γι' αυτό δεδομένος, προβλέψιμος και κυρίως συνεπής. Αποτέλεσμα του κλίματος επιτυχίας είναι η εμφάνιση συντηρητισμού ,οι καινοτομίες περιορίζονται, τα ρίσκα αποφεύγονται εν ονόματι της διαφύλαξης της **κατακτηθείσας επιτυχίας** .

Τότε αυτό που με κάθε τρόπο θέλετε να αποφύγετε δημιουργεί κλίμα ασφυξίας. Οι κινήσεις γίνονται αργές ,υπερβολικά προσεκτικές, και οι πρωτοβουλίες φοβικές.

Οι αμφιβολίες σας , προκαλούν κλίμα ανασφάλειας στο κοινό .

Η αρχή του τέλους έχει ήδη ενεργοποιήσει την αντίστροφη μέτρηση.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΑΦΥΠΝΗΣΗ.

Ακόμη και ο χειρότερος εφιάλτης εξαφανίζεται ταυτόχρονα με την αφύπνιση

Επικοινωνιακή αφύπνιση είναι το όνομα που φέρει το θείο αυτό χάρισμα . Οι δεξιότητες για ελπιδοφόρο θετική επικοινωνία είναι από τα αποτελεσματικότερα εργαλεία εξέλιξης στα προηγμένα κοινωνικά συστήματα. Είναι ταλέντο να μετατρέπεις τις προθέσεις σε αποτελεσματικές ενέργειες.

Με την επικοινωνία καθίσταται το αδύνατο σε εφικτό ,το κοινωνικό φάρμακι σε θεραπευτικό φάρμακο, η προσβολή σε έπαινο.

Πολλοί και διαφορετικοί οι τρόποι με τους οποίους επικοινωνούμε, από τα επιχειρηματικά μίτινγκ , τις δημόσιες διαβουλεύσεις ,τις αυστηρά ατομικές μας σχέσεις ,ακόμα και στους γονιδιακούς διαπροσωπικούς δεσμούς η επικοινωνία λειτουργεί ως ρυθμιστικός παράγων που δεν σταματά ποτέ. Στην κυριολεξία δεν σταματάμε ποτέ να επικοινωνούμε, από την παιδική ηλικία μέχρι και το **Μόρσιμον ήμαρ** , την μοιραία ημέρα την προσδιορισμένη από την ειμαρμένη ως ημέρα θανάτου για τον κάθε άνθρωπο .

Αυτή η γενική διαπίστωση ενώ ισχύει, δεν περιέχει την *“όλη αλήθεια”* .

Η αποτελεσματική με το να είναι σπάνια στους κύκλους των ενηλίκων απαιτεί εκπαίδευση και συνεχή παρακολούθηση των σύγχρονων νέων μεθόδων και τακτικισμών που μετέρχονται ,κάθε πέντε χρόνια οι νέες γενεές.

Επειδή εκ των πραγμάτων η επικοινωνία είναι τόσο ρευστή και εύπλαστη λειτουργία ,δεν υπάρχουν μυστικές ή κρυμμένες συνταγές , που θα σας αποκαλύψουν τα απόκρυφα μυστικά της.

Θέλω σε συντομία να αναφερθώ σε βασικές οδηγίες η εφαρμογή των οποίων και εύκολη είναι και άμεσους καρπούς παράγει.

Δημιουργείστε ένα θετικό επικοινωνιακό περιβάλλον γύρω σας , αρχίζοντας με την τέχνη του καλού λόγου. Εγκαταλείψτε τις την ορθογνωσία σας, την γεμάτη απο υποδείξεις του τι είναι σωστό και τι όχι, ξεχάστε τις φιλικές παροτρύνσεις .

Η αποτροπή που δεν συνοδεύεται από την αντίστοιχη ορθή πρόταση δεν είναι μόνον ανενεργός για τον δέκτη υποβαθμίζει και την δική σας νοημοσύνη με την κατηγορία της πενίας !

Βοηθάει σημαντικά στην οικοδόμησή κλίματος φιλικής επικοινωνίας η ορθή άποψη ότι : “Όταν δίνεις μια συμβουλή που δεν σου την έχουν ζητήσει , δεν είναι συμβουλή, πρόκειται για αρνητική παρατήρηση” Θα διευκολυνθεί σημαντικά η δημιουργία του κλίματος του “καλού λόγου” από την στιγμή που θα πάψετε να (επί) κρίνετε.

Χαμογελάστε φιλικά ,προσθέστε μια κίνηση αποδοκιμασίας με το κεφάλι και εκφράστε με την βοήθεια ενός επίμονου καλοσυνάτου βλέμματος όλα όσα αρνητικά δεν θα πείτε για να διατηρήσετε το κλίμα της θετικής επαγγελματικής επικοινωνίας.

Την φορά που κάποιος ανταγωνιστής εκδηλωθεί επιθετικά με θυμό και εχθρότητα , αποφύγετε την παγίδα.

Συγκρατήστε την παρορμητικότητα του χαρακτήρα σας , επιστρέψτε του ένα καλοπροαίρετο χαμόγελο. Ένα χαμόγελο αυθόρμητα φιλικό από την πλευρά σας θα προκαλέσει σύγχυση προθέσεων στο ακροατήριο .

Η κακόβουλη επίθεση δεν είναι ανόργανο υλικό ,αντιδρά σαν την μικρή μπάλα του πίνγκ-πόνγκ, επιστρέφει πάντα πίσω όταν δεν πετύχει να κερδίσει το αποτέλεσμα για το οποίο ξεκίνησε .

Η χρησιμοποίηση της τέχνης του καλού λόγου προσφέρει στον χρήστη ωφελιμότητα. Αυτό οφείλεται στο ότι κατά την εκφορά θετικών εκφράσεων ο εγκέφαλος συνθέτει την αισιοδοξία με την καλοσύνη και την ασαφή οντότητα της “ψυχής” με αλληλέγγυα συναισθήματα.

Αν θέλαμε να αποδώσουμε την βάση της επικοινωνίας ,θα καταλήγαμε στην στερεά πραγματικότητα ότι: Οι σχέσεις δοκιμασμένης εμπιστοσύνης αποτελούν τον θεμέλιο λίθο της ουσιαστικής επικοινωνίας .

ΠΕΛΑΤΕΣ ή ΚΟΙΝΟ

Η επιχειρηματικότητα απευθύνεται στους πελάτες , στους σταθερούς πελάτες της χωρίς να απεμπολεί την σημασία του ευρύτερου κοινού . Το κοινό που έχουμε συνδέσει με την ατομική προσπάθεια και την λειτουργική εξωστρέφεια αποτελεί το απόλυτο όπλο της οικονομικής επιτυχίας.

Το κοινό παρά τις έλλογες απόψεις των διαφημιστών και των γκουρού της επιχειρηματικής επικοινωνίας δεν αποκτάται ούτε υφαρπάζεται η εμπιστοσύνη του με διαφημιστικές καμπάνιες δημαγωγικές εκδηλώσεις αντίγραφα πολιτικών συνάξεων ούτε ακόμη με πράξεις κοινωνικής αλληλεγγύης .

Οι σημερινοί μάνατζερς έχουν βρει την λύση που με μηδαμινό κόστος εξασφαλίζουν σταθερό οικονομικό αποτέλεσμα. Αντί να *“κυνηγούν”* του πελάτες με τα μέσα μαζικής επικοινωνίας ,επιτρέπουν ή πιο σωστά προτρέπουν τους εν δυνάμει πελάτες τους να προσεγγίσουν αυτοί τις επιχειρήσεις τους. Οι μελλοντικοί σταθεροί πελάτες , αν δεν τους απογοητεύσετε ,θα σας ξανάνεπισκεφθούν για να *επιβεβαιώσουν* την αρχική θετική εντύπωση που απεκόμισαν από την εταιρεία ,αλλά και να διαπιστώσουν την δυναμικότητα και την ευρηματικότητά σας ως νέος επιχειρηματίας. Προσέξτε ως κόρη οφθαλμού αυτή την κατηγορία νέων πελατών, αυτοί είναι που θα χτίσουν την επιχειρηματική σας φήμη χωρίς δαπάνες και συμβιβαστικές προσφορές. Ενθαρρύνετε την πελατειακή τους περιέργεια. Όταν δημιουργήσετε το κοινό σας επιλέξτε όποιον τρόπο προβολής σας φανεί αποτελεσματικότερος, το αποτέλεσμα θα είναι θετικό. Το επόμενο επιχειρηματικό σας βήμα είναι επιβεβλημένο και εξασφαλισμένο *“οι άνθρωποι σας”* έχουν *εξελιχθεί σε οπαδούς*.

Δύο θεμελιώδη ερωτήματα.

Ξέρετε τι πραγματικά αξίζετε ως επιχειρηματίας ?

Ναι βούλεστε μεν ,αλλά δύνασθε πραγματικά να επιτύχετε?

Η δημιουργική φαντασία στη επιχειρηματικότητα για να μην καταλήξει σε οικονομική καταστροφή ,μεταξύ πολλών άλλων παραμέτρων απαιτεί σωστές εκτιμήσεις για την πραγματική σας ικανότητα, την δεξιότητα ,την προσαρμοστικότητα, την υπομονή και την επιμονή.

Οι φόβοι και οι ανασφάλειες βασανίζουν τον κάθε άνθρωπο.

Η αντιμετώπιση τους θα επιτρέψει να μεγιστοποιήσετε τις παραγωγικές σας ικανότητες, την επιχειρηματική ευφυΐα με την οποία είσαστε εφοδιασμένος από την φύση.

Δεν αρκεί να θέλετε να πετύχετε ,πρέπει να βρείτε τον τρόπο να εξελιχτείτε σε βαθμό που ως τώρα δεν πιστεύατε ότι το αξίζατε και ήταν αδύνατο να το απολαύσετε.

Αρχίστε τώρα να κάνετε το σημαντικότερο πράγμα που θεωρείτε στην ζωή σας.

Όχι αύριο, όχι σε λίγο, όχι όταν θα είμαι έτοιμος ,όχι.

Τώρα.

Στο τώρα βρίσκεται το κλειδί ,αυτού που ονομάζετε επιτυχία.

Οι αμφιβολίες εξαφανίζονται με το "έτσι θέλω".

Μεσοβέζικες καταστάσεις δεν ισχύουν.

Δεν ισχύουν οι λογικές της αναβολής και της επιφύλαξης, αν δεν είστε απόλυτα δοσμένοι στο ΝΑΙ , ξεχάστε τα όλα ,βάλτε σχέδια , μελέτες και όνειρα σε ένα χοντρό φάκελο και κρύψτε τα στο υπόγειο των αποτυχιών.

Απλά δεν είσατε και βέβαιοι και δεν πρόκειται να γίνετε ,μέχρι υιοθετήσετε την *στόφα* "επιτυχημένος" στον συγκεκριμένο χώρο.

Η επιτυχημένη επαγγελματική ζωή, όποια και αν είναι η φύση της, κινείται μέσα στον κύκλο προϋποθέσεων που σχηματίζουν ,ο άμεσος ενθουσιασμός,η ωριμότητα στη διαχείριση της επιτυχίας και η ικανοποίηση [η οποία βέβαια ποτέ δεν πρέπει να κρίνεται ως *αρκετή* σε μέγεθος και *ικανοποιητική* ως προς την ποιότητα της]

Δοκιμάστε μέσα από εσωτερικές διεργασίες να συνθέσετε μια λεπτομερειακή και σύγχρονη εικόνα της προσωπικότητας σας και δημιουργικών δυνατοτήτων που έχει.

Σύντομα θα ανακαλύψετε ότι νέες μορφές δεξιότητας και ικανότητες σας υπάρχουν μέσα σας σε ύπωση , ένας πλούτος προσωπικών ικανοτήτων είναι στη διάθεσή σας , έτοιμος να αναδείξει τις επιθυμίες σας σε πραγματική ζωή .

Αν απευθυνθείτε σε ειδικούς αναλυτές εφαρμοσμένης ψυχολογίας ,θα ακούσετε να σας μιλούν με βεβαιότητα για ευγενείς υπο- προσωπικότητες προσθετικές της βασικής προσωπικότητας σας.

Το περιβάλλον , που σας επηρεάζει με τις καλοπροαίρετες συμβουλές του δέκα φορές στις δέκα είναι άστοχο, όχι γιατί στερείται ευφυΐας ,αλλά γιατί αυτό που σας συμβουλεύει δεν αφορά εσάς ,αλλά την ιδιαιτερότητα του μέντορα . Κάθε φορά που κρίνουμε ή κατακρίνουμε κάποιον το μέτρο δεν είναι η κοινή λογική αλλά η άποψη που έχουμε για τον εαυτό μας και τα πρότυπα συμπεριφοράς μας.

Η καταπίεση ορισμένων μορφών της υπόπροσωπικότητάς σας τις πιο πολλές φορές προκύπτει από τον φόβο της υπερβολής, που μπορεί με την ορμή της να ξεπεράσει τα όρια του αυτοελέγχου .

Λάθος ,αφήστε την προσωπικότητα σας να αναπτυχθεί η συνέργειες της βασικής σας προσωπικότητας σας με τις υποκατηγορίες της μόνο διεύρυνση των δεξιοτήτων και βελτίωση των δεικτών επιτυχίας θα σας προσφέρει.

Το χθες ,αφορά μόνον αυτούς που επιθυμούν να σας κατακρίνουν.
Το σήμερα είναι ο προθάλαμος του αύριο.

Αυτό έχει ουσιαστική σημασία.

Ξεπερασμένες γκρίζες θαμπές εικόνες του παρελθόντος είναι χρήσιμες μόνο ως σημεία συγκριτικής αναγνώρισης της σημερινής σας επιτυχίας. Συνθέστε ένα κολλάζ μνήμης με τις πιο λαμπρές στιγμές του προσωπικού σας χθες.

Αγαπήστε το ,είναι λιγότερο δύσκολο από ότι μπορεί να νομίζετε, θυμηθείτε τον λαό μας που λέει "κάθε πέρυσι και καλύτερο".

Έχετε υποχρέωση στον εαυτό σας και σε αυτούς που τώρα σας "ξαναγνωρίζουν" να αισθανθούν δικαιωμένοι και εσείς ικανοποιημένος με τον εαυτό σας.

ΛΕΥΚΗ ΣΥΓΓΝΩΜΗ

ΝΑΙ ή ΟΧΙ

Συγχωρήστε ,πραγματικά ,τον εαυτό σας.

Αυτή είναι η αρχή για να καταφέρετε να κοιταχτείτε στα μάτια με τον καθρέφτη σας ολομόναχοι χωρίς ενοχές .

Όταν σκοντάψετε στο σκοτάδι και πέσατε ,μη ρίχνετε την ευθύνη στην σκιά.

Δοκιμάστε να αντικαταστήσετε την σκληρή, επιθετική αυτοκριτική, και τον αρνητισμό που την συνοδεύει ,με φιλικότητα ,αποδοχή , χωρίς ανάγκη για δικαιολογίες υπερασπιστικά μυθεύματα.

Η κατανόηση, και η ήπια συμπάθεια προς τον εαυτό σας είναι τα στοιχεία αυτά που θα διατηρήσουν μέσα σας την φυσική ικανότητα για αγάπη.

Μόνο όταν καταφέρετε να συγχωρήσετε ,πραγματικά τον εαυτό σας και τον αγαπήσετε θα αποκτήσετε την ικανότητα, να εμπιστευθείτε την αγάπη σας στο περιβάλλον.

Η έννοια της *λευκής συγγνώμης* περιλαμβάνει πολλές συνδηλώσεις και διαφορετικές στην φιλοσοφία τους σημασίες .

Η χρήση της, θεωρείται ότι λειτουργεί υποβοηθητικά ,καθώς απελευθερώνει δυνάμεις ευγένειας ανεκτικότητας και φιλαλληλίας.

Έχει αποδειχθεί ανώφελο όταν με την λευκή συγγνώμη επιδιώξουμε την ουδετερότητα, που είναι απαλλαγμένη από την αυτοκριτική .

Το πρόσχημα ότι ο αρνητισμός δεν είναι δική μας ενοχή ,αλλά φυσική απόληξη της αντικοινωνικής και εγκληματικής συμπεριφοράς των άλλων είναι έωλο .

Η αποστασιοποίηση από τα αρνητικά συναισθήματα δεν προσφέρει την ψευδαίσθηση της διαρκούς γαλήνης.

Ο επιδιωκόμενος στόχος – απαιτεί συνεχή και επίμονη προσπάθεια-είναι η υποκατάσταση της αυτοκριτικής και των ενοχών που την συνοδεύουν. Υπόδειξη είναι , να αφαιρέσουμε δηλαδή από το σύστημα μας για πάντα ,εάν είναι δυνατό το κύκλο των ενοχών και της αυτοτιμωρίας .

Το επόμενο άλμα της ανεξάρτησης παρέχει την ικανότητα να αποδεχθείτε, πλέον τον εαυτό σας ,να ικανοποιείστε από τις δεξιότητες σας και το σημαντικότερο να αναγνωρίζετε και να αποδέχεστε την φιλικότητα του περιβάλλοντος σας δηλαδή τις άυλες αξίες της ζωής σας. Προσφέρετε στον εαυτό σας **λευκή συγγνώμη**.

Η συγγνώμη αυτής της μορφής λειτουργεί απενοχοποιητικά.

Θεωρείται από τα πλέον αποτελεσματικά συστήματα ανεξάρτησης από την αυτοκριτική.

Άμεσο αποτέλεσμα είναι η εξαφάνιση του συνόλου των κατηγοριών που μέσα στα χρόνια έχουν συσσωρευθεί μέσα σας ακυρώνοντας ,πριν ακόμη αρχίσετε , την κάθε νέα επιθυμία – απόφαση να βελτιώσετε την ατομική και δημόσια θέση σας.

Με την προβολή- αποδοχή της *λευκής* συγγνώμης, αυτόματα ανεξαρτητοποιείστε από την (επί) θετική κριτική των τρίτων .

Η έκθεση στην κριτική των άλλων , όταν έχει σχέση με σημαντικές αποφάσεις μεγάλης ανάδειξης έντεκα φορές στις δέκα είναι κατά κάποιον αρνητική και επικριτική για σας και τις όποιες αποφάσεις σας.

Ολοκληρώνοντας τη σύντομη αναφορά στα "θεραπευτικά αποτελέσματα" της ακύρωσης της αυτοκριτικής με την λευκή συγγνώμη, σημειώστε ότι: Σκόπιμα δεν παρέθεσα συγκεκριμένη τεχνική αποψίλωσης .

Ο λόγος είναι, ότι χει ελάχιστη σημασία η επιλογή της τεχνικής ,που θα επιλέξετε.

Σημασία έχει να είναι συμβατή με τις ιδιαιτερότητες του χαρακτήρα σας .

Τότε μόνο θα σας απαλλάξει από την αυτοκριτική, την ακυρωτική αμφισβήτηση την δέσμη του παγιωμένου αρνητισμού που εμποδίζουν το πρώτο βήμα διαδρομή της εξέλιξης που σας πρέπει και αξίζετε.

**ΕΓΩΠΑΘΕΙΑ ή
ΥΓΙΗΣ
ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ**

Η σωστή εικόνα του εαυτού μας έχει ως αποτέλεσμα να απολαμβάνουμε τις φιλοφρονήσεις που προκαλούν οι νέες επιτυχίες.

Αναγνώριση , ΝΑΙ .

Έπαρση ΟΧΙ

Η αλαζονεία και η έπαρση ,οι δύο αδερφές της δημόσιας απαξίωσης είναι τόσο τοξικές , όσο και ο ιός σε σχήμα κορώνας που μας καταδυναστεύει.

Η μόνη ίσως διαφορά από τον Κορωνοϊό είναι ότι αυτή προσβάλλει τους πάντες εκτός από αυτόν που την εκπέμπει.

Τα υπερτροφικά **εγώ**, για να ικανοποιηθούν επιβάλουν στον "φορέα" να βρίσκεται στο επίκεντρο του κοινού ενδιαφέροντος ικανοποιώντας την παθολογικά ανικανοποίητη φιλοδοξία του αδιαφορώντας ,ακόμα και προσβάλλει τους άλλους χωρίς εξαίρεση.

Στην περίπτωση αυτή η υπερβολή δεν εκμηδενίζει μόνον, συχνά καταστρέφει.

Αν ο στόχος της προσπάθειας που περιγράφουμε στην προηγούμενη ενότητα είναι η απόρριψη της καθηλωτικής εικόνας της προσωπικότητας του , τώρα υπάρχει ο ίδιος μεγάλος κίνδυνος να καταλήξουμε στους αντίποδες.

Η λογική και κοινωνικά αποδεκτή εκτίμηση του εαυτού μας δεν μας δεσμεύει.

Αποκτούμε το δικαίωμα να δικαιολογούμε στον εαυτό μας και στους άλλους τις θέσεις μας ,τις αποφάσεις μας .

Μπορούμε ακόμη να επιμένουμε και να εφαρμόζουμε τις δημιουργικές εμπνεύσεις που δεν είναι κατανοητές και αποδεκτές από τους άλλους.

Σημαίνει ότι έχουμε έλλογο δικαίωμα ανεξαρτησίας , υλοποιώντας την κάθε πρωτοβουλία ,που ελπίζουμε ότι θα μας βελτιώσει.

ΣΥΜΠΛΕΓΜΑΤΑ :

Ανωτερότητας ή Κατωτερότητας

Προσωπική σας επιλογή.?

Η επιλογή με την πρώτη ανάγνωση δείχνει παιδαριώδης.

Η επιλογή είναι ξεκάθαρη μέσα σας, πριν ακόμη προλάβετε να ολοκληρώσετε την ανάγνωση του ερωτήματος.

“Το σύμπλεγμα **Ανωτερότητας**”.

Αυτή είναι η μόνη και αποκλειστική επιλογή.

Η σωστή ή λιγότερο σωστή επιλογή μένει να αποδειχθεί μέσα από τις σειρές του κειμένου που ακολουθεί .

Στα πλαίσια της καθημερινότητας μπορούμε να συνθέσουμε μέρος της προσωπικότητάς μας μελετώντας τις αντιδράσεις του διαπροσωπικού κοινωνικού και επαγγελματικού μας περιβάλλοντος.

* Επιλέγουμε και αναπτύσσουμε σχέσεις με άτομα που η συμπεριφορά τους μας τιμά ,μας δικαιώνει και είναι απαλλαγμένη από συμφέροντα.

* Η αναγνώριση και ο σεβασμός ως προαπαιτούμενο για την διατήρηση των σχέσεων, όταν δεν διακινούνται από υφέρπουσα υπερβολή ή λανθάνουσα σκοπιμότητα είναι αισιόδοξη διαπίστωση.

Η συμπεριφορά αυτή , σας κατατάσσει , στην κατηγορία των κοινωνικά υγιών ατόμων ,με διασφαλισμένη εξέλιξη.

Το υπόδειγμα συμπεριφοράς το οποίο εκπέμπετε ,δεσμεύει την υιοθέτηση του πρότυπου συμπεριφοράς με το οποίο επιβάλλεται να σας φέρονται .

Το κοινωνικό ατομικό status πρέπει να εμπνέει την βεβαιότητα ότι :

“Απολαμβάνω τον σεβασμό και την εκτίμηση αποκλειστικά και μόνο εξ αιτίας του ποιος είμαι και όχι για το τι έχω ή το πόσο επηρεάζω”.

Για να διατηρήσετε αυτό το κλίμα αποδοχής -σεβασμού δεν αρκεί ότι είστε “ καλός άνθρωπος ”,αλλά σημαντικό είναι να θεωρήσετε

ανθρώπινος.

Η διατήρηση της "ανέγγιχτης" εικόνας της προσωπικότητας απαιτεί Συσύμφεια προσπάθεια για να συνεχίσει να βελτιώνεται.

Στους χώρους δημόσιου ανταγωνισμού, τα δεδομένα συνεχώς διαφοροποιούνται εξ αιτίας της εισόδου των νέων, στην ηλικία, ατόμων. Οτιδήποτε παραμένει σταθερό για μεγάλα διαστήματα είναι εκτεθειμένο στον αναπόδραστο κίνδυνο της γήρανσης.

Τα πλέον ευάλωτα σε ακύρωση και στρέβλωση θετικά στοιχεία της προσωπικότητας, που προκαλεί το πέρασμα του χρόνου και οι ηλικιακές διαφοροποιήσεις της κοινωνίας δεν ξεπερνούν τα δώδεκα.

- Αρνητικά σχόλια για γνωστούς ανθρώπους που δεν έχετε συναντήσει ποτέ.
- Άρνηση πράξεων φιλαλληλίας.
- Παροχή κοινωνικής στοργής με υπεροπτικό τρόπο.
- Αποφυγή δημόσιας αναγνώρισης αισθημάτων ενοχής.
- Περιορισμός παλαιότερης ευκολίας απονομής επαίνου.
- Μη δημοσιοποίηση των αναγκών μας, για να μην εκληφθούν ως ανεπάρκεια διαχείρισης προβλημάτων.
- Δυσπιστία – αμφιβολίες – για την πραγματική αιτία που σας απευθύνουν δημόσια επαινετικά σχόλια.
- Μεγεθύνσεις, σε βαθμό σύγκρουσης, για θέματα άνευ σημασίας προκειμένου να μη θιγεί η "ορθογνωσία" σας.
- Εν κρυπτώ σύγκριση σας με άτομα του περιβάλλοντος [και όχι μόνο], από την οποία εξέρχεστε μόνιμα ηττημένος.
- Αυτοπεριορισμός και αναίτια απόρριψη μέχρι στέρησης των απλών μη υπερβολικής πολυτέλειας, απολαύσεων της ζωής.
- Αναβολή εξυπηρέτησης και ικανοποίησης την προσωπικών ψυχολογικών αναγκών.
- Το να αποφεύγετε την υλοποίηση των δικών σας στόχων επικαλούμενος θέματα [ανύπαρκτων] προβλημάτων υγείας.
- Εξωτερίκευση ανεξέλεγκτων αισθημάτων ζηλοφθονίας [φανταστικής]

Η προσπάθεια βελτιωμένης επανεκκίνησης της δημόσιας εικόνας βρίσκεται αντιμέτωπη με την αντίδραση της επανάληψης του παλαιού τρόπου σκέψης και συμπεριφοράς που σας είχε καταδικάσει σε κοινωνική αφάνεια και αρνητικότητα.

Εγκαταλείψτε άμεσα τα παλαιά πρότυπα ,για να μην γυρίσετε στον φαύλο κύκλο των ενοχών ,της αυτοκριτικής και της εκούσιας απόρριψης. Αρχίστε χρησιμοποιώντας τις θετικές διαβεβαιώσεις που σας απευθύνουν. Αποδεχθείτε την απόλαυση της αναγνώρισης των προσόντων σας και όσων θετικών την συνοδεύουν.

“Διδάξτε” με παραδείγματα συμπεριφοράς τον τρόπο με τον οποίο επιθυμείτε να σας αντιμετωπίζουν και να σας συμπεριφέρονται.

Παρακολουθείτε την διεθνή επικαιρότητα ,της ειδικότητάς σας ,ώστε να εξηγείτε το πώς και το γιατί, στον κύκλο σας από το να εντυπωσιάζεστε από τις πληροφορίες κάποιου τρίτου του χώρου σας.

Δεχθείτε με χαρά το κάθε “ευχαριστώ ή συγχαρητήρια ” που σας απευθύνουν και με την πρώτη ευκαιρία επιστρέψτε τα γενναιόδωρα. Ιδιαίτερα επικίνδυνη συμπεριφορά, ικανή να καταστρέφει σταδιακά τις νέες προσπάθειες σας είναι αυτή της Ψευδό μετριοφροσύνης.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΝΕΩΝ ΕΝΟΧΩΝ ή ΕΜΜΕΣΗ ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ

Πολλές φορές σε μια σύγκρουση παρατηρείται το φαινόμενο: ο ένας απο τους δύο να προσπαθεί να δημιουργήσει ενοχές στον άλλον.

Τα αίτια που οδηγούν σε μια τέτοια συμπεριφορά είναι διάφορα.

Μια περίπτωση είναι όταν ο στόχος του ενός είναι να μειώσει τον άλλον και να του επιβάλει την υπεροχή του.

Μια άλλη περίπτωση είναι όταν ο ίδιος αισθάνεται ότι ο άλλος δεν ασχολείται αρκετά μαζί του και θεωρεί τον εαυτό του παραμελημένο, χωρίς βέβαια να έχει το θάρρος ή να θέλει να το εκφράσει άμεσα.

Μια τρίτη περίπτωση στην οποία καταφεύγουν είναι όταν, χωρίς να το θέλουν ή να μπορούν να το εκφράσουν άμεσα, επισημαίνουν στον άλλον ότι θα έπρεπε να είναι υπόχρεος για όσα έκαναν για αυτόν.

Συνήθως αυτές οι συμπεριφορές ενισχύονται από μη λεκτικές εκφράσεις όπως για παράδειγμα διαβάζει μια εφημερίδα, αφήνει τον άλλον και φεύγει, κλείνει το τηλέφωνο πριν αποχαιρετιστούν ή ασχολείται με διάφορα πράγματα.

Επίσης σε αρκετές περιπτώσεις, “παίζει” ενσυνείδητα τον ενοχλημένο και κατηγορεί τον ίδιο του τον εαυτό.

Σ’ αυτές τις περιπτώσεις η συζήτηση για την επίλυση της διαφοράς διακόπτεται.

Η φυγή από το “πεδίο της αντιπαράθεσης”, δηλαδή η “απόσυρση” από την συζήτηση έμμεσα δηλώνει την κατηγορία στον άλλον ότι διέπραξε αδικία. Έτσι ασκείται πίεση και δημιουργία ενοχών για απαξίωση.

Πρόκειται για ένα παιχνίδι έμμεσης διαχείρισης της οργής ή της απογοήτευσης του άλλου με όπλο την ψυχραιμία *ερπετού* και την συνεχή εναλλαγή των συνθηκών λογικής του πεδίου της σύγκρουσης.

(Η ύπαρξη υποκριτικών δεξιοτήτων από μέρους του πρωταγωνιστή αποβαίνει ιδιαίτερα αποτελεσματική) Η χάλκευση νέων εχθρών προσφέρει μορφή (αν) έντιμης υποχώρησης .

ΑΝΑΤΡΟΦΟΔΟΤΗΣΗ

Σύμφωνα με τις απόψεις της κοινωνικής ψυχολογίας ,*ανατροφοδότηση* είναι κάθε είδους μήνυμα , πληροφορία, απάντηση ,σχόλιο που λαμβάνει κάποιος για την συμπεριφορά του ή τον τρόπο δράσης η οποία δρα είτε ενθαρρυντικά είτε αποθαρρυντικά. Αναμφίβολα η ανατροφοδότηση αποτελεί βασικό παράγοντα επίλυσης προβλημάτων

Ο χρόνος και ο τρόπος με τον οποίο γίνεται η ανατροφοδότηση είναι καθοριστικός.

Δεν θα μπορούσε να θεωρηθεί “έξυπνο” παράδειγμα αν σε μια φιλονικία για ένα βασικό θέμα “φύγαμε ” από το θέμα και ζητούσαμε από τον συνομιλητή μας να συζητήσουμε για κάτι άλλο που μας απασχολεί εδώ και αρκετό καιρό και εμπλέκεται άμεσα και εκείνος .

Από μας εξαρτάται κατά πόσο θα πρέπει να δώσουμε ανατροφοδότηση πότε και με ποιόν τρόπο .

Η επιλογή του χρόνου και ο τρόπος εκδήλωσης αποτελεί προσωπική υπόθεση του καθενός μας.

Είναι βέβαιο ότι η “**μετάθεση**” της ανατροφοδότησης για ένα επόμενο χρονικό σημείο ,θα βοηθήσει στο να προχωρήσει η συζήτηση -εμπλοκή, ανεξάρτητα αν θα λυθεί ή όχι η διαφωνία στο θέμα που απασχολεί εκείνη τη στιγμή.

Σε ένα διάλογο όπου κυριαρχεί έντονα το στοιχείο της διαφωνίας-φιλονικίας είναι επόμενο ότι στον διάλογο αυτό θα προβάλλονται όλα εκείνα τα στοιχεία τα οποία χαρακτηρίζονται ως “ αρνητικά” σε ένα διάλογο. Ως ρυθμιστικός παράγων σε παρόμοιες περιπτώσεις η άντληση λύσεων από τους μηχανισμούς της *ανατροφοδότησης* ενδεχομένως να αποδειχθεί αποτελεσματικός.

ΑΓΝΟΗΣΗ
Η ΠΙΚΡΗ ΕΠΙΓΕΥΣΗ
ΤΗΣ ΑΔΙΑΦΟΡΙΑΣ

Μπορούμε αλήθεια να διαφωνούμε με κάποιον όταν τον αγνοούμε?
Ακόμη και όταν αντιδρούμε με φυγή ή σιωπή δηλώνουμε με σαφήνεια μορφή διαφωνίας.

Η σιωπηρή αντίδραση σε μια διαφωνία αφήνει αιχμές για πολλά ερωτήματα.

Σημαίνει για παράδειγμα ή σιωπή, ή αποδοχή ή απόρριψη .

Βρίσκεται σε στάση αναμονής προσδοκώντας από μας περισσότερες διευκρινήσεις ή θεωρεί ότι πρέπει να τον προ(σ)καλέσουμε για να μιλήσει?

Η σιωπή δεν είναι μονοδιάστατη.

Είναι μια πολυδιάστατη κατάσταση η οποία επιδέχεται πολλές ερμηνείες.

Γι αυτό καλό είναι να δοθούν οι απαραίτητες ερμηνείες για τα αίτια της σιωπής.

Η σιωπή δεν σημαίνει ούτε αποδοχή ούτε απόρριψη προτάσεων για την επίλυση υπάρχοντος προβλήματος. Μπορεί να σημαίνει ακραία περιφρόνηση ή ακόμη μίσος . Στην καλύτερη προσφέρεται για μετάθεση του χρόνου της διαφωνίας.

Πολλές φορές αυτή η αναβολή του χρόνου της διαφωνίας είναι αποτέλεσμα του φόβου από τον οποίο διακατέχεται ο συνομιλητής μας ή γίνεται προς χάρη διατήρησης κλίματος ομαλότητας .

Όμως αυτή η “ομαλότητα” σε καμιά περίπτωση δεν επιδιώκεται διότι η διάθεση μας δεν ήταν η αρμόζουσα και η συμπεριφορά μας θα ήταν τέτοια που στην ουσία θα αποτελούσε είδος “ τιμωρίας” για τον άλλον.

Ο άλλος ενδεχομένως να μη γνωρίζει ή έχει απλά έχει ξεχάσει πλέον την αιτία της διαφοράς και την εξ αυτής αγνόησή.

Τα αποτελέσματα μιας τέτοιας συμπεριφοράς είναι η σταδιακή απομάκρυνση, αποξένωση του ενός από τον άλλον που μπορεί να φθάσει από την διακοπή επικοινωνίας μέχρι την νομική αντιδικία .

Σε μια διαφωνία οικονομικού ή θέματος διαχείρισης εξουσίας πρέπει να ληφθούν υπόψη αρκετοί παράγοντες.

Βασικό στοιχείο είναι αν υπάρχει σχέση εξουσίας μεταξύ των συνομιλητών, αν ο ένας από τους δύο έχει διάθεση για μια ανοιχτή διαφωνία, αν γνωρίζει επακριβώς που βρίσκεται η διαφωνία, αν υπάρχει γενικά μια απροσδιόριστη δυσαρέσκεια κ. α.

Όλα αυτά αποτελούν συνήθως έμμεσα μηνύματα και τις πρώτες ενδείξεις ότι υπάρχει κάποια διαφωνία χωρίς ωστόσο να είναι κανείς σίγουρος ποια είναι η πραγματική διαφωνία.

Για να λυθεί η διαφορά θα πρέπει οι συμμετέχοντες αργά ή γρήγορα να συζητήσουν για αυτό.

Αν οι διαφωνούντες, προς αποφυγή μιας επικείμενης σύγκρουσης παραμείνουν στην έμμεση και όχι ανοιχτή διαφωνία, τότε υπάρχει κίνδυνος να υπάρξει μια εσωτερική αποστασιοποίηση του ενός από τον άλλον, οι διάλογοι και οι συζητήσεις να αποκτήσουν τυπικό και επιφανειακό χαρακτήρα, να υπάρξει ένα είδος “ εσωτερικής απόσυρσης (απομάκρυνσης), ή να μην υπάρχει η διάθεση για σχέσεις και να αναπτυχθούν αρνητικά συναισθήματα.

ΒΕΛΟΥΔΙΝΗ ΚΡΙΤΙΚΗ

Ενδεχομένως κάποιοι από τους αναγνώστες να θεωρήσουν αδόκιμο ότι η κριτική κατατάσσεται σε έμμεση μορφή διαφωνίας.

Στην καθημερινή πρακτική ή άσκηση κριτικής είναι εκείνη που δίνει την αφορμή μια *διαφορά* να ανακοινωθεί με άμεσο και ευθύ τρόπο στον συνομιλητή.

Συνήθως όμως, όταν ασκείται κριτική πίσω από αυτή κρύβεται μια διαφωνία σχετικά με τις προσωπικές επιθυμίες, αξίες και κανόνες εκείνου που ασκεί την κριτική.

Η κριτική καλύπτει το γεγονός ότι το πρόβλημα δεν το έχει εκείνος που δέχεται την κριτική αλλά αυτός που την ασκεί.

"Έτσι "προς τα έξω" εμφανίζεται μια διαφορετική και διαστρεβλωμένη πραγματικότητα ,χωρίς να γίνονται εμφανή τα πραγματικά αίτια της διαφωνίας-φιλονικίας.

Επομένως το πρώτο βήμα που πρέπει να γίνει σε τέτοιας προέλευσης δυστοπίες είναι να ακούει κανείς πρώτα την κριτική που του ασκείται πολύ προσεκτικά.

Να αποφασίσει αν η κριτική είναι δίκαιη ή άδικη και μετά να θέσει το πραγματικό θέμα της διαφωνίας προς συζήτηση καθώς επίσης και τις προσδοκίες του συνομιλητή, ώστε η διαφωνία ,αν πράγματι υπάρχει, να περιοριστεί στις πραγματικές ή ενδεχομένως και λανθασμένες διαφορές απόψεων, αντιλήψεων και προσδοκιών.

ΑΠΟΨΕΙΣ

ΑΝΤΙΠΑΡΑΘΕΣΕΙΣ

Σε κλασικές αντιπαραθετικές συζητήσεις, η νίκη τιμά όχι πάντοτε τα καλύτερα δομημένα επιχειρήματα (ασφαλώς και αυτά), αλλά πολύ περισσότερο επηρεάζεται από τον τρόπο παρουσίασης των *ελπιδοφόρων* επιχειρημάτων.

Θα προσπαθήσω να παρουσιάσω επιλεγμένες καθημερινές μορφές παρουσίασης απόψεων, θέσεων, πεποιθήσεων σε αντιπαραθετικές συζητήσεις.

1. Ανακοίνωση γεγονότων με δραματικό τρόπο ή σε διαφορετική περίσταση θριαμβικό.

Σύνδρομες εκδοχές : Αποδυνάμωση – Αμφισβήτηση – Διάψευση.

2. Αναφορά σε αυθεντίες (στήριξη σε προσωπικότητες)

3. Χρησιμοποίηση συγκρίσεων.

4. Δυο πλευρές ενός θέματος (δύο διαφορετικές εκδοχές του ίδιου ακριβώς θέματος).

Σύνδρομες εκδοχές. “Ναι μεναλλά”.

“Αν και Αλλά” (ο φόβος της επίθεσης).

Λάθη από την πλευρά του ομιλητή – Λάθη από την πλευρά του ακροατή.

Υπεκφυγές (εκτροπές, παρεκκλίσεις) και γενικότητες.

5. Ερωτήσεις για τις ερωτήσεις – *Ερωτήσεις* όχι ως ερωτήσεις με σκοπό την πληροφόρηση ,αλλά την έμμεση υποβολή αντιρρήσεων .

6. Αμφισβήτηση (*ουσιαστική απόρριψη*) τόσο του περιεχομένου ως και του τρόπου υποβολής των ερωτήσεων.

7. Τεχνική σταδιακής απομόνωσης

8. Προσωποποίηση του θέματος

9. Κατηγορίες – *συγγνώμες* άνευ περιεχομένου.

Ο

ΦΟΒΟΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΣΥΝΘΛΙΒΕΙ ΤΑ ΟΡΑΜΑΤΑ

Η δυναμικότητα της ψυχικής ρώμης όταν συντονίζεται με τις δημιουργικές δεξιότητες της επιχειρηματικής δράσης επιτυγχάνει εντυπωσιακά οικονομικά αποτελέσματα.

Ο επαγγελματικός ανταγωνισμός δεν πρέπει να ακυρώνει προγραμματισμούς σχεδιασμένους για μεγάλη αλλά όχι 100% εξασφαλισμένη επιτυχία.

Η κάθε πρωτοβουλία συναντά διαφορετικά είδη ανταγωνισμού.

Οι απόπειρες ανάλυσης και πρόβλεψης των αρνητικών επιδράσεων των ανταγωνιστών ,ενώ στη πραγματικότητα έχει μάλλον μηδενική για αξία δημιουργεί αρνητική ψυχολογία περιορίζοντας την ζωτική δυναμική για την επιτυχή ολοκλήρωση της προσπάθειας.

Ο αρχικός ανταγωνισμός δεν αντιδρά ως ανόργανος στόχος, μεταβάλλεται συνεχώς για να αντιμετωπίσει τις δράσεις του δικού του ανταγωνισμού- στον οποίο περιλαμβάνεστε και εσείς.

Αγνοείτε το γεγονός ότι δεν μπορείτε να τον ελέγξετε.

Η επιτυχής έκβαση ορίζεται από την δυναμική της επιμονής και την ευρηματικότητα .

Το κέντρο της δραστηριότητας, στα πρώτα θεμελιώδη στάδια ,επιβάλλεται να επικεντρώνεται αποκλειστικά και μόνο σε ένα στόχο.

Στο στάδιο δημιουργία μιας νέας επιχειρηματικής πλατφόρμας καμία προσπάθεια δεν θα πρέπει να χαρακτηρίζεται ως υπερβολική .

Η παθολογική αντιπαλότητα του ανταγωνισμού αποπροσανατολίζει , επηρεάζει και τελικά νοθεύει την αυθεντικότητα της επιχειρηματικής σας έμπνευσης.

Ο κίνδυνος να καμφθείτε με αποτέλεσμα να αναβάλλετε και να ακυρώσετε τελικά την προσπάθεια σας ,είναι καλά κρυμμένος στις πρώτες αμφιβολίες , που θα έρθουν στην σκέψη σας.

Κρατήστε λοιπόν στην μνήμη σας τη λαϊκή φράση :
Όταν θέλεις, βρίσκεις Λύση ! Όταν φοβηθείς ,βρίσκεις δικαιολογίες "
Αυτό υποστήριζαν οι Έλληνες μεγαλοεπιχειρηματίες του Πόντου και της Ρωσίας επί τουρκοκρατίας.

Οι Ρωμαίοι είχαν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι : Fortuna fortes metuit, ignaros permit.

(Σε ελεύθερη μετάφραση θα μπορούσε να αποδοθεί :

Η τύχη τους γενναίους τους φοβάται ,τους δειλούς απλά τους περιφρονεί.

Αν διαθέτετε την ικανότητα της συνθετικής καινοτόμου σκέψης προσδιορίστε από το πρώτο βήμα τους κανόνες της νέας επιχειρηματικής προσπάθειας.

Αν δεν την διαθέτετε "αγοράστε" την .

Αν πάλι και αυτό είναι δύσκολο ή ακριβό για τις οικονομικές δυνατότητες σας , τότε δοκιμάστε να μελετήστε **αντίστροφα** τους επιτυχείς κανόνες του ανταγωνιστή.

Δεν έχει εντοπιστεί στατιστικά , επιτυχημένη επιχειρηματικά επιχείρηση που να μην έχει κρυφά λάθη και υπεραισιόδοξες εκτιμήσεις.

Κανείς δεν νίκησε αυτόν που ορίζει τους κανόνες του παιχνιδιού.
Η νίκη μέσα στα χρόνια εγκαταλείπει τον επιτυχημένο game player για να τιμήσει τον νέο ,τον game changer.

Επαναπροσδιορίζετε τους κανόνες κεφαλαιοποιώντας κάθε φορά στα αδύνατα σημεία των κανόνων λειτουργίας του ανταγωνισμού.

Εκεί είναι κρυμμένη η δική του ήττα και η δική σας επιτυχία..

Κάντε το πιστεύω σας:

Η κάθε μεγάλη επιτυχία κρύβει στον πυρήνα της την αποτυχία που θα την καταστρέψει ,όταν έρθει το πλήρωμα του χρόνου.

Μην χτίζετε επιχειρηματικά όνειρα εξαρτημένα από σχέδια και πρότυπα που δεν είναι δική σας έμπνευσης .

Αν ατυχώς επιλέξετε την μέθοδο του copy paste,ως αντιγραφείας θα έχετε την τύχη που αρμόζει σε ταπεινούς αντιγραφείς .
Μη δίνετε σημασία στο τι, και πως το κάνουν, οι μελλοντικοί σας ανταγωνιστές.

Αν η διαπίστωση ότι υπάρχει λειτουργική ανάγκη για το συγκεκριμένο προϊόν ή παροχή υπηρεσιών με τα οποία σκοπεύετε να ασχοληθείτε είναι ασφαλής, ξεκινήστε ανεξάρτητα από τον βαθμό ανησυχίας που ενδεχομένως να σα διακατέχει.
Συχνά τολμηρές και επιτυχημένες αποφάσεις είναι **υγιείς αντιδράσεις μεγάλου φόβου** .(κάτι αντίστοιχό έχει συμβεί συχνά και με τους ήρωες που θαυμάζουμε).

Οι κοινωνικοί δημαγωγοί συνιστούν ,ανευθρίαστα ,να αποφεύγετε το **ΟΧΙ** στις σχέσεις σας .

Προτείνουν το **ΝΑΙ** που συνοδεύεται από ένα διστακτικό **ΑΛΛΑ**.
Το οποίο στην συνέχεια δεν θα έχει καμία σχέση με το αρχικό **ΝΑΙ** μια και στην πραγματικότητα είναι πεντακάθαρο **ΟΧΙ**.

Είναι πολύ ευκολότερο να απαντάς με ένα **ΝΑΙ** για να ικανοποιήσεις τον εγωισμό και τις δημιουργικές φαντασιώσεις των συνεργατών ,είναι όμως πολλαπλάσια δυσκολότερο να διαχειριστείτε με επιτυχία τον όγκο των θεμάτων που πρέπει να γίνουν ως αποτέλεσμα όσων **ΝΑΙ** επιπόλαια δηλώσατε.

Η αποτρεπτική δύναμη του **ΟΧΙ -ακόμη** σας προσφέρει την απαραίτητη άνεση χρόνου να εκτιμήσετε σωστά μια πρόταση ή μια ιδέα.

Η στατιστική (τηρουμένων των επιφυλάξεων που συνοδεύουν αυτή την επιστήμη)έχει αποδείξει ότι οι φορές που τα **ΟΧΙ** σε φέρνουν σε δύσκολη θέση είναι 32 φορές λιγότερες από τα τις δυστοπίες που προκαλούν τα **ΝΑΙ**.

Είναι γεγονός ότι ένα **ΟΧΙ** προκαλεί συγκρούσεις ,αντεγκλήσεις ,απογοητεύσεις ακόμα και αποχωρήσεις.

Όλα αυτά όμως συμβαίνουν στην αρχή, πριν αρχίσει οτιδήποτε, πριν ακόμη ληφθούν άστοχες -βεβιασμένες αποφάσεις και προκαλέσουν οικονομικές επιπτώσεις.

Η αποτυχία αποτέλεσμα του επιπόλαιο **ΝΑΙ** , οδηγεί το σύστημα σε αρνητικές ,μη ανατάξιμες λύσεις , με καταστρεπτικό αποτέλεσμα .

Οι διαπροσωπικές συγκρούσεις είναι μεν οχληρές, αλλά η δυσφορία που προκαλούν είναι χρονικά περιορισμένη, και σας απαλλάσσει άμεσα από μελλοντικά προβλήματα

Σ' αυτό το σημείο είναι χρήσιμο να διακρίνουμε το περιεχόμενο του τι λέμε από τον τρόπο που το εκφράζουμε.

Το κάθε **ΟΧΙ** προκαλεί αρνητισμό στον υπέρτατο βαθμό.

Είναι άστοχο λοιπόν να εκφέρεστε με τρόπο όχι ευγενικό.

Η ειλικρίνεια σας κινούμενη μέσα στα πλαίσια της λογικής δεν είναι υποτιμητική , ούτε μπορεί να εκληφθεί ως προσβλητική.

Αποφεύγετε να δίνετε απαντήσεις, υπό τύπον εξηγήσεων- δικαιολογιών, απλά και μόνον γιατί το απαιτεί ο συνομιλητής .

Δώστε από την αρχή να καταλάβουν ότι, ενώ έχουν το δικαίωμα να κάνουν οποιαδήποτε ,συνδεδεμένη με το θέμα ερώτηση ,δεν αποτελεί δική σας υποχρέωση να τους δώσετε *“τις απαντήσεις που τους ικανοποιούν”* .

Εσείς είσατε ο άρχων του παιχνιδιού και τα πράγματα θα γίνονται όπως εσείς το αποφασίζετε.

Τελεία και παύλα.

ΤΩΝ ΕΠΑΙΝΩΝ Η ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΕΚΘΕΤΕΙ ΣΕ ΚΑΤΑΚΡΙΣΕΙΣ

Όταν τα εγκώμια τα μοιράζεστε με το περιβάλλον ,αυτόματα αποκτάτε και δημόσια εκτίμηση.

Με το να αποδέχεστε τις κατηγορίες που μόνιμα συνοδεύουν την δόξα της διάκρισης που σας απένειμαν δεν είναι λάθος , είναι περισσότερο από σωστό, είναι κλασική μορφή τακτικισμού.

Αναλαμβάνοντας δημόσια, μέσα στις ευχαριστίες , την συνολική ευθύνη μικρών και μεγάλων αστοχιών , ενεργοποιείται μηχανισμός συλλογικής ευθύνης.

Η εξέλιξη αυτή σας απαλλάσσει ,στα πλαίσια της ομαδικής συν ευθύνης από το βάρος των όποιων αστοχιών εκ του ασφαλούς θα επακολουθήσουν.

Όταν εκφράζετε και ενσταλάσσεται την αυτοπεποίθηση σας στην ομάδα μεγιστοποιείται το όφελος της επιτυχίας που στο τέλος της προσπάθειας θα φέρει το όνομά σας.

Κάθε νόμισμα έχει πάντα δύο πλευρές, και αυτό ισχύει για την δόξα και τους επαίνους των επιτυχιών.

Το ότι ως ηγέτης απολαμβάνετε το λαμπρότερο μέρος της δόξας ,δεν σας προφυλάσσει από την αρνητική κριτική που θα προτάξουν οι αντίπαλοι, όταν κατακαθίσει ο ενθουσιασμός της επιτυχίας.

Εάν την στιγμή της τελικής κρίσεως , απαράβατος επίλογος κάθε διαδικασίας επαίνου ,τα πράγματα κακοφορμίσουν, μην αιφνιδιαστείτε.

Η ηγετική σας πλέον αναγνώριση σας επιβάλλει [επιτρέπει] να διαφυλάξετε το κοινό συμφέρον, που συνήθως συμπίπτει με το ατομικό σας.

Υποστηρίξτε την αντίθετη άποψη.

Χωρίς να απευθύνεται κατηγορίες σε πρώην συνεργάτες .

Με κανέναν τρόπο , δεν προσωποποιείται τον ένοχο.

Κάντε χρήση της τεχνικής των αμφίσημων δηλώσεων – αυτών που προσφέρουν με λογικοφανείς συλλογισμούς,την βεβαιότητα ότι κινείστε εντός του πλαισίου (του “ δικού ” τους **δικαίου**) .

Η χρησιμοποίηση σε "κλειστή" συνάντηση του "κυλιόμενου αδύναμου κρίκου" παρέχει την δυνατότητα στον ηγέτη της ταυτοποίησης συνεχώς διαφορετικών "αδύναμων κρικών-ενόχων".

Σε επόμενο στάδιο αντιπαρέχετε τις όποιες δικαιολογίες-εξηγήσεις και επικεντρώνεστε σε παραινέσεις -*αυστηρού έως και απειλητικού τύπου*- για βελτίωση.

Η ψυχικά τιμωρητική ποινή που επιβάλλετε κλείνει με την υπόμνηση :

"Το επόμενο λάθος είναι το χάος, για τον καθένα (από εσάς!) χωριστά."

Οι οδηγίες μέχρις εδώ λειτουργούν αποτελεσματικά για διακριτές προσωπικότητες που ηγούνται .

Είναι έργο του ηγέτη να αναπτύσσει συνεχώς την δημιουργική δυναμική των στελεχών του.

Ταυτόχρονα οφείλει να αναζητά και να δοκιμάζει νέα πρόσωπα, κυρίως νέα με "κρυμμένα" ταλέντα καινοτόμου δημιουργίας.

Ερωτήσεις ,παραινετικής στόχευσης πρέπει να υποδαυλίζουν ακατάπαυστα τα ενεργά μέλη της ομάδας,"

Ερωτήσεις του τύπου :Τι διαφορετικό μπορείς να δημιουργήσεις, έχεις κάτι στο μυαλό σου που θα σε αναδείξει μέσα από την δουλεία σου,

"Πιστεύεις ότι μπορείς να αποδώσεις καλύτερα ,βελτιώνοντας την θέση σου από άλλο πόστο, ?

Πιο είναι αυτό και πώς θα το βελτιώσεις, έχεις κοστολογήσει την δαπάνη?

Οι δημόσιες φιλοφρονήσεις ενεργοποιούν την άμιλλα μεταξύ των στελεχών.

Συνθέστε κώδικες αξιολόγησης, ευρέως φάσματος , ώστε να λειτουργήσουν ως στηρίγματα βελτίωσης της ομάδας ως σύνολο.

Σε τακτά διαστήματα με άυλο, άλλα και με εμπράγματο τρόπο αποδείξτε την εμπιστοσύνη που έχετε στις δεξιότητές τους.

Μην παραλείπετε ποτέ την “**επιβράβευση του τσουκερίνου**” του μικρού κύβου ζάχαρη που δίνουν στο τσίρκο στα άλογα μόλις εκτελέσουν σωστά το νούμερο τους.

Ο ηγέτης που θα χαράξει την δική του πορεία πρέπει να έχει συνεχή συμμετοχή σε όλες τα σημαντικά στάδια της ομαδικής προσπάθειας . Η εμπειρία του να ακούτε προσεκτικά και να ερμηνεύετε τα πραγματικά μηνύματα των όσων εκπέμπονται από τα διάφορα τμήματα της προσπάθειας δεν απαιτεί μόνο προσήλωση και συνεχή ανάλυση των συντελεστών αλλά και ενεργοποίηση μηχανισμών μεγιστοποίησης των δυνατοτήτων που προκύπτουν .

Απαιτείται επιπλέον επικεντρωμένη αφοσίωση, θρησκευτικού τύπου πίστη, εξασκημένη ευφυΐα και “εσωτερική πληροφόρηση” από αξιόπιστους συνεργάτες τοποθετημένους σε σημαντικά πόστα.

Η μέθοδος δεν εξασφαλίζει πάντοτε πλήρη επιτυχία, διότι συχνά οι καταστάσεις είναι περίπλοκες και οι αστάθμητοι άγνωστοι .

Η σαφήνεια των στόχων, ή διαύγεια της σκέψης ,η πνευματική καινοτομία άμεσης υλοποίησης και η ακρίβεια των λόγων είναι οι υποστηρικτικοί άξονες της επιτυχίας με κωδικό ENAPΓΕΙΑ

Η υστεροφημία από μια επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα αποτελεί το σημαντικότερο επαγγελματικό κεφάλαιο.

Πρέπει να καταστεί αντιληπτό ότι η σφαιρική αναγνώριση του επιχειρηματικού ηγέτη έγκειται στην ποιότητα της αύρας δημιουργίας που εκπέμπει .

Η ανάπτυξη δημιουργικού ζήλου στους διαδόχους ώστε να συνεχίσουν την επιχειρηματική δυναμική του ηγέτη τους ,ως μέτρο σύγκρισης των δικών τους επιδόσεων , έχει κυρίαρχη θέση μέσα στα οράματα του.

Σε διαπροσωπικό επίπεδο η σημαντικότερη αμοιβή του αποχωρούντος ηγέτη δεν περιορίζεται σε ένα μπόνους μια συγχαρητήρια επιστολή ένα εταιρικό πάρτι και κατά τα πρότυπα “παλαιάς κοπής” ένα χρυσό ρολόι.

Η ύπαρξη ενός πυρήνα ταλαντούχων μάνατζερς μπροστά ,από την εποχή τους ,οι οποίοι "ανθίζουν" διοικητικά μέσα από τους σπόρους ηγεσίας που τους μπόλιασε ο ηγέτης -μέντορας είναι πλέον έτοιμοι να λειτουργήσουν ως μηχανισμοί μεγιστοποίησης του ποιοτικού οικονομικού αποτελέσματος ,με το οποίο θα ασχοληθούν.

Δεχόμενοι ότι με σχέσεις εμπιστοσύνης μπορεί να αποβεί αποτελεσματική η **επικοινωνία** ,αυτόματα προκύπτει η διττή - δυνατότητα -υποχρέωση να αναπτύσσουμε αξιόπιστες αιτίες υποκίνησης της ποιοτικής δημιουργικότητας των στελεχών που μας περιβάλλουν . Για τον ηγέτη η αποτυχία της επικοινωνιακής του στρατηγικής είναι από τα πιο συχνά ατοπήματα.

Η διασπορά της θετικής επικοινωνίας έχει υπερκεράσει την τελευταία πενταετία την αποκλειστική εφαρμογή της από τον κάθε τύπου ηγέτη. Όλο και περισσότερα στελέχη επιχειρήσεων έχοντας ήδη κατανοήσει, μέσα από προσωπικές εμπειρίες , την αποτελεσματικότητα της θετικής επικοινωνίας την έχουν καθιερώσει ως σταθερή εφαρμογή βελτιώνοντας την υποκίνηση των συνεργατών τους.

Η θετική επικοινωνία είναι στην πραγματικότητα ένα σύνθετο κοινωνικό- ψυχολογικό επίτευγμα.

Παρά το γεγονός ότι κάθε κίνηση ,ομιλία ,συμπεριφορά ,από την παιδική μας ηλικία ανήκει στα επικοινωνιακά πεπραγμένα.

Το φαινόμενο αποδίδεται από τους ειδικούς αναλυτές , στην εσωτερική ανάγκη του ατόμου να αντιλαμβάνεται την υποθετική υπεροχή του έναντι των τρίτων ασκώντας κρητική και υποδεικνύοντας ορθές λύσεις.

Η συμπεριφορά αυτή αποκλείει την καλή επικοινωνία.

Η δήθεν "μυστική" συνταγή ικανοποιητικής επικοινωνίας είναι απλούστερη, αποτελεσματική και σχηματίζει ένα ελπιδοφόρο φωτεινό μέλλον : Απλά επιδείξτε, τα όποια ηγετικά προσόντα διαθέτετε με την παροχή βελτιωτικών συμβουλών ,αντί επικριτικών σχολίων. Δεχθείτε προσωρινά ,την αστοχία του συγκρινόμενου, και δείξτε του τον τρόπο να το βελτιώσει περιορίζοντας την ζημία, αντί της προσβολής της απόρριψης .

Η βαθιά ρήξη προκαλεί στην επικοινωνία οριστική απόρριψη μελλοντικής συνέργειας ,με αποτέλεσμα να χαθεί τελειώς η δυνατότητα της έστω και μερικής αποκατάστασης της αστοχίας.

Ο Μέντορας με τον ήπιο διδακτισμό και την κατανόηση των αιτιών μιας αστοχίας ,δημιουργεί θετικό περιβάλλον επικοινωνίας .

Σε αντίθεση , ο επικριτικός ψευδοηγέτης με την ανάγκη επιβεβαίωσης της ισχύος του με κακόβουλες επικρίσεις , παράγει στάχτες , από αυτές που δεν φέρουν μέσα τους τον σπόρο του μυθολογικού Φοίνικα.

Αποκλείουν την μελλοντική δημιουργία ενός περιβάλλοντος δεκτικού στην θετική παραγωγική επικοινωνία.

Παρά το γεγονός, ότι η θετική επικοινωνία είναι ρυθμιστικός παράγων επιτυχίας , δεν είναι αρκετή .

Η επόμενη σημαντική προσπάθεια επικεντρώνεται στην **σύνδρομή της υποκίνησης**.

Είναι επιπόλαια και επαγγελματικά επικίνδυνη η υπερτιμημένη άποψη ότι η ουσιαστικά δημιουργική υποκίνηση προκαλείται είτε από την οικονομική ικανοποίηση ή την απειλή απόλυσης.

Ενώ ο τρόμος λειτουργεί με τρόπο που προς ομοιάζει με εκείνο της βαθιάς κατάψυξης, το αίσθημα του φόβου είναι δημιουργικό.

Στην αρχαία Ελλάδα ενώ δεν υπήρξε ούτε ένα ιερόν του τρόμου, υπήρχαν όμως ιερά του φόβου .

Ο φόβος είναι δημιουργικός, αποδεσμεύει δυναμικές ,δεξιότητες και εμπνεύσεις για να ξεπεράσει την αιτία που τον προκαλεί.

Ο φόβος της απόλυσης δεν προκαλεί το σύνδρομο

της υποκίνησης , αυτό που συχνά προκαλεί είναι ,η υποβολή παραίτησης υπέρ ενός νέου επαγγελματικού πόστου .

Η αποτελεσματική δύναμη της ομάδας δημιουργεί εντυπωσιακά αποτελέσματα όταν λειτουργεί μέσα σε ένα κοινό στόχο -όραμα του τύπου **“ κανείς δεν κερδίζει ,αν δεν κερδίσει η ομάδα ”**.

Η δημιουργική ομάδα της επιτυχίας ,δεν έχει καμία σχέση με τις κάθε είδους ομαδοποιήσεις που αποπειρώνται ,μόνιμα ανεπιτυχώς ,βιαστικοί πολιτικοί δημαγωγοί .

Επιταχυντής δημιουργίας της ομάδας είναι η διαφύλαξη της ατομικότητας των μελών.

Το μερίδιο επιτυχίας που ανήκει στον "ηγέτη" προέρχεται από την έγκαιρη αναγνώριση και χρησιμοποίηση των διακριτών δεξιοτήτων των μελών της ομάδας.

Στο έργο της ανάδειξης εκ μέρους του "ηγέτη" του κάθε μέλους, πέρα της ανακάλυψης των θετικών στοιχείων, είναι και ο εντοπισμός των "αδύνατων σημείων" όπως είναι ο φόβος, η συστολή, οι συγκεχυμένες ελπίδες, η χαμηλή αυτοπεποίθηση και άλλα πολλά, από τα οποία ελάχιστοι είναι απαλλαγμένοι.

Αγνοήστε τον ανεπαρκή, μέχρις ότου γίνει σαφής η πραγματική αιτία και όχι οι αφορμές της υστέρησης και μεταχειριστείτε τον όπως πρέπει.

Κάποιοι είναι πιο επιδεκτικοί στην ευγένεια και την πειθώ της ενθάρρυνσης, άλλοι λειτουργούν καλύτερα με αυστηρές υποδείξεις ή βάζοντάς τους τις φωνές και οι πλέον σύνθετοι ανταποκρίνονται σε τεχνικές που συνδέουν την αποδοχή των συμβουλών με τεχνικές προερχόμενες από την "θεωρία της ήπιας δύναμης" και της "Βελούδινης σκληρότητας" [velvet aggressiveness]

Το υπερεκτιμημένο *δέλεαρ* της οικονομικής ικανοποίησης ως μοχλός συνδρομής της υποκίνησης έχει περιορισμένη χρονική διάρκεια.

Πρώτον εάν καταβάλετε υψηλότερες αμοιβές από ότι αξίζουν ή αποδίδουν, σύντομα θα οδηγηθείτε σε οικονομικά αρνητικό αποτέλεσμα.

Αυτή είναι η αρνητική εκδοχή η οποία πλήττει εσάς.

Από την πλευρά των υψηλόβαθμων στελεχών για να διατηρηθεί ενεργός η λειτουργία της δημιουργικής υποκίνησης τους, σε προβλέψιμα σύντομο χρόνο θα προκύψουν αιτήματα περαιτέρω αυξήσεων "δικαίωσης".

Προς επίρρωση του αρχαίου ρητού "Ουκ έστιν κορεσμός περί τον πλούτο" ή το Λατινικό : *Auri sacra fames* : [σε ελεύθερη απόδοση]

Η επάρατη λαιμαργία του πλούτου.

Οι συνεργάτες κάθε βαθμίδας ,έστω και εάν από επιφανειακή συστολή δεν το παραδέχονται ,βαθύτατα επιθυμούν να επιβραβεύονται όταν επιτελούν σωστά το έργο τους.

Υπάρχουν δεκάδες τρόποι με ανάλογες διαβαθμίσεις βράβευσης στην διάθεση του "ηγέτη".

Ολοκληρώνοντας την σύντομη αυτή ενότητα για *ηγέτες εν ενεργεία* , και για *ηγέτες εν αναμονή* κρίνεται σκόπιμη η πρόταση :

Για να εντοπίσετε τι είναι αυτό που θεωρεί αξιόλογο και σημαντικό το στέλεχος σας απομακρυνθείτε από τις προσωπικές σας αξιολογήσεις ,ενθαρρύνετε τον να αναπτύξει το δημιουργικό του όραμα που τον έφερε κοντά σας.

**Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΡΗΤΟΡΑ &
Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΡΗΤΟΡΕΙΑΣ**

(Στις προσωπικές σχέσεις.)

Η σωστή μελέτη, η σφαιρική προετοιμασία ,η μεθοδικότητα της δικτύωσης ,η επίμονος υπομονή,και οι δεκάδες ακόμη ποικίλες δεξιότητες που επιστρατεύονται χάρη της δημόσιας διάκρισης και της κοινωνικής αποδοχής είναι λειτουργικές εφόσον καλύπτουν τις ανάγκες της διαίρεσης μεταξύ της ρητορικής και ρητορείας.

Με βάση τους στόχους της η **ρητορεία** διαιρείται σε τρία είδη λόγων.

Συμβουλευτικό, Επιδεικτικό και Δικανικό.

Η **δικανική** έχει σκοπό να κατηγορεί ή να υποστηρίζει. η **επιδεικτική** να προβάλλει ,να επαινεί και να αποδοκιμάζει, και η **συμβουλευτική** στοχεύει στο να πείθει, να προειδοποιεί και να αποπροσανατολίζει -υπό μορφή ήπιας δημαγωγίας.

Η τέχνη του ρήτορα αναπτύσσεται στο να μην επιτρέπει να καταστεί εμφανές το **τεχνητό** στοιχείο το οποίο υπηρετεί.

Η φυσικότητα του άριστου ηθοποιού που χαρακτηρίζει την εκφραστικότητα του ύφους , είναι προϊόν ταλαντούχου τέχνης.

Από την θέση του ρήτορα σε,δημόσιο βήμα ή απλά σε σύναξη περιορισμένου ακροατηρίου , ο αποτελεσματικός ρήτορας αναπτύσσει τις σκέψεις του υπεραμυνόμενος την ποιότητα του ήθους του υπ' αυτόν πρόσωπου ή καταστάσεως.

Χρησιμοποιώντας την διακριτή ευρηματικότητα του προβάλλει τις πλέον πειστικές δηλώσεις και απολογίες, ενώ την ίδια στιγμή συνθέτει, εκ των ενόντων δέσμες επιχειρημάτων επιλέγοντας εντυπωσιακές ουτοπικές προτάσεις.

Προσφέρεται για ιδιαίτερη μελέτη , ότι ο αποτελεσματικός ρήτορας με όχημα την δεξιότητα της τέχνης του ,μέσω αλλαγής προσώπων και την ευρηματικότητα που τον διακρίνει,συνθέτει νέα πραγματικότητα.

Εμπνεόμενος συνεχώς ,εν μέσω της εκφοράς του λόγου, από εναλλακτικές μορφές εύλογης αλήθειας επιτυγχάνει με την δυναμική της σκέψεως του μονίμως να στρέφει προς όφελός του αυτό που υπερασπίζετε .

Είναι λυπηρό να διαπιστώνει κανείς στα πρόσωπα των διαφωνούντων λαμπρών δικηγόρων , εφυϊών πολιτικών και προικισμένων διακριτών πολιτών την πίκρα του υποβιβασμού τους εξαιτίας της αποτυχημένης απόπειρας τους να παραστήσουν τους μαθητευόμενους μάγους.

Ο Arthur Scopenhauer δήλωνε ότι η ρητορεία είναι η ικανότητα να διεγείρουμε και σε άλλους την άποψη μας περί ενός πράγματος ή να ανατρέψουμε τη γνώμη τους σχετικά μ' αυτό.

Να εξάψουμε μέσα τους το συναίσθημα μας για αυτό και να τους κάνουμε να μας συμπαθήσουν.

Όλα αυτά όμως οδηγώντας μέσω λέξεων το ρεύμα των σκέψεων μας στον εγκέφαλο με τόση βία, ώστε αυτό να αναγκάσει το ρεύμα των δικών τους σκέψεων να εκτραπεί, παρασύροντας το στο δικό μας κέντρο εκτίμησης της κατάστασης και λήψης αποφάσεων.

Η ΡΗΤΟΡΙΚΗ

Η ρητορική κατά την γνώμη των ιστορικών θεωρείται θεϊκός πνευματικός καρπός της αρχαίας Αθήνας.

Αρχικά η χρήση της εξυπηρέτησε στην επίλυση προβλημάτων του κοινωνικού βίου όπως λειτουργούσε αυτός στην αθηναϊκή δημοκρατία. Πρόκειται για τέχνη ή κατ' άλλους για τεχνική ικανή να επιδιώξει την απόδειξη *το πιθανό ενδεχόμενο* επί παντός επιστητού, προσιτή στον καθένα που διαθέτει την επιμονή και την υπομονή να ασκείται για να βελτιώνεται συνεχώς κατά την χρήση της.

Με σημερινά κριτήρια πρόκειται για κατάκτηση του κύριου οργάνου της έκφρασης με αποτέλεσμα την αποκλειστική διαχείρισης της εξουσίας της δημόσιας έκφρασης.

Από την πρώτη εμφάνιση της στην **αρχαία αγορά** η ρητορική βρέθηκε αντιμέτωπη με επιφυλάξεις αντιρρήσεις που έφθαναν στα όρια της πολεμικής και του αποκάλυπτου μίσους .

Αιτία, η δυσκολία χειρισμού της ρητορικής από μη προικισμένους, την πρώτη περίοδο και στη συνέχεια μη εκπαιδευμένους , σε πανάκριβες σχολές από διάσημους μέντορες της εποχής.

Οι επικρίσεις επικεντρώνονταν στην ανυπέρβλητη τεχνική δύναμη του λόγου να ανασκευάζει την πραγματικότητα και στην ταυτόχρονη ικανότητα του ρήτορα να ανατρέπει με ελάχιστη προσπάθεια την ανέγγιχτη αλήθεια.

Η ικανότητα χειρισμού της πειθούς προσέφερε την δυνατότητα αμφισβήτησης νόμων και ηθικών κανόνων υποδαυλίζοντας την θεσμική και ηθική αστάθεια της κοινωνίας .

Δεν χρειάστηκαν μεγάλες προσπάθειες οι υποστηρικτές της ρητορικής να θωρακίσουν αποτελεσματικά την τιμή και την χρηστικότητα αυτής της *αμφιλεγόμενης*, εκείνη την εποχή, χαρισματικής ανθρώπινης δεξιότητας .

Ξεπερνώντας εύκολα την αρνητική φήμη η ρητορική ως διαστροφέα **του δημόσιου ήθους**, ο ρήτορας χρησιμοποίησε την εμπειρία της μελέτης του λόγου για να αναφερθεί στην συμβατική σύνδεση ανάμεσα στα φαινόμενα και στην πραγματικότητα.

Στις αρχές του περασμένου αιώνα σημαντικός μελετητής της κοινωνικής συμπεριφοράς του πολίτη παρουσίασε βελτιωμένη εκδοχή περί της ρητορικής τέχνης προειδοποιώντας ταυτόχρονα τους ενδιαφερομένους ότι: Ο τρόπος εκφοράς διεισδύει τόσο πολύ στην σύνθεση της εικόνας της πραγματικότητας ,ώστε στο τέλος του *εγχειρήματος να παραμένει* αβέβαιος ο βαθμός που δημιουργούμε οι ίδιοι και αυτό που νομίζουμε ότι υποστηρίζουμε

Οι ικανοί εκλεπτυσμένοι και ιδιαίτερα μορφωμένοι φιλόλογοι έχουν συχνά την ικανότητα να διαγνώσουν τα καίρια σημεία της ρητορικής για την κατανόηση της ποιότητας του ανθρώπινου πολιτισμού, με το να επικεντρώνουν την προσοχή τους στις κρυμμένες παγίδες της χρήσης σύνθετων γλωσσικών σχημάτων. Η τεχνική εντοπισμού των κρυμμένων στόχων της αγοραίας -άνευ ηθικών περιορισμών-χρήση -εκμετάλλευσή της ρητορικής δεξιότητας ,οδηγεί στην κριτική με ακυρωτικό πρόσημο αυτό του **“μη καθαρού ρητορικού λόγου”**

Ο Ρωμαίος Μάρκος Φάβιος Κοϊντλιανός από τους σημαντικότερους ρήτορες της αρχαιότητας με σημαντικό επιδραστικό παιδαγωγικό έργο από τον ευρωπαϊκό αναγεννησιακό ουμανισμό μέχρι τις σημερινές νομικές σχολές της κεντρικής Ευρώπης υποστήριζε:

“ Διότι εκείνος ο οποίος θα κατορθώσει όλοι οι άνδρες να πιστεύουν στην κρίση του ως προς το τι είναι είναι σκόπιμο και έντιμο, θα πρέπει να κατέχει, και να θεωρείται ότι κατέχει γνήσια σοφία και εξαιρετικό χαρακτήρα” .

Η ΕΠΙΔΕΙΚΤΙΚΗ ΡΗΤΟΡΕΙΑ (των πωλήσεων)

Η πανηγυρική ή εγκωμιαστική ρητορική τέχνη απευθύνεται σε μικρότερο κύκλο ακροατών , αλλά με μεγαλύτερη κοινωνική επιρροή.

Συχνά το ακροατήριο είναι κριτές εφαρμοσμένης δημόσιας τέχνης, αλλά και συμμετέχοντες σε σημαντικές δημόσιες εκδηλώσεις εορταστικού χαρακτήρα .

Ο πένθιμος λόγος συνήθως καθορίζεται από το κράτος ή απευθύνεται σε ηγετικά πρόσωπα με απόφαση της κυβέρνησης.

Αυτά τα οποία διδάσκεται ο εκπαιδευόμενος ρήτορας με τις μορφές της επιδεικτικής ρητορείας αναβαθμίζει σημαντικά τις δεξιότητες του για τις υπόλοιπες κατηγορίες ρητορικής δεινότητας.

Η σκέψη αυτή του Κορνηφίκιου είναι επανάληψη του Ισοκράτη ο οποίος δίδαξε ότι ο έπαινος και ο ψόγος ως ρητορικά σχήματα εμφανίζονται περισσότερο από όποια άλλη μορφή ρητορικής πρακτικής.

Σε αντίθεση δε με τα υπόλοιπα ρητορικά σχήματα κάποια ανήκουν στην ευτελή κατηγορία των άδοξο-γραφήματων .

Σε γενικές γραμμές η υψηλή ρητορική προσδίδει μεγάλη τιμή στον ρήτορα, προάγοντας σημαντικά αμοιβές και δημόσιο σεβασμό .

Αναλύοντας μεθοδικά την υψηλή ρητορική τέχνη διαπιστώνεται η μικρή διαφορά που υπάρχει μεταξύ των βασικών λέξεων που χρησιμοποιούμε και των εκφραστικών συνόλων με τα οποία εκφραζόμαστε

Η αποκαλούμενη *κανονική ομιλία* , και τα αποκαλούμενα σχήματα ρητορικής εκφοράς του λόγου υπηρετούν την ίδια ανάγκη ενεργοποίησης της ικανότητας της φαντασίας να συνθέτουν εικόνες.

Στην πραγματικότητα αυτό που οι περισσότεροι από εμάς αποκαλούμε **λόγο** είναι απόπειρα σχηματοποίησης των νοημάτων τα οποία προσπαθούμε να επικοινωνήσουμε στο ακροατήριο.

Η συνειδητή χρήση έντεχνων μέσων της έκφρασης λειτουργεί ως βάση της σχέσης της γλώσσας με την **ρητορική**. *“Ρητορικό”* σε μόνιμη βάση θεωρείται κάποια ήπια κατηγορία, έναν άτεχνο συγγραφέα , ένα υπερφίαλο και αλαζονικό εκφραστικό ύφος.

Η επιφύλαξη προκαλείται από την εντύπωση ότι η υπερβολή στο ύφος είναι εσκεμμένη και αποβλέπει με τον αιφνιδιαστικό εντυπωσιασμό να θεωρηθεί *“ως απολύτως φυσικό”* αυτό για το οποίο αγωνίζεται ο *“ρήτορας”*.

Στην ρητορική τεχνική πειθούς αυτού του τρόπου, ρυθμιστικός παράγων είναι η ποιότητα, η μόρφωση, και η προσεκτική επιλογή της σύνθεσης του ακροατηρίου .

Ο ρήτορας κατά την άσκηση της τέχνης του εντυπωσιασμού απευθύνετε στα αυτιά των ακροατών

Τον *“καλοπροαίρετο ακροατή”* τον **πιάνεις από τα αυτιά ,όπως ακριβώς κρατάς και τον λαγό.**

Η ρητορική είναι μια ακόμη προηγμένη ανάπτυξη των δυναμικών μέσων επικοινωνίας τα οποία υπάρχουν στην γλώσσα .

Η ίδια η γλώσσα που χρησιμοποιείται στην καθημερινή επικοινωνία είναι ευτυχές αποτέλεσμα πολλαπλών ρητορικών δεξιοτήτων.

Ο Αριστοτέλης αναφέρεται στην δύναμη να εντοπίζει ο χρήστης ,κατά την επικοινωνία ,τον τρόπο να επιδρά να αποστομώνει ή να ενθουσιάζει το ακροατήριο με τη **ρητορική**.

Αυτού του τύπου ρητορική μέθοδος είναι αγοραίας χρήσης χωρίς εκπαιδευτικούς στόχους .

Αποκλειστικός σκοπός είναι να μεταφέρει αρχικά ,στους ακροατές ,θεατές ή αναγνώστες το υποκειμενικό ενδιαφέρον του και στην συνέχεια να επιβάλει ,ως καλά προετοιμασμένος ,την εκδοχή του.

Η επιτυχία δεν στην οφείλεται στην *“λογική του ακροατή”* ούτε στην ακρίβεια των γεγονότων που περιγράφει ο *αγοραίος ρήτορας* , ρυθμιστικό στοιχείο είναι η δυναμική των ερεθισμάτων που προκαλεί.

Η δυστοπία ,για τον άπειρο και επιπόλαιο ρήτορα προέρχεται από την ιδιαιτερότητα χειρισμών που απαιτούνται για να προκληθεί η επιθυμητή ψυχική διεργασία με την επίδραση μιας ηχητικής εικόνας .

Το πλήρες περιεχόμενο των καταστάσεων των μελλοντικών γεγονότων και νοημάτων δεν κατανοείται σε ποσοστό υψηλότερο του 60%.

Αυτός είναι ο λόγος εξ αιτίας του οποίου οι **τρόποι** διατύπωσης, οι ασαφείς χαρακτηρισμοί, οι αμφίσημες δηλώσεις- υποσχέσεις ,θεωρούνται θεμελιώδη τεχνικά μέσα της ρητορικής αποτελεσματικότητας.

Στα *“πάρεργα*,II,436- Ο Schopenhauer δογματίζει:

Η σκοτεινότητα και η έλλειψη σαφήνειας είναι παντού και πάντα κακό σημάδι.

Διότι σε 99 περιπτώσεις στις 100 προέρχεται από την έλλειψη σαφήνειας των σκέψεων, η οποία με τη σειρά της προκύπτει σχεδόν πάντα από μία πρωταρχική δυσαναλογία, ασυνέπεια ,άρα σφάλμα.

Εκείνοι οι οποίοι συνθέτουν δύσκολους,σκοτεινούς ,περίπλοκους και αμφίσημους λόγους, σίγουρα αγνοούν τι θέλουν να πουν, έχουν μία θαμπή συνείδηση της σκέψης για την οποία αγωνίζονται:

Δηλαδή συχνά επιθυμούν να αποκρύψουν από τον εαυτό τους και από τους άλλους το γεγονός ότι στην πραγματικότητα δεν έχουν τίποτα να πουν.

“Όπως κάθε υπερβολή επιφέρει τις περισσότερες φορές το αντίθετο αποτέλεσμα από το επιδιωκόμενο, έτσι και οι λέξεις εξυπηρετούν στο να καθιστούν τις σκέψεις κατανοητές, έστω μόνο μέχρι ενός περιορισμένου συνήθως ορίου.

Εάν συσσωρευθούν πέραν αυτού,καθιστούν πάλι τις μεταδιδόμενες σκέψεις περισσότερο πιο σκοτεινές ή ακατανόητες .

Η κάθε περιττή λέξη επενεργεί αντίθετα ως προς τον σκοπό της:

Όπως λέει ο Βολταίρος *“το επίθετο είναι ο εχθρός του ουσιαστικού ”*

Το μυστικό για να γίνει κάποιος βαρετός είναι να λέει και να επεξηγεί τα πάντα να μιλάει συνεχώς χωρίς ,να έχει γνώμη για τα πάντα, χωρίς την αναγκαία γνώση.

Είναι πάντοτε καλύτερα να παραλείψεις κάτι καλό από το να προσθέσεις μια ανοησία.

Κάθε τι το περιττό λειτουργεί ως μειονέκτημα.

Άτομα χωρίς μόρφωση, σχεδόν αναλφάβητοι,αδιάντροποι , χυδαίοι , **προικισμένοι** από την φύση με λαμπρό ρητορικό ταλέντο ,με αιφνιδιαστική καθαρότητα σκέψης επιτυγχάνουν εντυπωσιακά αποτελέσματα ,ακόμη και σε μέσης μόρφωσης ακροατές, υπό την προϋπόθεση η παρουσία τους να μη υπερβαίνει το χρονικό όριο των 4.30 έως 5.30 λεπτών. Πρόκειται για τους **αυτοσχεδιαστές** ,εμφανιζόμενους στα αδιέξοδα αμφιλεγόμενων κρίσεων. Είναι προσωπικότητες με αναπαραγωγικά ταλέντα οι οποίες εκπλήσσουν και καταπλήσσουν τα ακροατήρια μέσω μιας στιγμιαίας πυροτεχνικής παρέμβασης . Οι παρεμβάσεις αυτής της κατηγορίας εμφανίζονται κατά την διάρκεια αμφιλεγόμενων κρίσεων προσφέροντας προσωρινές λύσεις σε αδιέξοδα Διακρίνονται από τα υπέρ-απλουστευμένα φραστικά σχήματα κυνικού σαρκασμού

Η συντεταγμένη προσπάθεια ατομικής διάκρισης ,κοινωνικής επικράτησης και πνευματικής ή οικονομικής αποδοχής ,προσβλέπει στην ψυχική γαλήνη και την εσωτερική ευφορία που προσφέρει η ικανοποίηση της αποτελεσματικότητας μας .

Το πλέγμα αναπάντητων ερωτηματικών και αμφιβολιών που προκαλούν άτυχες στιγμές του ατομικού παρελθόντος λειτουργούν ως αναστολείς των μελλοντικών επιτυχιών στο μέλλον. Προβλέψεις αναδυόμενες από τις ενοχές του "χθες" ευθύνονται για τα συνήθως ανυπέρβλητα ανασταλτικά "Αν" των μελλοντικών μας αποφάσεων. Η πείρα , που στις περισσότερες των περιπτώσεων προσφέρει υπηρεσίες όμοιες με εκείνο το φανάρι που φωτίζει από την πλάτη προς τα πίσω, συντελεί στην συσσώρευση πολλών και δυσεπίλυτων προβλημάτων , αποθαρρύνοντας αναπτυξιακές πρωτοβουλίες .

Το αποτέλεσμα είναι προκαθορισμένο : Η αυτόακύρωση προκαλεί προϊούσα αναποτελεσματικότητα η οποία οδηγεί από απογοήτευση μέχρι διαρκή κατάθλιψη . Ως "Θεραπευτικό" επιχείρημα τις πιο πολλές φορές προσφέρουμε στον εαυτό μας την πλασματικά αισιόδοξη βεβαιότητα ότι στο εγγύς μέλλον οι καταστάσεις θα εξελιχθούν σύμφωνα με τα προσωπικά σχέδια .

Με το "λογικό αυτό τέχνασμα " απολαμβάνουν, εκ του ασφαλούς, την χαρά κάποιας μελλοντικής επιτυχίας κατά την οποία με λιγότερη προσπάθεια θα επιτύχουν εντυπωσιακότερα αποτελέσματα συνοδευόμενα από την αντίστοιχη δημόσια αναγνώριση των δεξιοτήτων τους.

Η ρεαλιστική πραγματικότητα επιβάλλει την δική της δυναμική. Την δική της αλήθεια : Το μόνο ουσιαστικό και μερικώς ελεγχόμενο στοιχείο στη ζωή είναι το **τώρα**. Η εντολή είναι μία και μοναδική: **Ζήσε το τώρα**. Το λάθος είναι : Το σύνολο των δυνατοτήτων και των ευκαιριών που θέτει στην διάθεση μας το **παρόν** αναλύσεται στον σχεδιασμό φαντασιώσεων ουτοπικών χαρακτήρα. Δεν υπάρχει καμία σοβαρή εγγύηση για την αυριανή μας ύπαρξη. Η μόνη σταθερά ,είναι ότι το μόνο διαχειρίσιμο στοιχείο είναι το **τώρα του καθενός**.

Η εφαρμογή της λογικής της παραπάνω παραγράφου έχει μέσα της ένα εξαιρετικά δημιουργικό παράγοντα. Εκμεταλλευόμενοι τις δυνατότητες του τώρα ενισχύουμε τις φυσικές και ψυχικές δυνατότητες μας να αναβαθμίζουμε την κάθε στιγμή σε επίπεδο γενικευμένης ελκυστικής απόλαυσης. Με τον τρόπο αυτό, παράλληλα ενεργοποιούμε το σύστημα άμυνας ,που διαθέτουμε ,ώστε να μη προσβάλλει τις δεξιότητες που θα μας εξασφαλίσουν την ποιότητα που αξίζουμε και μας ανήκει. Επιλέγοντας *“ευρηματικές λύσεις εύκολης έμπνευσης”* μεθοδικά προσεγγίζουμε στην αδράνεια . Με το να υποβαθμιστείς σε αδρανή προσωπικότητα ,αυτόματα είσαι εκτεθειμένος σε φόβους και τρόμους.

Αντίθετα με το να αναλαμβάνεις δράση υπάρχουν και μπαίνεις στις διαδικασίες υλοποίησης , τότε ως δια μαγείας ο φόβος υποχωρεί.

Υπάρχει ένα μη αμφισβητήσιμο αξίωμα : “Δεν είναι δυνατόν να αντικαταστήσεις κάτι που υπάρχει με το τίποτα -όσο πειστικό και αν εμφανίζεται”.

Στις περιπτώσεις που βρεθείς σε καθεστώς άτυπης ομφαλοσκοπίας , απλά κάνε κάτι οτιδήποτε είναι δυνατόν ,εκτός από το να σκάψεις στο πηγάδι που ήδη βρίσκεσαι .

(Επαγγελματική)
ΣΥΓΧΩΡΗΣΗ ή
ΑΠΟΡΡΙΨΗ ?

Αναγκαίες λειτουργίες για την ομαδική συνύπαρξη και οι δύο σημαντικές αυτές έννοιες. Δεν πιστεύω να υπήρξε σύγχρονη θρησκεία η φιλοσοφική τοποθέτηση που να λειτουργεί εκτός των δύο αυτών βασικών λειτουργιών της ανθρώπινης συνύπαρξης. Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία , ότι σημαντική μερίδα πολιτών διαχειρίζεται τις δύο αυτές κοινωνικές λειτουργίες κατά τρόπο ανάστροφο. Αρνούμενοι την συγνώμη μεταβιβάζουν την δυστοπία από τον εαυτό τους σε έναν άλλον ,σε ένα τρίτο , απαιτώντας όχι μόνο την λύση αλλά και την δικαίωση τους. Στην πραγματικότητα το πρόβλημα, στην αναλογία που τους αφορά , παραμένει δικό τους. Το χιλιοειπωμένο “*μου είναι αδύνατον να συγχωρήσω τον εαυτό μου*” όταν δεν είναι φραστικό πυροτέχνημα είναι, οδυνηρή ψυχική διαταραχή. Η επιλογή του να αρνείται να εντάξει στην ζωή του και τις δύο λειτουργίες του ,τίτλου της ενότητας, τον κατευθύνει σε παθολογικές ψυχικές διαταραχές κοινωνικής συμπεριφοράς .

Το ίδιο επιβαρυντικό , για τον αρνούμενο την συγχώρηση ή την συγνώμη ,είναι το γεγονός ότι αυτόν που θεωρεί ,κατακριτέο και ένοχο σε βαθμό που δεν δικαιούται της συγνώμης του, έχει πλήρη άγνοια της *παθογένειας* του συμβαλλόμενου , και συνεχίζει να λειτουργεί αγνοώντας το πως τον αντιμετωπίζουν ..

Με την άρνηση παροχής συγχώρησης στον εαυτό μας τελικά οδηγείται η προσωπική ζωή στην παγίδα του πλέγματος ενοχών που έχουμε συνθέσει για τους τρίτους.

Στην προσπάθεια ανάκτησης της αυτοεκτίμησης θα διαπιστώσετε ότι να συγχωρήσετε τους “*εχθρούς*” σας είναι πολύ ευκολότερο από το να συγχωρήσετε τον ίδιο σας τον εαυτό.

Με το να απαλλαγείτε από τις ενοχές σας η εκτίμηση στον εαυτό σας θα επανακάμψει αποδίδοντας τις αξίες και τις ικανότητες που σας διακρίνουν.

Η διαχείριση κοινωνικών πολιτικών δυστοπιών, ανεξαρτήτως του τελικού αποτελέσματος, είναι ο ασφαλέστερος τρόπος να δοκιμάσουμε τις πραγματικές μας δυνάμεις να ισχυροποιήσουμε τους ατομικούς μηχανισμούς άμυνας και να θωρακίσουμε τη διαχείριση της επιτυχίας.

Η επιτυχής εκρίζωση του αισθήματος φόβου που περιβάλλει τις κάθε τύπου απώλειες, αυτόματα προάγει από προσωπικότητα που ζει στο χθες -ενός looser, σε προσωπικότητα που διεκδικεί θέση στο αύριο του, σε ένα winner

ΕΥΦΑΝΤΑΣΤΟΣ

ή

ΟΝΕΙΡΟΠΟΛΟΣ ?

Ο Άλεν Τζεϊμς, εξέχουσα προσωπικότητα του συγκεκριμένου χώρου μεταξύ πολλών άλλων είχε αποφανθεί : *“ότι τα όνειρα που δεν είναι εφιάλτες είναι ο κήπος της Εδέμ της ατομικής πραγματικότητας του κάθε πολίτη .”*

Είναι αναφαίρετο δικαίωμα του ενεργού πολίτη να χρησιμοποιεί την δημιουργική φαντασία του για να ονειρεύεται και να σχεδιάζει την επόμενη σημαντική φάση της ζωής του. Σε αυτό το σημείο πρέπει να διευκρινιστεί ότι η υλοποίηση της δημιουργικής φαντασίας απαιτεί συνεχή υπομονή και επίμονη εργασία για να περάσει από το ονειρεύομαι στο υλοποιώ . Επιλέξετε κάθε φορά ένα όνειρο για την επόμενη φάση της ζωής . Τα λευκά δημιουργικά όνειρα για να περάσουν, έστω και με σημαντικές εκπτώσεις, στο επίπεδο της υλοποίησης απαιτούν πέρα από πίστη θρησκευτικού φανατισμού συνεχή προσαρμογή στις ανάγκες και απαιτήσεις των εξελίξεων . Εκτός από τον πρώτο αριθμό του λαχείου , και αυτός απαιτείται να αγοραστεί , αν δεν χτίζονται τα όνειρα σε εγρήγορση, κανένα σπουδαίο γεγονός δεν θα έρθει να σε συναντήσει και να καταστείς ευτυχής και τροπαιούχος έτσι απλά γιατί το ονειρεύτηκες και ενθουσιάστηκες .

Η ΔΥΝΑΜΗ

ΤΩΝ ΛΕΞΕΩΝ

(Στις συναλλαγές)

Οι λέξεις που επιλέγουμε σε συσχετισμό με τον τρόπο που τις εκφέρουμε προσδιορίζουν την προσωπική κοινωνική μας δύναμη αλλά και την ψυχολογική μας κατάσταση. Ο συνδυασμός του τόνου της φωνής και η ταχύτητα των εκφράσεων αντικατοπτρίζουν σημαντικό κομμάτι του χαρακτήρα και τις επιδράσεις του ασυνείδητου επί του μηχανισμού λήψεως αποφάσεων. Στον αντίποδα, δέσμη λέξεων και εκφραστικών σχημάτων αποκαλύπτουν τις αδύναμες πλευρές του χαρακτήρα υπονομεύοντας την συνολική εικόνα και τις θετικές εντυπώσεις που επιδιώκουμε να εμφανίσουμε.

Ως χαρακτηριστικό παράδειγμα επιλέγουμε δύο φράσεις με το ίδιο βασικό νόημα. *“Θα το προσπαθήσω”* και *“Γίνεται!”* Συχνά οι συνομιλητές ασταμάτητα αναφέρονται στην μικρή και ανασφαλή τους μνήμη. Στην πραγματικότητα με την μέθοδο αυτή αποβλέπουν σε ήπιες ή μη αντιδράσεις από μέρους σας, στις περιπτώσεις λαθών και αστοχιών που εμπλέκονται στα πλαίσια της συνεργασίας. Η αμφίβολης επαγγελματικής ηθικής αυτή παγίδευση είναι επικίνδυνη για την καριέρα σας διότι έτσι αποκλείει εκ των προτέρων, να αποδώσετε την ευθύνη στους πραγματικά υπεύθυνους (επωμιζόμενος μέρος μια ευθύνης που δεν σας ανήκει). Συνεχίζοντας την καμπάνια αναβάθμισης της προσωπικότητάς σας, είναι αναγκαίο να κατανοήσετε τον τρόπο που λειτουργούν οι διαβεβαιώσεις στους ακροατές σας.

Στην πραγματικότητα αποκτάτε ευκαιρία να επωφεληθείτε από τα θετικά που προκύπτουν με τον συνδυασμό της αρτιότητας της έκφρασης και την δημιουργική ενέργεια που παράγεται από την ικανότητα των σκέψεων .

Οι διαβεβαιώσεις που συνοδεύονται από σαφή μηνύματα της γλώσσας του σώματος έχουν άμεση επιρροή. Με τις διαβεβαιώσεις επιτυγχάνετε θετικά αποτελέσματα σε δημόσιες εμφανίσεις, στις επαγγελματικές και ιδιωτικές σας σχέσεις, το ίδιο ισχύει για θέματα υγείας και φυσικής κατάστασης, όπως επίσης σε θέματα οικονομικής ισχύος .

Προλαβαίνοντας ερμηνευτικές υπερβολές πρέπει να καταστεί απολύτως σαφές, ότι σε καμία περίπτωση και για κανένα λόγο οι διαβεβαιώσεις ενδιαφέροντος ,δεν σας απαλλάσσουν από τις εσωτερικές σας παρορμήσεις.

Η επιλογή της μεθόδου των διαβεβαιώσεων αποτελεί προσωπικό προνόμιο , η αυστηρή τήρηση των κανόνων για την επιτυχία είναι επίσης αμετάκλητη ευθύνη σας .

Η φραστική επικοινωνία σε συνδυασμό με την γλώσσα του σώματος αποτελούν την επιτομή του τέλειου φαύλου κύκλου.

Το πώς αισθανόμαστε και πώς σκεφτόμαστε επηρεάζονται από την επιλογή των λέξεων .

Η διαφορά επιδραστικότητας μεταξύ φραστικών σχημάτων που σκεπτόμασταν και την επόμενη στιγμή με τα την εκφώνηση τους είναι μεγάλη ανεξέλεγκτη και μη αναιρούμενη .

Στην πρώτη περίπτωση έχουμε την δυνατότητα να την διαμορφώνουμε κάθε φορά που την φέρνουμε στο μυαλό μας , ή και να την απορρίπτουμε , αντιθέτως από την στιγμή που θα μας ακούσουμε να την εκφράζουμε ,αυτόματα την υποστηρίζουμε, την υιοθετούμε και δεν την αναιρούμε.

Ταυτόχρονα επιβάλλεται να επιτρέπουμε στον εαυτό μας να σκέπτεται και να λειτουργεί όταν είναι επιβεβλημένο σε καθεστώς ήπιας ευγνωμοσύνης.

Εκφράσεις και πράξεις ευγνωμοσύνης με τις οποίες εκδηλώνετε αίσθημα ευχαριστίας , ενισχύουν την εμπράγματη φιλικότητα ,αναπτύσσουν αίσθημα δοκιμασμένης υπευθυνότητας και το πλέον σημαντικό εγκαινιάζοντας κοινές πλέον συνέργειες ενδυναμώνουν μελλοντικές δυνατότητες .

Η ευγνωμοσύνη λανθασμένα εκλαμβάνεται από επιπόλαιους αναλυτές ως πράξη απόλυτης αδυναμίας ,και υποταγής , όπως συμβαίνει με την αχαριστία και την αγνωμοσύνη .

ΣΥΝΕΝΝΟΗΣΗ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΗΘΕΛΗΜΕΝΗΣ ΣΥΓΧΥΣΗΣ

Επιστρέφοντας στον μαγικό κόσμο της αποτελεσματικής επιχειρηματικότητας ,του δεύτερου σημαντικού παράγοντα μετά την υγεία για την ικανοποίηση των στόχων και των ιδανικών του ενεργού πολίτη είναι χρήσιμο να εξετάσουμε τις ειδικές συνθήκες που διέπουν την επικοινωνία της.

Η επιχειρηματικότητα πνίγεται μέσα σε ένα ωκεανό περιττών εγγράφων που δεν χρησιμεύουν σε τίποτε άλλο από το:

Να προσφέρουν αίσθημα ασφαλούς γραφειοκρατίας σε ανίκανα μεσαία στελέχη επιχειρήσεων.

Να καλύπτουν τον χρόνο γραμματέων κλπ.

Να προκαλούν προβλήματα επιχειρηματικής συνεννόησης ή ηθελημένης σύγχυσης στους Διευθύνοντες Συμβούλους .

Πρόκειται για αναφορές που συντάσσονται με την συνεργασία *“αυτό- χειροτονομένων ειδικών”* σε πολύωρες συνεδριάσεις , τις οποίες κανείς πλέον δεν διαβάζει.

Το ίδιο συμβαίνει και με τα εντυπωσιακά γραφήματα που τις συνοδεύουν. Οι ενημερώσεις αυτού του τύπου πέρα του ότι έχουν υψηλό κόστος και απασχολούν το στελεχιακό δυναμικό ,δεν έχουν κανένα αντίκτυπο. Κανείς, ούτε ίσως και αυτοί που συνεργάστηκαν για την σύνθεση τους δεν βρίσκουν τίποτα κυριολεκτικά χρήσιμο.

Ως εκ τούτου όταν είναι πραγματική ανάγκη να εξηγήσετε κάτι συγκεκριμένο, επιχειρήστε να το μεταδώσετε με τον απλούστερο δυνατόν τρόπο.

Αποφύγετε την περιγραφή όταν σας είναι εύκολο να την σχεδιάσετε. Η Φαντασία δεν παράγει τις ίδιες εικόνες σε όλους τους ακροατές σας.

Δοκιμάστε μικρό αριθμό φωτογραφιών ,έστω και ερασιτεχνικής λήψης. Το πρόβλημα στις επιχειρηματικές συνεργασίες βρίσκεται στην αφαίρεση. Η αφαίρεση ,η οποία ως γνωστόν συν-λειτουργεί με την φαντασία περισσότερο συχνά από τι θα μπορούσε να φανταστεί κανείς προκαλεί την ψευδαίσθηση της συνεννόησης. Πειράματα σε Γαλλικά πανεπιστήμια ,απέδειξαν ότι από εκατό ακροατές της ίδιας παρουσίας μόνον έξη συνέλαβαν και εικονοποίησαν τις ίδιες έννοιες που είχαν προ προώθηση οι οργανωτές . Τα χειροπιαστά και λιτά παραδείγματα υποβοηθούν στην επιτυχία της πραγματικής κατανόησης και κατά συνέπεια την συμφωνία . Διαφορετικού τύπου ,αλλά το ίδιο δύσκολα προβλήματα κατανόησης και επικοινωνίας υφίστανται στον χώρο της επιχειρηματικής δημιουργίας. Ενώ είναι εύκολο και ευχάριστο αρχίζοντας να υλοποιείτε μια δημιουργική επιχειρηματικά έμπνευση σας, είναι το ίδιο δύσκολο να απαντήσετε στον εαυτό σας ,εάν αυτό που ξεκινάτε είναι χρηστικό, λειτουργικό και έχει ελπίδες να προκαλέσει το ενδιαφέρον του κοινού . Πολλές φορές αποφασίζετε παρορμητικά ,είτε για τι το ακούσατε ως ιδέα από κάποιον που εκτιμάτε και το υιοθετήσατε . Αν πετύχετε να απαντήσετε πειστικά στον εαυτό σας και στις τρεις βασικές ερωτήσεις που ακολουθούν , ενδεχομένως να είστε ήδη σε καλό δρόμο: Ποιο είναι το εμπορικό κίνητρο, τι σκοπό εξυπηρετεί, και πόσο, αναλογικά με την χρονική απασχόληση και την απαιτούμενη επένδυση κατασκευής είναι βιώσιμο . Μπορείτε?,ΝΑΙ! τότε είσαστε σίγουρα σε σωστό δρόμο.

Το επόμενο σημαντικό ερώτημα που ακολουθεί έχει σχέση με τον βαθμό χρησιμότητας του έργου σας. Για αυτό που ετοιμάζετε και σας προκαλεί ενθουσιασμό μήπως έχετε μπερδέψει τον ενθουσιασμό με την χρησιμότητα.

Δεν είναι πολύ κακό ,αρκεί να δημιουργείς κάτι ενδιαφέρον και ευχάριστο για περιορισμένο χρονικό διάστημα και αφού το απολαύσεις για λίγο να το...ξεχνάς . Η δικαιολογία ότι η έμπνευσή σας δημιούργησε κάτι ωραίο δεν αντέχει στην κριτική ,διότι ενώ το ωραίο ξεπερνιέται και παλιώνει, το χρήσιμο διαρκεί και αποδίδει οικονομικά. Το Θέμα της προστιθέμενης αξίας έχει την δική του ομάδα δυσκολιών.

Διότι το να προσθέσεις σε κάτι που ήδη λειτουργεί είναι σχετικά εύκολο, το να του προσθέσεις αξία είναι πολύ δυσκολότερο.

Η *“πρόσθεση”* που αποτολμήσατε προσφέρει περισσότερες λειτουργίες ?.

Πάντα υπάρχει ο συνεχής κίνδυνος οι βελτιώσεις τελικά να απομειώνουν την λειτουργικότητα.

Αυτό το οποίο κάνετε πρόκειται να προκαλέσει βελτιωτική διαφορά και θα κάνει τους καταναλωτές που το χρησιμοποιούν, να αλλάξουν τις συνήθειες που ήδη τους έχετε δημιουργήσει ?

Τα ερωτηματικά συνεχίζονται μέχρι να καταλήξετε με ασφάλεια στην υλοποίηση της πρωτοβουλίας σας. Το αν υπάρχει άλλος πλέον εύκολος τρόπος είναι ένα βασικό ερώτημα. Συχνά θα διαπιστώσετε, ότι αυτός ο τρόπος που έχετε επιλέξει είναι αυτή τη στιγμή ο καλύτερος. Οι λύσεις στα προβλήματα αυτής της κατηγορίας είναι πολύ πιο απλά και ανέξοδα από τις περίπλοκες λύσεις που φαντάζεστε.

Οι αναγνωρισμένες δημιουργικές προσωπικότητες του επιχειρηματικού γίνεσθαι, κάθε φορά που έρχονται αντιμέτωποι με την απόρριψη πρότασης νέας τους δημιουργίας, αντί να απογοητευτούν κυριεύονται από ερωτηματικά με τι άλλο θα μπορούσαν να δημιουργήσουν στην θέση του απορριφθέντος. Δηλαδή τι είναι αυτό που θα μπορούσε να αναβαθμίσει το αντικείμενο που ειδικεύεστε την συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Οι δημιουργικές προκλήσεις αυτής της κατηγορίας έχουν ιδιαίτερη σημασία για μικρές ομάδες παραγωγής που δεσμεύονται από περιορισμένους επενδυτικούς πόρους. Αντιθέτως δεν είναι η πρόκληση νέων προϊόντων που χαρακτηρίζει την λειτουργία μεγάλων εταιρειών. Η ασφυκτική πίεση είναι γνώρισμα των μικρών εταιρειών, εκεί η εύστοχη ιεράρχηση των προτεραιοτήτων είναι ο απόλυτος ρυθμιστικός παράγων. Η αμεσότητα ολοκλήρωσης και διάθεσης του νέου προϊόντος είναι επιτακτική. Αν δεν ολοκληρωθεί άμεσα το νέο σας πρότζεκτ θα ενεργοποιηθεί το αρνητικό σύνδρομο "ντόμινο"

Αυτό θέτει σε άμεσο κίνδυνο την λειτουργία της παραγωγής. Η αναποτελεσματική διαχείριση του χρόνου οδηγεί στην μη υλοποίηση άλλων σημαντικών προγραμμάτων. Αν το πρότζεκτ σας έχει "κολλήσει" μην επιμένετε, συχνά αυτές οι ενέργειες έχουν την δική τους "τύχη" λέγανε οι της παλαιάς κοπής μέγα-επιχειρηματίες της περασμένης γενιάς. Μην αφήνετε τα πράγματα στην τύχη τους. Σε περιπτώσεις με συγγενή προς την περιγραφή χαρακτηριστικά είναι προτιμότερο να τις εγκαταλείψετε, ακόμη και αν έχετε αφιερώσει πολύ χρόνο και μέρος από τα περιορισμένα σας επενδυτικά κεφάλαια.

Η σπατάλη σε χρόνο, ελπίδες και κεφάλαια μπορεί να αποβεί πολύ μεγαλύτερη από ότι αρχικά νομίζατε.

ΠΟΛΥΠΡΑΓΜΟΣΥΝΗ & ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Όταν διαπιστώσετε ,ότι απασχολείστε [όχι απαραίτητα εργάζεστε] όλο και περισσότερες ώρες με την εργασία σας και τα week end, και κουβαλάτε στο σπίτι ένα παραφουσκωμένο ντοσιέ με έγγραφα, συν μια λίστα με τηλέφωνα και email μήκους μεγαλύτερης του ενός μέτρου,STOP .

Ψάξτε να βρείτε το επιτελικό σας λάθος.

Οι ατελείωτες ώρες απασχόλησης δεν εξυπηρετούν τον μεγάλο φόρτο εργασίας της θέσης ευθύνης που διαχειρίζεστε .

Οφείλεται στο ότι δεν παράγετε έργο τις ώρες εργασίας.

Δεν έχετε πάψει να είστε παραγωγικός.

Οι αιτίες είναι οι πυκνές παρεμβολές των συνεργατών ,τα διαφορετικά θέματα, και η πολυπλοκότητα που χαρακτηρίζει το μάνατζμεντ σε υψηλά επίπεδα.

Και αυτές είναι οι φανερές αφορμές. Η πραγματικότητα είναι κρυμμένη στην ανομολόγητη ικανοποίηση που προσφέρει στους δυναμικούς μάνατζερ η έμφυτη στα όρια της παθολογίας πολυπραγμοσύνη .

Τα επαγγελματικά χαρακτηριστικά του πολυπράγμονα μάνατζερ είναι ότι ασχολείται με πάρα πολλά και συχνά τελείως διαφορετικά πράγματα, ανακατεύετε με δραστηριότητες πέρα από την ειδικότητα και συχνά έξω από τις αρμοδιότητες του. Το παραγόμενο προϊόν -έργο, υπολείπεται σε ποιότητα ,όγκο παραγωγής και δεν είναι έτοιμο στον συμφωνημένο χρόνο παράδοσης.

Εδώ δε πρόκειται για διευθυντικό στέλεχος με φθίνουσα παραγωγική δεξιότητα. Κάθε άλλο ,το θέμα είναι σοβαρό διότι συνδέεται με αιφνίδια εσωτερική έκρηξη αναγνώρισης .

Η υπεραπασχόληση με πολλά και διαφορετικά θέματα δημιουργεί ψευδαίσθηση υπεροχής ,εξαιρετικής ευφυΐας, και το πλέον επικίνδυνο ενισχύει την ψευδóβαιóτητα óτι η πολυπραγμοσύνη του εξασφαλίζει την πρωτοκαθεδρία ως τον πλέον κατάλληλο για την κατάληψη της κορυφής της ηγετικής πυραμίδας του χώρου. Τις ψευδαισθήσεις αυτού του τύπου τις διαδέχονται πικρές αφυπνίσεις που φθάνουν μέχρι την απόλυση ή τον ευτελιστικό υποβιβασμό . Η λύση είναι μία και αποτελείται μόνο από τρεις λέξεις: **Άμεση εγκατάλειψη της πολυπραγμοσύνης**. Ακολουθήστε το κανονικό σας ωράριο χωρίς αντιπαραγωγικές διακοπές. Βάλτε φραγή στα ενοχλητικά τηλεφωνήματα, στα sms τα email , και τις ψηφιακές tele comference .

Κρατήστε το στόμα σας κλειστό, το μυαλό σας καθαρό ,μη ενδίδετε στα μίτινγκ. Το αποτέλεσμα ,σε άμεσο χρόνο, θα εντυπωσιάσει όχι μόνον εσάς, αλλά και την διοίκηση . Ίσως η πρόταση που ακολουθεί να σας φανεί ξεπερασμένη . Στις συνεργασίες με άλλα στελέχη επιλέξτε **μέσα επικοινωνίας που δεν προσφέρονται για άμεση αντίδραση -όπως π. χ. το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο .**

Οι δημιουργικές παρενθέσεις -διακοπές την ώρα της δουλειάς και οι προσκλήσεις σε επείγοντα μίτινγκ καταστρέφουν καριέρες προορισμένες για την κορυφή. *Αλλά...* πάντα υπάρχει το ακυρωτικό **“Αλλά”** ,η μόνιμα αποτελεσματική υπεκφυγή της αποτυχίας.

MEETINGS

Όρθια ή Τοξικά

Οι επιχειρηματικές συνεδριάσεις τα γνωστά και διαβόητα μίτινγκ για επτά διαφορετικούς λόγους αποτελούν την πλέον αναποτελεσματική δραστηριότητα.

Με κύριο καταλυτικό πρωταγωνιστή την διακοπή της δημιουργικής σκέψης από συνεχείς παρεμβάσεις και διακοπές ,η συνέργεια καταλήγει σε χαοτικό περιβάλλον που απαιτεί επι πλέον , το ίδιο άστοχα χρονοβόρα μίτινγκ .

Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι μίτινγκ ,τα **τοξικά** που διαρκούν πολλές ώρες και συμμετέχουν διάφοροι "ειδικοί" από άσχετους τομείς ,ελάχιστα υποβοηθητικούς στην εξεύρεση λύσεων ,και τα **standing** .

Η δεύτερη κατηγορία αυτή είναι εξαιρετικά αποδοτική ,άλλα δεν την συμπαθούν οι επαγγελματίες του είδους για λόγους προφανείς .

Το standing meeting λειτουργεί αποτελεσματικά και αφορά άτομα υψηλής εξειδίκευσης .

Διαρκούν μάξιμουμ τριάντα λεπτά της ώρας.

Τα χειρίζονται ο Διευθύνων Σύμβουλος ή άλλο κορυφαίο στέλεχος.

Στο χώρο του standing meeting, δεν υπάρχει καρέκλα ή τραπέζι για να ακουμπούν .

Δεν προσφέρονται αναψυκτικά ,ποτά,κλπ.

Ούτε καν νερό.

Τα κινητά τηλέφωνα και κάθε είδους συναφή ψηφιακά βοηθήματα παραδίδονται στην γραμματεία του συνεδρίου

Η γραμματέας που κρατά σημειώσεις ,βρίσκεται εκτός χώρου - με ανοιχτή ακρόαση.

Τα συμπεράσματα παραδίδονται μετά από την απομαγνητοφώνηση των όσων ελέχθησαν στον Διευθύνοντα Σύμβουλο και στον υπεύθυνο της ομάδας εκτελέσεως του έργου .

Το πρώτο αλλά όχι το πλέον σημαντικό στοιχείο από τα επόμενα επτά που ακολουθούν ,είναι ότι έχουν την συνεχή τάση να αναπαράγονται.

Η μόνη βεβαία κατάληξη ενός *μαραθώνιου* μίτινγκ είναι ο προσδιορισμός της ημερομηνίας του επομένου!

Η απαιτούμενη διεξοδική προετοιμασία για την επιτυχία του μίτινγκ δεν γίνεται ποτέ σε βαθμό ουσιαστικό.

Οι συμμετέχοντες επαφίενται στην αναποτελεσματικότητα του δόγματος **“βλέποντας και κάνοντας”**.

Ο κάθε **“ειδικός”** αναλύεται για λόγους εντυπωσιασμού σε μεγάλωσχημους συλλογισμούς , αφηρημένες έννοιες με ουτοπικές προεκτάσεις.

Οι διάφορες *ομάδες κοινού σκοπού των μίτινγκ* ,παρασύρονται σε συχνές αλλαγές θεμάτων και **“περί όνου σκιάς”** συζητήσεις με αποτέλεσμα στο τέλος να χάνουν τον αρχικό στόχο-σκοπό ,του μίτινγκ.

Χωρίς εξαίρεση στην ομάδα περιλαμβάνεται άτομο με **κονιορτοποιημένη** γνώμη *σπαταλώντας τον χρόνο των παρισταμένων με “μικρολεπτομέρειες”* αναλύοντας την **σύνθεση ενός φύλλου του δένδρου αντί να ασχοληθεί με το ίδιο τα δάσος.**

Ο μόνιμος **“σπασίκλας”** του μίτινγκ δεν σταματά να τους πλημμυρίζει με μη διαχειρίσιμη η υπέρ- πληροφόρηση αναμεμειγμένη με παραπληροφόρηση , **“παγώνοντας”** τις σκέψεις των μελών.

Οι παραγωγοί ζωντανών τηλεοπτικών εκπομπών διαπιστώνουν κοινά σημεία ανάμεσα σε ενημερωτικές εκπομπές και στα επιχειρηματικά μίτινγκ υψηλού επιπέδου .

Το σημαντικότερο ίσως είναι ότι ενώ προγραμματίζονται για τριάντα λεπτά διαρκούν πλέον της μίας ώρας .

Αν εξετάσετε την οικονομική πλευρά, το κόστος ενός μίνιγκ, θα διαπιστώσετε ότι στοιχίζει το ίδιο ακριβά [σε χρόνο-κόστος -εργασία] όσο ένα χριστουγεννιάτικο ρεβεγιόν.

Αυτή είναι και η βασική αιτία που τα μίνιγκ μεταλλάσσουν την ενεργητική ενέργεια που θα έπρεπε να παράγουν σε κανονικές συνθήκες, σε παθητική. Επειδή τα κάθε τύπου και μεγέθους ψηφιακά ή δια ζώσεις μίνιγκ περιλαμβάνονται στο αλφάβητο των ενεργειών της σύγχρονης επιχειρηματικότητας, δεν μπορείτε να τα περιορίσετε, για αυτό αξιοποιήστε τα.

Εντοπίσαμε αρκετούς ακόμη τρόπους για να έχετε τα μεγαλύτερα δυνατά αποτελέσματα με το μικρότερο κόστος.

Καθορίστε από την αρχή, χωρίς παρεκκλίσεις τα κεντρικά θέματα προς εξέταση, αποκλείοντας κάθε μη ρεαλιστική αλλαγή.

Επιλέξτε ως χώρο διεξαγωγής του μίνιγκ τον χώρο που έχει σχέση με το θέμα- πρόβλημα προς αντιμετώπιση αντί του καθιερωμένου χώρου διεξαγωγής των συνεδρίων για λόγους ευνότητος.

Αναθέστε την οργάνωση του μίνιγκ, σε διαφορετικό στέλεχος κάθε φορά, ώστε να εκτελεί επακριβώς τις οδηγίες σας, αντί να στηριχθεί στην αμφίβολη πείρα κάποιου “άσχετου” που το μόνο του προσόν είναι η μεγάλη συμμετοχή του σε έχει αποκτήσει σειρά μη επιτυχημένων μίνιγκ.

Περιορίστε στο ελάχιστο τον αριθμό των προσκεκλημένων.

Προσκαλέστε παρατηρητές -χωρίς δικαίωμα λόγου, για λόγους μελλοντικής της εκπαίδευσης.

Η ατζέντα του μίνιγκ πρέπει να είναι από την αρχή **μία** και να παραμένει **μία** και μοναδική μέχρι την ολοκλήρωση των εργασιών.

Προγραμματίστε μια διαφορετική χρήση του χώρου του μίνιγκ αμέσως μετά την συγκεκριμένη ώρα λήξεως των εργασιών, ώστε να μην υπάρχουν περιθώρια παράτασης της συνεδρίασης.

Επειδή η αντίρρηση επί της ορθότητας, μπορεί να μας οδηγήσει σε μια “αιφνιδιαστική” μορφή αλήθειας, δεν απέφυγα τον πειρασμό να αναφερθώ σε δύο απόψεις του μεγάλου Ναπολέοντα :

Από γκάφα σε γκάφα καταλήγουμε στο θρίαμβο .και

Συσκέπτονται όσοι δεν έχουν την δυνατότητα να σκέπτονται.-

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ

ΝΑΙ!

ΣΤΑΧΑΝΟΒΙΤΙΣΜΟΥΣ

ΟΧΙ!, πλέον..

Η παραγωγικότητα δεν πρέπει να έχει καμία συγγένεια με τους ηρωισμούς.

Η ψύχραιμη αντιμετώπιση της αποδεικνύεται προτιμότερη από ηρωισμούς εγωκεντρικής νοοτροπίας .

Το μόνο προπαγανδιστικό αφήγημα μυθικής ψευδό- συνεργασίας μεταξύ ηρωισμού και παραγωγικότητας, είναι το παιδαριώδες ιστόρημα του "Σταχανοβιτισμού" στο οποίο έχουμε και προηγούμενα αναφερθεί.

Αυτό που αναγκάστηκε να στίσει η Μπολσεβίκικη προπαγάνδα για να προωθήσει την γεωργική παραγωγή της Σοβιετικής ένωσης σώζοντας την χώρα από έλλειψη τροφίμων και του Ρώσους άπω τον λιμό .

Στην παραγωγή κάποιες φορές υπολογίζουμε ότι θα χρειαστούμε πολύ λιγότερο χρόνο εξ αιτίας της υπερβολική "εκτίμηση" των δυνάμεων και των δεξιοτήτων μας από το πραγματικά απαραίτητο.

Αν στον χρόνο που υπολογίσατε για την ολοκλήρωση του έργου έχετε προχωρήσει μόνο κατά το ένα πέμπτο είναι σοφό να τα παρατήσετε .

Οι δημιουργικοί ήρωες των εταιρειών δεν έχουν λαμπρή κατάληξη, σταματήστε να υποδύεστε έναν ήρωα καταδικασμένο να καταλήξει στην απαξίωση της αποτυχίας ,ίσως και σε *τιμητική απόλυση* .

Η λογική επόμενη κίνηση είναι να εγκαταλείψετε την προσπάθεια περιορίζοντας έτσι την οικονομική δαπάνη που ακολουθεί.

Η σωστή κρίση του έργου σας για να είναι έγκυρη πρέπει να προέρχεται από τα θετικά αποτελέσματα μιας σύγκρισης.

Ένα δεύτερο ζευγάρι μάτια ,από κάποιον ενδεχόμενα πιο έμπειρο θα σας προσφέρει την αντικειμενική διαβεβαίωση .
Η καθυστέρηση της υλοποίησης εξ αιτίας των *“ηρωισμών δημιουργίας”* επιβάλλει την μια *“άλλη γνώμη”* .
Ο τρίτος που θα κληθεί ενδέχεται να μην επέμβει βελτιωτικά επί του πρότζεκτ .

Μερικές φορές ο *“τρίτος”* απαλλαγμένος από την δημιουργική έμπνευση έχει την δυνατότητα δει και να εκτιμήσει τις καταστάσεις που εσείς για λόγους συναισθηματικής εμπλοκής δεν μπορείτε να διακρίνετε.
Δεν είναι λίγες οι φορές που η οφθαλμοφανής λύση είναι μπροστά σας.
Είναι το αποτέλεσμα της απομάκρυνση ,από την ψυχρή λογική εκτίμηση της κατάστασης ,εξ αιτίας της προσωπικής εμμονής .
Είναι πέρα για πέρα λανθασμένη και κακόβουλη η σύνδεση της εγκατάλειψης της προσπάθειας με την υποτιμητική αποτυχία.
Ο δημιουργικός παράγων χρόνος ,αντίθετα από ότι συμβαίνει με το κεφάλαιο δεν επανακτάται.
Δεν μπορείτε να τον πάρετε πίσω , το μόνο που μπορείτε να επιτύχετε με την επιμονή είναι να χαραμίσετε περισσότερο χρόνο με μηδενικό αποτέλεσμα. -

REWORK

Η πανδημία άλλαξε τον κλάδο της διαφήμισης.
Η προβολή του κοινωνικού προσώπου των εταιρειών δεν πείθει τους καταναλωτές.

- Οι πελάτες αγοράζουν αγαθά και υπηρεσίες ΟΧΙ συναισθήματα.
- Αν η διαφήμιση θέλει να περάσει θετικά μηνύματα ,καλό θα ήταν να αποφύγει τον διδακτισμό. Προκαλεί περιφρόνηση: οποίος έχει παιδιά ξέρει πολύ καλά τι σημαίνει αυτό.
- Το τμήμα μάρκετινγκ στο Ινστιτούτο ΜΜΕ και επικοινωνίας στο Αμβούργο τονίζει: Δραστηριότητες στον τομέα της προστασίας του περιβάλλοντος,θα μπορούσαν να συμβάλλουν στην επίτευξη αξιοπιστίας αντί απλώς να προβάλλονται οικολογικά διαφημιστικά συνθήματα. Παρ' όλα αυτά υπάρχει πάντα δυσπιστία ως προς το αφήγημα της διαφήμισης για την προώθηση προϊόντων.
- Η καμπάνια Gillette του 2019 αποτελεσματική καμπάνια με θέμα τον σεξισμό.
- Η Ikea το 2020 χρηματοδότησε στην Τσεχία βίντεο κατά της οικογενειακής βίας
- 66% οι καταναλωτές θεωρούν ότι οι εταιρείες μπορούν και πρέπει να εκφράζουν απόψεις για διάφορα κοινωνικά θέματα

ΔΡΑΣΗ ή ΑΝΤΙΔΡΑΣΗ ?

θετική αντιμετώπιση ως καταλύτης.

Είναι νόμος της φυσικής επιστήμης .

Κάθε ασκούμενη δράση προκαλεί αντιδράσεις ίσης, μικρότερης ή μεγαλύτερης δυναμικής.

Επομένως είναι ουτοπία να αναπτύσσετε δράσεις και δραστηριότητες ως ενεργός πολίτης και να διατηρείτε την ψευδαίσθηση ότι τίποτα και κανείς δεν θα στραφεί με σφοδρότητα εναντίον του αντικειμένου της δράσης που αναπτύσσετε.

Υπάρχουν εκατοντάδες βιβλίων που αναφέρονται σε τεχνικές ,στρατηγικές και φιλοσοφικές μεθόδους για το πώς μπορεί κανείς να αντιμετωπίσει την επιτυχία-ως ένα διαφορετικό βαθμό -κάθε φορά. Δεν υπάρχει αμφιβολία ,ότι το καθένα από αυτά που προσφέρει σωστές λύσεις προτείνοντας μηχανισμούς αμυντικής θωράκισης ή κατά μέτωπο επίθεσης έχει μέχρι κάποιου σημείου δίκαιο και αυτά που προτείνει είναι σε σωστό δρόμο.

Η αποτελεσματικότητά τους ,βρίσκεται σε εξάρτηση από την δυναμική της δικής σας αντίδρασης και την πολυπλοκότητα και την κακοήθη ευφυΐα του αντιπάλου .

Αναλύοντας το πρόβλημα των αντιδράσεων της αποτελεσματικότητας, και τις ψυχικές φθορές και οδύνες που συνοδεύουν κάθε μία από αυτές τις ενέργειες καταλήγουμε στην απόφαση να προσθέσουμε στις επιλογές αντιμετώπισης του φαινομένου την **ενεργό αδιαφορία**

Όταν δεχθείτε απρόκλητη αντίδραση-επίθεση ,υπό μορφή θυμού, επιθετικότητας, έλλειψη καλοσύνης, η δηλητηριώδη

ειρωνεία ,**ανταποκριθείτε-μην αντιδράσετε-** με σιωπηρό εκφραστικό χαμόγελο ευγένειας ,με συγκρατημένη -στο μέτρο της αντοχής του νευρικού σας συστήματος -χαράς.

Συνεχίστε αυτό που κάνατε πριν και προκάλεσε την αντίδραση. Δεν θα περάσει μεγάλο διάστημα που η επιθετικότητα θα εξαντληθεί επάνω στην αποτελεσματική θωράκιση που σας προστατεύει από κακόβουλες ενέργειες.

Ασκώντας την τέχνη του καλοπροαίρετου λόγου έστω και σε δοκιμαστικό στάδιο θα εκπλαγείτε από τα αποτελέσματα. Εύα τόσο απλό εργαλείο επικοινωνίας θα σας προσφέρει μεγάλες δυνατότητες και χρήσιμες ευκαιρίες εξέλιξης. Αρνηθείτε τον ρόλο του απερίσκεπτου κυνηγού που ψάχνει να κλέψει άλλων σκέψεις για να χτίσει την κοινωνική του παρουσία. Οι σκέψεις των άλλων δεν σχηματίζουν τις εικόνες που χρειάζεστε για τις εσωτερικές σας ανάγκες. Η εικόνα που συνθέτουμε με αφορμή μια λέξη δεν είναι η ίδια για όλους. Στην απόκτηση της δόξας για την οποία μάχεται ο συνομιλητής σας εσείς βλέπετε την ευτυχία. Ο ένας μιλάει για την : Αρετή και ο ακροατής του σκέφτεται την δύναμη της απόλυτης εξουσίας, ενώ ο τρίτος σπεύδει να κάνει ανάπλαση εικόνων από την παιδική του ηλικία.

ΑΛΗΘΕΙΑ

Εργαλείο διαφύλαξης της πραγματικότητας

Η καθημερινή ,αλόγιστη αμφισβήτηση της πραγματικότητας με ευθύνη της αγοραίας επικοινωνίας και την παράνοια των σόσιαλ μίντια ,καθιστά την διαρκή χρήση της ανέγγιχτης αλήθειας μοναδική κοινωνική αξία . Επειδή για την δυναμική της αλήθειας ως κοινωνικού ποιοτικού μηχανισμού έχουν γραφεί σπάνιας ποιότητας και μεγάλης σοφίας τοποθετήσεις από την κλασική αρχαιότητα μέχρι σήμερα, παραθέτουμε λίγες χαρακτηριστικές σκέψεις.

Κατά την παράδοση,όταν λέμε αλήθεια εννοούμε την συμφωνία των παραστάσεων, δοξασιών,σκέψεων,κρίσεων και εκφράσεων μας με μια ορισμένη και δεδομένη πραγματικότητα.

Αν πάμε πιο πίσω, σύμφωνα με την Πλατωνική ετοιμολογία , η λέξη είναι σύνθετη και προέρχεται από τα στοιχεία "άλη " και "θεία" ώστε να δείχνει την θεϊκή προέλευση της.

Ο Heidegger [1889-1976] την ετυμολογεί αναφέροντας ότι προέρχεται από το "Α" το στερητικό και το ουσιαστικό **λήθη**, κατά συνέπεια αλήθεια είναι ο, τι δεν μπορεί να πέσει σε λήθη, με αποτέλεσμα να είναι πάντοτε φανερό και αντιπροσωπευτικό της πραγματικότητας.

Σύμφωνα με τον Πλάτωνα -στο Συμπόσιο- η στροφή της ψυχής προς τα αισθητά δημιουργεί τη λήθη και την ψευδή δόξα.

Επίσης με την θεωρία της ανάμνησης διαπιστώνεται ,ότι στην λήθη ενυπάρχει κάτι ακόμα , το οποίο αν και υπάρχει δεν είναι συνειδητό,αλλά υπολανθάνει ως κάποτε να ήταν παρόν.

Έτσι η αλήθεια και το ψεύδος βρίσκονται στη διάνοια και όχι στα πράγματα.

Συνεπώς η αλήθεια είναι συμφωνία του λόγου προς το πράγμα, είναι συμμετρία λόγου και πράγματος, όπως ακριβώς ορίζει η λογική.

Η αλήθεια των πραγμάτων διαφέρει από την αλήθεια των προτάσεων.

Κάτι σαν την διαφορά που υπάρχει μεταξύ μεταξύ νόθου και πραγματικού χρυσού .

Στο πρώτο υπάρχει μόνο το "φαίνεσθαι" ενώ στο δεύτερο το "πραγματικό". Ο Αμερικανός πραγματιστής C.S ,Pierce [1839- 1914] εξέφρασε την θεωρία , ότι **αλήθεια** είναι το σύνολο των πεποιθήσεων στις οποίες θα καταλήγαμε εάν ποτέ φτάναμε στο ιδανικό όριο της επιστημονικής έρευνας.

Συνεπώς μπορούμε να διακρίνουμε δύο είδη αλήθειας:

α) στη μεταφυσική αλήθεια , όπου τοποθετείται η συμφωνία της νόησης προς το **ον**, και

β) στη λογική όπου διακρίνουμε την "κατ' είδος" και "καθ' ύλη" αλήθεια. Το "κατ είδος αληθές" είναι αυτό που συμφωνεί με τους νόμους της νόησης και για αυτό λέγεται και "ορθό" ενώ το καθ' ύλη αληθές" είναι αυτό που συμφωνεί με το αντικείμενο.

ΦΙΛΑΛΗΘΕΙΑ

το πάθος για αλήθεια είναι αρετή ή ελάττωμα ?

Η αλήθεια τελικά δεν κρύβεται για μεγάλο χρονικό διάστημα στην εποχή μας.

Αποκαλύπτεται χωρίς όρους και χωρίς κανείς να την αναζητήσει.

Θα συναντήσετε άτομα που καυχώνται για την αρετή τους αυτή, για το ότι δηλαδή λένε πάντοτε την αλήθεια.

Η αλήθεια βέβαια που ανακοινώνει ο *φιλαλήθης* του περιβάλλοντός σας δεν έχει σχέση με τον εαυτό του [στην περίπτωση αυτή θα αναφερόμασταν στην ειλικρίνεια] αλλά με τους άλλους.

Το πάθος για την αλήθεια τελικά καταντά περισσότερο ελάττωμα παρά αρετή.

Ο φιλαλήθης λέει συχνά την αλήθεια αδιάκριτα και απρόσεχτα, δεν υπολογίζει τον αντίκτυπο που μπορεί να έχει σ' αυτούς που τους αφορά.

Η επιπόλαιη πρόωγη αποκάλυψη της αλήθειας στον χώρο των επιχειρήσεων αποβαίνει ζημιογόνος.

Ακόμη η ανακοίνωση της αλήθειας συχνά πικραίνει, τραυματίζει ψυχικά και σε σοβαρές περιπτώσεις εκτρέπει στην αυτοκτονία.

Υπάρχει κατηγορία από φιλαλήθεις που έχουν την τάση να αναφέρονται σε δυσάρεστες και ποτέ ευχάριστες αλήθειες. Συχνά η αλήθεια λειτουργεί σε εργαλείο εκφοβισμού :” Αντέχεις να ακούσεις τη αλήθεια?”

Ο Νίτσε χρειάστηκε τριακόσιες σελίδες για το πόνημα *περί αλήθειας*

ΠΛΑΝΗ.

σκοτεινή αδελφή της αλήθειας στην καθημερινότητα

Σύμφωνα με μια άποψη η πλάνη στην καθημερινότητα των κοινωνικών και επιχειρηματικών μας σχέσεων έχει γνωσιολογική αξία.

Προκειμένου να καταλήξουμε στην αλήθεια ,περνάμε μέσα από την πλάνη: με την περιπλάνηση θα περάσουμε από την μεγαλύτερη πλάνη στη μικρότερη, από το μεγαλύτερο λάθος στο μικρότερο.

Το ότι αρκετές φορές οδηγούμαστε στην αλήθεια μέσω της πλάνης αποδεικνύεται και από την μέθοδο της αναγωγής σε άτοπο.

Άλλοι αντιλαμβάνονται την πλάνη με τρόπο απόλυτο, ως κάτι αντίθετο προς την αλήθεια.

Στις οικονομικές και πολιτικές επιστήμες δεν αναφερόμαστε σε πλάνες, αλλά για λάθη, κακές εκτιμήσεις ,ανεπαρκείς θεωρίες.

Για λάθη μιλάμε και στην πρακτική καθημερινότητά μας, όπως να πέφτουμε έξω στους υπολογισμούς μας να προγραμματίζουμε με γνώμονα την άκρατη αισιοδοξία κλπ.

ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ

αβεβαιότητα του κύρους της αλήθειας .

Η καθημερινότητά μας ,οι προσπάθειες για αναγνώριση στον στενό κοινωνικό και οικονομικό κύκλο μέχρι την διεκδίκηση και κατάκτηση της εξουσίας στηρίζεται **στον νόμο των πιθανοτήτων**.

Με την πιθανότητα δεν είμαστε βέβαιοι για το κύρος ή την αλήθεια μιας πρότασης.

Η αλήθεια αυτή μπορεί να *υπάρχει* ,δεν μπορεί να αποκλειστεί.

Αναφερόμαστε σε μικρή ή μεγάλη πιθανότητα ,και διακρίνουμε αντίστοιχους βαθμούς.

Το αν κάτι είναι σωστό και αληθινό μπορεί βέβαια να αποδειχτεί.

Αν δεν μπορεί να αποδειχτεί,τότε θεωρείται η περίπτωση γνωστικά απρόσιτη και αναπόδεικτη επιχειρηματικά.

Η πιθανότητα εφαρμόζεται και σε γεγονότα που αναμένουμε, που την εμφάνισή τους την θεωρούμε πιθανή, στηριζόμενοι όχι βέβαια σε υποκειμενικές επιθυμίες ,αλλά στους ευνοϊκούς όρους που είναι δεδομένοι και θα προκαλέσουν την εμφάνιση των πιθανολογούμενων γεγονότων.-

ΙΔΕΕΣ

Άνθη της πιθανότητας

Αντικείμενα της σκέψης ,σε αντιδιαστολή προς τα αντικείμενα της αισθητήριας αντίληψης.-

Μερικές από τις ιδέες μας είναι έμφυτες, άλλες είναι επίκτητες ή απλά τις διαμορφώνουμε εμείς.

Με την επίτευξη καθαρότερων και σαφέστερων ιδεών αποκτούμε ασφαλή γνώση.

Τη γνωσιολογική κεντρική ιδέα των καθαρών και σαφών ιδεών που επεξήγησε μόνο σύντομα ο Descartes,την προσδιόρισε ακριβέστερα το 1684 ο Gottfried Wilhelm Leibniz (Meditationes de cognitione, veritate et ideis.)

Τα αισθητήρια της αντίληψης είναι μεταβλητά και φθαρτά.

Οι ιδέες αντίθετα είναι αμετάβλητες και αιώνιες.

Στον Μεσαίωνα η ιδέα της σκέψης περιελάμβανε τόσο τις αλληγορικές παραστάσεις , όσο και έννοιες ,αρχές ή αποφάνσεις.

Ο Πλάτων αναφέρεται σε "Ιδέες" με την έννοια προτύπων ή τέλειων υποδειγμάτων .

Κατά τον ίδιο η γνώση δεν οφείλεται στην αβέβαιη μαρτυρία των αισθήσεων αλλά στην πνευματική σύλληψη των ιδεών, την οποία περιγράφει στον Πλατωνισμό ,ως μία προγεννητική θέαση των ιδεών.

Η νεωτεριστική έννοια περί ιδεών , σύμφωνα με την οποία οι ιδέες νοούνται ως πνευματικές παραστάσεις διαμορφώθηκαν μεταξύ άλλων από τον Rene Descartes (Meditationes de prima philosophia 1641)ο οποίος διέκρινε δύο τρόπους θεώρησης των ιδεών.

Έτσι οι ιδέες είναι:

- α) δραστηριότητες ,ιδιότητες (midi)του πνεύματος και
- β) αυτό που είναι παρόν στο πνεύμα κατά την σκέψη.

Η ευρεία έννοια της σκέψης περικλείει εδώ όλες τις πνευματικές δραστηριότητες ,ιδιαίτερα εκείνη της αισθητήριας αντίληψης.

Οι ιδέες είναι τόσο εκείνα που αντιπροσωπεύουν τα πράγματα ,(εκείνα που αντιλαμβανόμαστε ή φανταζόμαστε)στο πνεύμα μας, όσο και τα ίδια τα αντικείμενα ακριβώς με τον τρόπο ύπαρξης με τον οποίον υπάρχουν στο πνεύμα (με τον *αντικειμενικό* τρόπο ύπαρξης).

Ο John Locke (An Essay Concerning Human Understanding, 1690)όρισε τις ιδέες ως αντικείμενα της διάνοιας κατά την σκέψη.

Ως εμπειριστής αμφισβήτησε το αξίωμα των ορθολογιστών περί έμφυτων ιδεών και τις διέκρινε μεταξύ απλών και σύνθετων ιδεών.

Οι απλές ιδέες δεν πρέπει να προέρχονται άμεσα από την εξωτερική και εσωτερική εμπειρία.

Προκαλούνται από τα πράγματα που τα αντιλαμβανόμαστε και τα αντιπροσωπεύουν.

Άμεσα αντιλαμβανόμαστε μόνο τις ιδέες.

Η ιδέα μας δίνει πληροφορίες για την φύση της αιτίας της, επειδή μοιάζει από ορισμένες σκέψεις με αυτή.

Με την βοήθεια των ικανοτήτων ανάμνησης και διάκρισης , όπως και με την ικανότητα να συγκρίνουμε τις ιδέες μεταξύ τους.

Στόχος είναι να τις συνθέσουμε, να τις κατονομάζουμε και να τις παραβλέπουμε αφαιρετικά.

Το πνεύμα με τις ιδέες που λαμβάνει από την εμπειρία ,διαμορφώνει περαιτέρω ιδέες.

Στο δίτομο έργο του ο Immanuel Kant(Kritik der reinem Vernunft 1781-2) χαρακτηρίζει τις ιδέες γενικά ως παραστάσεις σχετιζόμενες με ένα αντικείμενο και τις διέκρινε από τις έννοιες της διανοίας ή κατηγορίες.

Οι ιδέες είναι έννοιες του Λόγου, στις οποίες δεν αναλογεί κανένα δυνατό αντικείμενο της εμπειρίας.

Ως *υπερβατολογικές* οι ιδέες σχετίζονται με την χρήση της διανοίας συνολικά με τη συνοχή της γνώσης.

Οι ιδέες ως λογικές έννοιες διαχωρίζονται από τις *αισθητικές ιδέες*, οι οποίες προκύπτουν, όταν η φαντασία μετατρέπει μια απροσδόκητη έννοια της υπερφυσικής βάσης του φαινομένου, σε αντικείμενο του στοχασμού.-

ΙΔΕΟΚΡΑΤΙΑ

ιδεαλισμός

Λογικός & Ψυχολογικός

Ο ιδεαλισμός ως μηχανισμός αναστολής της κοινωνικής – πολιτικής λογικής.

Κατά τον λογικό ιδεαλισμό αυτό που ονομάζουμε πραγματικότητα είναι λίγο ή πολύ δημιούργημα της νόησης .

Η νόηση με τις έννοιες και τις κατηγορίες της , δίνει μια λογική εικόνα της πραγματικότητας.

Η εικόνα αυτή δεν είναι η ίδια η πραγματικότητα, η οποία δεν μπορεί να συλληφθεί αντικειμενικά ,όπως υπάρχει καθαυτή, γιατί μεσολαβούν οι αντιληπτικοί τρόποι της νόησής μας.

Την άποψη αυτή υποστήριξε ο Immanuel Kant.

Αντίθετα ο Χέγκελ απέκλεισε την περίπτωση η νόηση να παραποιεί την αντικειμενική πραγματικότητα ,γιατί οι νόμοι της νόησης συμφωνούν με τους νόμους της πραγματικότητας.

Ιδεαλισμός θεωρείται και η πίστη στις ιδέες ,στα πνευματικά ιδανικά ή ιδεώδη.

Ο ιστορικός υλισμός δέχεται , ότι την ιστορία την κινούν μεταβολές και εξελίξεις που συμβαίνουν στην τεχνολογία και την οικονομία.

Στην καθημερινή έκφραση ο ιδεαλιστής αντιτίθεται από το ένα μέρος στον ρεαλιστή και από το άλλο στον υλιστή.

Ο ιδεαλιστής και ο υλιστής θέλουν να μεταβάλουν την πραγματικότητα, ο πρώτος με πνευματικά και ο δεύτερος με υλικά κριτήρια.

Αντίθετα ο ρεαλιστής προσαρμόζεται στους νόμους της ζωής και της πραγματικότητας ,χωρίς να θέλει να αλλάξει τίποτα.

Και ο υλιστής πολλές φορές αντιδρά -γίνεται ρεαλιστής.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

εναντίον ευγενούς άμιλλας

Ο ανταγωνισμός ένα από τα κύρια θέματα αυτού του πονήματος που επικεντρώνεται κυρίως στον οικονομικό τομέα.

Η κάθε επιχείρηση προσπαθεί να κερδίσει όσο γίνεται περισσότερο έδαφος στην αγορά, να διαθέσει περισσότερα προϊόντα.

Αυτό επιδιώκει βελτιώνοντας την ποιότητα των προϊόντων της, προσφέροντας τα σε χαμηλότερες τιμές, διαφημίζοντάς τα κλπ.

Εκτός από τον υγιή ανταγωνισμό υπάρχει και ο αθέμιτος ανταγωνισμός, όπως είναι η δυσφήμιση των προϊόντων άλλων ομοειδών επιχειρήσεων.

Η απομίμηση των προϊόντων άλλων ομοειδών επιχειρήσεων αυτών και της συσκευασίας τους κλπ.

Τα αποτελέσματα του ανταγωνισμού θεωρούνται ωφέλιμα για την πρόοδο της οικονομίας.

Το πιο θετικό αποτέλεσμα του ανταγωνισμού είναι η βελτίωση ποιότητας των προϊόντων.

Ωστόσο όταν μια επιχείρηση φτάνει στο σημείο να εκτοπίσει τις ανταγωνιζόμενες επιχειρήσεις, τότε σταματά να ενδιαφέρεται για την ποιότητα των προϊόντων, που απαιτεί μεγαλύτερο κόστος ή για την προσφορά τους σε χαμηλή τιμή.

Στην περίπτωση αυτή μονοπωλεί λίγο ή πολύ τα προϊόντα της και βρίσκεται εκτός ανταγωνισμού.

Όπου υπάρχουν μονοπώλια δεν υπάρχει ανταγωνισμός ούτε ποιοτική βελτίωση των οικονομικών αγαθών και υπηρεσιών ή προσφορά σε χαμηλή τιμή.

Έτσι η ίδρυση και ενίσχυση των πολλών και μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων κρίθηκε απαραίτητη για την οικονομική ανάπτυξη και την διατήρηση του ανταγωνισμού και των ευεργετικών συνεπειών του.

Αρνητικό αποτέλεσμα του ανταγωνισμού είναι η διάλυση των ασθενέστερων επιχειρήσεων.

Ανταγωνισμός παρατηρείται και στον πνευματικό και στον πολιτιστικό τομέα .

Για παράδειγμα , ένας μαθητής αγωνίζεται για μεγαλύτερες επιδόσεις και υπεροχή έναντι των συμμαθητών του, ένας καλλιτέχνης προσπαθεί να ξεπεράσει τους άλλους και ένας επιστήμονας να διακριθεί για να γίνει καλύτερος από τους άλλους συναδέλφους του.

Συνήθως στι περιπτώσεις αυτές γίνεται λόγος για ευγενή άμιλλα.

Ωστόσο δεν έχουμε πάντοτε ευγενή άμιλλα.

Ακόμη κι 'εδώ εκδηλώνονται ο φθόνος ,οι συκοφαντίες του ενός κατά του άλλου πνευματικού δημιουργού. Οι κακόβουλες κριτικές, η ύποπτη και μεροληπτική αλληλεγγύη των "φτασμένων" και αναγνωρισμένων, ο αποκλεισμός των ως τώρα αγνώστων από την δημοσιότητα ή η συνωμοσία της σιωπής απέναντι σε αντιπαθή πρόσωπα ή σε νέους δημιουργούς βρίσκονται σε πλήρη ανάπτυξη.-

ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ

η σκοτεινή αδελφή του ανταγωνισμού

Πράξη στερούμενη ηθικής ,με εντυπωσιακή επιδραστικότητα στον χώρο των κάθε είδους σχέσεων.

Η εκμετάλλευση ,ο σφετερισμός των αποτελεσμάτων της εργασίας και του μόχθου των άλλων, δεν επισημαίνεται από κανένα νόμο ως κλοπή.

Η εκμετάλλευση ορίζεται ως έννομη κλοπή, ως κλοπή που δεν δικάζεται από τον νόμο.

Συνήθως λέμε κλοπή την αρπαγή των αγαθών του άλλου και όχι την εκμετάλλευση της εργασίας και των προϊόντων της.

Αν δούμε την οικονομική ζωή από την ηθική σκοπιά, από την σκοπιά της δικαιοσύνης ,θα δούμε πολλές μορφές εκμετάλλευσης .

Η εκμετάλλευση διευκολύνεται πάντα από την πλεονεκτική θέση του εκμεταλλευτή και την μειονεκτική θέση εκείνου που γίνεται θύμα εκμετάλλευσης.

Ιστορικά ,οι κύριοι εκμεταλλεύονταν τους δούλους,οι φεουδάρχες τους δουλοπάροικους ,οι πλούσιοι τους φτωχούς ,οι άντρες τις γυναίκες ,οι έμποροι τους παραγωγούς και τους καταναλωτές κλπ.

Οι πονηροί αυτοί που ξέρουν και επωφελούνται από τους νόμους της αγοράς,εκμεταλλεύονται τους αφελείς και ανίδεους περί των οικονομικών

Η ανθρώπινη εκμετάλλευση -από τους ισχυρότερους νόμος της οικονομικής μας ζωής,- όταν η πολιτεία δεν ασκεί αποτελεσματικούς ελέγχους μεταβάλλει τις αξίες της οργανωμένης κοινωνίας.-

ΕΙΡΩΝΕΙΑ

Η Χαιρέκακη θεότητα

Είναι υποτίμηση των λόγων ή της συμπεριφοράς των άλλων με μια αστεία κοροϊδευτική απομίμησή τους, η προσποιητή αναγνώριση της αξίας των άλλων.

Με την ειρωνική διατύπωση έννουν το αντίθετο από αυτό που λένε.

Τραγική ειρωνεία είναι ή αυτό- ειρωνεία ενός τραγικού ήρωα.

Η αυτό- ειρωνεία έγκειται στο ότι αντιλαμβάνεται και περιγράφει τις καταστάσεις μέσα στις οποίες ζει ως εντελώς αντίθετες απ ότι είναι στην πραγματικότητα.

Ο ήρωας πιστεύει ότι βρίσκεται έξω από τις συμφορές, νιώθει ασφαλής, σίγουρος για την γνώση του, την ευτυχία του, ενώ συμβαίνει το αντίθετο.

Η τραγική ειρωνεία είναι κατασκευή του τραγικού ποιητή εμπνευσμένη από τις κακουχίες της ανθρώπινης ζωής.

Διαφορετική η επίδραση της ειρωνείας της τύχης .

Στην περίπτωση αυτή φανταζόμαστε μια χαιρέκακη θεότητα, που στέκεται απέναντι μας και απολαμβάνει τις ατυχίες και τις συμφορές μας, στις οποίες η ίδια μας παγίδευσε ,παρά όλες τις προσπάθειες μας να ξεφύγουμε από τον κακοήθη ιστό της.

Οι ρεαλιστές πιστεύουν, ότι πρόκειται για ανθρώπινη φαντασίωση!

ΔΙΑΛΕΚΤΙΚΗ

Η Τέχνη του διαλόγου & η δυναμική στρέβλωση των επιχειρημάτων

Η διαλεκτική παραπέμπει στον διάλογο, δηλαδή στην ανταλλαγή συγκροτημένων απόψεων και νοημάτων.

Σημαίνει επίσης και την τέχνη του διαλόγου, την ιδιαίτερη ικανότητα που έχουμε να θέτουμε επιχειρήματα και να συζητούμε με ερωτήσεις και αποκρίσεις.

Κατ' επέκταση σημαίνει και τη μέθοδο, μέσω της οποίας αποκτούμε γνώσεις και κατανοούμε την ουσία της αλήθειας με την χρήση των συλλογιστικών επιχειρημάτων.

Βέβαια στη διαλεκτική έχουν αποδοθεί και ασαφή τεχνάσματα ή μέθοδοι που οδηγούν την κρίση σε σύγχυση.

Το αποτέλεσμα όλων αυτών των διατυπώσεων συνοψίζεται στη γενική ερμηνεία, ότι η **διαλεκτική** είναι μια λέξη πολυσήμαντη, νοηματικά ρευστή, με περιεχόμενο πολλές φορές ασαφές.

Πολύ νωρίς οι σοφιστές μετέτρεψαν την διαλεκτική σε εριστική τέχνη.

Επιτυχημένος τρόπος για να συζητά κανείς τα πάντα με πανουργία και να έχει την δυνατότητα να διαστρεβλώνει με τρόπο απροσμάχητο την πραγματικότητα.

Η διαλεκτική μπορεί ως ένα σημείο να συνδεθεί με την μέθοδο του Σωκράτη την **μαιευτική**.

Ως γνωστό προσπαθούσε να προσεγγίσει την ουσία του προβλήματος, την οποία συζητούσε με τον συνομιλητή του, συγχρόνως να μορφώνει τους μαθητές του και μαζί τους να ερευνά την αλήθεια.

Σύμφωνα με τον Πλάτωνα η διαλεκτική έχει δύο έπι μέρους μορφές: την **ανοδική** και την **καθοδική**.

Στην πρώτη ξεκινώντας από άλλα δεδομένα να οδηγούμαστε σε υπέρτατες πραγματικότητες, ενώ στη δεύτερη κατευθυνόμαστε προς την κοσμική πραγματικότητα.

Συνεχίζοντας ο Πλάτων παρουσιάζει τρεις, εξαιρετικής χρηστικότητας για την εποχή μας αντιλήψεις περί διαλεκτικής :

α) Την διαλεκτική του ελέγχου.

β) της ταξινόμησης των ιδεών και

γ) Της επικοινωνίας μεταξύ διαφορετικών επιπέδων ανθρώπων.

Η διαλεκτική είναι αποδεκτή ως τέχνη με την οποία υψώνεται κάποιος ως το ζενίθ της ιδέας του **αγαθού**.

Παράλληλα θεωρείται ταυτόσημη προς την αμφίβολης ενίοτε ηθικής τέχνη πολιτικών και οικονομικών συζητήσεων.

Για τον Αριστοτέλη η διαλεκτική είναι αφηρημένη νοητική λειτουργία, που εκφράζεται με το συλλογισμό και την απόδειξη, δηλαδή **την μεθοδική χρήση ερωτήσεων και απαντήσεων που διευκολύνουν την αναζήτηση της αλήθειας**, αλλά και την αποδοχή των θέσεων του ομιλητή. Στο σύγγραμμά του **Τοπικά (100 a 18)**

Αριστοτέλης δίνει κατά έμμεσο τρόπο τον ορισμό του όρου “διαλεκτική” επισημαίνοντας ,ότι σκοπός του έργου είναι να βρούμε μια διαφορετική μέθοδο για κάθε πρόβλημα, ,λαμβάνοντας ως αφετηρία προτάσεις που θεωρούνται πιθανές. Με τον τρόπο αυτό τονίζει την μειονεκτική θέση του διαλεκτικού διαλόγου έναντι του επιστημονικού, καθ όσον ο πρώτος δεν ξεκινά από προκείμενες άμεσες ,αλλά από πιθανολογικές κρίσεις.

Η νεοπλατονική διαλεκτική επιστρέφει στις αρχικές ρίζες όπως τις δίδαξε ο Πλάτων.

Στη Δύση ο Αυγουστίνος (354-430) αναφέρει και άλλες σημασίες της έννοιας “διαλεκτική”.

Την αντιλαμβάνεται επίσης ως **τέχνη του ορισμού και της διαίρεσης** κατά το πρότυπο του Σωκράτη ή όπως υποστήριζαν οι σοφιστές **τρόπο ομιλίας**.

Αργότερα , στον Μεσαίωνα , σύμφωνα με τον Θωμά τον Ακινάτη (1225-1274) η διαλεκτική είναι ψηλαφητή αναζήτηση, που πετυχαίνεται με τον κοινό νου και τις αποδείξεις, οι οποίες βασίζονται στους συλλογισμούς. Από την Αναγέννηση και εξής ο όρος διαλεκτική αντικαθίσταται με τον όρο **λογική**.

Ιδιαίτερα οι Σχολαστικοί είναι αυτοί που ταυτίζουν την διαλεκτική με την λογική.

Κατά τον Kant (1724-1804), βάσει του Αριστοτελικού προτύπου, η διαλεκτική θεωρείται αντίθεση προς την αναλυτική.

Τους **διαλεκτισμούς** αποκαλεί **απατηλούς συλλογισμούς** που βασίζονται σε ένα φαινόμενο.

Γενικά για τον Kant διαλεκτική είναι η λογική του φαινομένου, δηλαδή απαλλάσσει το πνεύμα από την σύγχυση του φαινομενικού με το πραγματικό.

Παράλληλα διαστέλλει τη λογική προς την "αναλυτική", που θεωρείται η λογική της αλήθειας.

Η θέση αυτή του Kant απορρέει από την διδασκαλία του, που αναφέρεται στη δυνατότητα της γνώσης.

Ονομάζει τη διαλεκτική : **Τεχνική της μεταφυσικής απάτης** .

Ο Hegel (1770-1831) υποστήριξε την ιδεαλιστική διαλεκτική ,για την οποία ισχυρίστηκε ότι ξανάφερε στην επιφάνεια παλαιά δόγματα και κυρίως την διδασκαλία του Ηρακλείτου για την αιώνια ροή και ροή και τις δημιουργικές αντιθέσεις.

Κάθε έννοια με την αντίφαση που κρύβει μέσα της αναιρεί τον εαυτό της και θέτει την αντίθεση.

Πολιτικοί αναλυτές συγκεκριμένης πολιτικής ιδεολογίας υποστηρίζουν ότι η διαλεκτική έστω και τοποθετημένη στη σωστή βάση, δεν είναι μια απλή μέθοδος κατανόησης του κόσμου, άλλα ένα όργανο ή ένας τρόπος παρέμβασης στην πραγματικότητα της κοινωνίας.

Κατά το γνωστό λεξικό του 20 ου αιώνα Larousse η λέξη διαλεκτική σημαίνει **τέχνη να συλλογίζομαστε με μέθοδο και ακρίβεια**.

ΑΥΤΑΡΧΙΣΜΟΣ

(οικονομικός -κοινωνικός)

Σε γενικής γραμμής είναι η τάση να εξουσιάζουμε τους άλλους ή να υφιστάμεθα την επιβολή της θέλησης τρίτων .

Οι αυταρχικοί επιβάλλουν την θέληση τους επάνω στους άλλους πολίτες και τους καταπιέζουν κάνοντας χρήση κάποιας "ανώτερης" και πλεονεκτικής θέσης , κάποιας πλασματικής , φυσικής ή και πραγματικής υπεροχής.(μορφές εξουσίας)

Έτσι ο αυταρχικός μπορεί να είναι ένας πατέρας,ένας δάσκαλος ,ένας προϊστάμενος ή σπανιότερα ένας ηγεμόνας.

Οι αυταρχικού τύποι δεν υπολογίζουν τη θέληση των άλλων, την προσωπικότητα ,την αξιοπρέπεια ή τα συμφέροντα του.

Προσπαθούν να τους υποτάξουν να τους εκμηδενίσουν.

Πιστεύουν ότι έχουν δικαίωμα για κάτι τέτοιο.

Το δικαίωμά τους το δίνει η **ανώτερη θέση που κατέχουν.**

Οι κατώτεροι,οι υφιστάμενοι, οι υπήκοοι οφείλουν υπακοή και σεβασμό.

Ο αυταρχισμός είναι χαρακτηρισιολογική τάση.

Οι αυταρχικοί τύποι απολαμβάνουν την κυριαρχία τους επάνω στους άλλους, τους αρέσει να επιβάλλονται,να τονίζουν την ανωτερότητα τους, να δείχνουν ότι είναι τα αφεντικά,οι ρυθμιστές όλων των καταστάσεων.

Όταν χάσουν την ανώτερη θέση τους, η προσωπικότητα τους παθαίνει καθίζηση, γίνονται νευρωτικά άτομα.

Η αυταρχικότητα είναι νευρωτική τάση.

Πολλοί αυταρχικοί τύποι υποφέρουν από ημικρανίες και πονοκεφάλους ή από άλλα νευρωτικά συμπτώματα.

Η αυταρχικότητα ποικίλλει σε βαθμό και ένταση.

Εξάλλου υπάρχουν άτομα που, αν και κατέχουν ανώτερες θέσεις δείχνουν δημοκρατική συμπεριφορά και δεν καταφεύγουν στον αυταρχισμό.

Πρόκειται για άτομα με ομαλή προσωπικότητα και ψυχολογία.

Με καθαρά πολιτικούς όρους ο αυταρχισμός είναι προσωποπαγές σύστημα άσκησης εξουσίας, με απόλυτο, ανεξέλεγκτο τρόπο.-

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ

Η ιδιοκτησία δεν είναι φυσικό δικαίωμα ,αλλά δυνατότητα.
Όποιος μπορεί αποκτά ιδιοκτησία, όποιος δεν μπορεί μένει χωρίς καμία ιδιοκτησία.

Αλλά και το να έχει κάποιος ιδιοκτησία δεν έχει και ιδιαίτερα μεγάλη σημασία.

Σημασία έχει να μπορεί να την εκμεταλλεύεται,να την αξιοποιεί.

Στον χώρο της επιχειρηματικότητας ιδιαίτερη σημασία έχει η ιδιοκτησία πάνω σε μέσα παραγωγής [έδαφος, μηχανές, διανομή κλπ].

Γι' αυτής της μορφής ιδιοκτησίες , έχουν προκαλέσει διαφορές , δηλαδή αν πρέπει δηλαδή να είναι ατομική ή συλλογική.

Οι οπαδοί του οικονομικού φιλελευθερισμού θεωρούν αναγκαίο τον θεσμό της ατομικής ιδιοκτησίας, γιατί μόνον με αυτόν υπάρχει ατομική ευθύνη και ανάπτυξη πρωτοβουλιών και δυνατότητες οικονομικής ανάπτυξης.

Σε μια συλλογική ιδιοκτησία και παραγωγή το συναίσθημα της ευθύνης μειώνεται και δεν υπάρχει κίνητρο για περισσότερη εργασία.

Ο κομμουνισμός υποστήριξε ότι στην αρχή της ιστορίας η ιδιοκτησία ήταν συλλογική.

Συλλογική θα είναι και όταν τελειοποιηθούν οι μηχανές και απαιτήσουν συλλογική εργασία.

Το πείραμα έγινε και απέτυχε.

Μια τέτοια οικονομία γίνεται γραφειοκρατική και δυσκίνητη.

ΔΥΝΑΜΙΚΗ

Όσον αφορά την ψυχική δυναμική, αυτή εξετάζει τα ψυχικά στοιχεία από την άποψη της δυναμικότητάς τους, και της ιδιότητάς τους να επηρεάζουν άλλα ψυχικά στοιχεία ή να κατευθύνουν την δέσμη των ενεργειών ,που επηρεάζουν την ζωή στο σύνολο της.

Οι μεγάλοι αναλυτές του περασμένου αιώνα, όπως πχ ο Φρόιντ θεώρησε το πιο δυναμικό ψυχικό στοιχείο την ερωτική ορμή, ο Άντλερ το συναίσθημα της κατωτερότητας μαζί με τη συνακόλουθη τάση για υπεροχή κ.λ.π.

Μια διαφορετική πιο σύγχρονη ομάδα αναλυτών θεώρησαν το πιο δυναμικό στοιχείο τη νόηση,άλλοι τη βούληση ,το συναίσθημα ή τα ένστικτα.

ΕΞΙΣ

Ετέρα φύσης

Η προσκόλληση σε κάτι, όταν υπερβάλλουμε την σημασία και την αξία του, όταν εξαρτάμε από αυτό την ευτυχία ή τη λύτρωσή μας.

Στην πραγματικότητα πρόκειται για σταθεροποιημένη συνήθεια, που εμπεδώνεται με την επανάληψη των ίδιων πράξεων.

Η έξις μπορεί να είναι καλή (η συνήθεια να τρώει κανείς σε ορισμένες ώρες, να είναι συνεπής ,κλπ)ή κακή – σκηρία,ψευδολογία,χαρτοπαιξία , αλκοολισμός ναρκωτικά κλπ.

Οι κακές έξεις μεταλλάσσονται σε πάθη και εμμονές που καταλήγουν στην φυσική καταστροφή του ατόμου.

Για τους Στωικούς πίσω από την κακή έξη δεν υπάρχει μόνο η επανάληψη των ίδιων πράξεων, αλλά και η λανθασμένη αξιολόγηση.

ΕΠΙΘΕΤΙΚΟΤΗΤΑ

Τάση να απειλούμε τη σωματική,οικονομική,ψυχολογική,ηθική ,ακεραιότητα του άλλου με βίαιες πράξεις.

Η επιθετικότητα ποικίλει σε μορφές και ένταση απο άτομο σε άτομο.

Ορισμένα άτομα είναι ιδιαίτερα ευερέθιστα και πιο επιθετικά από τα άλλα,νιώθουν την παρόρμηση να εκδικούνται άμεσα ή να απειλούν τη σωματική ακεραιότητα των άλλων.

Ορισμένοι θεώρησαν την επιθετική ορμή έμφυτη.

Ο Λομπρόζο μίλησε για την ύπαρξη μέσα στον άνθρωπο του ενστίκτου του θανάτου και της αυτοκαταστροφής.

Παλαιότερα είχαν θεωρήσει την επιθετικότητα αποτέλεσμα σεξουαλικής αποστέρησης, παρεμπόδισης στην ικανοποίηση των σεξουαλικών επιθυμιών.

Ο Άντλερ συνέδεσε την επιθετικότητα με την *“αντρική διαμαρτυρία”*.

Η βία θεωρείται στον ανδροκρατικό πολιτισμό γνώρισμα ανδρισμού, απόδειξη δύναμης.

Διαφορετική ομάδα μελετητών θεώρησαν την επιθετικότητα αποτέλεσμα συσσώρευσης εκδικητικών συναισθημάτων.

Τα συναισθήματα αυτά , ύστερα από ένα διάστημα παρεμπόδισης ή κατάπνιξης ,ξεσπούν βίαια.

Άλλοι είδαν την επιθετικότητα στο πλαίσιο του αγώνα της ύπαρξης και επιβίωσης, του *“πολέμου”* και της σύγκρουσης που τη βλέπουν ως νόμο της ζωής.

Οι συγκρούσεις και οι πόλεμοι αποδεικνύουν ,κατά την άποψη τους, ότι ο άνθρωπος είναι κυρίως ζώο επιθετικό.

Ορισμένοι ψυχολόγοι χαρακτήρισαν την επιθετικότητα νευρωτικό φαινόμενο, ενδεικτική της ψυχικής αρρώστιας και της ψυχοπαθολογικότητας στην οποία βρίσκεται η κοινωνία στο σύνολό της. Η επιθετικότητα είναι ένα συνηθισμένο φαινόμενο στην κοινωνική μας ζωή.

Τον βαθμό της παθολογικότητας δείχνει και η συστηματική προβολή της βίας και της επιθετικότητας από τα μέσα μαζικής ψυχαγωγίας και ιδιαίτερα η τηλεόραση.

Η ψυχική υγεία συνδέεται με τη συνεργασία και τις ομαλές διανθρώπινες σχέσεις και όχι με τα φαινόμενα της βίας και της επιθετικότητας.

ΗΘΙΚΗ

(Επιχειρηματική)

Η ηθική είναι μία νομοθετική *κανονιστική* επιστήμη, θέλει να ρυθμίζει την συμπεριφορά των ανθρώπων σύμφωνα με κάποιον ηθικό νόμο, ηθικές αρχές και κανόνες και μιλά για *καθήκοντα*, *αρετές*, *ηθικές αξίες* κλπ.

Η ηθική αντλεί τους κανόνες της από την λογική φύση του ανθρώπου (*ορθολογιστική ηθική*), από το συναίσθημα ή από κάποια θεϊκή αποκάλυψη, από μια συγκεκριμένη θρησκεία.

Βασικές έννοιες της ηθικής είναι οι έννοιες “ **καλό**” “ **κακό**”.

Οι ανθρώπινες πράξεις χαρακτηρίζονται και αξιολογούνται με βάση τις δύο αυτές έννοιες, είναι δηλαδή ή καλές ή κακές.

Μερικοί ωστόσο αναγνωρίζουν ότι ορισμένες πράξεις του ανθρώπου είναι ηθικά ουδέτερες και δεν υπόκεινται σε ηθική αξιολόγηση.

Το βασικό ωστόσο είναι ότι οι *έννοιες καλό και κακό* δεν έχουν το ίδιο περιεχόμενο σε όλα τα ηθικά συστήματα.

Σύμφωνα με άλλη άποψη η ηθική είναι κοινωνικά καθορισμένη, αντλεί το περιεχόμενο και το κύρος από την κοινωνία .

Η κοινωνία καθορίζει τι επιτρέπεται και τι απαγορεύεται και αυτή επιβάλλει τους ηθικούς κανόνες.

Πάρα ταύτα, οι ηθικές αντιλήψεις μιας κοινωνίας είναι δυνατόν να δεχτούν ισχυρή επίδραση από θρησκευτικής προέλευσης ηθικές.

Τελικά είναι σωστή η παρατήρηση ότι το έργο μιας **ηθικής** δεν είναι να διατυπώνει ηθικούς κανόνες και αρχές ή να θεμελιώνει την ηθική, αλλά να ερευνά και να αναλύει τις ηθικές θεωρίες, τα ηθικά συστήματα ή ιδεώδη, να αναλύει κριτικά, κοινωνιολογικά ή από οποιαδήποτε άλλη άποψη.

Οι φιλόσοφοι προσπάθησαν να λύσουν το **ηθικό πρόβλημα** διαφωνώντας μεταξύ τους, δηλαδή να αποδείξουν τι είναι **αγαθό και τι κακό**, διαφορώντας για το τι χαρακτηρίζεται κακή ή κακό από την κοινωνική συνείδηση κάθε εποχής.

Ενώ όμως πολλοί φιλόσοφοι προσπαθούν να διαφωτίσουν το περιεχόμενο και την ουσία του καλού και του κακού, άλλοι μας μεταφέρουν πέρα από το καλό και το κακό. (Νίτσε): διδάσκουν τον ηθικό μηδενισμό και αμοραλισμό, καταργούν τις ηθικές διακρίσεις και αξιολογήσεις, τον ηθικό μανιχαϊσμό, την ηθικολογική διαρχία, που κινείται ανάμεσα στις έννοιες καλό-κακό και αγνοεί κάθε ενδιάμεση κατάσταση.

ΕΓΩ. /ΕΓΩΙΣΜΟΣ

Κοινωνία : Ένα σύνολο εγωιστών (?)

Εγωισμός σημαίνει μείωση του κοινωνικού ενδιαφέροντος ,απουσία κοινωνικού συναισθήματος και ενδιαφέροντος για άλλους.

Ο εγωιστής μπορεί να μην είναι αντικοινωνικός τύπος, να μην αποφεύγει τους άλλους, όταν όμως τους πλησιάζει, αυτό το κάνει για να ωφεληθεί αποκλειστικά ή κυρίως ίδιος.

Ο εγωιστής προστατεύει με μεγάλη επιμέλεια τα συμφέροντα του.

Επιδιώκει να παίρνει και όχι να δίνει, να εξυπηρετείται και όχι να εξυπηρετεί.

Μερικές φορές όσο προστατεύει τα προσωπικά του συμφέροντα τόσο απειλεί τα συμφέροντα των άλλων ή έχει διάθεση να τα απειλήσει.

Εγωισμός στην καθημερινή γλώσσα ως όρος παρανοείται εντελώς.

Εννοείται δηλαδή ως εγωισμός η υπερηφάνεια,η αλαζονεία,ή έπαρση κλπ.

Στην πραγματικότητα εγωισμός είναι το αποκλειστικό ενδιαφέρον του ατόμου για το εγώ του, για τα προσωπικά του συμφέροντα, το κλείσιμο στο εγώ του.

Με τη σημασία αυτή ο **Στίρνερ** έλεγε ,ότι η κοινωνία είναι ένα σύνολο εγωιστών.

Ο εγωιστής δεν γεννιέται, αλλά γίνεται.

Ο **Άντλερ** θεώρησε τον εγωισμό μια τάση που αναπτύσσεται από την πρώτη παιδική ηλικία και κάτω από καταπιεστικές συνθήκες που επικρατούν κυρίως σε πολυμελή οικογένειες .

Ένα παιδί που παραχαϊδεύεται, που είναι το κέντρο προσοχής όλων, που αντιμετωπίζεται ως κάτι το εξαιρετικό ή του χαρίζονται όλοι, στο μέλλον θα εξελιχθεί σε εγωιστικό άτομο, θα ενδιαφερθεί μόνο για τα συμφέροντά του, την εκπλήρωση των επιθυμιών του, και θα αδιαφορεί για τα συμφέροντα τις επιθυμίες και τις ανάγκες των άλλων.

ΕΓΩ !

Η συνείδηση της ατομικότητας, της υποκειμενικότητας, της ταυτότητας και της ενότητας.

Το κάθε άτομο διακρίνει τον εαυτό του από τους άλλους με την προσωπική αντωνυμία ***ΕΓΩ***.

Η ανάπτυξη του εγώ συντελείται στην πρώτη παιδική ηλικία και οι εκδηλώσεις πείσματος από την πλευρά του παιδιού είναι ένδειξη για την ύπαρξη της συνείδησης της ατομικότητας.

Η έλλειψη της ταυτότητας και της ενότητας του εγώ συνιστά το φαινόμενο εκείνο που ονομάζουμε διπλό εγώ ή διχασμό της προσωπικότητας.

Ο **Γιούγκ** θεώρησε την έξαρση ή τον υπερβολικό τονισμό της ατομικότητας λειτουργίες που οδηγούν στην νεύρωση ή την ψύχωση.

Ο **Φρόντ** παρουσίασε το "εγώ" ως ρυθμιστή των σχέσεων ανάμεσα στο εκείνο (id) και στο υπερεγώ, δηλαδή ανάμεσα στις απρόσωπες ορμές και τις κοινωνικές απαιτήσεις.

Το εγώ συνδέθηκε με τη νόηση ιδιαίτερα, άλλοτε με τη βούληση (**Φίχτε**) και άλλοτε με το συναίσθημα ή και με τις ψυχικές λειτουργίες ταυτόχρονα.

Συμπερασματικά το εγώ δεν είναι ουσία, υπόσταση, ψυχή κλπ, αλλά συνείδηση που μπορεί να χαθεί ή αναπτυχθεί.-

ΑΞΙΟΠΡΕΠΕΙΑ

Η ανθρώπινη αξιοπρέπεια έχει σχέση με την αξία του ανθρώπου ως ελεύθερου και λογικού όντος.

Ο άνθρωπος έχει ένα ειδικό βάρος και μια αξία.

Ένας δουλοπρεπής αρνείται στην πράξη την αξία του και δεν την διεκδικεί.

Η αξία ενός ανθρώπου μπορεί να εκπέσει σε πράξεις κακοήθεις και ανάρμοστες.

Η συναίσθηση της προσωπικής μας αξίας και η διασφάλισή της με έντιμες πράξεις.

Συμπεριφορά που ταιριάζει στην αξία μας.

Ο άνθρωπος έχει ηθική υποχρέωση απέναντι στον εαυτό του να προστατεύει την αξιοπρέπεια του, όταν θίγεται ή προσβάλλεται από άλλους.

Άρα η αξιοπρέπειά μας κινδυνεύει, όχι μόνο από τις προσωπικές μας πράξεις, αλλά και από τις προσβολές των άλλων.

Οι ασφαλείς με ορθή γνώμη και πλήρη γνώση για τον εαυτό τους θεωρούν πιο αξιοπρεπές να μην απαντούν σε προσβολές ούτε να καταφεύγουν στην βία για να προστατεύσουν την αξιοπρέπεια τους επαφίενται στις προστατευτικές πρωτοβουλίες του κοινού .

ΑΞΙΑ / ΑΠΑΞΙΑ

Τον όρο παίρνοντας τον από την οικονομική ζωή τον εισήγαγε ως προβληματισμό, προς διερεύνηση ο **Λότσε** .

Με το πρόβλημα των αξιών ασχολήθηκαν ιδιαίτερα οι νεοκαντιανοί της σχολής της Χαϊδελβέργης, οι οποίοι αντιλαμβάνονταν τις αξίες ως ιδεατούς νόμους που υπάρχουν στο ανθρώπινο πνεύμα και ισχύουν γενικά και απόλυτα.

Σε απόλυτες αξίες πίστευε και ο Νικολάι **Χάρτμαν**, ο οποίος αναφέρετε για *“βασιλείο αξιών”*, για *“νοητό κόσμο”* στον οποίον εδρεύουν οι αξίες.

Έτσι οι αξίες νοούνται όπως περίπου και οι Πλατωνικές ιδέες.

Δεν είναι κάτι απλώς που βρίσκεται στο ανθρώπινο πνεύμα , άλλα ούτε στην εμπειρική πραγματικότητα.

Ο **Νίτσε** μίλησε για *αντιστροφή των αξιών*, για κατάργηση των ηθικών αξιών που επέβαλε ο χριστιανισμός και για κατάφαση της αξίας της δύναμης και όσων αξιών σχετίζονται με αυτήν.

Κατά την άποψη του αξιολογικού σχετικισμού οι αξίες διαφέρουν από εποχή σε εποχή και από λαό σε λαό, εξελίσσονται και αλλάζουν μαζί με τις ιστορικές και κοινωνικές συνθήκες.

ΑΠΑΞΙΑ

Ό,τι για τον ένα είναι *αξία* για τον άλλο μπορεί να είναι *απαξία*.

Το αντίθετο της αξίας η *απαξία*.

Αν η αλήθεια είναι *αξία* το ψέμα είναι *απαξία*.

Απαξίες είναι επίσης το άσχημο σε σχέση με το ωραίο, το κακό σε σχέση με το καλό, το άδικο σε σχέση με το δίκαιο κλπ.

ΑΠΟΨΗ / *ΑΥΘΕΝΤΙΑ*

Ο καθένας βλέπει τα πράγματα από την δική του σκοπιά.

Και επειδή ο καθένας βλέπει από την δική του οπτική γωνία τα πράγματα είναι φυσικό να σχηματίζει τη δική του γνώμη γι' αυτά.

Έτσι *άποψη* σημαίνει την υποκειμενική γνώμη.

Σε γενικές γραμμές “*άποψη*” είναι η συνισταμένη ,είναι η οπτική γωνία από την οποία βλέπει ή εξετάζει κάποιος ένα πράγμα, ένα θέμα (από-όψη).

Ταυτόχρονα εξυπακούεται ότι η *άποψη* είναι μια μερική εντύπωση, εξέταση ενός πράγματος από μία σκοπιά και όχι *σφαιρική*.

Στο ερώτημα αν θα μπορούσαμε να κατανοούσαμε την πραγματικότητα ερμηνεύοντας μέρος μόνον των προσωπικών -*ορθών* – διαπιστώσεων μας η απάντηση είναι κάθετα αρνητική.

Τις περισσότερες φορές οι απόψεις- γνώμες είναι συνήθως αντίθετες μεταξύ τους και ασυμβίβαστες.-

ΑΥΘΕΝΤΙΑ (*Αυθεντιακός*)

Η αυθεντία συχνά έχει μερικές φορές άμεση σχέση με τον επιστημονικό δογματισμό.

Αυτός που κατέχει κύρος και γόητρο λόγω γνώσεων, θέσης κλπ.

Αυτός που τη γνώμη του πρέπει να ακολουθούμε γιατί είναι ειδικός , αυτός δικαιούται να φέρει τον τίτλο του Αυθεντικού.

Η προβολή και η διαφήμιση τις καθιστά κυρίαρχες στην κοινωνία.

Οι *αυθεντίες* εκτοπίζουν κάθε διαφορετική ή αντίθετη γνώμη που στηρίζεται από άτομα μη γνωστά με περιορισμένο κύρος και κοινωνικό γόητρο.

Αυθεντιακός, λέγεται αυτός που παρουσιάζεται ως αυθεντία, που ζητά να επιβάλει τη γνώμη του ή την *άποψή* του, λόγω ειδικότητας απορρίπτοντας κάθε διαφορετική εκδοχή.

Ο αυθεντιακός τύπος είναι χαρακτηριστικός εγωκεντρικός, κοινωνικός απατεώνας.

ΣΚΕΨΗ (& ΑΦΗΡΗΜΕΝΗ)

Στην νεοελληνική σημαίνει το συγκεκριμένο διανόημα ή τη λειτουργία της σκέψης, τη διανόηση.

Ιδιαίτερη έμφαση στη σκέψη δίνει ο ορθολογισμός, ο οποίος υποστηρίζει την αυτονομία της από την εμπειρία και την αυτάρκεια της.

Με τη σκέψη μπορούμε να λύνουμε μέρος των προβλημάτων χωρίς την βοήθεια προηγούμενης εμπειρίας.

Βέβαια οι οπαδοί της νοησιαρχίας συναρτούν τη σκέψη με τα πράγματα.

Και για την επιστήμη η σκέψη είναι μηχανισμός μεγιστοποίησης του αποτελέσματος στηριγμένου επάνω στα εμπειρικά γεγονότα και φαινόμενα.

Η σκέψη συμπληρώνει την παρατήρηση και έρχεται να δώσει τις ερμηνείες της για τα ποικίλα φαινόμενα, να διατυπώσει τις θεωρίες της, να κάνει συσχετισμούς να συλλάβει νομοτέλειες κλπ.

ΑΦΗΡΗΜΕΝΗ

Όπως δηλώνει ο όρος, δεν ενδιαφέρεται για την πραγματικότητα, στην ομαλότητα της ή για μια πιστή λεπτομερειακή και συγκεκριμένη απόδοσή της, αλλά προχωρεί σε αφαιρέσεις, σε γενικές και συνθετικές θεωρήσεις.

Κάθε αφηρημένη σκέψη πρέπει να ξεκινά από το συγκεκριμένο γιατί, διαφορετικά κινδυνεύει να γίνει ένας διανοητικός φορμαλισμός χωρίς ουσιαστική αξία, χωρίς περιεχόμενο.

Η αλήθεια δεν βρίσκεται στους περίπλοκους και αφηρημένους στοχασμούς και η πραγματικότητα μπορεί να μην είναι τόσο περίπλοκη, όσο την εμφανίζει η σκέψη μας.

Επικρατεί η εντύπωση ότι με την αφηρημένη σκέψη εκφράζουμε πιο βαθιές και λεπτές συναρτήσεις των φαινομένων.(σοβαρές και ποικίλες οι αμφισβητήσεις)

Η σκέψη δεν χρειάζεται να είναι πάντοτε συγκεκριμένη.

Μπορεί μερικές φορές να γίνεται αφηρημένη. Κάτω από το τελευταίο όμως πολλές φορές κρύβεται η αυθαιρεσία της νόησης μας και τα ποικίλα παιχνίδια της

ΟΥΤΟΠΙΑ.

(Οικονομική)

Ως ουτοπία -από το ου τόπος- χαρακτηρίζεται το σχέδιο μιας πλασματικής συνήθως χωρικά και χρονικά ακαθόριστης κοινωνίας .

Από την λέξη που χρησιμοποίησε για πρώτη φορά ο κοινωνικός φιλόσοφος Τόμας Μουρ στο έργο του με τίτλο **ουτοπία**.

Σε αντιδιαστολή προς τον σχεδιασμό μιας κοινωνίας με μορφή οραμάτων, παραδείσιων ,ιδανικών εικόνων.

Η ουτοπία δεν περιγράφει σκοπούς ή καταστάσεις που πρέπει ή μπορούν να πραγματοποιηθούν.

Μια ουτοπία είναι πάντοτε εξωπραγματική.

Σε αντιδιαστολή προς την επιστημονική φαντασία , οι πλασματικές καταστάσεις χρησιμοποιούνται στην ουτοπία για να ασκηθεί κριτική στις σημερινές πολιτικές και κοινωνικές καταστάσεις.

Κάθε ουτοπία είναι μια μορφή κοινωνικής κριτικής , που οφείλει να κατευθύνει σε νέα και διαφορετική δράση.

Αυτό δεν σημαίνει ότι οι άνθρωποι δεν θα συλλαμβάνουν ιδανικά σχήματα κοινωνικής οργάνωσης και δεν θα δοκιμάζουν να τα εφαρμόζουν.

Οι ατέλειες και τα προβλήματα της υπάρχουσας κοινωνίας οδηγούν μερικούς σε ιδανικά σχήματα κοινωνικής οργάνωσης, με τα οποία υποτίθεται, ότι η κοινωνία θα απαλλαγεί από τα προβλήματα και τις ατέλειές της .

Ο Πλάτωνας εξάρτησε την εφαρμογή την ιδανικής του πολιτείας από τον τύραννο των Συρακουσών ο οποίος είχε φιλοσοφικά ενδιαφέροντα.

Ο τύραννος όμως αυτός δεν είχε αρκετή φαντασία ή εμποδιζόταν από το ρεαλιστικό αισθητήριο που δεν λειτουργούσε μέσα του.

Έτσι ποτέ δεν εφάρμοσε το πλατωνικό σύστημα στην πόλη του.

Οι ουτοπίες είναι δυνατόν να διαμορφώσουν, έστω και προσωρινά, πραγματικές καταστάσεις μέσα στην κοινωνία, εξαιρετικά επικίνδυνες μερικές φορές.

ΛΑΘΟΣ

Αποτυχία στην προσπάθεια για τη λύση ενός προβλήματος.

Το αντίθετο του ορθού, της ορθής ενέργειας ή της γνώσης .

Το λάθος στην πρακτική δράση φαίνεται από τα αποτελέσματα.

Οι συνέπειες των λαθών μερικές φορές είναι οδυνηρές και πληρώνονται ακριβά . Ο πολίτης ,κατά τον Αριστοτέλη μπορεί να τιμωρείται για το υπόλοιπο της ζωής του εξαιτίας ενός σοβαρού λάθους.

Οι συμφορές δεν πρέπει να αποδίδονται στα χτυπήματα μιας σκληρής μοίρας, αλλά στα λάθη μας.

Σύμφωνα με το νόμο της μάθησης ο άνθρωπος προχωρεί στο σωστό μέσα από τη δοκιμή και το λάθος.

Τα λάθη είναι ανθρώπινα και πρέπει να είμαστε ικανοποιημένοι, αν καταφέρνουμε να αντικαταστήσουμε τα μεγάλα λάθη με μικρότερα.

Κανένας δεν έχει το αλάθητο / *Άνθρωποι είμαστε και λάθη κάνουμε-ισχυρίζεται ο λαϊκός τραγουδοποιός /*

Σε ευρύτερη θεώρηση του θέματος μπορούμε σε συντομία να αναφερθούμε σε τριάντα (30) τύπους χαρακτηριστικών λαθών.

Λάθος : Ότι αποκλίνει από αυτό που θεωρείται έστω και κατ' επέκταση αποδεκτό , λογικό, αναμενόμενο,ή από αυτό που ισχύει στην

πραγματικότητα.

Ακόμη κάθε ακατάλληλη ή ανεπιτυχής ενέργεια, κακή πράξη ή παράλειψη.

Έχουμε λάθη ακούσια,ανεπανόρθωτα, ασυγχώρητα, εγκληματικά , μοιραία,οικτρά,παιδαριώδη,σοβαρά,στιγμιαία,τραγικά,χαζά,Ιατρικά, λογιστικά ,στατιστικά,τεχνικά,τυπογραφικά,γλωσσικά,γραμματικά, εκφραστικά,λεκτικά ,βαρβαρισμούς, επικοινωνιακά, στιλιστικά κλπ.

Τα λάθη είναι αποτελέσματα : αμέλειας,

απερισκεψίας,απροσεξίας,επιπολαιότητας, εκ παραδρομής κ. α.

Βέβαια υπάρχει το ενδεχόμενο ότι διαβάσατε πιο πάνω να είναι και αυτά ένα ακόμη από τα αμέτρητα προσωπικά μου λάθη.!

ΠΕΠΟΙΘΕΣΗ /Πεποιθήσεις.

Υπάρχει μια μη σωστή (*Όχι λανθασμένη*) εντύπωση ότι διακρίνονται για την αμετακίνητη πεποίθηση τους μόνο οι δογματικοί.

Στην καθημερινότητα πρόκειται για την προσωπική γνώμη που την πιστεύει ως απόλυτα σωστή και την διατυπώνει.

Δεν αμφιβάλλει για το κύρος ή την ορθότητα των πεποιθήσεών του, δεν υποβάλλεται σε κριτική ούτε τις διατυπώνει με επιφύλαξη .

Οι μη δογματικοί επιτρέπουν περιθώρια και για, αναθεώρηση ή διόρθωση των απόψεων τους.

Όσοι πιστεύουν ότι έχουν πάντα δίκιο, ότι έχουν συλλάβει το σωστό, είναι πιθανό να είναι σε όλη τους την ζωή καθηλωμένοι σε μία πλάνη.

Η γνώση είναι μια δυναμική που κατακτάται προοδευτικά.

Οι επιστήμονες αντικαθιστούν τις παλιές θεωρίες με καινούργιες, που ερμηνεύουν πιο ικανοποιητικά τα φαινόμενα.

Οι ιδέες για τα πράγματα αλλάζουν συνεχώς.

Κάποιοι το θεωρούν προτέρημα και δύναμη χαρακτήρος να παραμένουν προσκολλημένοι στις ίδιες ιδέες και απόψεις μέχρι το τέλος της ζωής τους.

Πεποιθήσεις:

Οι ιδέες, αρχές ,τα πιστεύω:

ηθικές,Θρησκευτικές,ιδεολογικές,πολιτικές,προσωπικές,φιλοσοφικές.

Η εξέλιξη και η ανανέωση είναι δύο από τα πλέον σημαντικά γνωρίσματα της ζωής .-

ΠΑΡΡΗΣΙΑ /Ισηγορία

Σε πρώτη προσέγγιση προκύπτει η δυνατότητα της έκφρασης και διατύπωσης της σκέψης και των απόψεων με θάρρος και τόλμη.

Η ελευθεροστομία.

Στην αρχαιότητα η παρρησία ήταν το δικαίωμα του κάθε πολίτη να εκφράζεται ελεύθερα και να διατυπώνει τις απόψεις του πάνω σε οποιοδήποτε πρόβλημα της πόλης, στην εκκλησία του δήμου ή οπουδήποτε αλλού.

Σήμερα παρρησία σημαίνει την αποκάλυψη της αλήθειας χωρίς φόβο για τις συνέπειες και τις κυρώσεις από την πλευρά της κάθε μορφής εξουσίας.

Στην έννοια της παρρησίας περιλαμβάνεται ο έλεγχος σκανδάλων, παραλείψεων και κάθε είδους αστοχιών.

Το δικαίωμα αυτό του ελέγχου νομίζουν [καταχρηστικός] ότι το έχουν μόνο οι πολιτικοί ,οι δημοσιογράφοι και οι ιεροκήρυκες.

Ισηγορία:

*Το δικαίωμα όλων για έκφραση γνώμης, ισότητα στην ελευθερία του λόγου.
Δηλαδή τις βασικές αρχές της Δημοκρατίας.*

ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Κάθε αξιοποιήσιμο χρηματικό ποσό ή το σύνολο των στοιχείων ατόμου ή επιχείρησης .

Στις σχετικές με την διαχείριση κεφαλαίων δραστηριότητες ανήκουν οι κεφαλαιοκράτες, οι καπιταλιστές οι πλουτοκράτες , τα διεθνή επενδυτικά fund.

Γενικά ,ότι οτιδήποτε έχει σημαντική θέση και σπουδαιότητα στην ομαλή λειτουργία και ανάπτυξη του κοινωνικού συνόλου.

Στον χώρο της επιχειρηματικότητας το κεφάλαιο είναι ένας από τους τρεις -συν έναν- συντελεστές παραγωγής.
(έδαφος- εργασία- κεφάλαιο & managment).

Το κεφάλαιο είναι αγαθό με την βοήθεια του οποίου παράγονται άλλα αγαθά ή το οποίο αποφέρει εισόδημα.

Στην πρώτη περίπτωση εννοούμε τις μηχανές και στη δεύτερη το χρηματικό κεφάλαιο.

Το χρηματικό κεφάλαιο δεν είναι αποκλειστικά κεφάλαιο εργασίας. Δυνατότητα να συγκεντρώνουν χρήματα έχουν όσοι ασχολούνται με εμπορικές και επιχειρηματικές εργασίες.

Είναι γνωστό ότι το εμπόριο στοχεύει στην αγορά αγαθών σε όσο είναι δυνατόν μικρότερη τιμή και τη μεταπώλησή τους σε όσο είναι δυνατόν καλύτερη.

Η εκμετάλλευση των ευκαιριών είναι η κατ' εξοχήν πηγή συγκέντρωσης χρηματικού κεφαλαίου.

Το κεφάλαιο είναι ο πλέον ισχυρός παράγοντας στην οικονομική ζωή. Άσχετα αν σχηματίζεται με έντιμα ή όχι μέσα [όχι παράνομα !].

Μέσα από τα διαδοχικά στάδια εξέλιξης της παγκόσμιας οικονομίας αποδείχτηκε , ότι το κεφάλαιο γίνεται δημιουργικό στα χέρια των ιδιωτών και όχι στα χέρια μιας βραδυκίνητης και γραφειοκρατικά διευθυνόμενη κρατικής οικονομίας. -

ΩΦΕΛΙΜΙΣΜΟΣ

Ο ωφελιμισμός διακρίνεται σε ατομικό και σε κοινωνικό.

Κατά τον ατομικό ωφελιμισμό που υποστηρίχτηκε από τον Άνταμ Σμιθ τον Σπρίντερ κ. α, ο κάθε άνθρωπος πρέπει να επιδιώκει αποκλειστικά την προσωπική του ωφέλεια, το ατομικό του συμφέρον.

Πρόκειται για τρόπο σκέψης και στάσης ζωής που αποσκοπούν στο προσωρινό όφελος.

Θεωρία σύμφωνα με την οποία η ωφελιμότητα αποτελεί κριτήριο συμπεριφοράς του ανθρώπου, υπεραξία και τελικό σκοπό των ενεργειών του.

Κατά το κοινωνικό ωφελιμισμό κάθε άτομο πρέπει να έχει μπροστά στα μάτια του το συμφέρον της ολότητας και γι' αυτό να εργάζεται.

Μέσα στην ευημερία του συνόλου ενυπάρχει και το ατομικό συμφέρον.

Παρά ταυτα ορισμένοι υποστηρικτές του κοινωνικού ωφελιμισμού-ή κοινωνικού ευδαιμονισμού-υποστήριξαν με σχεδόν ακραίο τρόπο την θεωρία τους.

Ζήτησαν δηλαδή από το άτομο να “ζει αποκλειστικά από τους άλλους”, να εργάζεται για όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ευτυχία όσο το δυνατόν περισσότερων ατόμων.

Να δείχνει αλτρουισμό και μερικές φορές πνεύμα αυτοθυσίας χάρη του γενικού καλού.

Όσοι άσκησαν κριτική στην μορφή αυτή του κοινωνικού ωφελιμισμού παρατήρησαν ότι από τις αλτρουιστικές τάσεις των ατόμων κανένας δεν βγήκε τελικά ωφελημένος, αφού ο καθένας παραιτείται από την προσωπική ωφέλεια και εργάζεται μόνο για την ωφέλεια των άλλων.

Ωφελιμιστής : Ενεργεί με κύριο γνώμονα το προσωπικό του συμφέρον.

Οι χαρακτηρισμοί που τον διακρίνουν είναι :

Ιδιοτελής, συμφεροντολόγος, υπολογιστής, υστερόβουλος.

ΜΕΓΑΛΟΨΥΧΙΑ

Φίρμα ζωής που διακρίνεται από ανεξικακία,
γενναιοφροσύνη, μακροθυμία.

Φανερώνει καλή ψυχή, ανωτερότητα, επιείκεια, ανεκτικότητα απέναντι στα
λάθη ή τις αδυναμίες των άλλων.

Ο μεγαλόψυχος δεν είναι δυνατό να δείχνει μεγαλοψυχία χωρίς όρους.
Δεν είναι δυνατό να δέχεται, π. χ. ταπεινώσεις, αδικίες και
προπηλακισμούς χωρίς να αντιδρά καθόλου.

Η ανθρώπινη φύση διακρίνεται από το αίσθημα δικαίου και αξιοπρέπειας.
Σε διαφορετική περίπτωση η αναφορά θα αφορούσε περισσότερο σε
περιγραφή "Αγίου".

Η ικανότητα ενός ανθρώπου να ξεπερνά τα ταπεινά και μικρόψυχα
συναισθήματα-όπως του μίσους, του φθόνου, της εκδίκησης κλπ.

Η μεγαλοψυχία είναι σημαντικά θετική χαρακτηρισολογική ιδιότητα, μια
ιδιαίτερα σημαντική αρετή.

Είναι απαραίτητες ορισμένες προϋποθέσεις για να αναδειχθεί κάποιος σε
μεγαλόψυχο.

Δεν θα πρέπει να έχει καταπιεστεί ή παρά χαϊδευτεί στην παιδική του
ηλικία.

Ένας καταπιεσμένος συνήθως δεν μπορεί να λειτουργεί με μεγαλοψυχία
απαλλαγμένος από συναισθήματα μίσους, εκδίκησης κλπ.

Το ίδιο συμβαίνει και με ένα παραχαϊδεμένο άτομο που είναι εγωκεντρικό
και δεν ανέχεται όχι μόνο προσβολές, αλλά ούτε την υποτιθέμενη
αδιαφορία των άλλων απέναντι του.

Η μεγαλοψυχία προϋποθέτει πολύ ανεπτυγμένο κοινωνικό συναίσθημα.

Είναι ένα από τα αναγκαία -απαραίτητα - χαρακτηριστικά που πρέπει να
διακρίνουν κάθε άτομο που αγωνίζεται για την κατάκτηση διακριτής
θέσης στο ευρύτερο κοινωνικό γίνεσθαι των μηχανισμών
εξουσίας-επιρροής

ΑΥΤΟΔΙΚΙΑ -ΦΥΣΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ

Πρόκειται για πράξη αντεκδίκησης με σκοπό την *δικαίωση* χωρίς προσφυγή στην δικαιοσύνη.

Τιμωρώ εγώ ο ίδιος κάποιον που με αδίκησε ή πιστεύω ότι με αδίκησε. Το να παίρνει κάποιος μόνος του το δίκιο του να τιμωρεί ,να εκδικείται ο ίδιος αυτόν από τον οποίο αδικήθηκε.

Η αυτοδικία τιμωρείται.

Την τιμωρία των ενόχων επιβάλλει μόνο η δικαστική εξουσία και σ' αυτήν πρέπει να καταφεύγει ο πολίτης για να βρίσκει το δίκαιο του.

Η αυτοδικία δεν πρέπει να συγχέεται με την *άμυνα* (σε υπερβολή που περνά στον χώρο της επίθεσης) εναντίον εκείνου που απειλεί εμάς ή τους δικούς μας και επιχειρεί να μας κακοποιήσει ή να αφαιρέσει την ζωή μας.

ΦΥΣΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ

Το φυσικό δίκαιο είναι ένα θεωρητικό δίκαιο, μια γενική ιδέα για το δίκαιο που θα έπρεπε να επικρατεί στην κοινωνία, να ισχύει στις σχέσεις ανάμεσα στους ανθρώπους.

Το φυσικό δίκαιο δεν έχει πηγή την ίδια φύση ή την ανθρώπινη λογική,ούτε προέρχεται από την έμφυτη και γενική ιδέα για τη δικαιοσύνη, αυτή που υπάρχει σε όλους τους ανθρώπους, στην συνείδηση όλων των λαών.

Υποστηρικτές του φυσικού δικαίου εμφανίστηκαν ανάμεσα στους Σοφιστές.

Την έννοια του φυσικού δικαίου υποστήριξαν οι ρωμαιοκαθολικοί θεολόγοι και φιλόσοφοι .

Ωστόσο , πραγματικό δίκαιο είναι μόνο το θετό και το πολιτειακό.

Αυτό θεωρήθηκε:

α) έκφραση της θέλησης και των συμφερόντων ενός ισχυρού της κυρίαρχης τάξης

β) έκφραση της γενικής κοινωνικής βούλησης

γ) διαλεκτική σύνθεση ή προσωρινός συμβιβασμός αντίθετων αντιμαχόμενων κοινωνικών τάξεων.

Πάντως το πολιτειακό δίκαιο δεν πρέπει να συγχέεται με την ηθική ιδέα της δικαιοσύνης.

Από ηθική άποψη το δίκαιο μπορεί να είναι άδικο, όταν βρίσκεται στην υπηρεσία των συμφερόντων μιας τάξης ,μιας κοινωνικής ομάδας.

ΦΙΛΙΑ

(Επιχειρηματική)

Σχέση μεταξύ κυρίως δύο ανθρώπων που βασίζεται κυρίως ,στην αμοιβαία αγάπη,αφοσίωση,εκτίμηση,εμπιστοσύνη ,κατανόηση και αλληλοσεβασμό.

Κατ' επέκταση στην αμοιβαία βοήθεια ,την ειρηνική συνύπαρξη ,και την άδοξη υποστήριξη.

Οι κλασικές μορφές είναι: αγνή,
αδελφική,ανιδιοτελής,αδελφική,ανδρική,γυναικεία.

Η φιλία θεωρήθηκε ιδανική διαπροσωπική σχέση.

Ο ένας βλέπει στο πρόσωπο του άλλου τον πλέον ιδανικό και συνεργάσιμο
εταίρο .

Η φιλία δεν είναι σχέση δίχως όρους.

Στην φιλία πρέπει να υπάρχει ειλικρίνεια, πιστότητα, ανιδιοτέλεια .

Η με την έλλειψη των στοιχείων αυτών η φιλία είναι καταδικασμένη.

Η φιλία είναι διαπροσωπική σχέση που έγκειται στην αμοιβαία εκτίμηση
και αφοσίωση.

Σύμφωνα με εύστοχες απόψεις η φιλία προϋποθέτει ταυτότητα
ενδιαφερόντων, και ομοιότητα χαρακτήρων.

Κατ' άλλους με φιλία μπορούν να συνδεθούν και να λειτουργήσουν και
αντίθετοι χαρακτήρες, με διαφορετικά ενδιαφέροντα και δεξιότητες.

Ο λόγος είναι ότι συνδέονται με φιλία ,για να αλληλοσυμπληρώνονται και
να αλληλοβοηθούνται.(επαγγελματική ή συναδελφική φιλία)

ΓΝΩΣΗ

Το τι είναι γνώση είναι ένα ζητούμενο.

Κατά τον πραγματισμό γνώση είναι μια χρήσιμη πληροφορία, ενώ κατά τον πλασματισμό (*fictionalism*) η γνώση είναι είναι ένα σκόπιμο ψέμα που διευκολύνει τη ζωή και έχει ελάχιστη σχέση με την αλήθεια ή την βαθύτερη γνώση της πραγματικότητας.

Η γνώση χαρακτηρίστηκε από ορισμένους λυτρωτική δύναμη, πληροφορία ή διαπίστωση που μας απαλλάσσει από θρησκευτικές προλήψεις, που στερούμενες στοιχεία λογιότητας βασανίζουν την ανθρώπινη ύπαρξη.

Άλλοι φοβήθηκαν την γνώση, αναφέρθηκαν σε *τραγική γνώση* και προτίμησαν την άγνοια.

Αυτό αφορά σε ένα ιδιαίτερο είδος γνώσης ή την αυτογνωσία του ανθρώπου που συχνά προκαλεί δυσάρεστα επακόλουθα.

Μια άλλη ομάδα χαρακτήρισε τη γνώση πραγματική δύναμη, διότι βοηθά συνολικά την ανθρωπότητα να κυριαρχήσει επί της φύσης.

Σε κάθε εποχή υπάρχουν αναμφίβολα υποτιθέμενες γνώσεις, γνώσεις που αποδεικνύονται αργότερα πλάνες.

Η γνώση είναι συναρτημένη με την εξελικτικότητα, όπως και κάθε τομέας του πολιτισμού.

Πίσω από την γνώση βρίσκεται η ανθρώπινη προσπάθεια, η διανοητική εργασία και η επιμονή να πραγματοποιεί βαθμιαίες κατακτήσεις.

Προχωρεί με μικρά βήματα, χωρίς να κάνει άλματα.

Ούτε μίλησε κανείς ποτέ για παντογνωσία.

Στην πραγματικότητα αυτά που γνωρίζει ο άνθρωπος- *ανθρωπότητα*-είναι πολύ λίγα σε σχέση με αυτά που αγνοεί. Είναι αποκαλυπτική η πρόβλεψη του Ιπποκράτη : *Η σημερινή μου γνώση είναι η αυριανή μου άγνοια.!*

Η ΓΝΩΜΗ ΤΩΝ ΠΟΛΛΩΝ

Κάθε φορά που αναφερόμαστε στη γνώμη των πολλών, εννοούμε την κοινή γνώμη, τη γνώμη του ανώνυμου πλήθους, των πολλών ανθρώπων που δεν έχουν πρόσβαση στην επιστήμη, στην φιλοσοφία τη διανόηση, ενώ έχουν απλώς μια στοιχειώδη μόρφωση ή και καμία απολύτως. Πολλοί πολιτικοί αξιολόγησαν την γνώμη των πολλών και κέρδισαν την εξουσία. Αυτό ασφαλώς συνέβη, γιατί η γνώμη αυτή αναφέρεται σε θέματα συμπεριφοράς, ηθικής, πολιτικής κλπ.

Οι υπερφίαλοι που επηρεασμένοι από τους δηλητηριώδεις ατμούς της οίησης και της αλαζονείας περιφρόνησαν την *aura popularis* -την επάρατη αστάθεια της κοινής γνώμης- κατέβαλαν το σκληρό τίμημα της απαξιοτικής περιφρόνησης.

Ο λαός έχει πάντα γνώμη επάνω σ' αυτά τα θέματα.

Κάποιοι εκφράστηκαν θετικά για την γνώμη των πολλών και διατύπωσαν την άποψη ότι τουλάχιστον στα πολιτικά προβλήματα οι πολλοί σκέφτονται πιο σωστά από τον ένα, τον μοναχικό πολίτη.

Ο Τσώρτσιλ υποστήριζε : Έστω και αν δύο εκατομμύρια πολίτες υποστηρίξουν μια βλακεία, η βλακεία δεν δικαιώνεται.

Η υποτίμηση της κοινής γνώμης του λαού, που γίνεται από κοινωνικά αίτια, δεν ενδιαφέρει την επιστήμη και την πολιτική.

Η τελευταία θέτει το ερώτημα αν η αλήθεια είναι θέμα πλειοψηφίας, αν αληθινό είναι αυτό που δέχονται οι πολλοί, αν το κύρος μιας άποψης προέρχεται απλώς και μόνον από τον αριθμό των ατόμων που τη δέχεται.

Αυτό βέβαια δεν συμβαίνει.

Διαφορετικά πρέπει να αντιμετωπίζεται η περίπτωση της κοινής γνώμης όταν αναφέρεται σε κοινωνικά και κυρίως πολιτικά προβλήματα.

Αρκεί να σημειωθεί εδώ, ότι το πολίτευμα της δημοκρατίας ήταν σκέψη, επιθυμία και επιδίωξη του ανώνυμου λαού και όχι ορισμένων φιλοσοφικών μεγαλοφυών.

Είναι γεγονός ότι οι περισσότεροι φιλόσοφοι και πολιτικοί τάχθηκαν κατά του δημοκρατικού πολιτεύματος ή εξίσωναν όλα τα πολιτεύματα.

Αποτελεί κοινή διαπίστωση ότι στο καλύτερο πολίτευμα δεν φθάσαμε μέσω της φιλοσοφίας, αφού υπήρχαν φιλόσοφοι που κατοχύρωναν μοναρχικά, τυραννικά πολιτεύματα.

Στην εποχή μας η κοινή γνώμη δεν υποτιμάται πλέον, ερευνάται και λαμβάνεται σοβαρά υπόψη.

Καταγράφονται και αποδίδονται οι τάσεις και οι προτιμήσεις της συγκριτικά, με στατιστική έρευνα.

Η επικρατούσα τάση δεν είναι ενδεχομένως η πιο σωστή.

Είναι απλώς η κυρίαρχη τάση μέσα στην κοινή γνώμη.

Η ορθότητα και η αποτελεσματικότητα της κυρίαρχης κοινής γνώμης κρίνεται εκ των υστέρων, εκ των αποτελεσμάτων της. -

ΕΛΠΙΔΑ

Η πεποίθηση , η προσδοκία ότι κάτι καλό θα συμβεί τελικά ή ότι δεν θα συμβεί κάτι κακό.

Πίστη σε μια μελλοντική βελτίωση της μοίρας .

Με την ελπίδα πιστεύουμε ,ότι στο άμεσο ή προσεχές μέλλον θα λυθούν τα προβλήματα, θα ορθοποδήσει το σύστημα που είμαστε ενταγμένοι και θα πραγματοποιηθούν ή θα ολοκληρωθούν οι όποιοι σκοποί.

Χαρακτηριστικό γνώρισμα της ελπίδας είναι κείνα ο εξ αφανισμός της απαισιοδοξίας .

Ο χριστιανισμός κατέταξε την ελπίδα ως την πιο σημαντική αρετή.

Ο Μπαρούχ Σπινόζα θεώρησε την ελπίδα πόθο των δυστυχισμένων να απολαύσουν τα αγαθά σε μια άλλη ζωή, μια και έζησαν την παρούσα ζωή τους μέσα στην φτώχεια και την δυστυχία.

Δεν αντιλαμβάνονται βέβαια όλοι οι άνθρωποι την ελπίδα με μεταφυσικό τρόπο.

Αντίθετα οι, περισσότεροι εκφράζουν την ελπίδα τους ως αναμονή ενός καλύτερου “*αύριο*” ως καλύτερευση της ζωής τους στο άμεσο μέλλον και ενδεχομένως και αυτήν τη ζωή.

ENOXH

Η ευθύνη που φέρει κάποιο πρόσωπο για την εκτέλεση, από μέρους του, αξιόποινης πράξης και ειδικότερα η απόδοση ποινικά κολάσιμης πράξης στον δράστη.

Δυσάρεστο συναίσθημα που κυριαρχεί στη συνείδηση κάποιου που καταλαβαίνει, ότι έχει διαπράξει κάτι κακό ή ανήθικο.

Σε ευρύτερη ερμηνεία του όρου το συναίσθημα της ενοχής εμφανίζεται με το να κρίνεται ή να αισθάνεται κάποιος άξιος τιμωρίας για συγκεκριμένη παράβαση -ηθικού ή πολιτειακού νόμου-, να υφίσταται κυρώσεις ή να αυτόβασανίζεται από την καλλιέργεια συναισθημάτων ενοχής.

Ο Φρόιντ αναφέρθηκε για τα απωθημένα συναισθήματα ενοχής, σχετιζόμενα με παραβάσεις γύρω από την σεξουαλική σφαίρα και με σχετικές απαγορεύσεις που προέρχονται από την κοινωνική ηθική.

Ο Άντλερ θεώρησε την καλλιέργεια συναισθημάτων ενοχής και την εξωτερίκευσή τους προσπάθεια για επίδειξη εξαιρετικής ηθικής ευαισθησίας και ηθικής ανωτερότητας.

Τα συναισθήματα ενοχής δεν γεννιούνται αιτιοκρατικά, αλλά είναι ένα σκόπιμο δημιούργημα του ψυχικού μηχανισμού του ατόμου.

Κατά τον Νίτσε η σκέψη της ενοχής μαζί με τα ανάλογα συναισθήματα ήταν μια προσπάθεια του ανθρώπου να ερμηνεύσει την δυστυχία του. Αν υποφέρει, αυτό οφείλεται στο ότι αμάρτησε, πρόσβαλε τη θέληση του και τους νόμους.

ΧΙΟΥΜΟΡ

Ικανότητα πρόκλησης γέλιου στους άλλους μέσα από τον ευρηματικό συνδυασμό ετερόκλητων στοιχείων ή ακόμη με την χρήση λεπτής καυστικής ειρωνείας.

Το χιούμορ είναι η αντιμετώπιση ελαττωματικών ή δυσάρεστων καταστάσεων, υπερβολών κλπ με λεπτή και έξυπνη ειρωνεία.

Το χιούμορ διακρίνεται από την σάτιρα και από την καυστική ειρωνεία ή την καθαρή διακωμώδηση .

Η ειρωνεία που υπάρχει στο χιούμορ δεν θίγει πρόσωπα ,αλλά επικεντρώνεται στην ανθρώπινη ατέλεια,κακία και ιδιαίτερα στην ανοησία σε συνδυασμό με την ανθρώπινη “παντογνωσία “ .

Με το χιούμορ ο πολίτης υπερβαίνει τη δυστυχία, όπως και την σοβαρότητα των καταστάσεων.

Το χιούμορ ενυπάρχει στις καθημερινές συζητήσεις μέχρι τις θεατρικές παραστάσεις.

Η σύγχυσή του με την ανεκδοτολογία και την ειρωνεία είναι ατυχής . Βασική προϋπόθεση λειτουργίας του χιούμορ είναι η ευφυΐα και η ψυχική καλλιέργεια τόσο πομπού όσο και του αποδέκτη.

ΕΥΘΥΝΗ

Υποχρέωση που μας επιβάλλεται από τους άλλους ή από τον εαυτό μας και νοιώθουμε το χρέος να την τηρήσουμε .

Η ευθύνη είναι ένα βάρος που πρέπει να διαχειριστούμε αποτελεσματικά.

Πρόκειται για ανάληψη χρέους, καθήκοντος.

Ο άνθρωπος είναι υπεύθυνος και για τις πράξεις του.

Δεν έχει το ακαταλόγιστο.

Όταν οι πράξεις βλάπτουν τρίτους ,η ευθύνη μεταβάλλεται σε τιμωρία.

Οι οπαδοί του υπαρξισμού ανέπτυξαν την θεωρία για την ευθύνη του ανθρώπου έναντι του εαυτού του.

Όχι για το τι έχει υποχρέωση να φροντίζει τον εαυτό του, αλλά να κρατά την αγωνία, την ελευθερία και τον αγώνα για την αυτοδιαμόρφωσή χωρίς την του προοπτική του μηδενός, συμπεριλαμβανομένου ακόμη και του τελικού ναυαγίου του.

Όταν ο άνθρωπος κρατά την ευθύνη για την ύπαρξή του,τότε είναι αυθεντική ύπαρξη.

Ο άνθρωπος όμως έχει πολλές φορές την τάση την ευθύνη για τον εαυτό του να την φορτώνει σε άλλα όντα,φανταστικά ή πραγματικά ή να καταφεύγει σε ανεύθυνη, ανέμελη ζωή.

Η αποφυγή της ευθύνης είναι συνηθισμένο φαινόμενο.

Όταν αυτοκτονεί κάποιος (κατά την ψυχολογία πρόκειται για άτομο παθολογικά διαταραγμένο) , αρνείται την ευθύνη για τον εαυτό του και την ύπαρξή του.

Προτιμά τη φυγή

Το ίδιο και όταν καταφεύγει στα ναρκωτικά.

Μερικά άτομα αποτινάζουν κάθε ευθύνη από πάνω τους, επιδιώκουν να νιώθουν ανεύθυνα.

Αισθάνονται ,ότι δεν έχουν καμία απολύτως υποχρέωση σε κανέναν.

Ίσως μόνο στον εαυτό τους,που πρέπει να τον τρέφουν, και να τον συντηρούν γενικά, αδιαφορώντας πλήρως για την εικόνα και τις αρνητικές εντυπώσεις που προκαλούν στο περιβάλλον τους.

Άλλα και αυτό μερικές φορές το απαιτούν άμεσα ή έμμεσα, από τους άλλους, το θεωρούν ή το επιβάλλουν ως υποχρέωση στους άλλους. Πρόκειται για άτομα που έχουν παραχαϊδευτεί στην παιδική τους ηλικία και έχουν μάθει πάντοτε να παίρνουν και ποτέ να μην δίνουν. Τα ίδια άτομα είναι που νιώθουν κάθε ευθύνη βάρους αβάσταχτο, σαν κάτι που πιέζει την ελευθερία τους και πρέπει να το αποτινάξουν από πάνω τους.

Τα άτομα αυτά ταυτίζουν την ελευθερία με την ανευθυνότητα .-

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ

Ικανότητα για παραγωγή δημιουργικού έργου.

Η δημιουργικότητα μπορεί να είναι έμφυτη, καλλιτεχνική, ενισχυτική, ενθαρρυντική ,για την παραγωγή και σύνθεση έργων.

Υπεύθυνη δραστηριότητα για την σύλληψη και προώθηση πρότυπων ιδεών.

Δημιουργική ανατροπή, γραφή ,λογιστική κλπ.

Η έννοια της δημιουργίας δεν έχει σχέση με την λογική κατά την οποία από το τίποτα δεν παράγεται τίποτα -ex nihilo nihil.

Οι Έλληνες φιλόσοφοι δεν έφτασαν στην ιδέα της δημιουργίας, διότι την αντιμετώπιζαν ως παράλογη και αντίθετη στη λογική σκέψη.

Η έννοια της δημιουργικότητας χρησιμοποιήθηκε και για τη δήλωση παραγωγής καλλιτεχνικών έργων ή πνευματικών δημιουργημάτων.

Εδώ υπόκειται η ιδέα ,ότι ο καλλιτέχνης δημιουργεί ένα ωραίο έργο απο το μηδέν,μοιάζει ως ένα σημείο με τον θεό.

Η έννοια της καλλιτεχνικής ή της επιχειρηματικής δημιουργίας αποκλείει την θεωρία σύμφωνα με την οποία η τέχνη και η επιχειρηματικότητα είναι μιμήσεις της πραγματικότητας

Δέχονται ότι πρόκειται για μια καινούργια δημιουργία .

Κάτι νέο που δεν υπήρχε προηγουμένως.

ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ.

Η δικαιοσύνη είναι από τις σημαντικότερες αρετές του ανθρώπου. Για μερικούς φιλοσόφους η δικαιοσύνη είναι απόλυτη αρετή των ατόμων. (Πλάτων ,Πολιτεία, Αριστοτέλης, Ηθικά, Νικομάχεια ,Friedrich von Haek,the Mirage of Social Justice) .

Άλλοι όμως την θεωρούν πρωταρχικά ως μία ή ακόμη και σημαντικότερη αρετή κοινωνικών θεσμών,όπως του οικονομικού ή του εκπαιδευτικού συστήματος.

Κυρίως το δίκαιο πρέπει να είναι δίκαιο.

Η δικαιοσύνη διαχωρίζεται σε διανεμητική και ανταποδοτική.

Στην πρώτη το ζητούμενο είναι η δίκαιη κατανομή των αγαθών και η δεύτερη αφορά σε ζητήματα της επανόρθωσης και της ποινής.

Δικαιοσύνη επικρατεί, όταν ο καθένας λαμβάνει ότι δικαιούται.

Όμως ποιος πρέπει σε ποιόν,πόσο,από τι να δώσει ή να αφήσει .

Σύμφωνα με τους οπαδούς της ισότητας μια κατανομή είναι δίκαιη όταν ο καθένας λαμβάνει τι ίσα.

Προπάντων τίθενται τρία ερωτήματα :

Από τι πρέπει ο καθένας να λαμβάνει τα ίσα.

Υλικά αγαθά, κοινωνικές ευκαιρίες ,δικαιώματα ,ελευθερίες,ή εκπαίδευση. Πως μετράει κανείς τα ανάλογα αγαθά, ιδιαίτερα εκεί όπου το χρήμα δεν μπορεί να χρησιμεύσει ως δείκτης αξίας .

Πότε πρέπει να έχει κανείς τα ίσα .

Μόνο σε ένα αρχικό χρονικό σημείο ή πάντοτε?

Η αυστηρά εξισωτική προσέγγιση είναι προβληματική για πολλούς λόγους. 1. Η ελευθερία του ατόμου περιορίζεται εδώ υπερβολικά.

2. Δεν λαμβάνεται υπόψη η ατομική προσφορά.

3. Τα αγαθά δεν πέφτουν έτσι απλά από τον ουρανό για κατανομή.

4. Είναι αμφίβολο αν η ισότητα καθεαυτήν αποτελεί γενικώς μια αξία.

5. Μάλλον είναι καλύτερα για όλους , αν τα αγαθά δεν κατανέμονται ισομερώς, επειδή μια άνιση κατανομή αγαθών παράγει κίνητρα και οδηγεί σε αυξημένη αποτελεσματικότητα.

Μια κατανομή είναι δίκαιη όταν τα αγαθά αποκτώνται πρωταρχικά με δίκαιο τρόπο ή μέσω της εθελοντικής μεταβίβασης από τους δικαιούχους (θεωρία αξίωσης).

Μπορεί κανείς να αποκτήσει ένα αδιεκδίκητο αγαθό με δίκαιο τρόπο εφόσον απομένει *αρκετό και εξίσου καλό* για του άλλους. Εξάλλου, ο καθένας κατέχει εκ φύσεως τον εαυτό του και το προϊόν της εργασίας του.

Το κράτος δεν πρέπει να επεμβαίνει στη δικαιολογημένη ιδιοκτησία των ατόμων με σκοπούς αναδιανομής ή, ανάλογη φορολόγηση είναι, για κάποιους φιλοσόφους του δικαίου, μια μορφή δουλείας.

Δεν είναι η ιδιοκτησία κατά βάση, θέμα κοινωνικής φύσης.

Υπήρχαν ποτέ αδιεκδίκητα αγαθά, ή ανήκαν αρχικά όλα σε όλους? Επιπλέον η υποκειμενική αντίληψη περί ελευθερίας είναι προβληματική. Είναι ήδη άραγε παρέμβαση στην ελευθερία μας όταν μας στερεί κανείς ιδιοκτησιακά δικαιώματα?

Ακόμη και η προστασία της ιδιοκτησίας απαιτεί παρεμβάσεις στην ελευθερία των μη ιδιοκτητών.

Αν νομίζει κανείς ότι η δικαιοσύνη έχει να κάνει κάτι με την προσφορά, τότε πρέπει να εξηγήσει από τι εξαρτάται αυτό που αξίζει κανείς.

Από την πραγματική απόδοση που καταφέρνουμε και την οποία μπορούμε μερικώς να επηρεάσουμε ή από το μέγεθος της προσπάθειας? Η κατανομή των κοινωνικών ευκαιριών και βασικών πόρων δεν θα έπρεπε να εξαρτάται από τυχαίους παράγοντες όπως το χάρισμα, άλλα μάλλον από παράγοντας για τους οποίους ευθύνεται το ίδιο το άτομο, όπως η προσπάθεια που καταβάλει.

Μήπως όμως ακόμη και η προσπάθειά μας καθορίζεται από τον γενετικό μας εξοπλισμό και το κοινωνικό μας περιβάλλον?

Το τελευταίο θα συνηγορούσε υπέρ της ιδέας ότι η *προσφορά* μας, ιδωμένη από ηθική σκοπιά, θα έπρεπε να νοηθεί ως αποτέλεσμα της *λοταρίας της φύσης*.

Θα μπορούσε όμως τότε κανείς να αποδώσει την προσφορά στα άτομα?

Σε αυτήν την περίπτωση, το ερώτημα για την φύση της δικαιοσύνης εξαρτάται τελικά από την *άνθρωπό-εικόνα* μας.

ΔΙΚΑΙΟ

Το δίκαιο αποτελείται από κοινωνικούς κανόνες ή κώδικες συμπεριφοράς, τους κανόνες δικαίου.

Συνολικά οι κανόνες δικαίου σε μία κοινωνία αποτελούν το νομικό σύστημα αυτής της κοινωνίας.

Η φιλοσοφία του δικαίου αποσκοπεί σ'έναν διαχωρισμό θέτοντας το ερώτημα : Τι είναι αυτό που ανάμεσα σε διάφορους τύπους κοινωνικών κανόνων αποτελεί την ιδιαιτερότητα του κανόνα δικαίου και πώς μπορεί να οριστεί ένας κανόνας δικαίου.

Συνήθως οι κανόνες δικαίου, εφόσον επιβάλλουν μια συγκεκριμένη δράση ή παράλειψη,συνδέονται με ιδιαίτερες αναγκαστικές πράξεις που δεν απαντιούνται στο πεδίο άλλων κοινωνικών κανόνων.

Ακόμη και οι ίδιοι οι κανόνες δικαίου στις σύγχρονες κοινωνίες εκδίδονται κυρίως από το κράτος.
Τι είναι όμως το κράτος?.

Ένα απαραίτητο γνώρισμα του κράτους είναι ότι ως θεσμός σε μια ορισμένη επικράτεια κατέχει το μονοπώλιο της βίας.
Αυτό σημαίνει ότι καταφέρνει ,κατά κανόνα τουλάχιστον, να επιβάλλει τις εκφοβιστικές και οριζόμενες εξαναγκαστικές πράξεις.

Χωρίς εξουσία δεν υπάρχει ούτε κράτος ούτε νομικό σύστημα.
Μια ακριβέστερη παρατήρηση δείχνει ότι το κράτος, εφόσον εκδίδει και επιβάλλει κανόνες δικαίου,βασίζεται και το ίδιο σε κανόνες δικαίου.
Αυτοί είναι οι κανόνες δικαίου του συντάγματος του εκάστοτε κράτους.

Οι κανόνες δικαίου του συντάγματος είναι οι ανώτατοι κανόνες ενός κράτους, από τους οποίους προκύπτουν όλοι οι υπόλοιποι ισχύοντες κανόνες δικαίου-από νόμους και διατάγματα, μέχρι δικαστικές αποφάσεις .

Όμως σε ποια βάση στηρίζεται το σύνταγμα ενός κράτους.

Σε αυτό το σημείο υπάρχει διχογνωμία στη φιλοσοφία του δικαίου. Σύμφωνα με την εμπειρική εκδοχή το κρατικό νομικό σύστημα , με το μονοπώλιο της βίας του, προϋποθέτει ότι οι αξιωματούχοι που ασκούν την εξουσία αισθάνονται συνδεδεμένοι με την νομιμοφροσύνη με το σύνταγμα του κράτους και υπακούν σ αυτό.

Οι λόγοι για τους οποίους οι εκάστοτε αξιωματούχοι συμπεριφέρονται πιστά και το ερώτημα για την ηθική νομιμοποίηση του εκάστοτε συντάγματος μένουν ανοιχτά ζητήματα.

Ο εμπειρικός ορισμός της έννοιας του δικαίου είναι, απο ηθική άποψη, ένας εντελώς ουδέτερος ορισμός.

Η μεταφυσική σκοπιά, υποθέτει ότι υπάρχουν προθετικοί, δηλαδή προκαθορισμένοι για την ανθρωπότητα κανόνες ενός φυσικού δικαίου. Οι περισσότεροι εκπρόσωποι αυτής της άποψης απορρίπτουν τον αυστηρό διαχωρισμό του ζητήματος της νομιμοποίησης από το ζήτημα του ορισμού και αρνούνται να χαρακτηρίσουν ως "δίκαιο" τους κρατικούς κανόνες που δεν ανταποκρίνονται τουλάχιστον σε συγκεκριμένα, προκαθορισμένα κριτήρια φυσικού δικαίου.

Συχνά κατηγορούν άδικα τους εκπροσώπους της εμπειρικής εκδοχής, ότι ανακηρύσσουν αυτομάτως κάθε κανόνα που ανταποκρίνεται στην ηθικά ουδέτερη έννοια τους για το δίκαιο ως απαραβίαστο και ιερό και θεωρούν ότι υπό οποιεσδήποτε συνθήκες είναι άξιο τήρησης.

Ωστόσο ,ακόμη και ως τέτοια, η μεταφυσική σκοπιά βάσει του φυσικού δικαίου είναι προβληματική.

Διότι δεν απαιτείται μέθοδος σύμφωνα με την οποία οι πολίτες θα μπορούν να κατανοήσουν την εδραζόμενη στο φυσικό δίκαιο και, κατά συνέπεια, στην αντικειμενική υποχρέωση, ανεξάρτητα από τις ανάγκες και τα συμφέροντα τους, μέσω της γνώσης.

Θα ήταν σφάλμα να νομίζει κανείς ότι για τη θεμελίωση οικουμενικών ανθρωπίνων δικαιωμάτων θα ήταν απαραίτητη η μεταφυσική σκοπιά.

Από τη στιγμή που υπάρχουν ορισμένα στοιχειώδη συμφέροντα που έχουν όλοι οι άνθρωποι, αυτά τα ανθρώπινα δικαιώματα μπορούν να κατανοηθούν και υπό την έννοια εκείνων των βασικών δικαιωμάτων που οφείλει να παρέχει κάθε δίκαια και αντικειμενικά θεμελιωμένο σύνταγμα κράτους στους πολίτες του.-

ΑΝΘΡΩΠΙΣΜΟΣ

Ο ανθρωπισμός -ουμανισμός – είναι πολιτιστικός προσανατολισμός της βιοτικής πρακτικής του ανθρώπου, που στηρίζεται σε ερμηνεία του τρόπου εκτίμησης του πολίτη , στο πρακτικό πλαίσιο ζωής με τα μέλη της κοινωνίας και με τον εαυτό του.

Αναγνωρίζει ως ουσιώδες γνώρισμα ,ότι δεν είναι ποτέ πλέον μόνο μέσον για την επίτευξη ενός σκοπού, αλλά και αυτοσκοπός.

Αυτή η ιδιότητα του αυτοσκοπού συνιστά την αξιοπρέπεια του ανθρώπου. Με αυτή κάθε άτομο αντιπροσωπεύει στη σκέψη , στα συναισθήματα του και στις πράξεις του την ανθρωπότητα σε κάθε διάσταση.

Αυτή η τιμητική ηθική διάκριση του ανθρώπου είναι που τον ξεχωρίζει από όλα τα έμβια όντα.

Η οικουμενική ιδιότητα κατανοείται όμως ανθρωπιστικά μόνον όταν η ίδια γίνεται πηγή πολιτιστικών ρυθμίσεων στην πολιτική και την κοινωνία.

Αυτό συνοδεύεται στον ανθρωπισμό από αντίληψη για το άτομο ως βασικά ιστορικό ον, αναφορικά με την ηθική του αυτοδιάθεση καθώς και ως ικανό για την αναγκαία εκπαίδευση σύμφωνα με την φύση του.

Με πολιτικούς όρους, ανθρωπισμός σημαίνει την νομιμοποίηση και την οργάνωση της πολιτικής κυριαρχίας από την σκοπιά της αξιοπρέπειας. Αυτό λαμβάνει την μορφή γενικών ανθρώπινων και πολιτικών δικαιωμάτων ως συνταγματικών αρχών.

Βασικές ανθρωπιστικές έννοιες-κλειδιά , όπως ή ανθρώπινη αξιοπρέπεια και ανθρώπινα δικαιώματα αναπτύχθηκαν κατά την Ρωμαϊκή αρχαιότητα από τη στωική φιλοσοφία(Κικέρων).

Ο ανθρωπισμός έχει μέλλον μόνον αν επεξεργαστεί την ιστορική εμπειρία των τραυματικών-απάνθρωπων φαινομένων

[Ολοκαύτωμα, κινέζικη ποτιστική επανάσταση, καθεστώς Πόλ Ποτ κλπ].

Έπίσης λόγω των οικολογικών προβλημάτων, πρέπει να αναθεωρηθεί η σχέση του ανθρωπισμού με τον πολιτισμό.

Επιπλέον ο ανθρωπισμός μπορεί να μετεξελιχθεί ώστε να έχει μέλλον μόνο μέσα από κριτικό δια πολιτιστικό διάλογο με άλλες παραδόσεις της πανανθρώπινης σκέψης .

Σήμερα βέβαια η ανάγκη προσανατολισμού σε διαπολιτισμικό επίπεδο είναι ολοφάνερη.

Για να εξευρεθεί αυτός ο προσανατολισμός απαιτείται μια αναγέννηση των μορφών ανθρωπισμού.

Στην αναγέννηση ,αυτή η πρέπει να προβληθεί και πάλι είναι η ιδέα του *αυτοσκοπού* ως πολιτιστική προϋπόθεση για την επιβίωση .

ΑΥΤΟΝΟΜΙΑ

Σύμφωνα με την ελληνική και την λατινική σημασία της λέξης, *αυτονομία* σημαίνει αυτονομοθέτηση και αυτοκαθορισμός.

Το αντίθετο της αυτονομίας είναι η ετερονομία.

Στη νεώτερη εποχή λόγω της φιλοσοφίας συνέβη μια σημαντική μετατόπιση της έννοιας από την πολιτική στο πεδίο της ηθικής φιλοσοφίας. Από τότε η αυτονομία συνιστά τη βασική ικανότητα των ανθρώπων για αυτοδιάθεση, και ταυτόχρονα τον προορισμό του ανθρώπου για την ατομική εξάσκηση και τη θεσμική πραγματοποίηση αυτής της ουσιώδους ιδιότητας.

Σε πολλούς τομείς της σύγχρονης φιλοσοφίας, [ηθική, πολιτική φιλοσοφία και φιλοσοφία του δικαίου] αλλά και σε άλλα κοινωνικά πλαίσια δράσης, η αυτονομία παίζει έναν αποφασιστικό ρόλο.

Η αρχή του σεβασμού της αυτονομίας καθορίζει, ότι η βούληση ενός αυτόνομου ατόμου πρέπει κατά κανόνα να γίνεται σεβαστή.

Λόγω αυτού του κεντρικού ρόλου, ένα σπουδαίο καθήκον της φιλοσοφίας είναι να αποσαφηνίσει αυτή την έννοια και να την καταστήσει χειρίσιμη για κανονιστικά πλαίσια .

Για αυτόν τον σκοπό είναι απαραίτητο να διατυπωθούν προϋποθέσεις για την αυτονομία που θα επιτρέπουν στους πολίτες ως πεπερασμένα όντα να τις εκπληρώσουν.

Από την άλλη μεριά δεν μπορεί κάθε πράξη ενός ανθρώπου ή κάθε βιογραφία ενός ατόμου να πληρεί αυτόματα τις προϋποθέσεις της αυτονομίας.

Πρέπει να θεωρείται ως αποδεκτό ότι υφίσταται το ενδεχόμενο να υπάρχουν και μη αυτόνομες πράξεις ή βιογραφίες. Οι άνθρωποι εκπαιδεύονται και αρέσκονται στην αυτονομία βασιζόμενοι σε υλικές και κοινωνικές προϋποθέσεις -*σύνθεση και λειτουργία κοινωνίας*. Γι' αυτό η αυτάρκεια ,ως πλήρης ανεξαρτησία από εξωτερικές νόρμες , δεν είναι κατάλληλο μοντέλο για αυτονομία .

Οι πολίτες μπορούν να ασκούν την αυτονομία μόνον ως συνέπεια της ανατροφής και στο πλαίσιο μιας κοινωνικής τάξης πραγμάτων. Ως εκ τούτου η αυτονομία, σε αντιδιαστολή προς την αυθεντικότητα, να είναι γενικά ασυμβίβαστη με αυτές τις επιρροές.

Η αυθεντικότητα απαιτεί από τον άνθρωπο να εκτελεί όλες τις πράξεις του βάσει της ελεύθερης επιλογής των αξιών και κανόνων. Στην αυτονομία μπορεί να στηρίζει τις πράξεις του σε αξίες και νόρμες που έχουν αποκτηθεί μέσω της ανατροφής και της πολιτιστικής επίδρασης. Ένας κεντρικός στόχος της αυτονομίας είναι να προσδιορίσει τις ιδιότητες και τις ικανότητες βάσει των οποίων τα άτομα είναι σε θέση να διαγάγουν τη ζωή τους αυτόνομα.

Σύμφωνα με μια γενικά αποδεκτή αντίληψη, ένα αυτόνομο άτομο πρέπει τουλάχιστον να είναι σε θέση να πραγματοποιήσει μια κριτική αυτοαξιολόγηση των δικών του αξιών και κανόνων, όταν αυτό απαιτείται ως αποτέλεσμα της κριτικής, ή νέων προβλημάτων.

ΑΙΤΙΑ / ΑΡΧΗ.

Η **αιτία** δηλώνει , ως αντιθετική έννοια του *αποτελέσματος*, αυτό που επιτρέπει το αιτιατό να προκύψει.

Ως *“αρχή”* χαρακτηρίζει κανείς *“ένα πρώτο , από το οποίο κάτι είναι ή γίνεται ή γνωρίζεται (Αριστοτέλης ,Μετά φυσικά).*

Ως εκ τούτου διακρίνονται οι αρχές του *είναι, γίνεσθαι και του γινώσκειν.*

Οι ελληνικές καθιερωμένες εκφράσεις για την αιτία είχαν πρωταρχικά μια ηθική- νομική σημασία και δήλωναν τον υπεύθυνο μιας πράξης (αίτιος) ή την ενοχή του κατηγορουμένου (αιτία).

Με αφορμή την εμπειρία της επιρροής που ασκεί στον κόσμο η ανθρώπινη δράση άρχισε να τίθεται το ερώτημα για τους *δημιουργούς* των φυσικών φαινομένων:

Τι ήταν *υπεύθυνο* για μια συγκεκριμένη αρρώστια ή γενικότερα γιατί κάτι υπάρχει ή συμβαίνει κατά έναν ορισμένο τρόπο.

Η έννοια της αρχής υποδηλώνει μόνο την κατάταξη σε μια ιεραρχία του προγενέστερου και του μεταγενέστερου, η έννοια της αιτίας τονίζει την *επιρροή* στο *είναι* του αποτελέσματος.

Αντιθέτως τα στοιχεία είναι τα συστατικά των πραγμάτων που είναι οι αρχές τους. (Θωμάς Ακινάτης).-

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ

Σύνθετος συλλογισμός που αποσκοπεί σε υποστήριξη ή αντίκρουση μιας γνώσης, μιας θέσης, ή μιας άποψης που οδηγεί στο επιδιωκόμενο συμπέρασμα.

Μια απόφαση σε ένα επιχείρημα πρέπει να είναι αντικειμενικά ανάλογη και ορθολογικά θεμελιωμένη.

Δεν υπάρχει ομόφωνη άποψη μεταξύ των θεωρητικών της επιχειρηματολογίας στο ερώτημα τι μετατρέπει ένα επιπόλαιο επιχείρημα σε ρυθμιστικό επιχείρημα .

Αμφιλεγόμενος είναι ακόμη και ο ρόλος της τυπικής λογικής.

Οι εκπρόσωποι της *άτυπης λογικής* πιστεύουν ότι τα επιχειρήματα δεν πρέπει να συντάσσονται από προκειμένες, ως λογικό συμπέρασμα, που προκύπτει από αυτά.

Επιχειρηματολογούμε επειδή δεν μπορούμε να κρίνουμε άμεσα, πχ. μέσω της αισθητήριας αντίληψης της αλήθειας περιγραφικών

συμπερασμάτων.

Συχνά ανάγουμε την προβληματική αλήθεια ή ορθότητα ενός συμπεράσματος σε μια μη προβληματική ή τουλάχιστον λιγότερο προβληματική αλήθεια ή ορθότητα άλλων συμπερασμάτων.

Το συμπέρασμα πρέπει να αποδεικνύεται αληθινό ή ορθό.

Οι δογματικές γνωματεύσεις πρέπει να ανταποκρίνονται στην ορθότητα κανονιστικών αποφάσεων.

Ακόμη και αν τα επιχειρήματα είναι απαραίτητα στις έντονες αντιπαραθέσεις, η επιχειρηματολογία δεν πρέπει να εξισώνεται με κάθε είδους συζητήσεις. Τέλος η ανυπαρξία πειστικών επιχειρημάτων επιβεβαιώνεται από την *εκβιαστική πρόκληση* του αντιπάλου με την απειλή ενός οικονομικού στοιχήματος .

Τα επιχειρήματα δεν απευθύνονται πάντα και μόνο σε άλλους ανθρώπους, ώστε αυτοί να πειστούν για την αλήθεια ή την ορθότητα μιας γνωμάτευσης.

Ακόμη και όποιος σκέφτεται μόνος του επάνω σε ένα πρόβλημα επιχειρηματολογεί.

Στον τομέα της πειθούς που ασχολείται με την ορθολογικότητα , οι σκέψεις για την επιχειρηματολογία αναπτύχθηκαν νωρίς ,επειδή η λογική ικανότητα του ενός ατόμου συμπεριλαμβάνει τη δυνατότητα του να επιχειρηματολογεί αποτελεσματικά υπέρ των απόψεων του. Σε πολλές αντιπαραθέσεις τα δεδομένα στηρίζουν τα συμπεράσματα μόνο μερικώς.

Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο τα επιχειρήματα διακρίνονται σε παραγωγικά και μη παραγωγικά.

Στην επιχειρηματολογία είναι σκόπιμο να αποφεύγονται οι λογικές ανακολουθίες, οι οποίες βασίζονται σε κανόνες που συνεχώς καταλήγουν αποδεδειγμένα από αληθείς προκειμένες σε λανθασμένα συμπεράσματα. Απαραίτητο για ένα καλό επιχείρημα είναι το τελικό συμπέρασμα του να είναι λογικά παραγωγικό ή τουλάχιστον να προκύπτει επαγωγικά από τα επιμέρους τμήματα του.

Ορισμένα *λογικώς ορθά* συμπεράσματα δεν συνιστούν ικανοποιητικά επιχειρήματα.

Για ένα καλό επιχείρημα πρέπει να προσμετρηθούν και άλλες δυνατότητες, οι οποίες βρίσκονται στο επίκεντρο κάθε σχετικής θεωρίας . Εξ αιτίας αυτού , δεν μπορεί ένα επιχείρημα να χρησιμοποιεί κυκλικά ένα συμπέρασμα ως προκειμένη.

Πέρα από το ερώτημα αν το συμπέρασμα προκύπτει λογικά από τις προκειμένες, η ρητορική διερευνά εκείνες τις ιδιότητες που ενισχύουν ή μειώνουν τη δύναμη της πειθούς του επιχειρήματος.

Ο ΛΟΓΟΣ

Η αποκλειστική ανθρώπινη ικανότητα για έκφραση σκέψεων, συναισθημάτων, γνώσεων, πληροφοριών μέσω της γλώσσας.

Ο λόγος είναι η γενική έκφραση για τις ιδιαίτερες ικανότητες του ανθρώπου που σύμφωνα με μια παλαιά πεποίθηση τον διακρίνουν ως έλλογο έμβιο ον από τα άλλα ζώα.

Ο λόγος και η διάνοια διακρίνονται, μόνο αναφορικά με το φάσμα της χρήσης τους.

Η σκέψη οδηγεί στη γνώση όταν παραμένει με της δικές της έννοιες στο πεδίο της αισθητήριας εμπειρίας. Ο Λόγος υπερβαίνει αναπόφευκτα αυτά τα όρια και αρχίζει να σχηματίζει έννοιες για το σύνολο του κόσμου για τις οποίες δεν είναι δυνατόν να υπάρχουν εμπειρικά δεδομένα.

Τόσο ο λόγος όσο και η διάνοια κατανοήθηκαν ως ικανότητες της σκέψης και διαχωρίστηκαν από τις αισθητήριες λειτουργίες.

Από τον Πλάτωνα έχουμε την διάκριση μεταξύ της ratio ως διαισθητικής ικανότητας, της σκέψης intellectus, ως συλλογιστικής ικανότητας να διατρέχει της σκέψης που διατρέχει κάθε φορά μεμονωμένες ιδέες, όπως η διάκριση, η ανάλυση η αφαίρεση, η αιτιολόγηση κλπ.

Οι ορθολογιστές της νεώτερης εποχής όπως Descartes ο Baruch de Spinoza, ο Leibniz θεώρησαν τη ratio ως πηγή αντιλήψεων ανεξάρτητων από τις αισθήσεις και μάλιστα βάση **έμφυτων** ιδεών, δηλαδή ιδεών για τις οποίες μπορεί κανείς να βεβαιωθεί άμεσα.

Μια επιπλέον εσωτερική διάκριση στην ευρύτερη έννοια του Λόγου αφορά στην κριτική δύναμη, η οποία συνιστάται στην ικανότητα να σκεφτεί κάτι ειδικό ως εμπειροχόμενο σε ένα γενικό.

Παρέχει την δυνατότητα εφαρμογής των εννοιών της διανοίας και του Λόγου, για τις οποίες η διάνοια και ο Λόγος από μόνοι τους δεν μπορούν να υπηρετήσουν.

Ο Θεωρητικός λόγος είναι αρμόδιος για όλα όσα είναι και συμβαίνουν, ενώ ο πρακτικός Λόγος αφορά αποκλειστικά αυτό που πρέπει να συμβεί – και αυτά είναι όλα εκείνα για τα οποία είμαστε ηθικά υποχρεωμένοι.

Προπάντων μπορεί εδώ να αναφερθεί η αριστοτελική διάκριση μεταξύ κατασκευαστικής γνώσης (τέχνη ,ars, τέχνη υπό την έννοια των δεξιοτήτων) και η ικανότητα του κάλως πράττειν (φρόνησις, providentia), η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική στη πολιτική πρακτική σε ότι αφορά θέματα διαχείρισης μορφών εξουσίας .

Η ανασκόπηση δείχνει ότι δεν υπήρξε ποτέ ένας ενιαίος ορισμός του Λόγου και αυτό κάνει εύλογη την εικασία, ότι εδώ πρόκειται για έναν πληθυντικό ο οποίος διατηρεί τη συνοχή του μόνο μέσω οικογενειακών ομοιοτήτων.

Από τον 19 ο αιώνα και εξής ο Λόγος κατανοείται κατ' ουσίαν λειτουργικά και θεωρείται ένα σύνολο περιορισμένων ανθρώπινων ικανοτήτων, που μπορούν να καταστούν κατανοητές μόνο μέσα από το πρίσμα ήδη υφισταμένων γλωσσικών, ιστορικών, ανθρωπολογικών, ή κοινωνικών συνθηκών.

Λειτουργικές είναι επίσης οι διάφορες θεωρίες ορθολογικότητα, στις οποίες ανέκυψε, από τις αρχές του 20 ου αιώνα ,πάλι το θέμα του Λόγου, αρχικά σε κλάδους μη σχετιζόμενους με τη φιλοσοφία τη ρητορική και τη πολιτική.

Μπορούν εδώ να αναφερθούν οι κοινωνιολογικές, οικονομικές, επιστημολογικές, ψυχολογικές και εθνικές αντιλήψεις της ορθολογικότητα. Το πεδίο των πολλών ορθολογικοτήτων έγινε εν τω μεταξύ τόσο αχανές , ώστε μόνο με τυπολογικά μέσα μπορεί κανείς να προσπαθήσει να διατηρήσει την παλαιά ιδέα της ενότητας του Λόγου.

ΘΑΝΑΤΟΣ

εναλλακτικές επιχειρηματικές μορφές

Η πρώτη άλλα όχι και η μοναδική εκδοχή

Οριστική, μη αναστρέψιμη παύση όλων των βιολογικών λειτουργιών
ζωντανού οργανισμού.

Τερματισμός της ζωής.

Απώλεια

Τέλος

Χαμός.

Ο "Θάνατος είναι μια οριακή φιλοσοφική έννοια.

Ο Sigmund Freud το 1915 διαπίστωσε ότι ο δικός μας θάνατος είναι
,"αδιανόητος ,και κάθε φορά που προσπαθούμε να τον κατανοήσουμε
μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι στην πραγματικότητα εξακολουθούμε να
παραμένουμε θεατές".

Την απουσία κάθε αίσθησης στον θάνατο την επισημαίνει ο Επίκουρος
στην επιστολή του προς τον μαθητή του,Μενουκέα.

Ο φόβος προ του θανάτου είναι αδικαιολόγητος "επειδή όσο ζούμε ο
θάνατος είναι απών, όταν όμως επέλθει ο θάνατος ,εμείς δεν θα ζούμε
πλέον".

Τι βιώνει όμως ένας θεατής όταν παρατηρεί τον θάνατο άλλων έμβιων
όντων?

Γι 'αυτό που δεν γνωρίζει από την δική του εμπειρία , πρέπει να βεβαιωθεί
και να του γνωστοποιηθεί πειστικά.

Κανένας όμως δεν μπορεί να βεβαιώσει και να γνωστοποιήσει τον δικό
του θάνατο.

"Έτσι συμπεραίνει κανείς ότι "Δεν βιώνουμε υπό μια αυθεντική έννοια
τον θάνατο των άλλων, αλλά στην καλύτερη περίπτωση απλώς
"παριστάμεθα".

Το αδιανόητο του δικού μας και του θανάτου των άλλων δεν έχει προκαλέσει καμία πολιτιστική παραίτηση από ιδέες περί θανάτου, αλλά, αντιθέτως, ενέπνευσε μια ποικιλία αντικρουόμενων εικόνων και εννοιών.

Αυτές στρέφονται άλλοτε προς ένα τίποτε, το οποίο περιγράφηκε ως "νιρβάνα", γαλήνη, ηρεμία ή αιώνιος ύπνος και άλλοτε στρέφονται σε μια συνέχιση της ζωής μετά τον θάνατο.

Στον ορίζοντα του ερωτήματος για το τίποτε, ο Σοπενχάουερ 1844 συνέκρινε την περίοδο μετά τον θάνατο μας με την περίοδο πριν από την γέννηση μας, που συνήθως δεν μας ανησυχεί.

Ήδη προηγουμένως το 1796 ο Gotthold Ephraim Lessing είχε προτείνει την αρχαία ιδέα του ύπνου δίδυμου αδελφού.

Ο Ζάν Πώλ Σάτρ το 1943 τόνισε επίσης ότι πρέπει να απορριφθεί κάθε προσπάθεια να ιδωθεί ο θάνατος ως :

"Η τελευταία συγχορδία στο τέλος μιας μελωδίας"

ΣΗΜΑΣΙΑ

Η λέξη -έννοια: **σημασία** αποδίδει ,την αξία και την σπουδαιότητα που αποδίδεται σε γεγονότα,

φαινόμενα,ενέργειες,καταστάσεις,ζητήματα,συναισθήματα κ.λ.π.

Υπό μια ευρύτερη έννοια η σημασία ενός πράγματος ή μιας πράξης αφορά σε ο,τι μπορεί να γίνει κατανοητό σε αυτά.

Εκεί εντάσσονται ο επιδιωκόμενος με αυτά σκοπός και η σπουδαιότητα του .

Από αυτή την άποψη οι τελετουργίες π. χ έχουν ιδιαίτερη σημασία .

Υπό μία στενότερη έννοια σημασία είναι εκείνο που μετατρέπει τις σκέψεις,τους ήχους και τις ακολουθίες σημείων σ' ένα μέσον παρουσίασης ή επικοινωνίας.

Άποδεχόμενοι αυτή την άποψη, ή σημασιολογία είναι ένα κεντρικό θέμα έρευνας στη φιλοσοφία των ιδιοτήτων και δυνατοτήτων του πνεύματος.

Φορείς της *σημασίας* υπό αυτή την έννοια εκλαμβάνονται ,οι γλωσσικές εκφράσεις, οι δηλώσεις και οι διανοητικές λειτουργίες .

Το νόημα μιας έκφρασης πρέπει να είναι βατό και προσβάσιμο στο ικανό ομιλητή που καλείται να το συλλάβει και να το διαχειριστεί.

Αφετέρου το νόημα (η σημασία) πρέπει να καθορίζει την αναφορά ή τους όρους αλήθειας της έκφρασης.

Το εμπνευσμένο από τον S. Kripke -"Naming and Necessity"του 1980 εναλλακτικό μοντέλο μιας σημασιολογίας όρων αλήθειας χωρίς οποιοδήποτε νόημα. Μία ενδιαφέρουσα εκδοχή, οπού δεν συνδέει την αναφορά και τους όρους αλήθειας, με τις γνώσεις του ομιλητή. Αλλά επικεντρώνει τις αιτιώδεις σχέσεις και τις κοινωνικές δεσμεύσεις με το εύρος της γλωσσικής ικανότητα, το οποίο ασκεί σήμερα καθοριστική επιρροή στη ερμηνεία των προεκτάσεων της σημασιολογία

Τα γλωσσικά σημεία δεν έχουν από την φύση τους σημασία.
Γι' αυτόν τον λόγο το δεύτερο θεμελιώδες ερώτημα της σημασιολογίας
είναι:

Πως προκύπτει η γλωσσική σημασία.

Εδώ η απάντηση είναι: “Η σημασία είναι ή ίδια η χρήση” και είναι
άποψη καθολικά και αποδεκτή.

Διάφοροι αναλυτές θεωρούν μόνο τις διαπιστώσιμες εξωτερικές συνθήκες
ως σημαντικές για τη χρήση και τη σημασία.

Σύμφωνα με αυτούς η περιεκτική σκέψη δεν προηγείται της σημαντικής
ομιλίας, άλλα αυτές οι δύο γεννιούνται σε αμοιβαία εξάρτηση.

ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ

Υπό μία ευρύτερη έννοια **κατανόηση** σημαίνει να αντιλαμβάνεται κανείς τα γεγονότα στο γενικό τους πλαίσιο.

Υπό μία περιορισμένη έννοια, κατανόηση σημαίνει να αναγνωρίζει κανείς το νόημα, τη σημασία του πράγματος, ενός κειμένου, ενός συμβόλου, μιας τελετουργίας.

Με αυτή τη στενότερη χρήση η έννοια της *κατανόησης* κατέστη από τον 19 ον αιώνα θεμελιώδης στη γνωσιοθεωρία των επιστημών του πνεύματος.

Τόσο η θεματική περιοχή όσο και η μέθοδος της κατανόησης γίνονται αντιληπτές με διάφορους τρόπους.

Η κατανόηση εντοπίζεται παραδειγματικά στην σύλληψη της σημασίας μιας γλωσσικής έκφρασης.

Να καταλάβω τι μου λέει κάποιος άλλος:

Αυτός είναι ο πυρήνας της ανθρώπινης κατανόησης.

Αντιστοίχως προς την γλωσσική κατανόηση μπορεί να περιγραφεί η κατανόηση της πράξης- Δράση.

Επίσης και εδώ πρόκειται για την κατανόηση μιας έκφρασης που περιέχει περισσότερα πράγματα.

Στην ομιλία όπως και στην *δράση*, το ζητούμενο είναι να κατανοούμε τη επιφανειακή σημασία μιας έκφρασης και να αναγνωρίζουμε την υποκίνηση στην οποία οφείλεται .

Πολιτικοί και κοινωνικοί θεσμοί, πολιτιστικές παραδόσεις, καλλιτεχνικά έργα, εξετάζονται εδώ ως εκφράσεις της ανθρώπινης ζωής.

Τις οποίες κατανοούμε σωστά, όταν τις συλλαμβάνουμε ως εκφράσεις της πεποίθησης και της βούλησης που τις παράγουν.

Σύμφωνα με την άποψη του Max Weber ,ο ίδιος ανέπτυξε την ιδέα μιας κοινωνιολογίας ως επιστήμη η οποία επιθυμεί να κατανοήσει ερμηνευτικά την κοινωνική δράση και έτσι να εξηγήσει αιτιωδώς την εξέλιξη και τα αποτελέσματα το της.

Με ανάλογο τρόπο ερμηνευτικές προσεγγίσεις των κοινωνικών επιστημών και των επιστημών του πολιτισμού προϋποθέτουν ότι οι πρακτικές της ζωής δεν είναι κατάλληλα περιγράφονται κατά τρόπο κατάλληλο και κατανοητό για για τους απλούς πολίτες όταν αγνοείται το περιεχόμενο και η σημασία τους.

Στην πορεία της ιστορίας της, η ερμηνευτική καθιέρωσε ποικιλία θεμάτων ως αντικείμενο της κατανόησης.

Το αρχικό πεδίο εφαρμογής της ήταν τα κείμενα – ιερές γραφές,μαρτυρίες της κλασικής αρχαιότητας, νόμοι και νομικά έγγραφα.

Ανάλογη προς την ποικιλομορφία των αντικειμένων ποικίλλουν και οι λειτουργίες κατανόησης.

Επιχειρηματική
**ΚΑΤΗΓΟΡΗΜΑΤΙΚΗ
ΠΡΟΣΤΑΓΗ**

Μία κατηγορηματική προσταγή είναι η εντολή η οποία είναι οπωσδήποτε [*κατηγορηματική*] έγκυρη, όποιους στόχους ,και αν επιδιώκει ή υπηρετεί .

Οι υποθετικές προσταγές επιτάσσουν μια πράξη μόνον υπό την προϋπόθεση ότι θέλει κανείς να επιτύχει έναν ορισμένο στόχο. Επειδή μια κατηγορηματική προσταγή δεν τίθεται υπό μια τέτοια προϋπόθεση, η αξίωση της ισχύει για τον καθένα χωρίς εξαίρεση. Όλοι οι ηθικοί κανόνες βασίζονται σε μια κοινή αρχή, την οποία ο Κάντ χαρακτηρίζει ως την "κατηγορηματική προσταγή" στον ενικό, και την οποία μπορεί κανείς να συλλάβει με διάφορες διατυπώσεις.

Η γνωστότερη από αυτές είναι:

“Πράττε βάση εκείνης της **αρχής** η οποία ταυτόχρονα θα ήθελες να γίνει νόμος.

“Μια **αρχή** είναι ένας κανόνας στον οποίο εκφράζεται πώς κάποιος θέλει να ενεργήσει κάτω από ορισμένες συνθήκες.

Σύμφωνα με τον Κάντ αυτή η αρχή δεν ισοδυναμεί με κατηγορηματική προσταγή, επειδή μια γενική άδεια που θα επέτρεπε την αθέτηση της υπόσχεσης σε περίπτωση ανάγκης θα είχε ως συνέπεια ότι *κανένας πλέον δεν θα πίστευε ότι του υπόσχονται.*

Έτσι οι υποσχέσεις θα ήταν συνολικά αδύνατες.

Επειδή η επίμαχη αρχή προϋποθέτει τη δυνατότητα των υποσχέσεων, προκύπτει μία αντίφαση:

Η αρχή δεν είναι γενικεύσιμη.

Σε αυτό μπορεί να αντιτείνει κανείς ότι οι υποσχέσεις δεν θα ήταν αδύνατες.

Πάντως οι άνθρωποι θα γίνονταν προσεκτικότεροι, λόγου χάρη, θα απαιτούσαν εγγύηση για δανειζόμενα χρήματα.

Έκτος αυτού είναι αμφίβολο αν όλοι οι ηθικοί κανόνες θα μπορούσαν να παραχθούν με αυτόν τον τρόπο, παράδειγμα ο κανόνας να βοηθούμε τους ανθρώπους σε κατάσταση ανάγκης. Στη δεύτερη από τις *ενστάσεις* μπορεί κανείς να απαντήσει με τη βοήθεια δύο περαιτέρω εναντιώσεις επί των διατυπώσεων της κατηγορηματικής προσταγής .

Η δεύτερη από αυτές είναι "Πράττε έτσι ώστε να μεταχειρίζεσαι κάθε στιγμή την ανθρωπότητα, ως προς το άτομο σου και ως προς κάθε άλλο άτομο, ταυτόχρονα ως σκοπό και ποτέ μόνον μέσον."

Κατά συνέπεια πρέπει κανείς να μεταχειρίζεται τους ανθρώπους -του εαυτού του συμπεριλαμβανομένου-έτσι ώστε να μην εγείρονται αιτιολογημένες εναντιώσεις από την πλευρά των θιγομένων.

Η τρίτη αρχή δηλώνει ότι πρέπει κανείς να πράττει σαν να ήταν με δικές του αρχές νομοθέτης σε ένα "βασιλείο των σκοπών".

Επειδή ο νομοθέτης σε ένα τέτοιο *βασιλείο* λαμβάνει υπόψη του σκοπούς και μαζί με αυτούς το καλό όλων, μια αρχή, όπως της μη βοήθειας των ανθρώπων ,σε περίπτωση ανάγκης δεν είναι κατάλληλη ως νόμος και ως εκ τούτου απαγορεύεται απο την κατηγορηματική προσταγή.

Η κατηγορηματική προσταγή όπως την κατανοεί ο Κάντ, δεν είναι ούτε θεική επιταγή ούτε δοσμένη από την φύση, αλλά είναι έκφραση έλλογης αυτό νομοθέτησης- *αυτονομία*-.

Μόνο μέσω της αυτοδέσμευσης του απέναντι στην κατηγορηματική προσταγή ο άνθρωπος υπερβαίνει τον έτερο καθορισμό από τις φυσικά και κοινωνικά προσδιορισμένες *ροπές* του.

Μια πράξη σε συμφωνία με την κατηγορηματική προσταγή έχει ηθική αξία μόνον όταν δεν απορρέει "από μια ροπή" αλλά από το καθήκον του *φυσικού δικαίου*.

Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι ηθική αξία έχει μόνον η εκτέλεση του καθήκοντος που αντιβαίνει στη βούληση, αλλά ότι η εναρμόνιση με την κατηγορηματική προσταγή είναι αναγκαία συνθήκη για την εκτέλεση μιας πράξης.

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΒΟΥΛΗΣΗΣ

Ελευθερία δράσης διαθέτει εκείνος που στις πράξεις του είναι ελεύθερος να δράσει ,δηλαδή αυτός που μπορεί να κάνει ό, τι θέλει όποτε θέλει ακίνδυνα . Ελευθερία βούλησης διαθέτει εκείνος ο οποίος μπορεί να αποφασίζει ελεύθερα.

Για να είναι ελεύθερη η υλοποίησης της βούλησης απαιτούνται τρεις προϋποθέσεις:

α] Η απόφαση να έχει ληφθεί από το ίδιο το πρόσωπο που αποφασίζει.

β]Αυτό το πρόσωπο θα μπορούσε να έχει λάβει επίσης μια διαφορετική απόφαση.

γ] Η απόφαση πρέπει να υπόκειται στον έλεγχο του προσώπου, δεν πρέπει , με κανένα τρόπο να είναι προϊόν εξαναγκασμού. Ιδιαίτερα η αναφορά στη παράγραφο

β] ενισχύει την προϋπόθεση του ασυμβίβαστου

Πώς θα ήταν δυνατόν το άτομο να αποφασίζει διαφορετικά, α η απόφαση του προκαθορίζεται μέσω φυσικών νόμων ή της θείας βούλησης ?

Εδώ ένας συμβατιστής μπορεί να επιχειρηματολογήσει ότι η προϋπόθεση [β] δεν είναι απαραίτητη για την ελευθερία της βούλησης. Φιλόσοφοι αναλυτές αμφισβητούν εντελώς τόσο την ύπαρξη ελεύθερης(ανέγγιχτης) βούλησης ,αποκαλώντας ουτοπική την άσκηση της .

Νεότερα νευρολογικά ευρήματα δείχνουν, κατά την άποψη ορισμένων φυσικών επιστημόνων, ότι οι αποφάσεις μας δεν ορίζονται από εμάς , αλλά από νευρωνικές διαδικασίες. Δεν αποφασίζουμε εμείς αλλά ο εγκέφαλος μας. Με βάση αυτά πλήττεται η συνθήκη [α].

Αυτό έπεται πάντως μόνον από την παραδοχή ότι αρχίζει ένας ανταγωνισμός μεταξύ εμού και του εγκέφαλου μου.

Αυτό που αποφασίζω εγώ δεν αποφασίζεται από τον εγκέφαλο μου, και αυτό που ο εγκέφαλος μου αποφασίζει δεν αποφασίζεται από εμένα. Εντούτοις αυτή η αποδοχή στηρίζεται σε μια αβάσιμη καρτεσιανή αντίληψη για τον άνθρωπο. Οι *ελευθεριακοί* κατά κανόνα φαντάζονται τον έλεγχο ως εξής: Ένα πρόσωπο έχει να επιλέξει ανάμεσα σε επιλεκτικές πράξεις.

Σταθμίζει τους λόγους για τις μεμονωμένες εναλλακτικές πράξεις και λαμβάνει μια απόφαση. Αυτή η απόφαση ελέγχεται πλήρως από το πρόσωπο -αν δεν καθορίζεται-ούτε πάλι από το αποτέλεσμα της στάθμης δηλαδή πως θα αποβεί η απόφαση.

Αυτή η αντίληψη φαίνεται να έχει ως συνέπεια ότι όλες οι αποφάσεις είναι εντελώς τυχαίες.

Έτσι γίνεται κατανοητό, γιατί λαμβάνονται.

Οι συμβατιστές ξεκινούν μάλλον από την κοινή έννοια του ελέγχου.

Ο ,τι μπορώ να ελέγξω σημαίνει, ότι μπορώ να καταφέρω να συμπεριφερθώ όπως θέλω. Πολλοί συμβατιστές ακολουθούν μια ιδέα ιδέα του Harry G. Frankfurt (freedom of the will and the Concept of a person): Οι αποφάσεις μου είναι ελεύθερες ,όταν έχω την ικανότητα να φροντίζω να γίνουν αποτελεσματικές οι επιθυμίες, οι οποίες επίσης θέλω να καθορίζουν τις πράξεις μου.

Μια άλλη δυνατότητα για τους συμβατιστές είναι η εξάρτηση της ελευθερίας της βούλησης από δύο ικανότητες: αφενός από την ικανότητα της περισυλλογής πριν από τη λήψη της απόφασης , αφετέρου από την ικανότητα λήψης της απόφασης σύμφωνα με το αποτέλεσμα αυτής της περισυλλογής [John Locke, An Essay Concerning Human Understanding]

ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΣΗ

Κάτι που χαρακτηρίζει την ανθρώπινη συμπεριφορά είναι ότι περιστασιακά οι πεποιθήσεις και οι πράξεις τους είναι δικαιολογημένες εκείνη την συγκεκριμένη στιγμή , ακολουθώντας το γενικότερο πνεύμα της συγκεκριμένης χρονικής περιόδου.. Συχνά επίσης δεν είναι σε θέση να δικαιολογούν αυτά που πιστεύουν και κάνουν.

Αν και συνήθως αυτά τα δύο συνδέονται μεταξύ τους, είναι επίσης δυνατόν να είναι κανείς δικαιολογημένος χωρίς να μπορεί να υποστηρίξει την δικαιολογία του.

Όταν χαρακτηρίζει κανείς κάτι ως δικαιολογημένο, του αποδίδει μια αξία.

Δικαιολογεί κανείς κάτι δηλώνοντας τους λόγους του.

Ως προς την φύση των κριτηρίων ή λόγων διακρίνουμε λόγους φρόνησης, ηθικούς λόγους και γνωστικούς λόγους.

Από την αρχαιότητα η φιλοσοφία συνδέεται με την αξίωση για δικαιολόγηση.

Ήδη οι σοφιστές χρησιμοποιούσαν παιχνίδια ερωταποκρίσεων, ώστε να διδάξουν την παροχή και την αποδοχή λόγων σύμφωνα με κανόνες.

Ο Σωκράτης προσέδωσε ιδιαίτερο βάρος σ' αυτή τη μέθοδο γνωστή ως και "μαιευτική" θέτοντας θεμελιώδη ερωτήματα ζωής εξωθώντας έτσι τους συνομιλητές να λογοδοτούν στον εαυτό τους.

Αυτή η τέχνη των ερωταποκρίσεων παρουσιάζεται στους πλατωνικούς διαλόγους.

Ο Αριστοτέλης εξέθεσε τους δικούς του κανόνες στα "Τοπικά" του.
Ενώ στο επίκεντρο της πρακτικής φιλοσοφίας βρίσκεται η
δικαιολόγηση πράξεων και κανόνων.

Η θεωρητική φιλοσοφία στρέφεται στην επιστημονική δικαιολόγηση
πεποιθήσεων και μεθόδων σχηματισμού πεποιθήσεων.

Οι διευκρινίσεις που εκπονούνται στη γνώσιο-θεωρία μπορούν να
μεταφερθούν και σε άλλους τομείς εφαρμογής.

Όταν χαρακτηρίζει κανείς μια πεποίθηση επιστημονικά
δικαιολογημένη, της αποδίδει επιστημονική αξία.

Η επιστημονική δικαιολόγηση διακρίνεται μέσω της συνάφειας της
με τον γνωστικό στόχο της αλήθειας.

Έπειδή η αλήθεια δεν είναι άμεσα προσβάσιμη στον άνθρωπο,
ο άνθρωπος προσανατολίζεται προς την εργαλειακή αξία της
επιστημικής δικαιολόγησης, ώστε να την προσεγγίζει και με αυτή
να επιβάλλει τις απόψεις του.

**ΟΙ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ
ΕΙΝΑΙ
ΠΡΟΣΩΡΙΝΕΣ**

“Ναι, αλλά αν...,”
“Τι θα συμβεί όταν.....?”
“Δεν χρειαζόμαστε πλάνο για.....? ”

Μην επινοείτε προβλήματα πριν τα αποκτήσετε.

Δεν είναι πρόβλημα πριν γίνει.

Έτσι και αλλιώς τα περισσότερα πράγματα που σας ανησυχούν στο τέλος δεν συμβαίνουν.

Εξάλλου δεν είναι απαραίτητο οι αποφάσεις που παίρνετε σήμερα να ισχύουν για πάντα.

Είναι εύκολο να απορρίψετε καλές ιδέες, ενδιαφέρουσες πολιτικές ή αξιόλογα επιχειρήματα με το σκεπτικό, ότι οτιδήποτε κι αν αποφασίσετε πρέπει να ισχύει για πολλά χρόνια.

Δεν είναι έτσι, ειδικά για μια μικρή ή μεσαία επιχείρηση.

Αν αλλάξουν οι συνθήκες μπορούν να αλλάξουν και οι αποφάσεις σας.

Οι αποφάσεις είναι προσωρινές.

Σ' αυτή τη φάση είναι ανόητο να προγραμματίζετε αν η ιδέα σας θα έχει απήχηση στον επιχειρηματικό σας κύκλο.

Το να λανσάρετε ένα προϊόν ή μια υπηρεσία είναι αρκετά δύσκολο από μόνο του, χωρίς να επινοήσετε ακόμα περισσότερα εμπόδια.

Βελτιώστε το όσο μπορείτε για την ώρα και ανησυχείτε αργότερα για το μέλλον.

Η ικανότητα να αλλάξετε κατεύθυνση είναι ένα από τα μεγάλα πλεονεκτήματα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.
Σε σύγκριση με μεγαλύτερους ανταγωνιστές, η ευχέρεια σας για γρήγορες ,σαρωτικές αλλαγές είναι πολύ μεγαλύτερη.
Οι μεγάλες εταιρείες δεν μπορούν να κινηθούν τόσο γρήγορα. Γι' αυτό δώστε προσοχή στο σήμερα και ασχοληθείτε με το μέλλον, όταν θα είναι παρόν .
Αλλιώς ,ξοδεύετε ενέργεια, χρόνο ,χρήμα, ασχολούμενοι με προβλήματα που μπορεί να μην αντιμετωπίσετε ποτέ.!

**ΤΗΝ
ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ
ΔΕΝ ΤΗ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΤΕ**

Η κουλτούρα που καθιερώνεται από την μια στιγμή στην άλλη είναι πλασματική κουλτούρα.

Είναι **bing-bang** από εταιρικές φιλοσοφίες, δηλώσεις και κανόνες. Και αυτά είναι προφανή, άσχημα και ψεύτικα.

Η πλασματική κουλτούρα είναι *“νερομπογιά”*.

Η πραγματική κουλτούρα είναι *πατίνα*.

Την κουλτούρα δεν την δημιουργείτε.

Προκύπτει.

Γι' αυτό οι νέες εταιρείες δεν έχουν κουλτούρα.

Η κουλτούρα είναι το υποπροϊόν της συνεπούς συμπεριφοράς.

Αν ενθαρρύνετε τον κόσμο να μοιράζεται, τότε η ανταλλαγή θα γίνει στοιχείο της κουλτούρας σας.

Αν φέρεστε σωστά στους πελάτες σας, τότε η σωστή μεταχείριση των πελατών γίνεται η κουλτούρα σας.

Η κουλτούρα δεν είναι επιτραπέζιο παιχνίδι της παρέας.

Δεν είναι κάποια πολιτική, δεν είναι χριστουγεννιάτικο ρεβεγιόν, δεν είναι εκδρομή της εταιρείας.

Αυτά είναι αντικείμενα και εκδηλώσεις, όχι κουλτούρα.

Όπως επίσης δεν είναι σλόγκαν.

Η κουλτούρα είναι έργα, όχι λόγια.

Γι αυτό, μην αγχώνεστε.

Μην την εκβιάζετε.

Εξάλλου, δεν μπορείς να καθιερώσεις την κουλτούρα με το ζόρι.

Όπως το κάλο single ουίσκι έτσι και της κουλτούρας δώστε της χρόνο να ωριμάσει.

ΠΑΡΤΕ ΒΑΘΙΑ ΑΝΑΣΑ

"Όταν ταραζετε τα νερά, θα υπάρξουν κύματα.
Όταν παρουσιάζετε κάτι νέο στην αγορά, αλλάζετε πολιτική ή
καταργείτε κάποιο από τα προϊόντα σας, προκαλείτε ανησυχία.

Οι σπασμωδικές αντιδράσεις είναι αναπόφευκτες.

Αντισταθείτε στον πανικό και μη υπαναχωρείτε.

Πάντα, στην αρχή, τα πνεύματα οξύνονται.

Είναι φυσικό.

Αν καταφέρετε να περάσετε την πρώτη εβδομάδα της προσαρμογής
, η κατάσταση συνήθως ομαλοποιείται.

Οι άνθρωποι είναι πλάσματα συνήθειας.

Γι' αυτό και υποδέχονται αρνητικά τις αλλαγές.

Έχουν συνηθίσει κάτι με έναν συγκεκριμένο τρόπο και η
οποιαδήποτε αλλαγή αναστατώνει την φυσική ροή των πραγμάτων.

Έτσι, αντιδρούν.

Παραπονούνται.

Απαιτούν να επαναφέρετε τα πράγματα στην προηγούμενη
κατάσταση.

Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να ενδώσετε.

Μερικές φορές πρέπει να εμμένετε σε μια απόφαση στην οποία
πιστεύετε, έστω και αν στην αρχή δεν έχει την αποδοχή που
περιμένατε .

Οι άνθρωποι συχνά αντιδρούν πριν δώσουν μια ευκαιρία στην
αλλαγή.

Και πολλές φορές, αυτή η αρχική αρνητική αντίδραση έχει περισσότερο ενστικτώδη χαρακτήρα.

Γι' αυτό θα ακούσετε πολλά σχόλια του τύπου :

“Είναι ότι χειρότερο έχω δει”

Δεν είναι.

Μια μικρή αλλαγή είναι.

Ελάτε τώρα! .

Να θυμάστε επίσης ότι οι αρνητικές αντιδράσεις είναι πάντα πιο θορυβώδεις και πιο ζωηρές από τις θετικές.

Ίσως μάλιστα, να ακούσετε μόνο φωνές δυσαρέσκειας, παρ' όλο που οι πιο πολλοί πελάτες σας είναι ευχαριστημένοι από την αλλαγή που εφαρμόσατε.

Φροντίστε να μην κάνετε πίσω απερίσκεπτα σε μια αμφιλεγόμενη αλλά αναγκαία απόφαση.

Γι' αυτό,λοιπόν, όταν οι πελάτες παραπονούνται,αφήστε τα πράγματα να εξελιχθούν.

Δώστε τους να καταλάβουν ό , τι ακούτε.

Κάντε τους να καταλάβουν, ότι κατανοείτε την δυσαρέσκεια τους.

Δείξτε τους ,ότι ξέρετε γιατί μιλάνε.

Εξηγήστε τους όμως ,ότι προς το παρόν τα πράγματα θα παραμείνουν ως έχουν και ότι παρακολουθείτε την κατάσταση.

Πιθανόν να ανακαλύψετε, ότι τελικά θα προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα.

Ίσως, μάλιστα, και να τα προτιμήσουν από τα παλιά, μόλις τα συνηθίσουν. -

ΒΑΛΤΕ ΟΛΟΥΣ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ

Στον χώρο της εστίασης, υπάρχει τεράστια διαφορά ανάμεσα στο να δουλεύεις στην κουζίνα και στο να έρχεσαι σε επαφή με τους πελάτες. Οι σχολές μαγειρικής και οι έξυπνοι εστιάτορες ξέρουν ότι είναι σημαντικό και για τις δύο πλευρές να δείχνουν αλληλοκατανόηση και να μπαίνουν οι μεν στη θέση των δε. Γι' αυτό στο εξωτερικό βάζουν τους σεφ να δουλεύουν ως σερβιτόροι για κάποιο διάστημα.

Με αυτό τον τρόπο το προσωπικό της κουζίνας μπορεί να έρθει σε απευθείας επαφή με τους πελάτες και να δει με τα μάτια του πως είναι να δουλεύεις στην πρώτη γραμμή.

Πολλές εταιρείες συνήθως στο εξωτερικό έχουν έναν αντίστοιχο διαχωρισμό κουζίνας/σέρβις.

Οι εργαζόμενοι που φτιάχνουν το προϊόν δουλεύουν στην "κουζίνα", ενώ το σέρβις ασχολείται με τους πελάτες. Δυστυχώς, αυτό σημαίνει ότι οι δημιουργοί του προϊόντος δεν έχουν ποτέ την ευκαιρία να ακούσουν τους πελάτες απευθείας.

Κρίμα.

Το να ακούς τους πελάτες είναι ο καλύτερος τρόπος να αντιληφθείς τα προσόντα και τις αδυναμίες του προϊόντος. Ας θυμηθούμε το χαλασμένο τηλέφωνο που παίζαμε μικρά παιδιά.

Όσο περισσότερα άτομα κάθονται στον κύκλο, τόσο πιο αλλοιωμένο βγαίνει το τελικό μήνυμα.

Το ίδιο ισχύει και για την εταιρεία.

Όσα περισσότερα άτομα παρεμβάλλονται ανάμεσα στα λόγια του πελάτη και στους ανθρώπους που κάνουν την δουλειά, τόσο πιο πιθανό είναι να χαθεί ή να διαστρεβλωθεί το μήνυμα στην πορεία.

Κάθε μέλος της ομάδας πρέπει να βρίσκεται σε επαφή με τους πελάτες-ίσως όχι μέρα παρά μέρα, αλλά τουλάχιστον μερικές φορές το εξάμηνο.

Είναι ο μόνος τρόπος για να συναισθανθεί η ομάδα το πρόβλημα που ζουν οι πελάτες σας.

Το να νιώθεις τον πόνο του άλλου είναι αυτό που ωθεί τους ανθρώπους να διορθώσουν το πρόβλημα (το αντίστροφο ισχύει επίσης: η χαρά των ευχαριστημένων πελατών ή αυτών που έλυσαν το πρόβλημα τους μπορεί επίσης να είναι μεταδοτική)

Γι' αυτό λοιπόν μη προστατεύετε τον κόσμο που κάνει τη δουλειά από τα σχόλια των πελατών.

Κανείς ούτε εσείς ο ίδιος δεν πρέπει να είναι προφυλαγμένος από την άμεση κριτική. -

Η ΤΑΧΥΤΗΤΑ

ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΣΙ ΤΑ ΠΑΝΤΑ

“Η κλήση σας είναι σημαντική για μας.

Έκτιμούμε ...την υπομονή σας.

Ο μέσος χρόνος αναμονής είναι αυτή τη στιγμή είναι 7 λεπτά....

“Ελάτε τώρα!

Το να ανταποκρίνεστε γρήγορα στα αιτήματα του κόσμου είναι ίσως το πιο σημαντικό πράγμα στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Είναι εντυπωσιακό πώς η γρήγορη ανταπόκριση μπορεί να εκτονώσει το αρνητικό κλίμα μετατρέποντας το σε ευχάριστο.

Έτυχε ποτέ να στείλετε email σε μια εταιρεία και να σας απαντήσουν μετά από μέρες ή βδομάδες?

Πώς νιώσατε?

Στην εποχή μας αυτό έχει μάθει ο κόσμος να περιμένει.

Έχει συνηθίσει να τον βάζουν στην αναμονή.

Έχει συνηθίσει σε μεγαλόστομες δηλώσεις “ενδιαφέροντος” που δεν έχουν κανένα αντίκρισμα.

Γι’ αυτό και πολλές συνομιλίες στην εξυπηρέτηση πελατών ξεκινούν επιθετικά.

Κάποιοι μπορεί να σας απειλήσουν ή να σας βρίσουν.

Μην το παίρνετε προσωπικά .

Νομίζουν ότι είναι ο μόνος τρόπος να ακουστούν.

Φέρονται απλώς σαν ένα γρανάζι που τρίζει με την ελπίδα ,ότι κάποιος θα το γρασάρει.

Μόλις τους απαντήσετε πραγματικά , γρήγορα,αμέσως,κάνουν στροφή 180 μοιρών. Αναθαρρούν, γίνονται ευγενέστατοι και συχνά ευχαριστούν ξανά και ξανά με ιδιαίτερα ευγενικές εκφράσεις.

Αυτό ισχύει ιδιαίτερα αν τους απαντήσετε προσωπικά.

Με δεδομένο ότι οι πελάτες είναι συνηθισμένοι σε τυποποιημένες απαντήσεις, μπορείτε να διαφοροποιηθείτε απαντώντας με ενδιαφέρον και δείχνοντας , ότι τους ακούτε. Ακόμα κι αν δεν έχετε την πλήρη απάντηση,πείτε κάτι.

Μια απάντηση του τύπου:

Αφήστε με να το κοιτάξω και θα επικοινωνήσω
εγώ μαζί σας. μπορεί να κάνει θαύματα.

**ΠΩΣ ΝΑ (ΜΗ)
ΖΗΤΗΣΕΤΕ ΣΥΓΓΝΩΜΗ**

Τέλειος τρόπος να ζητήσετε συγγνώμη δεν υπάρχει, υπάρχουν πολλοί απαράδεκτοι τρόποι.

Ένας από τους χειρότερους είναι η “μη -συγγνώμη”, κάτι δηλαδή που ακούγεται σαν συγγνώμη, αλλά δεν αναλαμβάνει την ευθύνη.

Για παράδειγμα:

“Λυπούμαστε αν αυτό σας αναστάτωση” ή “Λυπάμαι αν νομίζετε ότι δεν ανταποκριθήκαμε στις προσδοκίες σας”.

Ναι. Καλά.

Η σωστή συγγνώμη αναλαμβάνει την ευθύνη.

Δεν περιλαμβάνει υποθετικά *αν* στην πρόταση.

Δείχνει στους άλλους, ότι η ευθύνη αρχίζει και τελειώνει σε εσάς.

Στη συνέχεια εξηγεί με λεπτομέρειες τι συνέβη και τι πρέπει να κάνετε για να αποτρέψετε να ξανασυμβεί.

Επίσης, αναζητά τρόπους να διορθώσει την κατάσταση.

Άλλος ένας κακός τρόπος να απολογηθείτε είναι:

“Λυπούμαστε για την αναστάτωση που πιθανόν σας προκάλεσε”.

Μη μου πείτε!

Ας δούμε γιατί αυτός ο τρόπος είναι κακός.

Λυπούμαστε... Αν χύνετε κατά λάθος τον καφέ σας πάνω σε μια κυρία σε μια καφετέρια θα λέγατε “Λυπούμαι?” Όχι.

Θα λέγατε “Συγγνώμη ,χίλια συγγνώμη!”

Αν λοιπόν οι υπηρεσίες σας είναι τόσο σημαντικές για τους πελάτες, μια διακοπή σ' αυτές θα ήταν σαν να χύνετε καυτό καφέ επάνω τους.

Γι' αυτό χρησιμοποιήστε τον κατάλληλο τόνο και τη γλώσσα που δείχνουν ότι κατανοείτε τη σοβαρότητα αυτού που συνέβη. Επίσης, ο επικεφαλής πρέπει να αναλάβει προσωπικά την ευθύνη. Το να ζητά κανείς συγγνώμη σε πρώτο ενικό είναι πολύ πιο ουσιαστικό από το να απολογείται σε πρώτο πληθυντικό.

...για την αναστάτωση....

Αν οι πελάτες εξαρτώνται από τις υπηρεσίες σας και δεν μπορούν να έχουν πρόσβαση σ' αυτές, δεν πρόκειται απλώς για αναστάτωση αλλά για κρίση. **....που πιθανόν να σας προκάλεσε .**

πιθανόν εδώ υπονοεί ότι μπορεί και τίποτα να μην πήγε στραβά.

Κλασική περίπτωση συγγνώμης "μη-συγγνώμης" δηλαδή. Υποβαθμίζει το πραγματικό πρόβλημα (ή τα προβλήματα) που μπορεί να αντιμετωπίζουν οι πελάτες.

Αν αυτό δεν τους επηρέαζε, δεν χρειάζεται να πείτε τίποτα.

Αν, πάλι, τους επηρέαζε, τότε δεν θα υπήρχε ανάγκη να πείτε *πιθανόν*.

Μη αμφιταλαντεύεστε.

Ποιος είναι ο ιδανικός τρόπος να ζητήσετε συγγνώμη?

Δεν υπάρχει μαγική συνταγή.

Οποιαδήποτε επιπόλαια "απάντηση θα ακουστεί γενικόλογη και κενή.

Θα πρέπει να κρίνετε κατά περίπτωση και να δείξετε πόσο καλός μάνατζερ στην διαχείριση κρίσεων είσαστε στην πραγματικότητα.

Αυτά που πάνω από όλα θα πρέπει να έχετε κατά νου όταν ζητάτε συγγνώμη είναι τα εξής:

Πως θα αισθανόσασταν εάν τα πράγματα ήταν ανάποδα δηλαδή έπρεπε να σας ζητήσουν εσάς συγγνώμη ?

Αν κάποιος σας έλεγε αυτά τα λόγια θα τον πιστεύατε?

Ζητήστε συγγνώμη χωρίς να βγάλετε την ουρά σας απέξω.

Ακόμη και η καλύτερη συγγνώμη δεν πρόκειται να σας ξελασπώσει, αν δεν έχετε κερδίσει την εμπιστοσύνη του κόσμου.

Όλα όσα πρέπει να κάνετε πριν στραβώσουν τα πράγματα είναι απείρως πιο σημαντικά από τα λόγια που θα χρησιμοποιείτε για να απολογηθείτε.

Αν έχετε δημιουργήσει σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες σας, θα δείξουν επιείκεια και θα σας πιστέψουν ,όταν ζητήσετε συγγνώμη.-

**ΔΥΣΑΡΕΣΤΑ ΝΕΑ
ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΤΕ ΤΑ ΟΙ ΙΔΙΟΙ .**

Όταν κάτι πάει στραβά ,κάποιος πρέπει να βγει να το ανακοινώσει.

Καλύτερα να είσαστε εσείς αυτός.

Αν δεν το κάνετε, ανοίγεται το δρόμο για φήμες και διαδόσεις
ακόμα και για κακοήθη παραπληροφόρηση.

Όταν λοιπόν συμβεί κάτι κακό, πείτε το στους πελάτες σας(ακόμα
και αν δεν το έχουν προσέξει.) .

Μη θεωρείτε ότι μπορείτε να το κουκουλώσετε όπως όπως.

Πλέον δεν μπορείτε να κρυφτείτε.

Στις μέρες μας, αν δεν το κάνετε οι ίδιοι, θα το κάνει κάποιος άλλος.

Κάποιος θα γράψει κάτι στα σόσιαλ μίντια και θα το
πληροφορηθούν όλοι.

Μυστικά, τέλος.

Οι άλλοι θα σας σέβονται περισσότερο αν είστε ανοιχτοί,ειλικρινείς
και βγείτε δημόσια να αναλάβετε την ευθύνη σε μια κρίση.

Μην προσπαθήσετε να ξεγλιστρήσετε με υπεκφυγές ή να
υποβαθμίσετε τα άσχημα νέα.

Οι πελάτες σας πρέπει να έχουν την καλύτερη δυνατή ενημέρωση.
Μερικοί τρόποι να αναλαμβάνετε την ευθύνη των πράξεων σας:

1. Το μήνυμα πρέπει να προέλθει από την κορυφή της ιεραρχίας.
Ο υψηλότερα ιστάμενος πρέπει να πάρει στα χέρια του τον έλεγχο της κατάστασης με δυναμικό τρόπο.
2. Διαδώστε τα νέα παντού
Χρησιμοποιήστε κάθε μέσο στη διάθεση σας.
Μην προσπαθήσετε να τα κουκουλώσετε.
3. Το *ουδέν σχόλιο* δεν είναι σωστή επιλογή για σας.
4. Ζητήστε συγγνώμη όπως κάθε κανονικός άνθρωπος και εξηγήστε τι συνέβη με κάθε λεπτομέρεια
5. Ενδιαφερθείτε ειλικρινά για την τύχη των πελατών σας- και μετά αποδείξτε το στην πράξη.

ΟΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ ΕΙΝΑΙ ΠΑΝΤΟΥ

Είναι άστοχο να μην επιλέξετε τους καλύτερους μόνο και μόνο επειδή μένουν μακριά από τις εγκαταστάσεις σας.

Ειδικά στις ημέρες μας, που η τεχνολογία είναι τόσο πολύ προχωρημένη που φέρνει τους ανθρώπους κοντά μέσω Ίντερνετ και Ζουμ.

Για να βεβαιωθείτε ότι τα διασκορπισμένα μέλη της ομάδας σας λόγω π. χ Covid 19, είναι σε επαφή, φροντίστε τουλάχιστον λίγες ώρες κάθε μέρα να διαθέσετε με τους συνεργάτες σας πραγματικό χρόνο.

Το να δουλεύεις σε περιοχές απομακρυσμένες με διαφορετικές συνθήκες εργασίας έχει δυσκολίες.

Δεν χρειάζεται να συμπίπτει ολόκληρο το οκτάωρο σας.

Δύο με τέσσερις ταυτόχρονες ώρες εργασίας την εβδομάδα ενδεχομένως να αποδειχθούν αρκετές.

Επίσης, φροντίστε να συναντιέστε με τους συνεργάτες σας απο καιρό σε καιρό.

Καλό είναι να βλέπεστε τουλάχιστον μία φορά τον μήνα.

Αυτές οι συναντήσεις είναι εξαιρετικές ευκαιρίες για να αξιολογήσετε την πρόοδο, να συζητήσετε τι πάει καλά και τι όχι, να σχεδιάσετε τα επόμενα βήματα και να συσφίξετε τις μεταξύ σας σχέσεις. Η γεωγραφία και οι λοιποί άρρηκτοι παράγοντες δεν έχουν πλέον ιδιαίτερη σημασία.

Προσλάβετε τα μεγαλύτερα talenta , που μπορείτε να πληρώσετε, ανεξάρτητα από τις μικρο-αρνητικές παραμέτρους.

ΠΡΟΣΛΑΜΒΑΝΕΤΕ ΜΑΝΑΝΑΤΖΕΡ ΤΟΥ ΕΝΟΣ ΑΤΟΜΟΥ

Οι μάνατζερ του ενός ατόμου είναι άνθρωποι που θέτουν μόνοι τους στόχους και τους υλοποιούν.

Δεν χρειάζονται εντατική καθοδήγηση ούτε καθημερινό έλεγχο. Κάνουν ό,τι ένας μάνατζερ -δίνουν το ρυθμό, αναθέτουν εργασίες, αποφασίζουν τι πρέπει να γίνει κτλ.

Αλλά το κάνουν από μόνοι τους για τους εαυτούς τους.

Τέτοια άτομα σας απαλλάσσουν από περιττή επιστασία.

Χαράζουν από μόνοι τους την πορεία τους.

Αφήστε τους μόνους και θα σας εκπλήξουν με το πόσα πράγματα κάνουν.

Δεν χρειάζεται ούτε να τους πάρετε από το χέρι ούτε να τους εποπτεύετε.

Πώς θα τους βρείτε?

Κοιτάξτε το παρελθόν τους .

Έχουν ήδη δώσει δείγματα γραφής όταν δούλευαν σε άλλες θέσεις :

Ανέλαβαν ποτέ κάτι μόνοι τους?

Έχουν λανσάρει κάποιο πρότζεκτ?

Θέλετε ανθρώπους ικανούς να ξεκινήσουν από το μηδέν και να φθάσουν ως το τέλος.

Τέτοια άτομα αποσυμφορούν την υπόλοιπη ομάδα, με αποτέλεσμα να δουλεύει περισσότερο και εσείς να ασκείται λιγότερη εποπτεία με καλύτερο αποτέλεσμα.

ΓΡΑΦΟΥΝ ΚΑΛΑ? ΠΡΟΣΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΙ !

Αν πρέπει να καλύψετε μια θέση και έχετε να επιλέξετε ανάμεσα σε μικρό αριθμό υποψηφίων, προσλάβετε αυτόν που γράφει καλύτερα. Δεν έχει σημασία αν προέρχεται από τον χώρο του Μάρκετινγκ, των πωλήσεων, του σχεδιασμού, του προγραμματισμού ή από οπουδήποτε αλλού, οι ικανότητες του στο γράψιμο θα σας βγάλουν ασπροπρόσωπους. Κι αυτό γιατί το να γράφεις καλά έχει να κάνει με πολλά περισσότερα από το γράψιμο. Η σαφήνεια στη διατύπωση είναι σημάδι σαφήνειας στη σκέψη. Κι αυτοί που γράφουν καλά ξέρουν και μπορούν να επικοινωνούν. Αυτό που θέλουν να εκφράσουν το λένε απλά και ξεκάθαρα. Μπορούν να βάλουν τον εαυτό τους στη θέση του άλλου. Ξέρουν τι να παραλείψουν. Κι αυτά τα προσόντα είναι προαπαιτούμενα για κάθε υποψήφιο.

Επιπλέον, ολόκληρη η κοινωνία κάνει ξανά στροφή στο γράψιμο. Δείτε πόσο πολύς κόσμος χρησιμοποιεί το email και μηνύματα μέσω κινητού. Παρατηρήστε πόσο μεγάλο μέρος της επικοινωνίας γίνεται μέσω chat ή μπλόγκ. Το γράψιμο είναι σήμερα το νέο μέσο για την ανταλλαγή καλών ιδεών και εφαρμογή αποτελεσματικών πρακτικών.

ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΟΛΟΙ ?

Σε μια μικρή ομάδα, χρειάζεστε ανθρώπους που θα κάνουν την δουλειά, δεν θα την αναθέτουν δεξιά και αριστερά.

Όλοι πρέπει να είναι παραγωγικοί.

Κανείς δεν μπορεί να είναι υπεράνω εργασίας.

Γι' αυτό αποφύγετε να προσλάβετε στελέχη που προτιμούν να λένε στους άλλους τι και πως πρέπει να κάνουν την δουλειά τους.

Τέτοια στελέχη είναι *φύρα* για την επιχείρηση και αιτία εκνευρισμού για τις μικρές ομάδες εργασίας.

Φορτώνουν την ομάδα εργασίας με τις "χαμαλοδουλειές".

Και όταν δεν έχουν άλλες δουλειές να αναθέσουν, φροντίζουν να επινοήσουν καινούργιες- ανεξάρτητα απ' το αν όντως τις χρειάζεται η επιχείρηση.

Επίσης, αγαπημένο τους χόμπι είναι να απασχολούν τον κόσμο σε μίτινγκ.

Τα μίτινγκ είναι ο καλύτερός τους συνεργάτης- φίλος, αφού μόνον εκεί έχουν την ευκαιρία να φανούν σπουδαίοι.

Εν τω μεταξύ, όλοι οι άλλοι συμμετέχουν στο μίτινγκ αφήνοντας στη μέση κάθε *ουσιαστική* δουλειά που έχουν αναλάβει.-

**ΞΕΧΑΣΤΕ ΤΙΣ
"Υψηλές"
ΣΠΟΥΔΕΣ**

*Ο Μάρκ Τουέιν έλεγε:
"Ποτέ δεν άφησα τις σπουδές μου να σταθούν εμπόδιο στη
μόρφωσή μου."*

Υπάρχουν πολλές εταιρείες που θέτουν ως προαπαιτούμενο για πρόσληψη μια ορισμένη βαθμίδα εκπαίδευσης. Προσλαμβάνουν μόνο πτυχιούχους πανεπιστημίου (συχνά σε ένα συγκεκριμένο αντικείμενο), κατόχους μεταπτυχιακού, αποφοίτους πανεπιστημίου με πτυχίο από ένα βαθμό και επάνω ή με πιστοποιητικό κάποιου είδους ή θέτουν κάποια άλλη απαίτηση.

Πρόκειται για επιπόλαιη κίνηση.

Πολλοί ευφυείς άνθρωποι δεν διαπρέπουν στις ακαδημαϊκές αίθουσες.

Μην πέσετε στην παγίδα ότι πρέπει να πάρετε αποφοίτους των **καλύτερων** σχολών για να έχετε αποτελέσματα.

Το 90% των διευθυνόντων συμβούλων που αυτή τη στιγμή είναι επικεφαλής των 500 καλύτερων εταιρειών στην χώρα δεν έχουν μεταπτυχιακό.

Τα πολλά χρόνια σπουδών μπορεί να βλάψουν.

Πάρτε το γράψιμο για παράδειγμα.
Φεύγοντας από τη σχολή, πρέπει να ξεχάσετε πολλά απ' αυτά που μάθατε περί γραφής.

Ιδού πέντε από τα λάθος μαθήματα που διδάσκεται κανείς στο πανεπιστήμιο:

- * Όσο πιο μακροσκελές είναι ένα έγγραφο, τόσο πιο σημαντικό είναι.
- * Ο στεγνός, επίσημος τόνος είναι καλύτερος από την απλή γλώσσα.
- * Η χρήση μεγάλων και δυσνόητων λέξεων κάνει καλή εντύπωση.
- * Πρέπει να γράψετε συγκεκριμένο αριθμό λέξεων ή σελίδων για να πείτε αυτό που θέλετε.
- * Η μορφή είναι το ίδιο σημαντική (ή και περισσότερο) με το περιεχόμενο που γράφετε.

Τελικά δεν είναι να απορεί κανείς που τα επιχειρηματικά έγγραφα είναι τόσο στεγνά, φλύαρα και γεμάτα ανοησίες.

Οι άνθρωποι απλώς δικαιονίζονται τις κακές συνήθειες που διδάχτηκαν στη σχολή από *ειδικούς* που δεν κέρδισαν ούτε εκατό ευρώ, πέρα από τον μισθό τους, στην ελεύθερη αγορά.

Και μάλιστα το θέμα δεν είναι μόνο η ακαδημαϊκή γραφή.

Πολλές ακόμη δεξιότητες χρήσιμες στο ακαδημαϊκό περιβάλλον δεν έχουν μεγάλη αξία στον επιχειρηματικό κόσμο.

Συμπέρασμα :

Οι άξιοι υποψήφιοι είναι πολύ περισσότεροι από αυτούς που τελείωσαν το πανεπιστήμιο με άριστα.

Στραφείτε σ' αυτούς που έχουν δημιουργική προσωπικότητα, υποψήφιους με χαμηλή βαθμολογία, αλλά με νέες καινοτόμες σκέψεις, ακόμη και αποφοίτους λυκείου.!

ΑΣΧΕΤΗ ΠΡΟΥΠΗΡΕΣΙΑ

Όλοι έχουμε δει αγγελίες που ζητούν π. χ "πενταετή προϋπηρεσία".

Οι αριθμοί δίνουν μια τάξη μεγέθους, αλλά δεν λένε τίποτα χρηστικό. Φυσικά , ένα μίνιμουμ εργασιακής εμπειρίας είναι καλό να υπάρχει όταν κάνετε προσλήψεις.

Είναι λογικό να θέλετε υποψηφίους με προϋπηρεσία από οκτώ μήνες έως ένα χρόνο.

Τόσο χρειάζεται για να αφομοιώσει κανείς τις ιδιαιτερότητες της δουλειάς , να μάθει πώς λειτουργούν τα πράγματα, να κατανοήσει τα σχετικά εργαλεία κτλ.

Άλλα μετά απ ' αυτό το χρονικό αυτό διάστημα, η καμπύλη εξέλιξης γίνεται ευθεία.

Είναι εντυπωσιακά μικρή η διαφορά ανάμεσα σε έναν υποψήφιο με εξάμηνη και σε έναν με εξαετή προϋπηρεσία.

Η ουσιαστική διαφορά πηγάζει από το ίδιο το άτομο και την αφοσίωση του στην δουλειά, την προσωπικότητα και την ευφυΐα και την προσαρμοστικότητα του.

Κι ' επί πλέον, πως μετράει κανείς την πείρα?

Τι σημαίνει πέντε χρόνια προϋπηρεσίας?

Το ότι περάσατε δηλαδή μερικά Σαββατοκύριακα πειραματιζόμενοι με κάτι πριν από χρόνια, μπορείτε να το μετρήσετε ως χρόνο προϋπηρεσίας στο αντικείμενο?

Και πώς μπορεί μια εταιρεία να επαληθεύσει αυτούς τους ισχυρισμούς.

Αυτά είναι θολά νερά.

Το χρονικό διάστημα που κάποιος κάνει κάτι είναι υπέρεκτιμημένο.

Αυτό που μετράει είναι το πόσο καλά το κάνει.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΑ "ΕΥΘΥΜΟΓΡΑΦΗΜΑΤΑ"

Είναι γνωστές οι υπερβολές που κρύβονται στα βιογραφικά.
Υπερβολές γεμάτες στομφώδη ρήματα, που δεν λένε τίποτα
ουσιαστικό.

Κατεβατά από τίτλους και αρμοδιότητες αμφίβολης αξιοπιστίας,
στην καλύτερη περίπτωση αποκυήματα δημιουργικής ουτοπίας
συνήθως.

Και βέβαια οι περισσότερες απ' τις πληροφορίες που αναφέρονται
είναι σχεδόν αδύνατο να ελεγχθούν.

Ακόμα χειρότερα, φτιάχνονται με μεγάλη ευκολία.

Οποιοσδήποτε μπορεί να συντάξει ένα επαρκώς αξιοπρεπές
βιογραφικό ή στην χειρότερη να βρει ενός άλλου και να το
αντιγράψει. Για τους απαιτητικούς και τελείως ανίκανους υπάρχουν
γραφεία που χτίζουν ανύπαρκτες καριέρες και διαθέτουν ακόμα τα
άτομα που επιβεβαιώνουν όσα ψευδή συνέταξαν
Γιαυτό και οι ανίκανοι τα έχουν σε τόση εκτίμηση.

Τα αναπαράγουν κατά εκατοντάδες και τα στέλνουν στους
υποψήφιους εργοδότες τους.

Είναι ένα ακόμη είδος ανεπιθύμητης αλληλογραφίας.
Δεν τους ενδιαφέρει η θέση στη δική σας εταιρεία, αλλά μια
οποιαδήποτε θέση σε οποιαδήποτε εταιρεία.

Η αποστολή βιογραφικών, για παράδειγμα, σε εκατό εταιρείες ταυτόχρονα είναι ένα σοβαρό καμπανάκι για να μπειτε σε υποψίες. Αποκλείεται ο εν λόγω ενδιαφερόμενος να έχει ζητήσει πληροφορίες για σας.

Όπως αποκλείεται να γνωρίζει σε τι διαφέρει η δική σας εταιρεία από τις άλλες.

Προσλαμβάνοντας με κριτήριο βιογραφικά του σωρού, χάνετε και το πραγματικό νήμα της ίδιας της πρόσληψης.

Εσείς θέλετε έναν συγκεκριμένο υποψήφιο που ενδιαφέρεται συγκεκριμένα για τη δική σας εταιρεία, τα δικά σας προϊόντα, τους πελάτες που εσείς έχετε και τη θέση που εσείς προσφέρετε.

Πώς βρίσκει κανείς τέτοιους υποψηφίους?

Βήμα πρώτο: Τσεκάρετε την συνοδευτική επιστολή.

Στη συνοδευτική επιστολή έχετε επικοινωνία από πρώτο χέρι, αντί για το γνωστό κατεβατό δεξιοτήτων, πομπωδών λέξεων και ετών άσχετης προϋπηρεσίας .

Είναι αδύνατον ένας υποψήφιος να συντάξει εκατό προσωποποιημένες επιστολές.

Γιαυτό και η συνοδευτική επιστολή είναι πολύ πιο αξιόπιστη από ένα βιογραφικό.

Μόνον ακούγοντας τη φωνή του ενδιαφερόμενου αυτή καθαυτή, καταλαβαίνετε αν βρίσκεται στο ίδιο μήκος κύματος με εσάς και την εταιρεία σας.

Εμπιστευτείτε το ένστικτό σας .

Αν η πρώτη παράγραφος είναι κακή, η δεύτερη θέλει προσπάθεια για να σας πείσει.

Αν στις τρεις πρώτες παραγράφους δεν έχετε βρει κάτι αξιόλογο, ο υποψήφιος μάλλον δεν σας κάνει.

Από την άλλη, αν κάτι σας λέει ότι υπάρχει περίπτωση να είναι αυτός ο άνθρωπος σας, προχωρήστε στη φάση της συνέντευξης.

ΔΟΚΙΜΑΣΤΕ ΜΟΝΟΙ ΣΑΣ ΠΡΩΤΑ

Ποτέ μην κάνετε προσλήψεις για μια θέση αν πρώτα δεν έχετε δοκιμάσει να κάνετε την εν λόγω δουλειά μόνοι σας.

Έτσι μόνο θα κατανοήσετε την πραγματική της φύση.

Και μόνον έτσι θα ξέρετε πως γίνεται σωστά.

Με αυτό τον τρόπο, θα ξέρετε πως να περιγράψετε τις πραγματικές απαιτήσεις μιας θέσης και ποιες ερωτήσεις θα κάνετε σε μια συνέντευξη για νέα πρόσληψη.

Θα ξέρετε επίσης αν η δουλειά θα είναι πλήρους ή μερικής απασχόλησης, αν θα πρέπει να την αναθέσετε σε εξωτερικό συνεργάτη ή να συνεχίσετε να την κάνετε μόνοι σας. (αν είναι δυνατόν, προτιμήστε το δεύτερο)

Παράλληλα, θα είστε πολύ καλύτεροι μάνατζερ εποπτεύοντας ανθρώπους που κάνουν μια δουλειά που έχετε κάνει και οι ίδιοι. Θα ξέρετε πότε να τους βάλετε στη θέση τους και πότε να τους στηρίξετε.

Πολλές φορές μπορεί να νιώσετε έξω από τα νερά σας.

Μπορεί ακόμη και να νιώσετε, ότι είστε κακοί σ' αυτό που κάνετε.

Σε αυτή την περίπτωση, είτε θα προλάβετε κάποιον για να βγείτε από την δύσκολη θέση είτε θα μάθετε να το κάνετε σωστά.

Προσπαθήστε να μάθετε πρώτα.

Όσα χάνετε στην πρώτη απόπειρα, τα αναπληρώνετε στο πολλαπλάσιο με την εμπειρία που θα αποκτήσετε.

Επιπλέον, είναι απαραίτητο να έχετε στενή επαφή με κάθε πτυχή της επιχείρησής σας.

Αλλιώς, θα έχετε μαύρα μεσάνυχτα αφήνοντας την τύχη της σε χέρια άλλων-κατάσταση επικίνδυνη.

ΠΡΟΣΠΕΡΑΣΤΕ ΤΙΣ "ΦΙΡΜΕΣ"

Μερικές εταιρείες είναι εθισμένες στις προσλήψεις.
Κάποιες κάνουν προσλήψεις από κεκτημένη ταχύτητα.
Μαθαίνουν για κάποιον πολλά υποσχόμενο και επινοούν μια θέση ή έναν τίτλο μόνο και μόνο για να τον δελεάσουν και να τον φέρουν στην εταιρεία.

Μετά τον αφήνουν να κρατάει - μια θέση χωρίς αντικείμενο, να παράγει έργο χωρίς αντίκρουσμα .
Αποφύγετε τις περιττές προσλήψεις, ακόμα κι αν θεωρείτε ,ότι ένας υποψήφιος είναι κελεπούρι.

Είναι χειρότερο από ότι μπορείτε να φανταστείτε για την εταιρεία να πάρετε κόσμο ,που δεν έχει τίποτα χρήσιμο να κάνει.
Τα προβλήματα ξεκινάνε, όταν απασχολείς περισσότερους εργαζόμενους απ' όσους χρειάζεται.

Η πλασματική δουλειά οδηγεί σε πλασματικά πρότζεκτ.
Και τα πλασματικά πρότζεκτ οδηγούν σε πραγματικά μεγάλο κόστος και εξ ίσου σημαντικές οικονομικές επιπλοκές .
Μην προβληματίζεστε, μήπως,προσπερνώντας αυτό τον κάποιον, "αφήσατε να χαθεί η μεγάλη ευκαιρία".

Είναι πολύ χειρότερο να απασχολείς προσωπικό που δεν κάνει τίποτε χρήσιμο.

Η αγορά είναι γεμάτη ταλέντα.

Όταν θα υπάρξει πραγματική ανάγκη,θα βρείτε κάποιον με τα προσόντα για τη θέση.

Το αν αυτός ο κάποιος είναι *όνομα* είναι δευτερεύον θέμα σε ο, τι αφορά την παραγωγή .Αν δεν τον χρειάζεστε, απλά δεν τον χρειάζεστε.

ΟΙ ΑΓΝΩΣΤΟΙ ΤΟΥ ΚΟΚΤΕΙΛ ΠΑΡΤΙ

Αν πάτε σε ένα κοκτέιλ πάρτι όπου είσαστε αγνώστοι μεταξύ αγνώστων, οι συζητήσεις είναι βαρετές και στημένες. Οι καλεσμένοι μιλάνε για την οικονομία, την πολιτική, τα χάλια της τηλεοράσεως και την τρέλα των σόσιαλ μίντια. Οι σοβαρές συζητήσεις και οι ανατρεπτικές απόψεις δεν έχουν καμία ελπίδα.

Ένα δείπνο σε στενό φιλικό κύκλο, από την άλλη, είναι μια εντελώς διαφορετική ιστορία.

Οι συζητήσεις είναι πραγματικά ενδιαφέρουσες και η ανταλλαγή απόψεων ευγενική, έντονη αλλά ουσιαστική.

Στο τέλος της βραδιάς, έχετε την αίσθηση ότι αποκομίσατε κάτι ουσιαστικό από τη συνάντηση.

Προσλαμβάνοντας πολύ κόσμο μέσα σε σύντομο διάστημα, είναι βέβαιο ότι θα βρεθείτε αντιμέτωποι με το φαινόμενο των "αγνώστων του κοκτέιλ πάρτι".

Η εταιρεία γεμίζει καινούργια πρόσωπα κι έτσι όλοι είναι ευγενικοί μεταξύ τους.

Προσπαθούν να αποφύγουν τις συγκρούσεις και τα δράματα. Κανείς δεν πρόκειται να πει "Η ιδέα αυτή είναι χάλια".

Αντί να ο ξύνονται δημιουργικά τα πνεύματα, κατευνάζονται. Κι 'αυτός ακριβώς ο κατευνασμός φέρνει προβλήματα στις εταιρείες. Όταν κάποιος λέει ανοησίες, πρέπει να είστε σε θέση να του το πείτε.

Αν δεν το κάνετε, και αρχίσετε να τα μασάτε αυτό, μπορεί να μην προσβάλλει κανέναν, αλλά δεν ενθουσιάζει και κανέναν.

Ο ΜΥΘΟΣ ΤΗΣ ΜΑΓΙΚΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Δεν θα φθάσετε στην κορυφή από την μία μέρα στην άλλη.
Ούτε θα γίνεται εκατομμυριούχος αυτόματα.
Ούτε είστε τόσο ξεχωριστοί για να σας προσέξουν αμέσως.
Κανείς λογικά δεν ενδιαφέρεται για σας.
Κι οι ιστορίες που ακούτε για εταιρείες που έκαναν επιτυχίες από
τη μια στιγμή στην άλλη ,προφανώς,
δεν είναι ολόκληρη η ιστορία.
Αν κοιτάξετε στα εσωτερικά,συνήθως θα δείτε ανθρώπους που επί
χρόνια ήταν αφοσιωμένοι στη δουλειά πριν από την
ουρανοκατέβατη επιτυχία . Τίποτε δεν προσφέρεται σε ασημένιο
δίσκο στην επιχειρηματικότητα , καμία μαγική, εξωπραγματική
επέμβαση δεν είναι αρκετή για να σας κάνει σε μια νύχτα "βασιλέα
της ονειρώσης "
Και στις σπάνιες εκείνες περιπτώσεις -η εξαίρεση πιστοποιεί τον
κανόνα - όπου η επιτυχία όντως έρχεται ουρανοκατέβατη, συνήθως
δεν αρκεί,αφού δεν υπάρχει υπόβαθρο να την στηρίξει σε βάθος
χρόνου.
Ανταλλάξτε το όνειρο της γρήγορης επιτυχίας με την αργή σταθερή
ανάπτυξη.
Είναι δύσκολο,αλλά χρειάζεται υπομονή και επιμονή. Και πρέπει να
το προσπαθήσετε πολύ καιρό πριν σας προσέξουν οι κατάλληλοι
άνθρωποι.

Ίσως να πιστεύετε ότι μπορείτε να επισπεύσετε τη διαδικασία προσλαμβάνοντας μια εταιρεία δημοσίων σχέσεων.

Μην κάνετε τον κόπο.

Αφενός δεν είστε ακόμα έτοιμοι, αφετέρου οι καλές εταιρείες δημοσίων σχέσεων είναι ιδιαίτερα ακριβές.

Και αυτήν τη στιγμή ,μια τέτοια κίνηση είναι σπατάλη χρημάτων που θα αποδώσουν καλύτερα αν μείνουν στην εταιρεία .

Ή επί πλέον είστε ενδεχομένως μια άγνωστη ακόμη εταιρεία με ένα προϊόν ελάχιστα έως καθόλου γνωστό.

Μόλις αποκτήσετε μερικούς πελάτες με ταυτόχρονη παρουσία στην αγορά, θα έχετε κάτι σοβαρό να πείτε.

Ξέρετε, το λανσάρισμα από μόνο του δεν αρκεί για να φέρει δημοσιεύματα.

Αρχίστε να δημιουργείτε το δικό σας κοινό από αυτή τη στιγμή. Προκαλέστε το κοινό να δείξει ενδιαφέρον γι ' αυτό που έχετε να τους πείτε. Και μετά, στη συνέχεια διατηρήστε το.

Σε λίγα χρόνια ,κι εσείς θα χαμογελάτε με νόημα όταν οι άλλοι θα μιλάνε για την αστραπιαία(την ουρανοκατέβατη) επιτυχία σας.

ΔΕΛΤΙΑ ΤΥΠΟΥ
& email = delete

Πως λέγεται το απρόσωπο κατεβατό που αποστέλλεται σε εκατοντάδες αγνώστους με την ελπίδα ότι κάποιος θα τσιμπήσει ?

Ανεπιθύμητη αλληλογραφία.

Το αυτό ισχύει και με τα δελτία τύπου: γενικόλογα ενημερωτικά κατεβατά με παραλήπτες εκατοντάδες δημοσιογράφους που δεν γνωρίζετε, με την ελπίδα ότι κάποιος θα γράψει κάτι για σας.

Ας αναλύσουμε για μια στιγμή το λόγο ύπαρξης ενός δελτίου τύπου: Το στέλνεται γιατί θέλετε να σας προσέξουν.

Θέλετε ο Τύπος, τα κανάλια, και τα ραδιόφωνα να δώσουν σημασία στη νέα σας εταιρεία, στο προϊόν, το νέο Δ Σ γενικά, οτιδήποτε. Θέλετε μόνο να τους κεντρίσετε το ενδιαφέρον, ώστε να γράψουν δύο λόγια και για σας.

Τα δελτία τύπου κλπ είναι ελάχιστα καλός τρόπος για να το επιτύχετε.

Είναι παρωχημένα .

Δεν έχουν τίποτε το ενδιαφέρον να πουν.

Οι δημοσιογράφοι λαμβάνουν δεκάδες παρόμοια κάθε μέρα.

Στο τέλος, ασφυκτιούν από μια χιονοστιβάδα μεγαλόστομων τίτλων ψεύτικων τσιτάτων από διευθύνοντες συμβούλους.

Όλα έχουν τα χαρακτηριστικό "εντυπωσιακό", "επαναστατικό", "μοναδικό", "καινοτόμο", "εκπληκτικό".

Αν θέλετε να τραβήξετε την προσοχή κάποιου, είναι ανόητο να ακολουθήσετε, ότι κάνει ο ανταγωνισμός.

Πρέπει να ξεχωρίσετε.

Γιατί λοιπόν να βγάξετε δελτία τύπου όπως όλοι οι άλλοι?

Γιατί να τα στέλνετε σωρηδόν στους δημοσιογράφους όταν τα εισερχόμενα τους είναι ήδη υπερφορτωμένα από την ανεπιθύμητη αλληλογραφία άλλων?

Επιπλέον, τα δελτία τύπου είναι γενικά και απρόσωπα.

Γράφετε ένα και μετά το στέλνετε σε δεκάδες δημοσιογράφους – ανθρώπους που δεν γνωρίζετε και δεν σας γνωρίζουν.

Δηλαδή, ο τρόπος που παρουσιάζετε την πρώτη φορά τον εαυτό σας θα είναι με αυτό τον αόριστο ,γενικό τόνο με τον οποίο απευθύνεστε στον καθένα.

Αυτή την εντύπωση θέλετε να σχηματίσουν ?

Αλήθεια έτσι θα εξασφαλίσετε το άρθρο που ονειρεύεστε ?

Αντί γι' αυτό τηλεφωνήστε.

Γράψτε ένα προσωπικό μήνυμα.

Αν διαβάσετε ένα άρθρο για κάποια παρόμοια εταιρεία ή προϊόν με το δικό σας, επικοινωνήστε με τον δημοσιογράφο που το έγραψε.

Κεντρίστε τους με λίγο πάθος,λίγο ενδιαφέρον,λίγη ζωντάνια.

Κάνετε κάτι με νόημα.

Κάντε τους να σας προσέξουν.

Ξεχωρίστε.

Μείνετε αξέχαστοι.

Έτσι θα πετύχετε την καλύτερη παρουσίαση.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ ΤΗΣ ΣΦΙΓΓΑΣ

Οι περισσότεροι από μας θεωρούν ότι η διαδικασία της επικοινωνίας είναι κάτι δεδομένο και τόσο εύκολο που δεν απαιτεί καμία άσκηση και ιδιαίτερη προσπάθεια.

Και έχουμε -σε επιπόλαιη θεώρηση – κάθε λόγο να θεωρούμε την εκτίμηση ορθή ,μια και είναι κάτι που ασκούμε όλη μας την ζωή σε κάθε εκδοχή της.

Παρά το γεγονός ,ότι επικοινωνούμε συνεχώς η επικοινωνία μας δεν είναι πάντοτε επιτυχής όσο θέλουμε να πιστεύουμε.

Αυτό το συνειδητοποιούμε κάθε φορά που ακούμε φράσεις όπως:

Τι εννοούσες λέγοντας....?

Νόμιζα πως είπες!! ,

Θα μπορούσατε να διευκρινίσετε τι εννοείτε?.

Στην χθεσινή σύσκεψη ,δεν εννοούσατε ότι...?

Υπέθεσα ότι προτείνατε ..!.

Λυπάμαι δεν κατάλαβα καλά...!

Αυτές οι φράσεις είναι ένδειξη αποτυχημένης επικοινωνίας,γεγονός ζημιογόνο σε κάθε επιχειρηματική ενέργεια.

Τι μπορείτε,λοιπόν ,να κάνετε για να ελαχιστοποιήσετε το ακανθώδες αυτό πρόβλημα ?

Ακροατήριο *versus* Μήνυμα.

Σκόπιμο είναι να εξετάσετε με ποιόν τρόπο θα μπορούσατε να επωφεληθείτε από μια επιτυχημένη επικοινωνία.

Πρίν αρχίσουμε,ας ξεκαθαρίσουμε την ερμηνεία που δίνουμε στους δύο αυτούς όρους κλειδιά
ακροατήριο και μήνυμα .

Με τη λέξη “ακροατήριο” αναφερόσαστε στους ανθρώπους με τους οποίους επικοινωνείτε- είτε είναι εκατοντάδες οι πολύ περισσότεροι.

“Μήνυμα” σημαίνει αυτό που θέλετε να μοιραστείτε με το ακροατήριο σας.

Μήνυμα μπορεί να είναι από ένα απλό “Καλή σας ημέρα” ή μια ετήσια έκθεση προς τους μετόχους της εταιρείας.

Έχοντας αυτά στο πίσω μέρος του μυαλού σας μπορείτε να ξεκινήσετε το μαγευτικό ταξίδι κατανόησης των 99 τρόπων αποτελεσματικής και επικυρίαρχης επαγγελματικής επικοινωνίας.

– Σωστή διαχείριση δυνάμεων.

Η αναποτελεσματική επικοινωνία είναι απώλεια χρόνου και χρημάτων , έχει αρνητική επίδραση στο ηθικό των εργαζομένων και επηρεάζει αρνητικά τους δείκτες παραγωγικότητας. Αντίθετα ,η αποτελεσματική επικοινωνία, εξοικονομεί χρόνο και χρήμα,επιδρά θετικά στα άτομα με τα οποία συνεργάζεστε. Είμαστε άνθρωποι και τα λάθη είναι ανθρώπινα. Ο μέσος πολίτης κάνει ένα μικρό λάθος επικοινωνίας τουλάχιστον μια φορά την ημέρα.

Πολλαπλασιάστε τα μικρά αυτά ολισθήματα με τις εκατοντάδες των συναλλαγών και επαφών σε μια εταιρεία. Οι επιπλοκές αυτών των μικρών αποπημάτων μπορεί να εξελιχθούν ταχύτατα σε ιδιαίτερα ζημιογόνες καταστάσεις .

Απολογίες ,διορθώσεις,επεξηγηματικές σημειώσεις,φωτοαντίγραφα ,επαναλήψεις αποστολών email,κλπ, όλα ιδιαίτερα χρονοβόρα καθόλου παραγωγικά έως και απογοητευτικά . Η κακή -μη αποτελεσματική επικοινωνία κάνει τους ανθρώπους που σας ενδιαφέρουν ανασφαλείς, αμήχανους, ταπεινωμένους ,θυμωμένους ακόμη και απογοητευμένους τόσο με εσάς ,όσο και με τον εαυτό τους.

Γίνετε σαφείς .

* Όταν συμβουλευέτε ένα συνεργάτη σας να μην αργεί ,ουσιαστικά τον ωθείτε να βελτιωθεί ,να έχει μεγαλύτερη και ποιοτικότερη απόδοση.

* Όταν οργανώνετε μια παρουσίαση σε μελλοντικούς πελάτες ,τους πείθετε πως οι εισηγήσεις σας έχουν δυνητικά το μεγαλύτερο αποτέλεσμα από αυτό που προσδοκούν.

* Όταν συντάσσετε μια αναφορά για τις πρόσφατες εξελίξεις στην εταιρεία, πληροφορείτε τους άλλους για το τι συνέβη το τελευταίο διάστημα και κάνετε σαφείς τις συγκεκριμένες ενέργειες που είναι απαραίτητες για το κοινό σας μέλλον.

Οι ετήσιες αναφορές ,τα υπομνήματα, τα e-mails , οι εμπιστευτικές ανταλλαγές απόψεων,και οι συσκέψεις είναι οι ευκαιρίες που έχετε στην διάθεση σας προκειμένου να επηρεάσετε και να πείσετε κάποιους που σας ενδιαφέρουν ιδιαίτερα.

Ως εκ τούτου επιβάλλεται να είστε σαφείς και ξεκάθαροι. Όσο πιο ακριβείς είστε, τόσο πιο αποτελεσματική και γρήγορη επικοινωνία επιτυγχάνετε .

Όι ακροατές σας καταλαβαίνουν καλύτερα και είναι σε θέση να ανταποκριθούν άμεσα στα μηνύματά σας.

Επίσης αισθάνονται σίγουροι για τον εαυτό τους, γνωρίζοντας τι ακριβώς περιμένετε από αυτούς.

Η σαφήνεια επιτρέπει να κάνετε την δουλειά σας χωρίς περαιτέρω επεξηγήσεις ,άγχος , ταλαιπωρίες, παρανοήσεις.

ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Αυτοί που χειρίζονται τα εργαλεία επικοινωνίας δεν έχουν πάντα πλήρη εικόνα για το σύνολο των δυνατοτήτων, που μπορούν να εκμεταλλευτούν.

Συχνά επιλέγουν τελείως ακατάλληλες μεθόδους για να επικοινωνήσουν.

Επικεντρώνουν τις προσπάθειες επικοινωνίας στην αποστολή μιας επιστολής σ ένα ανούσιο τηλεφώνημα ,ενδεχομένως όχι την πλέον κατάλληλη στιγμή για τον καλούμενο.

Αφήνουν τις πληροφορίες να διαρρεύσουν αντί, να κάνουν μια επίσημη ανακοίνωση.

Περιμένουν, ενώ πρέπει να βιαστούν.

Κρατούν αρχεία που δεν είναι απαραίτητα.

Απαιτούν από τους συνεργάτες τους να τους υποκαθιστούν στα καθήκοντα τους.

Αυτού του είδους λανθασμένες επιλογές έχουν αντίκτυπο σε όλους τους τομείς της δραστηριότητας.

Οι ικανοί χειριστές της σύγχρονης επικοινωνίας οφείλουν να επιλέξουν την σωστή -όχι για αυτούς- άλλα για τα κανάλια και τα σόσιαλ μίντια επιθυμητή μέθοδο επικοινωνίας ώστε να μεταδοθούν , κατά τρόπο αποτελεσματικό τα μηνύματα τους.

Ως γενική αρχή επιλέγουμε διαφορετικούς, κάθε φορά τρόπους, ανάλογα με την περίπτωση, για να επικοινωνήσουμε. Κάποιες φορές, για παράδειγμα είναι προτιμότερο να τους μιλάμε παρά να τους στέλνουμε κείμενα.

Το υπόμνημα μπορεί να αποβεί πιο πρακτικό ύστερα από
μακρά σύσκεψη

- Η καλά προετοιμασμένη "προσωπική" συζήτηση ενδεχομένως να έχει αμεσότερα αποτελέσματα από την επιστολή και το e-mail.
- Χειρόγραφες επιστολές, λόγω του προσωπικού χαρακτήρα της, είναι συνήθως αποτελεσματικότερες από τις αντίστοιχα δακτυλογραφημένες

Είναι σημαντική η δεξιότητα να διακρίνετε επακριβώς τις λεπτές αποχρώσεις που υπάρχουν ανάμεσα σε διαφορετικής μορφής και οχημάτων τρόπους επικοινωνίας ώστε για την κάθε περίπτωση να επιλέγετε αυτό που για τον παραλήπτη είναι ευκολότερα τεχνικά διαχειρίσιμο.

ΚΑΝΟΝΕΣ -ΑΡΧΕΣ

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ & ΠΑΡΑΠΛΑΝΗΣΗΣ

Η αποτελεσματική-κυρίως επιχειρηματική επικοινωνία, αλλά και ως ένα βαθμό και η πολιτική , βασίζονται σε τρεις αρχές.

Πρώτον: Αξιολογήστε τις σχέσεις που ήδη έχετε ή που θα επιθυμούσατε να έχετε στον εργασιακό χώρο.

Δεύτερον: συνειδητοποιήστε ότι θα πρέπει να ανανεώνεται συνεχώς ,ώστε να διατηρείται εκσυγχρονισμένη και τελεσφόρος η επικοινωνιακή δραστηριότητα.

Τρίτον αξιολογήστε σωστά την αξιοποίηση των ατομικών δεξιοτήτων.

Το αποτελεσματικό *επιχειρείν* συνδέεται άμεσα με την δημιουργία την διατήρηση και την ανάπτυξη των επαγγελματικών προσωπικών σας σχέσεων.

Κάθε φορά που πρέπει να επικοινωνήσετε, αναλογιστείτε την υφιστάμενη σχέση σας με το ακροατήριο.

Προσδιορίστε επακριβώς ποιο είναι το σκοπούμενο.

Προσπαθείτε να δημιουργήσετε έναν καινούργιο πελάτη ή να αυξήσετε την δραστηριότητα ενός υπάρχοντος ? .

Η επιλογή του τρόπου επικοινωνίας είναι ρυθμιστικός παράγων.

Μπορεί να κάνει αυτούς για τους οποίους ενδιαφέρεστε να αισθανθούν εξαιρετικά σημαντικοί ή απλά θλιβερά ασήμαντοι.

Οι δυσαρεστημένοι ή απογοητευμένοι πελάτες σας εκφράζονται
αντίστοιχα στον δικό τους χώρο.?

Η ταχύτητα υλοποίησης μιας απόφασης, χαρακτηριστικό δυναμικών
επιχειρηματιών είναι ότι ενεργούν πρώτακαι σκέπτονται μετά.

Το **ποιος , τι, γιατί, πότε, πως** και **πόσο**? .

Αυτή είναι η εξάγωνη βάση της κερδοφόρου επικοινωνίας σας.

** Με ποιόν θέλετε να επικοινωνήσετε?*

*Σκεφθείτε το είδος και την εμπιστευτικότητα των πληροφοριών που
θέλετε να μοιραστείτε μαζί τους.*

Αποφασίστε ποια είναι τα πραγματικά σας κίνητρα.

Λάβετε υπόψη ποια ώρα της ημέρας, μέρα της εβδομάδας είναι.

*Σκεφτείτε το ελάχιστο δύο φορές πώς θα μεταδώσετε το μήνυμά
σας.*

Εξετάζοντας την θεωρία πίσω από τη διαδικασία της επικοινωνίας,
μπορείτε να κρίνετε πιο αντικειμενικά τις καθημερινές συναλλαγές.

Η ενέργεια αυτή σας βάζει στον σωστό δρόμο για να βελτιώσετε
σημαντικά τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες.

Εστιάστε την προσοχή σας στους ακροατές .

Συχνά ,οι ομιλητές είναι πολύ απορροφημένοι σκεπτόμενοι τον
εαυτό τους.

Τους απασχολεί περισσότερο η παρουσία τους και το τι εντύπωση
κάνουν, παρά η αποδοχή του ακροατηρίου στο μήνυμα που
προωθούν.

Είναι αναγκαίο να εστιάζει κανείς το ενδιαφέρον του στο
ακροατήριο και να διατυπώνει το μήνυμα του στις συγκεκριμένες
ανάγκες της ομάδας που παρίσταται.

Από την στιγμή που έχετε διαμορφώσει το μήνυμα ,καθώς και τον τρόπο με το οποίο θα το μεταδώσετε, μπειτε στην θέση του ακροατή .

Αναρωτηθείτε: Θα δεχτούν όλοι αυτό που θέλω να τους “περάσω”? Οι υπεύθυνοι πωλήσεων λειτουργούν με αυτόν ακριβώς τον τρόπο? Οι πιθανές ενστάσεις ,δεν πρέπει να εκλαμβάνονται ως πρόβλημα αλλά ως ευκαιρία να αναλύσετε τα θετικά σημεία των εισηγήσεων σας.

Μήπως οι ιδέες που παρουσιάζετε είναι ιδιαίτερα περίπλοκες? Μήπως κάποιο τμήμα του μηνύματος δημιουργεί σύγχυση ή κινείται σε επίπεδα πέρα των ορίων τους?

Να είστε έτοιμοι ακόμη και για συναισθηματικές αντιδράσεις. Οι ιδέες και τα ερμηνευτικά πλαίσια σας μπορεί να ανησυχήσουν,να ευχαριστήσουν ή ακόμη και να θορυβήσουν κάποιους από τους ακροατές .

Τελικά όσο πιο προετοιμασμένοι είσαστε για οποιαδήποτε αντίδραση,τόσο πιο πιθανό είναι ότι δεν θα προκαλέσετε αντιδράσεις που δεν θα μπορέσετε να τις χειριστείτε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

- Αποφεύγετε αόριστες εκφράσεις.

Εάν παρά τις προσπάθειες καταφέρετε να έχετε επιλέξει λάθος μέθοδο, μη προσπαθήσετε να “σώσετε την κατάσταση”.

Απλά δεν σώζεται.

Περάστε στις ερωτήσεις .

Δώστε τον λόγο στους παριστάμενους

Αρχίστε να τους ρωτάτε τι νομίζουν , τι και πώς μπορούν να υλοποιηθούν οι προτάσεις τους.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΜΗΝ ΑΠΟΞΕΝΩΘΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΟ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟ

Η θετική επικοινωνία διακόπτεται και μεταλλάσσεται αυτόματα μόλις χειριστείτε τους ακροατές ως σύνολο . Αυτό είναι πολύ εύκολο να συμβεί -με την θέληση σας ή ακούσια. Αν το ακροατήριό σας ενοχληθεί από κάποιο σημείο του μηνύματος και δεν σπεύσετε να κάνετε τις απαραίτητες διευκρινήσεις ή ανασκευάσεις ,αν αποδειχθεί αναγκαίο, το αποτέλεσμα θα είναι να σταματήσουν να σας ακούν παρά το γεγονός, ότι θα συνεχίζουν να παραβρίσκονται στο χώρο που μιλάτε και να δείχνουν ότι σας κοιτούν στα μάτια .

Το χειρότερο είναι : όχι μόνο να αγνοήσουν πλέον τα μηνύματα σας ,αλλά με τα το πέρας της εκδήλωσης να τοποθετηθούν αρχικά συναισθηματικά και στην συνέχεια με λογικά ερείσματα συνολικά εναντίον σας .

Υπάρχει σοβαρός κίνδυνος να δημιουργήσετε αρνητική εντύπωση στο ακροατήριό, όταν δίνετε την εντύπωση, ότι τους αντιμετωπίζετε άφ υψηλού. Ακόμη αν κατά την διάρκεια της παρουσίας σας υποβαθμίζετε την ποιότητα των επιχειρημάτων κατά τρόπον υπεραναλυτικό ,όπως θα κάνατε σε άτομα που διαθέτουν στοιχειώδη νοημοσύνη και ελάχιστη παιδεία .Λειτουργεί ως απαξιωτική συμπεριφορά για το ακροατήριό όταν απευθύνεστε στο "κενό" όταν δεν τους κοιτάτε ενώ τους απευθύνετε τον λόγο. Ο ομιλητής που ξεφουρνίζει "σοφές αλήθειες " για να εντυπωσιάσει και να μειώσει τους ακροατές καθίσταται αυτόματα αντιπαθής. Οι πολίτες-ως ακροατές- είναι ευαίσθητοι και ενοχλούνται σε βαθμό προσβολής από τέτοιου είδος λεπτομέρειες .

Ακόμη κι αν έχετε προετοιμαστεί συστηματικά επιστρατεύοντας τις καλύτερες των προθέσεων για να " περάσετε" τις απόψεις σας,αν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο προσβάλλετε το ακροατήριό σας, κανείς δεν θα σας δώσει την απαιτούμενη προσοχή. Και να μην ξεχνάμε ,ότι τίποτα δεν ταξιδεύει ταχύτερα από την κακή φήμη.

ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΣΚΕΨΗ ΚΕΡΚΟΠΟΡΤΑ ΝΙΚΗΣ

Είστε πιο προσιτοί στο ακροατήριο και ενισχύετε την αποδοχή των επιχειρημάτων σας όταν έχετε συνθέσει λογικό καμβά συνδυασμένων σκέψεων και επιχειρημάτων.

Όσο πιο περιεκτική, λιγότερη με σαφείς στόχους και οργανωμένα επιχειρήματα είναι η τοποθέτησή σας τόσο περισσότερους "συμφωνούντες" οπαδούς θα αποκτήσετε. Ας μου επιτραπεί να παραθέσω τους επτά κοινούς τρόπους, με τους οποίους θα βοηθηθείτε να αναδειχθείτε ο νικητής.

- Σκεφτείτε τις επιπτώσεις των όσων λέτε.
 - Διευκρινίστε τα συμφραζόμενα
 - Αποφύγετε τα "περιττά"
 - Προλάβετε τις αντιρρήσεις.
- Προσθέστε δομή στον ειρμό σκέψης- έκφρασης
 - Ιεραρχείτε τις πληροφορίες σας.
 - Χρησιμοποιήστε εικόνες.

Αξιολογείτε τους ακροατές σας.

- Λάβετε υπ όψη σας τον χώρο.
- Αντιμετωπίστε τους διαφωνούντες με σεβασμό (*Λίγο πριν από τα τα όρια της ευγενικής ειρωνείας*)
 - Διατηρήστε την αντικειμενικότητά σας.
 - Δείξτε ευαισθησία
- Αποφύγετε τις μη αναγκαίες γενικεύσεις.

Σωστή επιλογή των κατάλληλων λέξεων.

- Να είστε ,όσο το δυνατόν,συγκεκριμένος.
- Χρησιμοποιείτε παραδείγματα, μόνον όταν δεν έχετε ισχυρά επιχειρήματα.
- Επιλέξτε κοινότυπος παραλληλισμούς -είναι αποδεκτοί στο ακροατήριο.
- Λαμβάνετε σοβαρά υπόψη τις υφέρπουσες διαφορές συμφερόντων μεταξύ των ακροατών .
 - Αποφύγετε τις υπερβολές
(η υπερβολή συχνά εκμηδενίζει το μήνυμα)
 - Μιλάτε με ακρίβεια
(η τεχνική της καθοδήγησης του ακροατηρίου σε καθεστώς **αμφιθυμίας**, αφορά μόνο πολύ έμπειρους επαγγελματίες)
 - Περιορίστε τους αυτοσχεδιασμούς
(στις προσωπικές σας εκφράσεις)
- Η επαγγελματική εχεμύθεια είναι όμοια με την σπανίζουσα "παρθενία"

ΜΗ ΦΡΑΣΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Είναι κοινός τόπος ότι, πέρα από τα λόγια να επικοινωνούμε και με μη φραστικά μέσα.

Οι καλοί χειριστές τη επικοινωνίας είναι δεκτικοί στην επίδραση που ασκεί η μη λεκτική τους συμπεριφορά στους τρίτους.

Οι πρώτες ασφαλείς και σωστές εντυπώσεις μας για έναν άνθρωπο σχηματίζονται πριν ακόμη προλάβει να ανοίξει το στόμα του να μιλήσει.

Το πρόσωπο και τα χέρια μας έχουν πολλές δυνατότητες έκφρασης.

-Χρησιμοποιήστε τη φωνή σας

Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν ευχάριστες φωνές.

Λίγοι, όμως, εκμεταλλεύονται την συναισθηματική ισχύ που εκπέμπει τα επικοινωνιακά κύματα και τις δυνατότητες της φωνής. Το γνωστό από το Βυζάντιο "λογώδες μέλος".

Μπορείτε:

-Να χαμηλώσετε τη φωνή σας

-Να ψιθυρίσετε –

Να γελάσετε.

-Να μιλήσετε γρήγορα ή αργά.

Ακόμη αλλάζοντας τον τρόπο που εκφωνείτε τον λόγο σας, αποκτάτε την δυνατότητα να τονίζετε τα σημαντικά σημεία της σκέψης σας.

Μια εξ ίσου πολύτιμη τεχνική είναι οι μικρές παύσεις κατά την εκφορά του λόγου.

Δίνουν στους ακροατές την δυνατότητα να το διυλίσουν και στην συνέχεια να απορροφήσουν τα μηνύματα σας.

Οι ακροατές ,συνήθως ,αιφνιδιάζονται από την σιωπή.
Η “σιωπή κίνδυνο κρύπτει” έλεγαν οι αρχαίοι και είχαν όπως πάντα
δίκαιο.

Εξετάστε τη στάση του σώματός σας.
Η στάση σας εκπέμπει συνεχώς μηνύματα , μεγάλο μέρος των
οποίων δεν ελέγχετε

Όταν μιλάτε μη , διστάζετε να περπατάτε στον χώρο.

Ένας κινούμενος ομιλητής(κατά τα σύγχρονα αμερικανικά
πρότυπα) συγκεντρώνει αυτόματα πολύ μεγαλύτερο ενδιαφέρον
από έναν ομιλητή παλαιάς κοπής στο πόντιουμ . Βέβαια όλα αυτά
πρέπει να γίνονται με φυσικότητα, μια φυσικότητα που για να
αποκτηθεί απαιτεί συνεχή προσπάθεια και μεγάλη αυτοπειθαρχία.

ΟΡΘΗ ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΩΝ ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΩΝ

Δυστυχώς ,κάθε φορά που κάποιος σχολιάζει την δημόσια επαγγελματική συμπεριφορά μας και τις επικοινωνιακές μας επιδόσεις αντιδρούμε ως να υφιστάμεθα αρνητική κριτική. Η αιτία οφείλεται στην κοινωνικά λανθασμένα εμπεδωμένη άποψη ότι : Αν δεν σπεύσουν από την αρχή με εγκωμιαστικά σχόλια να σε συγχαρούν και να αποφύγουν κάθε περαιτέρω δήλωση ,τα υπόλοιπα σχόλια θεωρούνται ,ανεξαρτήτως περιεχομένου, ευθέως ή εμμέσως αρνητικά.

Κατά κανόνα η δημόσια κριτική ενός επικοινωνιακού δρώμενου δεν είναι εποικοδομητική . Στην πραγματικότητα αποτελεί πρώτης τάξεως δυνατότητα στον κρίνοντα (επικριτή) να προβάλλει τον εαυτό του και τις οποίες ,υπαρκτές ή και ανύπαρκτες δεξιότητες του εις βάρος του ρήτορα (για το καλό σας)

Παράλληλα οι αντιδράσεις στα λεγόμενα σας (όταν δεν είναι κακόβουλες) σας βοηθούν να κατανοήσετε τις άδηλες προτιμήσεις, τις ανάγκες και τις τάσεις του ακροατηρίου.

-Μη διστάζετε να υποβάλετε ερωτήσεις όσο εξακολουθείτε να παίρνετε λογικές απαντήσεις.

Να παίρνετε μέρος σε συσκέψεις, και να συγκεντρώνετε όσο το δυνατόν περισσότερες ποιοτικές πληροφορίες σε θέματα τα οποία θα αποτελέσουν μελλοντικά αντικείμενα δημόσιου σχολιασμού σας.

Διερευνήστε τις απόψεις των άλλων με μικρές " φιλικές-εμπιστευτικές δηλώσεις και "αθώες ερωτήσεις".

Σκεφθείτε ότι: Αν ακούγοντας τις απόψεις των άλλων
υποβάλλετε εύστοχες ερωτήσεις ,αποκτάτε έτοιμο,
επεξεργασμένο επικοινωνιακό υλικό

Σε πολυτασικές συνάξεις να ενθαρρύνετε -χωρίς πίεση- την
συμμετοχή των παρισταμένων. Πρέπει ακόμη να αποθαρρύνετε
όσους σπαταλούν τον χρόνο της συνέργειας απολαμβάνοντας την
μελωδία της φωνής τους και τα κενά του *υπερεγώ* τους μειώνοντας
τους υπολοίπους.

Χαλιναγωγώντας τους αγενείς παροτρύνετε τους συγκρατημένους
να εκθέσουν τις απόψεις τους.

Σε γενικές γραμμές δώστε ιδιαίτερη σημασία στους κινδύνους του
τετράγωνου της επικοινωνιακής παγίδας :

-Διαχωρίζετε τα γεγονότα από τις απόψεις .-

Χειριστείτε τα μη ευχάριστα με λεπτότητα και ευαισθησία.

*Μη σταματήστε να κρίνετε την επίκαιρη πραγματικότητα .(,αλλά
χωρίς φόβο.) Το ίδιο ισχύει και με τα παράπονα που δέχεστε.*

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΚΑΙ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΤΑ ΚΟΙΤΑΜΕ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΑ ΜΑΤΙΑ

Προσπαθήστε να κοιτάτε τους ακροατές σας στα μάτια, είτε είναι πέντε , είτε είκοσι, είτε μια ασφυκτικά γεμάτη αίθουσα.

Έτσι εμφανίζεστε προσιτοί και ειλικρινείς.

Αγνοήστε την νευρικότητα που ενδεχομένως σας διακατέχει κοιτάτε ("καρφώνετε") τους ακροατές όσο μιλάτε, και ιδιαίτερα όταν απαντάτε σε ερωτήσεις.

Απαντώντας απευθυνθείτε σε ολόκληρο το ακροατήριο της αίθουσας , το ακροατήριο, όχι στο άτομο που έθεσε την ερώτηση. Ένας πρόσθετος λόγος για να επικοινωνείτε συνεχώς με το βλέμμα στους ακροατές είναι για να διαπιστώνετε αντιδράσεις και αντιρρήσεις και να τις "θεραπεύετε" άμεσα .

Η έκφραση απορίας π. χ στο πρόσωπο του ακροατή είναι άμεση υπόδειξη να επαναλάβετε άμεσα επεξηγώντας το δυσνόητο τμήμα της ομιλίας σας.

Με ξεχνάτε ότι όλοι οι ακροατές πρέπει να είναι για σας το ίδιο ιδιαίτερα σημαντικοί ,γι' αυτό:

Απευθυνθείτε σε όλους, κοιτάξτε έναν προς ένα στα μάτια, συμφωνήστε μαζί τους και στείλτε ένα φιλικό χαμόγελο προσωπικής εκτίμησης.

ΕΤΟΙΜΟΙ

Για τις απίθανες και εχθρικές ερωτήσεις

Στο τέλος κάθε δημόσιας επιχειρηματικής παρουσίας είναι επόμενο να ακολουθήσουν ερωτήσεις.

Δεδομένου ότι όχι μόνο τις περιμένετε, αλλά γνωρίζετε σε μεγάλο βαθμό το περιεχόμενό τους να είστε τόσο καλά προετοιμασμένοι ώστε να απαντάτε και σε δυσκολότερες ερωτήσεις που δεν σας έχουν ακόμη υποβληθεί.

Κάποιες φορές το θέμα που χειρίζεστε να είναι τόσο περίπλοκο που να αιφνιδιάζει τους ακροατές σας .

Ακόμη αν είναι εξοικειωμένοι με την ουσία όσων λέετε, είναι πιθανόν να διαφωνούν με την κεντρική συλλογιστική σας.

Σε κάθε περίπτωση, θα υπάρξουν αντιρρήσεις, διαφωνίες, αλλά και επαινετικά σχόλια.

Ένας ,άλλα όχι μοναδικός τρόπος να προετοιμαστείτε για αναμενόμενες ερωτήσεις είναι:

Να προετοιμάζεστε με τεκμήριο για όσα γνωρίζετε για τις απόψεις και το μορφωτικό επίπεδο του ακροατηρίου σας .

Ζητήστε από τους συνεργάτες σας την προηγούμενη της παρουσίας σας να σας υποβάλλουν στα πλαίσια μιας πρόβας τις πλέον πιθανές και αιχμηρές ερωτήσεις. Προσπαθήστε να απαντήσετε άμεσα με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο.

Αν ο άνθρωπός σας συνεχίσει να επιμένει ζητώντας περαιτέρω επεξηγήσεις , ζητήστε την άποψή του για την μορφή απάντησης που θα τον ικανοποιούσε . Ύστερα από την δοκιμασία – πρόβα, διάρκειας ίσης με τον χρόνο της πραγματικής παρουσιάσεως σας ,θα έχετε κερδίσει την μάχη των εντυπώσεων πριν καλά -καλά την αρχίσετε

Η πιθανότητα να υπάρχουν πολλές διαφορετικές οπτικές γωνίες το ίδιο σωστές πρέπει να σας απασχολήσει διεξοδικά.

Σε γενικές γραμμές περιοριστείτε σε απλές ,λιγόλογες απαντήσεις , κατά το δυνατόν εύστοχες. Αμέσως μετά στρέψτε την προσοχή σας σε άλλο παριστάμενο ,τερματίζοντας έμπρακτα την συνομιλία με τον προηγούμενο ,δίνοντας τον λόγο στον επόμενο ακροατή.

Την τελική μάχη των εντυπώσεων θα την κατακτήσετε,κινούμενος "έξω από το κουτί -out of the box" της επικρατούσης νοοτροπίας του ακροατηρίου .

Αιφνιδιάστε τους όλους απαντώντας σε ερωτήσεις ουσίας πολύ πιο δύσκολες από αυτές που είχαν σκεφτεί να σας υποβάλλουν

Επικεντρωθείτε σε δικές σας προοπτικές .

Χρησιμοποιείστε τεχνικές βασισμένες στην μοντέρνα τεχνολογία και την "άμεσα αποδοτική λειτουργική καινοτομία".

Αυτός είναι ένας από τους λίγους τρόπους να αυτόαναβαθμιστείτε απο "*έναν ακόμη κλασικό ομιλητή "σε έναν εμπνευσμένο **Μέντορα.***

Αποτελεσματικός τρόπος για να αναβαθμίσετε την δημόσια επικοινωνία σας είναι να παρακολουθείτε με προσοχή "ποιοτικούς και **μοδάτους** " ομιλητές .

Προσέξτε πως προβάλλουν τον εαυτό τους-μην τους αντιγράφετε!
Πότε και για ποιο λόγο χάνουν το ακροατήριο τι τους οδηγεί σε
φθίνουσα πορεία . Πότε και πώς πετυχαίνουν να ανακάμψουν.

Να είστε επιφυλακτικοί στην χρησιμοποίηση των διαφόρων
τεχνικών που υπάρχουν στην διάθεση σας. Κάποιες από αυτές δεν
είναι συμβατές με τον χαρακτήρα σας. Κάθε προσωπικότητα είναι
**μοναδική και αυτό είναι μεγάλο προσόν και μεγάλο
μειονέκτημα .**

Δώστε στον εαυτό σας την ευκαιρία να πειραματιστεί επάνω σε
δοκιμασμένες τεχνικές.
Αν είστε τυχερός το αποτέλεσμα μπορεί εκτός από άμεσο να είναι
και εντυπωσιακό.

Επιβάλλετε στους νοητικούς και ψυχολογικούς σας μηχανισμούς
να διευρύνουν την θεματολογία και να βελτιώσουν τη
επιχειρηματολογική υποστήριξη των "αφηγημάτων" που
διακινείτε .

Επιλέγετε ισχυρά συναισθηματικά μοντέλα για να εκφράσετε
με αποτελεσματικό τρόπο ιδέες ,επιχειρηματικές απόψεις και
συναισθήματα.

Η αυθεντική επικοινωνιακή αυτοπεποίθηση θα σας προάγει σε
κορυφαίο επαγγελματία με ισχυρή δημόσια επιρροή.-

Ο ΗΓΕΤΗΣ ΣΤΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΣΑΣ

Βάλτε στην καρδιά και στο μυαλό σας τις σκέψεις που ακολουθούν και ανακαλύψτε τον ηγέτη μέσα σας. Εκτίμησε τις καταστάσεις μέσα από τις προοπτικές των άλλων.

Πρόσφερε στους ανθρώπους γύρω σου τον σεβασμό και την προσωπική τους ουτοπία για να είναι νοιώθουν υπερήφανοι.

Πρόσφερε εγκωμιαστικά σχόλια για τις επιτυχίες τους. Ενεθάρρυνε τον δημιουργικό ανταγωνισμό μεταξύ τους με επίκεντρο εσένα .

Κατέστησε *ιερή* , και διαφύλαξε με κάθε τρόπο την αξιοπρέπεια των συνεργατών.
Επικριτικός ΝΑΙ.

Προσβλητικός-Αγενής ΠΟΤΕ .
Διαχειρίσου προς όφελος του συνόλου (και κυρίως του δικού σου) την δημιουργική δύναμη του καινοτομικού ενθουσιασμού των ανθρώπων .

Σε χρονικά σταθερά διαστήματα, με αιτιολογημένες αφορμές, πρόσφερε την ικανοποίηση της ηθικής ανταμοιβής και την απόλαυση της ποιοτικής ψυχαγωγίας στην ομάδα σου.

Η ισορροπημένη εξέλιξη του ρυθμού ζωής συνεργατών, θα λειτουργεί προς όφελος σου.

Η αποκάλυψη του *“ ηγέτη που κρύβεται μέσα σας ”* δεν επιτυγχάνεται με το να αρχίσετε να αντιγράφετε τον πρώτο δημόσιο ηγέτη πρότυπο, που θα έρθει στο μυαλό σας, κοπιώντας φράσεις, κινήσεις και συμπεριφορές, προσαρμοσμένες στα δικά σας μέτρα.

Το μόνο βέβαιο με αυτές τις *“έξυπνες λύσεις”* είναι ότι θα εξασφαλίσετε 100% αποτυχία. Μέσα στις αρνητικές προεκτάσεις της *“αντιγραφής χαρακτήρα”* είναι και η δημιουργία σύγχυσης για το οποίος πραγματικά είστε ως άνθρωπος. Η αμφιβολία μονίμως παράγει αμφισβητήσεις και αυτές με μαθηματική ακρίβεια οδηγούν σε απαξίωση επαγγελματική και προσωπική.

Η ηγετική διαχείριση της ομάδας -ανεξαρτήτως μεγέθους- αποδίδει καρπούς μόνον, όταν είναι το αυθεντικό δημιούργημα των ατομικών χαρακτηριστικών της προσωπικότητας σας.

Επί της ουσίας, τα πλέον λειτουργικά γνωρίσματα άσκησης εμπνευσμένης ηγεσίας, δηλαδή η αποτελεσματική διαχείριση των εξελίξεων της καθημερινότητας, και η αιφνιδιαστική μετάλλαξη του ισοζυγίου δυνάμεων και επιρροών απαιτούν, εκτιμήσεις που αναπτύσσονται εντός των πλαισίων της καινοτόμου λογικής του

“ out of the box.”

Εμπιστευθείτε στην ενσυναίσθηση ,και όχι στο ένστικτο σε ότι αφορά επιλογές άσκησης εξουσίας από την θέση του ηγέτη.

Οι θεωρητικοί της τέχνης της ηγεσία και - όχι των αυτοαποκαλούμενων "τεχνικών διαχείρισης της εξουσίας" καταλήγουν στο ίδιο συμπέρασμα: Η διαχείριση του χώρο -χρόνου πρέπει να υπηρετεί μεν τις προθέσεις του ηγέτη αλλά οφείλει ισοδύναμα να λαμβάνει υπό όψη τις τάσεις και τις επιθυμίες του κοινού.

Στα κοινά οράματα πρέπει να αποφεύγονται κάθε μορφής ουτοπιών, να προβάλλονται μόνο τα ρεαλιστικά και αναπτυξιακά σημεία των στόχων .

Οι προϋποθέσεις επί των οποίων θα στηριχθούν να είναι ζωτικής σημασίας , να απορρέουν από θετικότερα σημεία από τα ήδη υπάρχοντα.

Σε περιπτώσεις θεσμικής αλλαγής λόγω ανατροπής της ηγεσίας αναφέρονται μη διαχειρίσιμες ιδιαιτερότητες

Οι απαντήσεις μπορούν να είναι τόσο διαφορετικές όσες και οι διαχειριστές ή οι άμεσα ενδιαφερόμενο.

Ουσιαστικά δεν υπάρχει ένα και μοναδικό πρότυπο άσκησης ακίνδυνης ηγεσίας.

Ανάμεσα στους προικισμένους με την δεξιότητα άσκησης εξουσίας είναι πολύ πιθανόν να είστε και εσείς που διαβάζετε αυτές τις γραμμές.

Η ηλικία και το φύλο ή εξειδίκευση στην μόρφωση δεν λειτουργούν ρυθμιστικά ή αποτρεπτικά.

Η πραγματική αυθεντική δεξιότητα ,ή ταλαντούχος προσωπικότητα μπορεί να βρίσκεται από χρόνια παγιδευμένη μέσα σας.

Αιτία της ψυχολογικής συστολής και αποθάρρυνσης σε βαθμό απαγόρευσης ακόμη και της φαντασίωσης ρόλων ηγέτη είναι σύνηθες φαινόμενο στις μεσογειακές και βαλκανικές οικογενειακές κοινωνίες.

Τα τραύματα αυτού τύπου δημιουργούνται , κυρίως κατά την προεφηβική περίοδο, από άστοχες περιοριστικές για το ανήλικο παιδί και απαξιωτικές για τους ηγέτες συμπλεγματικές κριτικές απο μη πετυχημένα απογοητευμένα με τον εαυτό τους πρόσωπα του στενού οικογενειακού κύκλου.

Το προσωπικό στυλ των ηγετών διαφέρει κατά περίπτωση. Υπάρχουν οι χαμηλού προφίλ, οι αστειευόμενοι αλλά σκληροί στην άσκηση των καθηκόντων, οι σοβαροί, οι θορυβώδεις -οι επιδεικτικοί, οι ευγενικοί , οι εσωστρεφείς κλπ.

Οι άνθρωποι γύρω σας εντυπωσιάζονται πολύ λιγότερο από αυτά που πραγματοποιείτε. Ενθουσιάζονται από αυτά που σχεδιάζετε και τους υπόσχεστε ότι θα τους προσφέρετε.

Θα διαπιστώσετε εύκολα πόσο ποιοτικά λειτουργική είναι η "στόφα" με την οποία είστε προικισμένοι μέσα από τα πρότυπα που εμπνέετε και το μεγάλο ποσοστό υλοποίησης τους.

Η συστηματική υλοποίηση των στόχων σας διευκολύνεται από την πηγαία εμπιστοσύνη προς την προσωπικότητα σας. Αυτή είναι η αιτία με την οποία μετατρέπετε την βούληση σε πραγματικότητα δυνατότητα.

Σε αιφνίδιες ανατροπές ή μη διαχειρίσιμες δυστοπίες , ο τρόπος με τον οποίο ή άμεσα αναμενόμενη υλοποίηση της ουτοπίας υποβαθμίζεται σε *μελλοντικό αναβαθμισμένο όραμα* απαιτεί εξαιρετικής ευφυΐας ηγετικές ικανότητες. Πολλοί θεωρούν την ακρόαση ως παθητική λειτουργία, και κατατάσσουν την ομιλία στις πλέον αποτελεσματικές ενέργειες .

Ακόμη και τα κλισέ που χρησιμοποιούνται στις συζητήσεις του τύπου -“κάθισε κάτω και άκουσε” υποβαθμίζουν την επικοινωνιακή δυναμική της ουσιαστικής ακρόασης.

Αν η απλή ακρόαση των λεγομένων μπορεί να καταχωρηθεί στις παθητικές δραστηριότητες αντιθέτως η διερευνητική ακρόαση ανήκει στην κατηγορία των υψηλής αποτελεσματικότητας επικοινωνιακών ενεργειών.

Η ενεργητική ακρόαση απαιτεί έντονη- παθητική- συμμετοχή στη συζήτηση ακόμη κι όταν τα χείλη του ακροατή είναι ακίνητα. Η ενεργός απραξία δεν είναι τόσο εύκολη υπόθεση ..όσο μπορεί επιπόλαια να υποθεθεί. Απαιτεί κυρίως αυτοέλεγχο και συστηματική απουσία παρορμητικής αντίδρασης.

Η γνήσια επικοινωνιακή συμμετοχή και απαιτεί γρήγορη και επιτυχημένη ανταπόκριση. Υπάρχουν πολλοί τρόποι να καταδείξουμε την ενεργητική μας συμμετοχή σε μια συζήτηση. Αποτελεσματικοί είναι οι τρόποι που δεν στηρίζουν την αποτελεσματικότητα τους στην διακοπή του άλλου ατόμου κάθε επτά λέξεις

Οι ικανοί ακροατές που προσβλέπουν στην σύντομη αποτελεσματικότητα επιλέγουν τις τεχνικές που παρέχουν άνεση και φυσικότητα στην ακρόαση. Μπορεί μερικές φορές να χρειαστεί να γελάσουμε φωναχτά ,με την καρδιά μας και να δηλώσουμε : “ δεν ξέρεις πόσο πολύ σε καταλαβαίνω”.

Η επαφή των ματιών είναι ένας κατάλληλος τρόπος για να δείξουμε στον συνομιλητή μας πως τον ακούμε προσεκτικά και συμφωνούμε σε ότι λέει.

Όταν ο συνομιλητής κάνει μια μικρή παύση θέστε του μια ετοιμασμένη από πριν επαινετικού ύφους , επεξηγηματική ερώτηση σχετική με αυτά , που είπε.

Καμία από τις παραπάνω μεθόδους δεν πρέπει να χρησιμοποιηθεί μηχανικά.

Πρόκειται για προσεγγίσεις που επιβάλλεται να χρησιμοποιούνται μόνον την κατάλληλη στιγμή.

Και το αποτέλεσμα είναι απολύτως εξασφαλισμένο :

Θα κάνετε τους ακροατές σας ευτυχισμένους που είχαν την σπάνια τύχη να συνομιλήσουν μαζί σας και να "συμφωνήσετε" με τις απόψεις τους.

Αυτό είναι ένα πραγματικά μεγάλο άλμα προς τα επάνω στην σκάλα της αποδοχής ως ηγέτη.

Οι περισσότεροι άνθρωποι επιθυμούν διακαώς να έχουν φιλικό ακροατήριο προκειμένου να "περάσουν " τις απόψεις ή τις θεωρίες τους . Χαρακτηριστικό γνώρισμα της *προσηλυτιστικής* τους πρόθεσης είναι η συνεχής αναφορά στον εαυτό τους και στις ξεχωριστές δυνατότητες τους που τους πρόσφεραν μεγάλες επιτυχίες ...!

Αφήστε λοιπόν τους άλλους να ξεδιπλώσουν το εγώ τους μιλώντας για τον εαυτό τους. Ενδεχομένως να γνωρίζουν περισσότερα για τα προβλήματα που εσείς ως νέα ηγετική παρουσία σκοπεύετε να λύσετε. Θέστε επικεντρωμένες σαφείς ερωτήσεις. Αφήστε να σας εξηγήσουν το : *Τι*, το *Γιατί* και το *Πώς*.

Εάν διαφωνείτε μαζί τους μη μπειτε στον πειρασμό να τους διακόψετε και να προβάλλετε τις αντιρρήσεις σας. Είναι οχληρό και αποτελεσματικά αδόκιμο. Δεν θα σας προσέξουν καθόλου όσο μιλάτε, έχουν πολλές ιδέες δικές τους που αναζητούν αναγνώριση . Ακούστε υπομονετικά και με συγκατάβαση. Να είστε αυθεντικά -και εμφανώς ειλικρινείς. Ενθαρρύνετε τους να εκφράσουν ακόμη και τις αμφιβολίες ή αντιρρήσεις τους. Στο μέλλον όταν θα έχετε ανάγκη από ευρύτερη στήριξη θα σταθούν δίπλα σας. "Κανείς δεν είναι πιο πειστικός κήρυκας των θέσεων σας από έναν καλό ακροατή"

Ένα από τα βασικά δεδομένα της ανθρώπινης διαπροσωπικής ψυχολογίας είναι η σχέση "αμοιβαιότητας" των ενδιαφερόντων του "ηγέτη" με τα δικά τους.

Όλοι μας αισθανόμαστε κολακευμένοι όταν οι άλλοι μας προσέχουν.

Μας κάνουν να αισθανόμαστε ξεχωριστοί.

Θέλουμε να βρισκόμαστε κοντά (...να ανήκουμε) σε ανθρώπους που δείχνουν για μας ενδιαφέρον υπό την προϋπόθεση, ότι κατέχουν διακριτή θέση στον χώρο μας.

Θέλουμε να τους κρατήσουμε κοντά μας.

Εκφράσεις και ενέργειες προς διακριτά άτομα (ηγέτες διαφόρων διαμετρημάτων) .

Τείνουμε να ανταποδώσουμε το ενδιαφέρον που μας δείχνουν ενδιαφερόμενοι κι εμείς γι αυτούς.

Με το: "Εκφράζω γνήσιο ενδιαφέρον στους άλλους" -δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος για να κάνεις τους άλλους να ενδιαφερθούν .

Στις αυθεντικές εκδηλώσεις ενδιαφέροντος ανταποκρίνονται αυθόρμητα . Το κοινό δεν μπορεί πάρα να ανταποκριθεί με τον τρόπο που έμμεσα έχετε ήδη προσδιορίσει ως ηγέτης (ακόμη και σε εξέλιξη)

Το διάστημα που αναπτύσσετε κύκλο "φιλίας και ευγένειας" μη παραμελείτε και ακόμη τις γραμματείες, τους βοηθούς, τους ειδικούς συμβούλους, το προσωπικό υποδοχής και όλους τους παραγνωρισμένους, αλλά επιδραστικούς στην αρνητική εντύπωση για σας παράγοντες. Ένα έξυπνο αστείο, η επαινετική αναφορά στην αποτελεσματικότητά τους, και τα (όχι απόλυτα ακριβή σχόλια) του προϊσταμένου τους για τους ίδιους, λειτουργούν ως μηχανισμοί μεγιστοποίησης της αποτελεσματικότητας των προσπαθειών σας.

Το να μη μάχεστε εναντίον του αναπόφευκτου είναι ο μόνος τρόπος να μη σπαταλάτε χρόνο, ενέργεια, και σχέδια, ανησυχώντας για καταστάσεις που εκφεύγουν του προσωπικού σας ελέγχου. Κάθε μέρα είναι μια μικρή ζωή, κάθε ζωή μαζί με τις χαρές επιβάλλει και δυσάρεστες καταστάσεις διαφόρων τύπων. Πάντα υπάρχουν προβλήματα, που οι λύσεις τους βρίσκονται πέρα από τις δικές μας δυνάμεις.

Όσο και αν προσπαθήσετε, ακόμα και τις πλέον δημιουργικές λύσεις να δοκιμάσετε, ο,τι είναι πέρα και πάνω από τις δυνάμεις μας δεν θα περιέλθει στην δέσμη ελέγχου μας.

Να το πάρουμε απόφαση μια για πάντα, δεν είμαστε πάντοτε οι ρυθμιστές του μικροκόσμου μας. Δεν εκτελούν οι άλλοι ότι, όπως και όποτε εμείς το θέλουμε. Αυτή τη πραγματικότητα όσο ταχύτερα την αποδεχθεί κανείς τόσο γρήγορα θα την εγκαταλείψει αποδεσμευμένος από μη υλοποιήσιμες ιδεοληψίες. Οι νέοι και οι πτυχιούχοι που τώρα προσπαθούν να μπουν στην αγορά εργασίας, ορίζουν διαφορετικά την επιτυχία και την καριέρα αντιμετωπίζουν την εργασία ως μέσον για την επίτευξη προσωπικών στόχων. Εμφανής είναι όμως η αδυναμία της ηγεσίας να κινητοποιήσει και να εμπνεύσει τους εργαζόμενους.

“ Για να ανταποκριθούν στις πολλαπλές προκλήσεις που θα αντιμετωπίσουν τα επόμενα χρόνια, οι ελληνικές επιχειρήσεις θα χρειαστούν, ένα νέο πρότυπο ηγεσίας με νέα χαρακτηριστικά και δεξιότητες, που θα συμπληρώσουν αυτά που θεωρούνται παραδοσιακή ηγετικά προσόντα.

Οι ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΤΥΠΟΙ

Ο ηγέτης που διαθέτει όραμα, ικανότητα να κινητοποιεί τους συνεργάτες του και σφαιρική αντίληψη για την επιχείρηση και το περιβάλλον κυριαρχεί σήμερα στις εταιρείες και οι εργαζόμενοι κρίνουν ότι θα είναι ιδανικός για την επόμενη δεκαετία. Ο **“ ηγέτης του ψηφιακού μετασχηματισμού”**: Ο οποίος έβαζε σοβαρή υποψηφιότητα για τη θέση του ιδανικού ηγέτη του μέλλοντος, πριν από την πανδημία, έχασε έδαφος κατά την δεύτερη φάση της έρευνας καθώς φαίνεται ότι οι εργαζόμενοι συνειδητοποίησαν, ότι ο ψηφιακός μετασχηματισμός δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Άλλη κατηγορία είναι ο **“ Ηθικός ηγέτης”** που επενδύει στη διαφάνεια, ο οποίος εξακολουθεί να συγκεντρώνει της προτιμήσεις ενός περιορισμένου μεν, αλλά υπολογίσιμου και σταθερού ποσοστού εργαζομένων. ο **“ Ηγέτης των αποτελεσμάτων”** και τέλος η νέα μορφή προηγμένου **“ Revolutionary Gaim Changer ”**. Αυτή την περίοδο ο ηγέτης των αποτελεσμάτων εστιάζει στην επίτευξη στόχων και την επίλυση προβλημάτων και διαθέτει οξύ επιχειρηματικό πνεύμα και καθαρή σκέψη, χαρακτηριστικά που δεν κρίνονται ως ιδιαίτερα σημαντικά για το εγγύς μέλλον.!

Ο ενθουσιασμός, αυτή η υπέρ λειτουργία του ανθρώπινου ψυχικού κόσμου είναι πηγή επιτυχίας. Η έξαρση εντόνων θετικών συναισθημάτων, θαυμασμού, χαράς, ενδιαφέροντος κλπ. συνθέτουν δυναμική πέρα από τις κλασικές επιδόσεις του ατόμου. Αποτελεί κίνητρο για δράση και εκδηλώσεις χωρίς αυταπάτες.

Όταν ο ενθουσιασμός παρασύρει ομάδες ευφυών, ή ισχυρών και έμπειρων επιχειρηματιών να αγνοήσουν βασικούς κανόνες λειτουργίας του συστήματος , τότε είναι εύκολο να προβλέψουμε την κατάληξη εάν λάβουμε υπόψη μας ότι μαζικός ενθουσιασμός είναι τόσο μεταδοτικός όπως και η μετάλλαξη "Δ" του υιού Covid 19.

Εάν σε προσωπικό επίπεδο δεν εμπνέεις ενθουσιασμό για μια ιδέα ή ένα σχέδιο, κανείς άλλος δεν θα την υιοθετήσει. Όταν οι ηγέτες της καθημερινότητας δεν διακατέχονται από ενθουσιασμό σε θέματα που αφορούν σε πεδία δράσης , η επιτυχία δεν θα προέλθει από τους δευτεροκλασάτους εκτελεστές . Ο αυθεντικός ενθουσιασμός διακρίνεται από την ομαδική συμμετοχή . Ο ενθουσιασμός είναι σημαντικός και τόσο απαραίτητος , όπως η σκληρή εργασία. Η διαφορά σε ικανότητες , επιδεξιότητες και ευφυΐα ανάμεσα σε αυτούς που επιτυγχάνουν και σε εκείνους που αποτυγχάνουν δεν είναι καν οφθαλμοφανής. Οι αυθεντικά ενθουσιώδεις είναι αυτοί που θα τα καταφέρουν ,εκεί που όλοι οι άλλοι θα αποτύχουν παταγωδώς .

Η υποκίνηση η προερχόμενη από την αυτοεκτίμηση είναι ο μυστικός κωδικός της υπερενέργειας. Όταν η αυτοεκτίμηση συνοδεύεται από την βεβαιότητα πως κάποιος τρίτος θετικά ενδιαφέρεται για την ίδια την επιτυχία, έχει ήδη ενεργοποιηθεί το πρώτο αποφασιστική βήμα της νίκης. Μερικές φορές η ελπιδοφόρος υποκίνηση είναι τόσο εύκολη. Λίγη ενθαρρυντική αναγνώριση από τον "ηγέτη" ,(από σας στην συγκεκριμένη περίπτωση) την κατάλληλη στιγμή ,είναι αυτό που χρειάζεται για να μεταμορφωθεί ο καλός προσωπικός συνεργάτης σε εμπνευσμένο συνεχιστή των οραμάτων σας.

Υπάρχουν εκατοντάδες εκφραστικά σχήματα να επιλέξετε, που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν με εντυπωσιακά αποτελέσματα πχ.: “Ξέρεις, πραγματικά σε εκτιμώ. Σ’ ευχαριστώ για αυτά που κάνεις για μένα τόσο καιρό” “ Γνωρίζω πως αφιέρωσες επιπλέον χρόνο για να βρεις την σωστή λύση στο πρόβλημα που μας απασχολούσε, πίστεψε με και το βλέπω και το εκτιμώ”. “Ελπίζω πολλά από εσένα για τα νέα μας σχέδια “κλπ.

Οι άμεσα υγροποιήσιμες καινοτομίες ,το μαγικό κουτί της Πανδώρας της εποχής μας , προκάλεσε τη διεύρυνση της συμμετοχικότητας των στελεχών στην βελτίωση του αντικειμένου με το οποίο απασχολούνται. Οι ενεργοί πολίτες από τους εργαζόμενους μέχρι τους επενδυτές συμμετέχουν για πολλούς και διαφορετικούς λόγους. Θέλουν να βελτιώσουν την ποιότητα της δημιουργικής τους ζωής και προχωρούν σε προτάσεις γιατί γνωρίζουν πως κάποιος θα τους ακούσει. Είναι βέβαιο όμως πως συμμετέχουν επειδή θέλουν τον αυτοσεβασμό και την αναγνώριση που έπεται της υποβολής μιας λειτουργικής ιδέας.

Οι καλά διοικούμενες εταιρείες, όπως και οι πολιτικοί οργανισμοί ξοδεύουν πολύ χρόνο και ενέργεια, αλλά σκόπιμα ελάχιστα χρήματα δημιουργώντας μικρές χρηματικές αμοιβές. Η ικανοποίηση πηγάζει από την δημόσια αναγνώριση. Έτσι το στέλεχος δεν σταματά ποτέ να δημιουργεί και να βελτιώνει αυτό που κάνει πιστεύοντας πως δεν έκανε ποτέ αρκετά. Είναι γεγονός ότι οι άνθρωποι εργάζονται (και) για τα χρήματα. Την παραπάνω προσπάθεια όμως θα την προσφέρουν μόνο για την αναγνώριση , τα εγκώμια και τις άυλες ανταμοιβές.

Η λελογισμένη διαχείριση των λαθών, των παραπόνων και της κριτικής αποτελούν την - αποτελεσματική- τριλογία του αμυντικού μηχανισμού του ηγέτη. Υπάρχουν δυο βασικά δεδομένα που αφορούν τα λάθη. Το πρώτο : Όλοι κάνουμε λάθη. Το δεύτερο: Είμαστε κάτι περισσότερο από ικανοποιημένοι, όταν τα εντοπίζουμε στους άλλους. Το τρίτο ανησυχούμε και αισθανόμαστε προσβεβλημένοι, όταν τα εντοπίζουν οι άλλοι σε μάς. Σε κανέναν ,απολύτως κανέναν, δεν αρέσουν τα παράπονα ,η κριτική ή οι κακές αναφορές. Είναι γνωστό σε όλους το δυσάρεστο συναίσθημα , όταν μας βάζει στο στόχαστρο της η υπευθυνότητα. Σχεδόν τίποτα δεν υπονομεύει το **εγώ** μας περισσότερο από την κριτική διαπίστωση ,ότι πήραμε μια κακή -λανθασμένη απόφαση ή ότι αποδειχθήκαμε κατώτεροι των προσδοκιών με τις οποίες μας περιέβαλλαν ως ηγέτη (έστω και εν αναμονή). Το χειρότερο αίσθημα προέρχεται όταν η κριτική που υφιστάμεθα είναι :
Κριτική δίκαιη.

Αυτόματα προκύπτει το ερώτημα : Ενώ μπορείτε να χειριστείτε αποτελεσματικά το γεγονός, ότι κανένας δεν είναι τέλειος , την κριτική είναι δύσκολο και οδυνηρό να την αγνοήσετε. Υπάρχει έστω και μερική λύση?

Ίσως όχι απόλυτα ικανοποιητική ,ικανή όμως να αμβλύνει την δυσαρέσκεια . Με λίγη πρακτική εξάσκηση ,σε χρόνο ανύποπτο και την βοήθεια επιλεγμένων ,τεχνικών που αφορούν την διαχείριση των ανθρώπινων σχέσεων είναι δυνατός ο σχηματισμός ενός βήματος υπεράσπισης . Αρχικά να μην αρνηθούμε το προφανές. Το δεύτερο που πρέπει να με καθαρότητα,χωρίς μισόλογα και σοφιστείες είναι να αποδεχθούμε τα λάθη.

Αφαιρέστε τον δόλο , την ελαφρότητα και την αδιαφορία γιατί , ο ανεξέλεγκτος παράγων της φιλοσοφίας του τυχαίου έχει την δυνατότητα να αμβλύνει τις δυσάρεστες εντυπώσεις. Το πλέον σημαντικό στρατήγημα το οποίο θα ξεδοντιάσει αντιπάλους και επικριτές είναι: Κατά την "απολογία σας ,απαντήστε στις πλέον εχθρικές, άδικες και κοινωνικά ανήθικες αιτιάσεις ,που ούτε οι αντίπαλοι δεν θα έθεται. Με τον τρόπο της θετικής υπερβολής ακυρώνεται εκ του ασφαλούς την αντιδραστικότητα των αντιπάλων.

Δεν μπορείτε να περιμένετε από τους άλλους αυτό δεν περιμένετε από τον εαυτό σας. Το δεύτερο βήμα για τον χειρισμό των λαθών των τρίτων ή των προβλημάτων που προκάλεσαν είναι : Σκεφθείτε καλά πριν κάνετε κριτική ή αποδώσετε μια κατηγορία. Ο συνεργάτης ή ο επιτελής που έκανε το λάθος γνωρίζει ήδη πώς συνέβη, γιατί συνέβη και τι πρέπει να γίνει ώστε να μην επαναληφθεί. Στην πραγματικότητα δεν υπάρχει θέμα, τίποτε δεν χρειάζεται να ειπωθεί. Δεν υπάρχει λόγος να κάνουμε τους συνεργάτες να αισθάνονται χειρότερα απ 'ότι ήδη αισθάνονται. Το τρίτο βήμα επιβάλλει: Περιορίστε τον εαυτό σας, ακολουθήστε κάποιες βασικές τεχνικές και βεβαιωθείτε πως ακουστήκατε. Δημιουργήστε ένα αποδεκτικό περιβάλλον για αυτά που έχετε να πείτε. Ενώ στους ανθρώπους δεν αρέσει να ακούν αρνητικά σχόλια για τον εαυτό τους,θα είναι πολύ επιδεκτικοί εάν επικεντρωθούν σε πράγματα που κάνουν σωστά, και ταυτόχρονα σε αυτά που κάνουν "όχι λάθος" αλλά *μη σωστά* . Η διαδικασία της κριτικής πρέπει να ξεκινά με "εγκώμια και ειλικρινή εκτίμηση" Ένα κουταλάκι, ζάχαρη βοηθά το φάρμακο (φαρμάκι) να πάει εύκολα κάτω. Προσπαθήστε να κάνετε όσο λιγότερη κριτική μπορείτε. Μην λέτε τίποτα.

Κρατήστε μια σημείωση για την αστοχία, και όταν εντοπίσετε δύο- τρία θετικά πράγματα για τον συνεργάτη αναμίξτε τον έπαινο με την κριτική. Αυτή η τεχνική της **ήπιας προσέγγισης** έχει αποδειχθεί η πλέον επιδραστική με τις ηπιότερες αντιδράσεις. Η ευγενής πειθώ λειτουργεί πάντοτε καλύτερα από τις φωνές και τις επικοινωνιακές υπερβολές.

Όταν χρειάζεται να το υπενθυμίσετε αυτό στον εαυτό σας, θυμηθείτε τον μύθο του Αισώπου για τον ανταγωνισμό επίδρασης ανάμεσα στον Ήλιο και τον Άνεμο. Η ευγένεια και η φιλία είναι ισχυρότερα από την δύναμη και την υπερβολή της οργής. Ως επιμύθιο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί :
Να είστε ταχύτατοι στην αποδοχή και αναγνώριση των λαθών σας. Να είσαστε επιφυλακτικοί και ποτέ βιαστικοί στην κριτική των επιτελών -συνεργατών-συμβούλων σας. Το πλέον σημαντικό είναι : Να λειτουργείτε δημιουργικά , μέσα από τα λάθη και τις αστοχίες του προσωπικού σας κύκλου.

Προκειμένου να επικοινωνήσετε την ποιότητα της ηγετικής σας ικανότητας παραθέτω επτά σύντομες αναφορές ικανές να λειτουργήσουν ενισχυτικά .

- * Εκπέμπετε αρχικά στο στενό σας περιβάλλον και συνέχεια στον κόσμο? αυτό που θέλετε να προσελκύσετε.
- * βεβαιωθείτε για τα αισθήματα και την αναγνώριση των σχέσεων που θα χρειαστείτε να σας στηρίζουν διαχρονικά.
- * Ανακαλύψτε με τρόπους ασφαλείς τον τρόπο που θα ελκύετε προς το μέρος σας αυτό που περισσότερο σας χρειάζεται για το έργο σας .
- * Αναζητήστε τα άτομα που θα λειτουργήσουν ως θετικοί καθρέφτες για σας, και θα καταστούν χρήσιμοι φίλοι.

* Αγαπήστε τον εαυτό σας και σύντομα θα ελκύσετε σχέσεις γεμάτες αναγνώριση αγάπη και σεβασμό.

* Αναπτύξτε ισχυρά όρια.

* Αγνοήστε και βγάλτε από την ζωή σας αυτά που σας πλήγωσαν στο παρελθόν ,αδιαφορώντας για τις δικές σας ευθύνες και προχωρήστε στο μέλλον

*Μη περιμένετε το μέλλον να έρθει. Δημιουργήστε το μέλλον σήμερα, πρώτο πράγμα το πρωί.

Εμπιστευθείτε την ενσυναίσθηση,και όχι το ένστικτο σε ότι αφορά σε επιλογές άσκησης εξουσίας από την θέση του ηγέτη.

Οι θεωρητικοί της τέχνης της ηγεσίας και όχι των αυτοαποκαλούμενων "Τεχνικών διαχείρισης της εξουσίας" καταλήγουν στο ίδιο συμπέρασμα : Η διαχείριση του χωροχρόνου πρέπει να υπηρετεί μεν τις προθέσεις του ηγέτη,αλλά οφείλει ισοδύναμα να λαμβάνει υπόψη τις τάσεις και τις επιθυμίες του κοινού. Στα κοινά οράματα πρέπει να αποφεύγονται κάθε μορφής ουτοπιών, να προβάλλονται μόνο ρεαλιστικά και αναπτυξιακά σημεία των στόχων. Οι προϋποθέσεις επί των οποίων θα στηριχθούν να είναι ζωτικής σημασίας, να απορρέουν από θετικότερα σημεία από τα ήδη υπάρχοντα.

Οι απαντήσεις μπορούν να είναι τόσο διαφορετικές όσες και οι διαχειριστές ή οι άμεσα ενδιαφερόμενοι. Ουσιαστικά δεν υπάρχει ένα και μοναδικό πρότυπο άσκησης ακίνδυνης επιχειρηματικής ηγεσίας. Ανάμεσα στους προικισμένους με την δεξιότητα άσκησης επιχειρηματικής εξουσίας είναι πολύ πιθανόν να είστε και εσείς που διαβάζετε αυτές τις γραμμές και αναγνωρίζετε μέσα σας αυτά στα οποία αναφέρομε . Σημειώστε ακόμη ότι: Η ηλικία ,το φύλο,η εξειδίκευση,η μόρφωση δεν λειτουργούν ρυθμιστικά ή αποτρεπτικά.

Η πραγματικά αυθεντική δεξιότητα ,ή προικισμένη προσωπικότητα να βρίσκεται από χρόνια παγιδευμένη μέσα σας,χωρίς καμία δική σας ευθύνη.

Αιτία της ψυχολογικής συστολής και αποθάρρυνσης σε βαθμό απαγόρευσης ακόμη και φαντασίωσης ρόλων ηγέτη είναι σύνηθες φαινόμενο στις μεσογειακές και βαλκανικές οικογενειακές κοινωνίες όπου το πρότυπο του " Πάτερ φαμίλια" είναι πολύ επιδραστικό. Τα τραύματα αυτού δημιουργούνται, κυρίως κατά την προεφηβική περίοδο ,από άστοχες περιοριστικές για τον ανήλικο παιδί και απαξιωτικές για τους οικονομικούς ηγέτες συμπλεγματικές πικρόχολες κριτικές από μη πετυχημένα και απογοητευμένα με τον εαυτό τους πρόσωπα του στενού οικογενειακού κύκλου, από τα οποία ο έφηβος εξαρτά την επιβίωση του.

Οι περισσότερες δραστηριότητες λειτουργούν κυρίως δε κύκλους η σε **U** υψηλή αρχή, κάθοδος, οριζόντια πορεία επιβίωσης και άνοδος προς την κορυφή κλπ. Είναι εκπληκτικό πόση πολλή ενέργεια σπαταλάμε αναλογιζόμενοι το παρελθόν προσπαθώντας ταυτόχρονα να προβλέψουμε το μέλλον. Η πεζή σκέψη είναι : Το παρελθόν πέρασε και το μέλλον δεν έχει ακόμη φθάσει. Δεν μπορούμε να επεμβούμε σε κανένα από τα δύο. Υπάρχει μόνο μια στιγμή που μπορούμε να ζήσουμε και αυτή είναι το παρόν. Αυτή η στιγμή είναι το σήμερα. Στεκόμαστε ανίσχυροι στο σημείο, όπου συναντώνται δύο αιωνιότητες: Το μεγάλο παρελθόν και το απέραντο μέλλον. Δεν έχουμε την δυνατότητα επέμβασης σε καμία από τις δύο, ούτε για ένα λεπτό. Εάν προσπαθήσουμε κάτι τέτοιο θα καταστρέψουμε ενδεχομένως το σώμα και το μυαλό μας. Ας μη μας καταβάλλει το άγχος για πράγματα ,που θα συμβούν στο μέλλον. Σκεπτόμενοι το αύριο προσπαθήστε να βελτιωθείτε απο τις εμπειρίες του παρελθόντος. Και όσο κάνετε όλα αυτά αναλογιστείτε πως το μέλλον και το παρελθόν είναι δύο πράγματα που κανείς ουσιαστικά δεν μπορεί να αλλάξει. Κάθε ένας μπορεί να σηκώσει το βάρος που του αναλογεί και να παράγει έργο ίσο με τις ικανότητες και τις δεξιότητες των πολιτών που τον αποδέχονται ως ηγέτη τους

ή του έχουν εμπιστευθεί ενστικτωδώς το μέλλον τους .

32 ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΟΙ ΔΙΑΛΟΓΟΙ

Οι μονοπρόσωποι διάλογοι δεν είναι νέας κοπής προσχεδιασμένο επικοινωνιακό όχημα, που σκοπεύει στην ανάδειξη της αμεσότητας.

Πρόκειται για πνευματική άσκηση σύμφωνη με συγκεκριμένους κανόνες σύγχρονης "κοινωνικής αρετής".

*Δεν πρόκειται για ένα υψηλών προδιαγραφών **γνωμολόγιο** ή συλλογή από ρητά προς επιλεκτική χρήση από πλευράς του μελετητή-αναγνώστη.*

Είναι σύντομα αποσπάσματα από αυστηρές εφαρμογές στωικής οντολογίας, επιστημολογίας και ηθικής φιλοσοφίας και συχνά φιλοδοξούν να αναπτύξουν και να ενεργοποιήσουν τα χαρίσματα και τις ατομικές δεξιότητες των ενεργών πολιτών.

Είναι πίσω από την σκόνη που σηκώνουν οι διασημότητες των καιρών πολιτικοί, οικονομικοί και λοιποί αναλώσιμοι διάπτοντες αστέρες της καθημερινότητας.

Παράμερα από τους όγκους εγωισμού που στοιβάξει η κουλτούρα του κέρδους, το θεσμικό ψεύδος κι η ανθρώπινη μωρία-λάμπουν σαν πολύτιμα πετράδια οι ζωές και τα έργα διακριτών πολιτών.

Όλοι τους, χωρίς εξαίρεση υπηρέτησαν και υπηρετούν την
"Αρετή"

1. Απέφευγε όχι μόνο να οργίζεσαι με τους οχληρούς αλλά και δεν χρειάζεται να τους κολακεύεις.

Μόνον έτσι μπορείς να απαλλαγείς:

2. Σήμερα ξέφυγα από όλες τις δύσκολες καταστάσεις.

Το κατάφερα μόλις κατανόησα ότι δεν βρίσκονταν έξω από μένα, μα μέσα μου, στην ανεξέλεγκτη τάση να σχηματίζω αρνητικές προβλέψεις για το μέλλον.

3. Τα πάντα βρίσκονται σε συνεχή κατάσταση μεταβολής. Κι εσύ ο ίδιος σε συνεχή διαφοροποίηση. Λίγο-λίγο φθείρεσαι. Αλλά το ίδιο συμβαίνει και στον υπόλοιπο κόσμο.

4. Το σφάλμα του αντίπαλου αφήνέ το εκεί που βρίσκεται. Μην το διορθώνεις. Αν προσβλέπεις σε όφελος , τότε πρόβαλλε το, όσο καλύτερα μπορείς.

5. Όταν πέφτεις σ ένα σφάλμα, σφάλεις εις βάρος του εαυτού σου. Όποιος αδικεί λειτουργεί εις βάρος του. Ο άδικος δεν έχει αποδοχή από το σύστημα. Ακόμη δεν πρέπει να ξεχνάμε, ότι δεν διαπράττει αδίκημα μόνο ο δράστης , αλλά και εκείνος που δεν αποτρέπει την διάπραξη του αδικήματος.

6 .Σε σπάνιες περιπτώσεις ,όταν πρέπει να τιμήσεις μια διακριτή προσωπικότητα είναι αποτελεσματικότερο να εκφράσεις τον θαυμασμό σου μόνο με τα μάτια. Να περιοριστείς σε μια μόνο λέξη παρά να προσπαθήσεις να τον επαινέσεις με λόγια κοινότυπα ,αφού κανένας λόγος δεν είναι ενδεχομένως ισάξιος των αρετών του. Και ταυτόχρονα δεν κινδυνεύεις να ακουστείς ως ταπεινός κόλακας.

7. Οι άμεσα αποτελεσματικές δεξιότητες , τις οποίες πρέπει να αναπτύξει αυτός που επιθυμεί να αναδειχθεί σε διακριτά επίπεδα και να γίνει αποδεκτός ως προσωπικότητα πρέπει να είναι: Η ευγενική (όχι αδύναμη) συμπεριφορά ,το υψηλό και συνεχώς βελτιωμένο πνευματικό επίπεδο, η αυθεντική ευφυΐα (όχι οι σοφιστείες) ,οι αποτελεσματικές και οι τάχιστα προσαρμοζόμενες στις ανάγκες διοικητικές ικανότητες.

8. Η σημαντική οικογενειακή προέλευση καθώς και οι κληρονομικές συγγένειες του ευρύτερου τομέα, δεν είναι ικανές να προστατέψουν από άστοχες και ζημιογόνες πρωτοβουλίες. Στον Όμηρο θα βρούμε την έμμεση απειλή του Δία προς τον Άρη : " Από καιρό τώρα, θα σου είχα ρίξει κεραυνό για αυτά που κάνεις, αν δεν σ αγαπούσα επειδή είσαι παιδί μου.

9. Η κατανόηση και εφαρμογή των διδαγμάτων της πρακτικής φιλοσοφίας ***σας εξασφαλίζουν ώστε να μην έχετε ανάγκη από το αν ο άλλος θα πει και θα κάνει ή δεν θα πει και δεν θα κάνει κάτι .***

* Ο ρόλος που διαδραμάτισαν οι δύο σχολές, η Στωική και η Επικούρεια, στους πέντε αιώνες που κυριάρχησαν στον ελληνιστικό και ελληνορωμαϊκό κόσμο – ιδίως κατά τους δύο πρώτους μεταχριστιανικούς -υπήρξε ανεπανάληπτος: Έκτοτε ποτέ δεν κατόρθωσε η πρακτική φιλοσοφία να κερδίσει επιρροή σε τόσο μαζική κλίμακα ώστε να καθορίζει τις ηθικές αξίες και τις τάσεις ζωής μεγάλου κοινού .

10. Η μεγάλη επιτυχία μεταμορφώνει τον ενεργό πολίτη σε ηγέτη. Η ηγεσία υπάρχει κίνδυνος να σε παρασύρει στην άσκηση ηγεμονίας στον δημόσιο ή ιδιωτικό χώρο .

Πρόσεξε να μη παραγίνεις ***καίσαρας*** , μην εμποτιστείς με αυτό το πνεύμα, διότι μπορείς να προσβληθείς από τον ανίατο "καισαρισμό". Κράτησε τον εαυτό σου απλό, καλόψυχο,ακέραιο,σεμνό, απροσποίητο, καλοπροαίρετο, στοργικό και κυρίως επίμονο στην εκτέλεση των καθηκόντων .

11 . Με την πρώτη αρχική σκέψη , μπορείς να λειτουργήσεις ως δημιουργικός "***αναστολέας***".

Με τη δεύτερη, την πλέον ψαγμένη ανάγνωση ενδεχόμενα να σας αποκαλύψει τις δυνατότητες ενός "***επιταχυντή δημιουργίας***".

Μη συμπεριφέρεσαι σαν να πρόκειται να ζήσεις χιλιάδες χρόνια. Το μοιραίο έχει κιόλας γαντζωθεί πάνω σου την επόμενη στιγμή της γέννησης .

Είναι αξιοζήλευτη η ηρεμία που κερδίζει εκείνος που δεν μετράει τι είπε , τι έκανε και τι σκέφτηκε ο διπλανός σου.

Επικεντρώσου μόνο στο τι κάνεις ο ίδιος ώστε να είναι δημιουργική, αποτελεσματική και δίκαια η κάθε ενέργεια.

Όποιος έχει κυριευτεί από το πάθος της υστεροφημίας ούτε που

φαντάζεται, ότι ο καθένας από όσους θα τον θυμούνται δεν θα αργήσει να πεθάνει,κι ύστερα το ίδιο κι ο διάδοχός του. Τελικά η μνήμη θα σβηστεί τελείως έτσι που προχωρά μέσα από ανθρώπους που έρχονται και φεύγουν-ανάβουν και σβήνουν. Και υπέθεσε μέσα στην αυθαιρεσία του παραλογισμού της ασίγαστης υστεροφημίας πως όλοι -εκτός από σένα -είναι αθάνατοι ,αυτοί που σε θυμούνται και αθάνατη κι η μνήμη τους . Εσύ τι ακριβώς έχεις να κερδίσεις ή να απολαύσεις?

12 .Στις δύσκολες στιγμές ,προσωπικές ή επαγγελματικές πρόσφερε στον εαυτό σου την δυνατότητα να λειτουργήσει όπως και το ακρωτήριο. Επάνω του σπάνε τα κύματα με δύναμη και οργή χωρίς σταματημό. Εκείνο- δηλαδή εσείς-μένει ακλόνητος βράχος ,ενω γύρω του τα φουσκωμένα νερά έρχεται πάντα η στιγμή που γαληνεύουν και τον χαϊδεύουν.

13. Κρίνε τον εαυτό σου άξιο για κάθε πράξη και πρωτοβουλία σύμφωνα με τη "*φύση σου*" (ανάλογα με το ταλέντο ,τις ικανότητες και τις ιδιότητες) .

Μην επηρεάζεσαι από τις μομφές και τις κουβέντες του περιβάλλοντος

Αν όμως πρόκειται να γίνει ή να ειπωθεί κάτι ωφέλιμο ,μη απαξιώνεις τον εαυτό σου διεκδίκησε το.

Όλοι οι άλλοι έχουν τα δικά τους προσωπικά κίνητρα και ατομικά ενδιαφέροντα

14. Οι τρίτοι που δεν σε γνωρίζουν,αν δεν έχουν συγκεκριμένο λόγο να φανούν αρεστοί ,δεν πρόκειται να θαυμάσουν το κοφτερό μυαλό σου και την ευρηματικότητα της σκέψης σου. Υπάρχουν πάρα πολλά άλλα για τα οποία μπορείς να φανείς ότι είσαι "*προικισμένος από την φύση*".

Σε αυτά τα προσόντα πρέπει να επικεντρώνεις την δημιουργική δεξιότητα της προσωπικότητάς σου. Εντελώς ενδεικτικά αναφέρω μερικές από αυτές τις δεξιότητες: Την γνησιότητα, την σοβαρότητα, την δύναμη να υπομένεις , αλλά και την ίδια στιγμή να συνεχίσεις να επιμένεις.

Η έλλειψη μεμψιμοιρίας ,η ολιγάρκεια, η ηπιότητα , η γενναιοδωρία μαζί με το απέριπτο και τα μετρημένα λόγια συνθέτουν την θαυμαστή εικόνα της μεγαλοπρέπειας .

Την υψηλή πύλη της κοινωνικής επιτυχίας.

15. Οι μη αγοραίες επαγγελματικές συναλλαγές απαιτούν προσεκτική εκτίμηση μεταξύ του τι σου προσφέρουν και τι στην πραγματικότητα επιζητούν ως αντάλλαγμα.

16 Τρεις είναι οι βασικοί χαρακτήρες των συναλλασσομένων : Αυτός που πριν σου κάνει ένα καλό έχει ήδη υπολογίσει επακριβώς τη χάρη που του χρωστάς και το πότε θα του την ξεπληρώσεις. Ο άλλος δεν εμφανίζεται τόσο βιαστικός στις συναλλαγές , μα κατά βάθος ποτέ δεν παύει να σε αντιμετωπίζει ως οφειλέτη και υπενθυμίζει με έμμεσους αλλά σαφείς τρόπους την επιστρεπτέα ευεργεσία του. Για να είμαστε αντικειμενικοί και δίκαιοι πρέπει να αναφερθούμε και στην εξαιρετικά σπάνια ,αλλά παρά ταύτα υπαρκτή κατηγορία . Αυτός που δεν προσδοκά ανταμοιβή . Δεν θέλει να θυμάται το καλό που έκανε, το θεωρεί πράξη φιλαλληλίας Όπως δηλαδή το κτήμα που σου έδωσε καρπούς και δεν απαιτεί ικανοποίηση. Αυτό το σπάνιο είδους ανθρώπου, είναι η επιτομή της ποιότητας ,δεν προσμένει ,προσφέρει , προχωρεί και ξανακάνει το καλό .

17. Η νοητική σου κατάσταση θα είναι ανάλογη με αυτά που θα φαντάζεσε συχνότερα. Οι παραστάσεις που φέρνεις στον σου ενεργοποιούν την φαντασία και περνάς στην ουτοπία. Παράλληλα οι αλληλουχίες των παραστάσεων και των φαντασιώσεων ενδυναμώνουν την νοητική σου δεξιότητα. Πρέπει να διατηρείς στην σκέψη σου τη βεβαιότητα, ότι το καθετί είναι φτιαγμένο προς το συμφέρον της καταστάσης για το οποίο δημιουργήθηκε επι τούτου και προς αυτό κατευθύνεται.

Εκεί βρίσκεται ο σκοπός του.

Και όπου βρίσκεται ο σκοπός του, εκεί βρίσκεται και το συμφέρον και το καλό του καθενός.

Συνεπώς το καλό του έλλογου όντος είναι η κοινωνία.

Στο σημείο αυτό υπάρχει ανάγκη δύο διευκρινίσεων οτι:

Το να επιζητείς τα αδύνατα εισέρχεσαι στον χώρο της παράνοιας.

18. Κάθε φορά που πικραίνεσαι που απέτυχες να δοξαστείς και να γίνεις διακριτή προσωπικότητα να σε γράψει ακόμη και η τοπική ιστορία, αναλογίσου:

Πόσοι και πόσοι που υμνήθηκαν πολύ έχουν παραδοθεί στη λήθη.

Πόσοι τους ύμνησαν και τώρα έχουν χαθεί στην ανυπαρξία .

Ακόμη και αυτοί που κατάφεραν να γίνουν...αγάλματα είναι απροστάτευτοι από τα περιπτώματα των περιστεριών και την αδιαφορία ή την άγνοια των διερχομένων για την ταυτότητα και την σπουδαιότητά τους.

Σε συνέχεια αυτής της διαπίστωσης ελάττωσε την αγωνία σου για τα μελλούμενα.

Θα φθάσεις και σε αυτά ,αν χρειαστεί,κουβαλώντας μαζί σου την ίδια λογική που χρησιμοποιείς για να κατανοήσεις και διαχειριστεί τα παρόντα .

*"Κοντεύει ο καιρός που θα τα ξεχάσεις όλα.
Κοντεύει ο καιρός που θα σε ξεχάσουν όλοι "*
(Ομηρικοί ύμνοι)

19. "Ότι δεν έχεις αποκτήσει ακόμη, μην τα φαντάζεσαι πως είναι δικά σου. Σκέψου και αποφάσισε μόνο από αυτά που έχεις ποια είναι τα πιο σπουδαία , τα πλέον χρηστικά. Ακόμη για να απολαύσεις την αξία τους υπενθύμιζε στον εαυτό σου πόσο πολύ θα τα αναζητούσες αν τα έχανες.

20. Ταυτόχρονα περιόρισε την ευδαιμονία που σου προσφέρουν. Μην τους δίνεις μεγαλύτερη αξία από όση τους πρέπει. Έτσι δεν θα ταραχτείς υπέρμετρα αν κάποτε σου λείψουν. Γιατί αυτό συμβαίνει συχνά και αναπάντεχα.

21. Η μυθολογία θεωρεί την *Φήμη κόρη της δόξας* . Η φήμη εκτός από άυλη και ταχύτατη στην διάδοση της έχει πολλές και ιδιαίτερες αντιδράσεις. Κατά τους Λατίνους *fama nihil celeries* (τίποτα δεν είναι ταχύτερο από την φήμη) είναι ιδιόρρυθμη και επηρεάζεται από αστάθμητους παράγοντες. Έχει μεγάλη σημασία ποιες καταστάσεις επιδιώκουν την φήμη και ποιες προτιμούν τη δυσφημία . Όπως ακριβώς τα στρώματα της άμμου έρχονται και φεύγουν με τα κύματα και συσσωρεύονται πάνω σε άλλα και τα κρύβουν ,έτσι και στη ζωή, έρχονται τα κατοπινά και σκεπάζουν τα προηγούμενα.

21. Παρατήρησε με προσοχή τα περασμένα τις τόσες αλλαγές άπω την μία εποχή στην άλλη. Θα μπορέσεις ως και τα μελλούμενα να προβλέψεις. Γιατί σίγουρα θα είναι ίδιας δομής. Σπάνια εκφεύγουν από τον ρυθμό επανάληψης της εξέλιξης των τωρινών γεγονότων. Οπότε είτε σαράντα χρόνια ανθρώπινου βίου μελετήσεις ,είτε αναλώσεις δυνάμεις μελετώντας δύο χιλιάδες χρόνια ανθρώπινου βίου ,στην πραγματικότητα είναι βασικά το ίδιο πράγμα. Δεν υπάρχει να δεις κάτι παραπάνω στις διανθρώπινες συμπεριφορές. Το τρίγωνο της δυστυχίας είναι διαχρονικά, τρεις λέξεις : "*Αίμα -Δάκρυα-Σπέρμα*".

22. " Αθέλητα κάθε ψυχή στερείται την αλήθεια"

Λέει ο Πλάτων.

Το ίδιο και την δικαιοσύνη, την δεσμευτική λογική, την επιείκεια και όλες τις σχετικά με την δημόσια "αρετή" αξίες.

Είναι σημαντικό και άκρως απαραίτητο να μην το ξεχνάμε ποτέ.

Έτσι θα πετύχεις να σε αντιμετωπίζουν στον κύκλο σου με πραότητα , κατανόηση και κυρίως με σεβασμό και εμπιστοσύνη .

Στον αντίποδα βέβαια αυτού του συλλογισμού παραμονεύει ο κίνδυνος να νοιώσεις :

Για τους *απάνθρωπους* αυτό που νοιώθουν οι *απάνθρωποι* για τους *ανθρώπους*.

Κάθετα αντίθετος "Ο Σενέκας επέμενε πως :

Ο δίκαιος δικαστής καταδικάζει το έγκλημα χωρίς να μισήσει τον εγκληματία."

23. Η λογική και η πολιτική δύναμη του νου, οτιδήποτε διαπιστώσει, ό τι στερείται κοινωνικού χαρακτήρα ή πνευματικού περιεχομένου , το θεωρεί υποδεέστερο της υγιούς ανθρώπινης φύσης.

Όταν έχεις κάνει κάτι καλό και ο άλλος έχει ευεργετηθεί, είναι "μη αναγκαίο κοινωνικά" να αποζητάς ως ανόητος και ένα τρίτο πράγμα, το να φανείς δηλαδή ,ευεργέτης ή με έμμεσο αλλά σαφή τρόπο να ζητάς να στο ανταποδώσουν.

Είναι φυσικό :

κανείς δεν κουράζεται να δέχεται ωφελήματα.

Άλλωστε το να ωφελείς είναι ενέργεια σύμφωνη με την οποία ωφελείσαι.

Μη διστάζεις λοιπόν :

Να ωφελείσαι ωφελώντας τους άλλους.

24 .Πρόσεξε ιδιαίτερα:

Μη ψάξεις να βρεις σε κάθε περίπτωση
ισότητα " ένα-προς-ένα".

Σύγκρινε να δεις αν όλα μαζί τα στοιχεία
του ενός πράγματος ισοδυναμούν με το
σύνολο των στοιχείων του άλλου.

25. Η μεταμέλεια είναι μια μομφή που απευθύνεις στον εαυτό σου. Για ό,τι άφησες να σου πέσει ή να χαθεί κάτι χρήσιμο. Σωστός άνθρωπος θεωρεί αληθινά χρήσιμο μόνο το καλό, και σε αυτό δίνει προσοχή. Κανένας σωστός άνθρωπος δεν θα μεταμεληθεί, επειδή άφησε μια ευκαιρία -αμφισβητήσιμης ακεραιότητας-να χαθεί.

26. Η ισχυρογνωμοσύνη είναι δείγμα στενότητας σκέψης.

Αρκεί να θυμάται κανείς :

Ότι ακόμη και το να αλλάξεις άποψη και να ακολουθήσεις κάποιον που σε διορθώνει ,είναι ελευθερία.

Γιατί είναι δική σου ενέργεια ,σύμφωνη με τη δική σου παρόρμηση και κρίση, και συντελείται καθ υπαγόρευση της δικής σου διάνοιας.

27. Μην αφήνεις το μυαλό σου να το καταλάβει η κατάθλιψη.

Όλα είναι εφήμερα. Πού πήγαν όλοι εκείνο οι ευφυείς ,οι προνοητικοί,οι γεμάτοι έπαρση ? **Omnes una manet nox** .

Όλους τους περιμένει μια νύχτα -όλοι έχουν ένα τέλος , βεβαίως ο Λατίνος πολιτικός μέντορας. Κάποιοι ξεχάστηκαν από καιρό. Κάποιοι ξεχάστηκαν σχεδόν αμέσως. Άλλοι πέρασαν στην ιστορία και γίνανε σχεδόν μυθικές φιγούρες.

Άλλους τους αγνοούν τελείως ακόμη και οι συνομήλικοι συντοπίτες τους.

28. Έχε λοιπόν στο νου σου ότι αναγκαστικά θα διασκορπιστεί αυτή η μικρή σου σύνθεση , θα σβηστεί η λαμπρότητα του πνεύματός σου. Η ηθική ικανοποίηση και η ευχαρίστηση για τον πολίτη πρέπει να πηγάζει από το γεγονός , ότι κάνει πράγματα που προσιδιάζουν στην υπέρτατη αξία της ανθρώπινης φύσης . Ως πρώτο γνώρισμα εντελώς ενδεικτικά, για τον ενεργό

πολίτη θα αναφέραμε το :
**Να παίρνεις χωρίς έπαρση.
Να παραχωρείς χωρίς δυσκολία .**

29. Μη σε μπερδεύει η “μεγάλη εικόνα της ζωής”.
Ας μην αγκαλιάσει η σκέψη σου με μιας το χαρακτήρα και τον αριθμό όλων των δυσκολιών που σε βρήκαν ή πρόκειται να σε βρουν.

Για κάθε νέα δυσκολία ρώτα τον εαυτόν σου:
Τι το αφόρητο και ανυπόφορο έχει αυτή η περίπτωση .
Το πιο πιθανό είναι ότι μόλις το κατανοήσεις θα ντραπείς να το ομολογήσεις ακόμη και στον εαυτό σου.
Έπειτα θύμιζε στον εαυτόν σου, ότι στην χειρότερη των περιπτώσεων δεν κινδυνεύει να συνθλιβεί το μέλλον ούτε το παρελθόν, αλλά μόνο το χρονικά ασήμαντο παρόν.

Όχι αργός και αναβλητικός στις πράξεις.
Στις κουβέντες σου μην ανακατώνεις τα πράγματα. Μη χάνεσαι μέσα στις εντυπώσεις.

Συγκεκριμένα μην επιτρέπεις να συρρικνώνεται η ψυχή και η διάνοια σου.

Προφύλαξε την από το να διαχέεται και να απορροφάται από την ασήμαντη υπεραπασχόληση της καθημερινότητας.

30. Για να καλμάρεις την “φωτιά της προσωπικής σου φιλοδοξίας”.

αφού έχεις φθάσει στο ζενίθ ,αυτού που αποκαλείς ικανοποιητική επιτυχία ,αναλογίσου:

Πόσοι είναι αυτοί που δεν έχουν καν ακουστά το όνομά σου.
Πόσοι θα το ξεχάσουν αμέσως μετά, και πόσοι από αυτούς που σήμερα ίσως σε παινεύουν, σύντομα χωρίς κανένα σοβαρό λόγο θα σε κακολογήσουν.

Και πως η υστεροφημία κι η δόξα κι όλα τα άλλα είναι τελικά επί της ουσίας ανάξια λόγου.

Απραξία μπροστά σε ο τι προκαλείται από εξωτερικά αίτια.

Και η δικαιοσύνη σε όσα συμβαίνουν και αιτία είσαι εσύ.
Δηλαδή, παρόρμηση και δράση που καταλήγουν στο κοινωνικό

καλό,όπως σου το υπαγορεύουν οι αρχές του φυσικού δικαίου.

31. Όλα εκείνα στα οποία εύχεσαι με τον καιρό να τα φτάσεις και να τα κατακτήσεις, μπορείς από τώρα κιόλας να τα αποκτήσεις,αρκεί να σταματήσεις να τα αρνήσαι στον εαυτό σου. Στη πραγματικότητα πρέπει να αδιαφορήσεις και να αφήσεις πίσω σου τα περασμένα.

Να εμπιστευτείς και να κάνεις σχέδια με τα μελλούμενα βασιζόμενος στις προσωπικές σου δεξιότητες και μόνο σ' αυτές. Απλά να κατευθύνεις το παρόν και το μέλλον σου στο νέο μονοπάτι ανάδειξης και ατομικής δικαίωσης που σου πρέπει και αξίζεις.

32. Υπομονετική αναγνώστη .

Υπήρξες τυχερός ως πολίτης στην ιστορικά ένδοξη ετούτη πόλη. Στην πραγματικότητα δεν είναι σημαντική η διαφορά, αν ήταν για πέντε ή πενήντα χρόνια ή για ολόκληρη την μέχρι τώρα ζωή σου. Οι συνθήκες ήταν οι ίδιες , ίσχυαν στο μέτρο του εφικτού,για όλους. Πού το φοβερό λοιπόν,αν από την πόλη ετούτη δεν σε διώχνει μια άτυχη εξέλιξη, ένας άδικος συνδυασμός γεγονότων, αλλά η φύση που σε έφερε εδώ.

Είναι σαν να απολύει έναν τραγικό -κωμικό ηθοποιό ο θεατρώνης που τον προσέλαβε.

“ Ναι , αλλά δεν έπαιξα και τα πέντε μέρη ,μα μόνο στα τρία” διαμαρτύρεται.

“Καλά λες

Όμως στη ζωή, τα τρία μέρη είναι όλο και όλο το δράμα”

Όσο για το πότε ολοκληρώνεται,αυτό το καθορίζει ο αίτιος της σύνθεσης και τώρα της διάλυσης.

Εσύ δεν είσαι αίτιος για κανένα από τα δύο.

Αποχώρησε λοιπόν με καλοσυνάτο τρόπο ,γιατί καλοσυνάτος είναι κι αυτός που σε απολύει.-

ΜΗ ΦΟΒΗΘΕΙΤΕ ΝΑ ΦΟΒΑΣΤΕ ΤΟΝ ΦΟΒΟ

Όπως ήδη είναι γνωστόν , ο φόβος αποτελεί σήμα του οργανισμού μας ,μια σωματική υπόδειξη ώστε να πάρουμε τα μέτρα μας ενόψει μιας πιθανής απειλής.

Το στρες στις μέρες μας συγκαταλέγεται στους μεγαλύτερους εχθρούς της υγείας και είναι ο κυριότερος παράγων που μας επηρεάζει στο να λαμβάνουμε αποφάσεις και να βγάζουμε εξωπραγματικά συμπεράσματα, με οδυνηρές στην συνέχεια συνέπειες. Η σύντομη ενόητα που ακολουθεί πραγματεύεται κυρίως τους φόβους. Τους φόβους εκείνους που γίνονται τόσο έντονοι, ώστε πολλές φορές ακυρώνουν τα σχέδια της ζωής μας ή μας παρασύρουν σε τόσο καταστρεπτικά λανθασμένες αποφάσεις που αργότερα είναι αδύνατον να εξηγήσουμε με την λογική.

Ταυτόχρονα όμως πραγματεύεται τις ελπίδες και τις δυνατότητες για να αποδράσουμε από τον λαβύρινθο των φόβων ,ώστε να διεκδικήσουμε τους ρόλους στην ζωή που μας αξίζουν και δικαιούμαστε. Οι φόβοι που περιορίζουν την ζωή μας σε μεγάλο βαθμό,μπορούν να εξελιχθούν σε αγχώδεις καταστάσεις.

Αισθανόμαστε πάντα πανικό,φόβο,άγχος ή ανησυχία, όταν νοιώθουμε, ότι απειλούμαστε . Από αυτήν την άποψη, το αίσθημα του φόβου είναι χρήσιμο και συχνά ζωτικής σημασίας λειτουργίας του σώματος. Λιγότερο έντονοι φόβοι ή υποψίες και μη δομημένες αμφιβολίες , δηλαδή μεταλλαγμένες μορφές ήπιου φόβου δημιουργούν ανυπέρβλητα εμπόδια στην λήψη δημιουργικών αποφάσεων .

Όταν ο φόβος επηρεάζει την συμπεριφορά και μας "αρρωσταίνει" είναι ένδειξη,ότι οι επιβαρύνσεις στη ζωή μας έχουν υπερβεί τα ατομικά όρια αντοχής. Η υπεραπασχόληση και το άγχος είναι το δύσκολο διαχειρίσιμο δίδυμο της καθημερινότητας. Ολοένα και περισσότεροι πολίτες, από τον απλό αγρότη ,τον αστικό εργάτη και τον κορυφαίο διευθύνοντα σύμβουλο μιας πολυεθνικής υποφέρουν από εργασιακό άγχος.

Πρόσφατα αποτελέσματα ερευνών δείχνουν πως η απειλή , ότι η θέση εργασίας που κατέχουν είναι επισφαλής αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα που προκαλεί τα προβλήματα υγείας ,τις απουσίες από την εργασία και τις πρόωρες παραιτήσεις . Με την ανασφάλεια που επικρατεί στον τομέα της απασχόλησης,την απειλή της οικονομικής τρομοκρατίας, τη βία στα σχολεία,τις σεξουαλικές παρενοχλήσεις και τις πανδημίες, δεν μπορούμε να ελπίζουμε ότι οι εξ αιτίας του φόβου προκαλούμενες αγχώδεις διαταραχές θα σταματήσουν να αποτελούν φαινόμενο με διαστάσεις επιδημίας. Έχει λοιπόν ,όλο και πιο μεγάλη σημασία να αναγνωρίζουμε εγκαίρως αν οι δικοί μας φόβοι είναι " φυσιολογικοί" ή αν πρόκειται για σοβαρότερη περίπτωση, ώστε να προλαμβάνουμε μόνοι μας την επιδείνωση της κατάστασης και να μειώνουμε το άγχος. Ο "φόβος" είναι ένας πολύ γενικός όρος για τόσο μεγάλο εύρος συναισθημάτων ,σκέψεων και σωματικών καταστάσεων. Κατά την γνώμη των ειδικών υφίσταται σαφής διάκριση μεταξύ του άγχους και του φόβου. Το "άγχος" περιγράφει την καθαρά συναισθηματική αναστάτωση, ενώ ο "φόβος" περιλαμβάνει και τις υποθέσεις που κάνει το άτομο για τις αιτίες του άγχους του, καθώς και τους τρόπους με τους οποίους επιλέγει να το αντιμετωπίσει.

Ο "κίνδυνος " είναι ένας όρος εξίσου γενικός, όπως και ο φόβος. Για τον προσεκτικό ενεργό πολίτη ,ο "κίνδυνος" δηλώνει μία ασαφή γενική διαίσθηση , όπου φοβόμαστε, ότι θα πάθουμε κάποιο κακό.

Η **νοημοσύνη του σώματος** είναι το κρυφό απόλυτο όπλο της ανθρώπινης φύσης, ελεγχόμενο από εσωτερικούς μηχανισμούς οι οποίοι λειτουργούν ανεξάρτητα από την βούλησή μας. Στη σύγχρονη κοινωνία η αντίδραση ετοιμότητας με υπερβολές ,σε περιπτώσεις κινδύνου περισσότερο βλάπτουν παρά ωφελούν . Αυτό το γνωρίζει ο καθένας από την προσωπική του πείρα. Οι περισσότερες σωματικές αντιδράσεις ,όταν νιώθουμε φόβο ενεργοποιούνται αυτόματα.

Οι ειδικοί έχουν καταλήξει ότι "δύο ψυχές φωλιάζουν στο στήθος μας και όχι μόνον εκεί. Το αυτόνομο νευρικό σύστημα ρυθμίζει τις λειτουργίες των εσωτερικών οργάνων και αποτελείται από δύο υποσυστήματα:

1. Το *Διεγερτικό Συμπαθητικό* .

2. Το *Ανασταλτικό*

(*χαλαρωτικό*)*Παρασυμπαθητικό*. Δεν νοείται φόβος χωρίς σωματική διέγερση.

Μπορεί όμως να υπάρχει σωματική διέγερση χωρίς φόβο. Το συμπαθητικό σύστημα ρυθμίζει τις σωματικές λειτουργίες κατά την διάρκεια της αντίδρασης ετοιμότητας και δεν είναι υπεύθυνο μόνο για την αντίδραση έκτακτης ανάγκης . Η δραστηριότητα του συμπαθητικού δεν αυξάνεται μόνο όταν νοιώθουμε φόβο ή καταβάλλουμε δύσκολη σωματική εργασία, άλλα και σε όλες τις συγκινησιακές μη ελεγχόμενες αντιδράσεις που σχετίζονται με την συναισθηματική διέγερση .

**Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΨΕΥΔΟΛΟΓΙΑΣ
(Αναγνώριση & Αντιμετώπιση)**

Mundus vuly decipi, ergo decipiatur .

Ο κόσμος θέλει να εξαπατάται, λοιπόν ας εξαπατάται.

Με την τοποθέτηση αυτοί οι Ρωμαίοι Συγκλητικοί προσέφεραν ηθική και κοινωνική κάλυψη στις μεταξύ τους "γκρίζες συναλλαγές"

Το ερώτημα στην πραγματικότητα είναι ακαδημαϊκού τύπου.

Πρέπει να εξαπατάς τους ανθρώπους ,(για το καλό τους!)

Η τέχνη της κοινωνικής και επιχειρηματικής ψευδολογίας είναι στην πραγματικότητα η τεχνική να υποβάλλεις στους συνανθρώπους *σωτήρια ψεύδη για κάποιο καλό σκοπό!(δικό του?)*

Τεχνική λεπτή που διέπεται από περίτεχνους κανόνες, σοφών υπολογισμών.

Ενδεικτικά :

- * Να προνοείς ώστε τα ψέματα[αναλήθειες] να μην υπόκεινται σε κανενός είδους επαλήθευση.
- * Να μην υπερβαίνεις ποτέ και για κανέναν λόγο τα αποδεκτά όρια της *αληθοφάνειας*.
- * Να ποικίλλεται η ψευδολογία επ' άπειρον
- * Να τελειοποιείται η παραγωγή αληθοφανών κοινωνικών & επιχειρηματικών ψευδολογιών οργανώνοντας ουτοπικά αφηγήματα συνδεόμενα μεταξύ τους.

Αυτό είναι το κλασικό χρυσό τρίγωνο του ψεύδους που λειτουργεί ως καταλύτης της πραγματικότητας.

- Για κάποιον ανεξήγητο λόγο το ψέμα (μη αλήθεια) του σήμερα μοιάζει με το ψέμα του χθες και του μακρινού προχθές. Η τέχνη της επιχειρηματικής -κοινωνικής ψευδολογίας παρέχει ρυθμιστική συμβολή στις εμπορικές και νέες οικονομικές τάσεις της εποχής μας .
- Η αγορά ως ενεργός οικονομική μάζα είναι εύπιστη,λέει πολύ εύκολα ψέματα, αυταπατάται και η μη αλήθεια είναι το φυσικό στοιχείο της, είναι το οξυγόνο που την διατηρεί ζωντανή.
 - Απαιτείται μεγαλύτερη τέχνη για να πείσεις τα μέλη της ενεργού επιχειρηματικής κοινότητας να δεχθούν την ανέγγιχτη αλήθεια ,παρά να τους οδηγήσεις σε ένα ευχάριστο ουτοπικό ψέμα.
- Ποιος έχει το δικαίωμα να *επινοεί* για την κοινότητα σωτήρια ψεύδη ?
- Μονοπώλιο της μη αλήθειας ,από τους ισχυρούς **ναι**, αλλά και ταυτόχρονες δημοκρατικές διαδικασίες συμμετοχής στην **μη αλήθεια** από μέρους του μεγάλου πελατειακού κοινού. Αποξενωμένος από την αλήθεια ο ευρύς επιχειρηματικός κύκλος διατηρεί , ανταποδοτικά , απαραβίαστο το δικαίωμα στην δική του *μη αλήθεια*.
- Τα **μονοπώλια** προσπαθούν αενάως να περάσουν τις όποιες μη αλήθειες τους.
- Οι ανταγωνιστές με την σειρά τους , όπως και οι χρήστες υπηρεσιών και προϊόντων διαδίδουν συκοφαντικούς ψιθύρους για να απαλλαγούν από την ασφυξία που συνοδεύει την επικράτηση των μονοπωλίων.

- Οι παραχαράξεις την αλήθειας διακρίνονται σε τρία βασικά είδη : Το **συκοφαντικό** ψέμα, που μειώνει την πραγματική αξία ενός προϊόντος ή το εύρος της δημόσιας αποδοχής. Το **προσθετικό** ψέμα που αποδίδει περισσότερες αρετές και αξίες από ότι υφίστανται στην πραγματικότητα και τρίτο : Το **διαβιβαστικό** ψέμα δια του οποίου μεταβιβάζει την ευθύνη μιας πράξης, μιας απόφασης από ένα πρόσωπο ή οργανισμό σε άλλο ανύπαρκτο ή τελείως ανεύθυνο. Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις είναι απαραίτητο να λειτουργεί ο χρυσός κανόνας της **αληθοφάνειας**. Η τέχνη της επιχειρηματικής δυσφήμισης δεν επιδέχεται υπερβολές πέρα από τους κανόνες της αληθοφάνειας. Η Τέχνη της ψευδολογίας διέπεται και αναπτύσσεται εντός των πλαισίων της μέσης οδού, που επιβάλλουν τεχνικές εξαιρετικά λεπτών συνδυασμών. Ανάλογα με το μέγεθος και την σημαντικότητα του επιδιωκόμενου σκοπού είναι δεσμευτικό να επιλέγεται η πρέπουσα ,κατά περίπτωση αναλογία **μη αλήθειας** και **ανέγγιχτης αλήθειας**. Είναι επιβεβλημένο για λόγους μελλοντικής ασφάλειας να αποφεύγονται οι βραχυπρόθεσμες προφητείες, διότι υπάρχει άμεσος κίνδυνος δημόσιας γελοιοποίησης εξ αιτίας πρόωρης απρόσμενης διάψευσης. Στη συνέχεια, όταν το τέχνασμα του επιδέξιου χειριστή ενεργοποιηθεί , ο δράστης εκλεπτύνει τα μέσα της υποκριτικής τέχνης αυτοδιαχειριζόμενος αυτήν την ίδια την αλήθεια για να ολοκληρώσει την εξαπάτηση. Η επιτηδειότητά του συνίσταται στο να διαθέτει πολλά τεχνάσματα και στην ικανότητα να κινείται με άνεση και πειθώ από τη **υποκρισία στην αθωότητα**. Οι όποιες αποτυχίες όταν σπάνια συμβαίνουν οφείλονται κυρίως στην οίηση και την αλαζονεία των χειριστών.

- Η αναλήθεια πρέπει να είναι υπολογισμένη ,ζυγισμένη, διυλισμένη και συμμετρική.

Για την αποδοχή ουτοπιών μεγάλων βεληνεκούς οι επιτελείς συνθέτουν ομάδα "αφελών" έτοιμων να επαναλαμβάνουν, να διαδίδουν και να διασπείρουν όσο το δυνατόν περισσότερο τις ψευδο πληροφορίες , που οι ενδιαφερόμενοι έχουν επινοήσει.

Η διαμεσολάβηση τρίτων αποβαίνει άκρως αποτελεσματική, δεδομένου ότι δεν υπάρχει πιο κατάλληλος για να προωθήσει την επιχειρηματική μη αλήθεια από εκείνο το άτομο που πιστεύει στην ορθότητα αυτού που ισχυρίζεται.

Λόγω της ταχείας εξέλιξης της ψηφιακής τεχνολογίας η επιχειρηματική και κοινωνική ψευδολογία εισήλθε στη φάση της μαζικής χρήσης.

Η επιχειρηματική μη αλήθεια σήμερα είναι κυρίως ηλεκτρονική.

Ο αιώνας του 5G ανήκει στην νέα τεχνολογική εποχή της επιχειρηματικής μη αλήθειας .

Η σκοπιμότητα στον χώρο της οικονομικής ψευδολογίας επιβάλλει να προχωρήσουμε στις απαραίτητες διευκρινίσεις προκειμένου να αξιολογηθούν σωστά οι επαγγελματικού τύπου αναλήθειες.

Είναι ακόμη ανάγκη να προχωρήσουμε στη διάκριση ανάμεσα στα ολοκληρωτικά οικονομικά και κοινωνικά ψέματα και στα πλουραλιστικά αφηγήματα.

Η δημοκρατικής δομής αναλήθειες είναι κατά βάση πλουραλιστικές. Δεν διεκδικούν την αποκλειστικότητα χρήσεως, αλλά συνυπάρχουν ανεκτικά με τις αντίπαλες αναλήθειες.

Συνοψίζοντας θέσεις ,απόψεις και αντιρρήσεις κορυφαίων διανοητών,στοχαστών λογίων και χαρισματικών αναλυτών, καταλήγουν στην ασφαλή πρόβλεψη ότι:

- Το επίπεδο στο οποίο έχει φθάσει η τέχνη [*επιστήμη?*] της ψευδολογίας γενικότερα. Πρόκειται για τέχνη ευγενή και χρήσιμη. Κατά την παρελθούσα εικοσαετία έχει εμπλουτιστεί ακόμη με καινοτόμες ανακαλύψεις, με αποτέλεσμα να κατακτήσει εκ νέου πρωταγωνιστικό ρόλο εγκαταλείποντας τον παραγκωνισμό και την απαξίωση, που είχε οδηγηθεί με την έναρξη της ψηφιακής επανάστασης. Έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον ο στοχασμός ενός διακριτού αριστοτέχνη της εποχής του διαφωτισμού για την *εικονοποίηση* της ανθρώπινης διάνοιας-ψυχής και τις ιδιότητες που την καθιστούν πρόσφορη να υιοθετεί και ικανή να παράγει αξιόπιστες αναλήθειες. Υποθέτει ότι η ψυχή-διάνοια έχει τα χαρακτηριστικά ενός καθρέφτη κατά το ήμισυ επιπέδου και κατά το υπόλοιπο κυλινδρικού. Τα πνεύματα του καλού δημιουργήσαν το επίπεδο μέρος και εν συνεχεία το πνεύμα του κακού ,ο δαίμονας, το υπόλοιπο, αυτό που έχει σχήμα κυλινδρικό. Η επίπεδη πλευρά αποδίδει την πραγματικότητα. Κυλινδρική, σύμφωνα με τους νόμους της αντανάκλασης, δεν μπορεί παρά να παρουσιάζει τα αληθινά πράγματα ως ψευδή και τα ψευδή ως αληθινά. Επειδή δε ο κύλινδρος είναι πολύ πιο μεγάλος και πλατύς, δέχεται και συγκεντρώνει πάνω στην επιφάνειά του μεγαλύτερη ποσότητα από οπτικές ακτίνες .

Η κλίση της ψυχής -διάνοιας προς την κακεντρέχεια είναι κατά τον στοχαστή,αποτέλεσμα της ίδιας της αγάπης ή της χαράς και μυστικής ικανοποίησης που δοκιμάζει το άτομο ,όταν συναναστρέφεται άτομα πιο μοχθηρά πιο δειλά , πιο αξιοκαταφρόνητα και πιο δυστυχή από τον ίδιο .

Η αιτία του πάθους που τον παρασύρει προς τον θαυμασμό πρέπει να αναζητηθεί στην αδράνεια της ψυχής-διάνοιας. Ενδεχομένως,να προέρχεται από τις τάσεις της διάνοιάς του να συγκινείται από καταστάσεις κοινές ή αγοραίες και να βρίσκει ανομολόγητες ευχαριστήσεις . Ολοκληρώνοντας αυτή την ανατρεπτική ενότητα πρέπει να μνημονευθεί ο λανθάνων κίνδυνος που συνοδεύει τη κάθε είδους ψευδολογία.

Οι διαχειριστές συστημάτων αναληθειών ,περισσότερο συχνά από ότι θα μπορούσε να φανταστεί κανείς, καθίστανται και οι ίδιοι θύματα των αριστοτεχνικά δομημένων ,από τους ίδιους ,αναληθειών. Το φαινόμενο πρέπει να αποδοθεί στον ζήλο, στην υπερβολή κατά την άσκηση τέχνης και τέλος στην μεγάλη ικανότητα πειθούς ,που ασκούν οι χειριστές στις μεταξύ τους συζητήσεις.

Πείθουν ο ένας τον άλλο, ότι αυτό για το οποίο αγωνίζονται να επιτύχουν πλάσαροντάς το ως αληθινό είναι πραγματικά αληθινό.

- *Ο Baltasar Gracia'n (*L' Homme de cour*) , δογματίσε :
Η πλέον εν χρήσει επιστημή είναι η τέχνη της υποκρισίας
 - Οι Ρωμαίοι πολύ νωρίτερα δίδασκαν:
Qui nescit dissimulare, nescit regnare.
'Όποιος δεν ξέρει να υποκρίνεται δεν ξέρει να κυβερνά.

Η ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΟΥ ΟΛΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΑΤΟΜΙΚΟΥ

Επικρατεί η γενική εντύπωση ,ότι ο σημερινός πολιτισμός μας προσφέρει την σπάνια *ευτυχία* να ζούμε υπό συνθήκες όπου οι δημοκρατικές αξίες αναδεικνύουν την ισότητα μεταξύ των ανθρώπων, υποστηρίζουν την συλλογική πάλη,υπεραμύνονται της συνεργασίας με τα άλλα μέλη της κοινωνίας ,απορρίπτουν την επιθετικότητα και απειλούν με κοινωνική απομόνωση τους εριστικούς και τους απειθάρχητους. Η αρμονία, η φιλαλληλία, η "αρετή" και άλλες σχετικές αξίες είναι τα σκαλοπάτια που πρέπει να ανέβει κάποιος για να φθάσει στο "ζενίθ" της απόλυτης προσωπικής οικονομικής και κοινωνικής θέσης εξουσίας. Η κοιλάδα της ειρήνης ,το φιλοσοφικό αυτό ουτοπικό νεφέλωμα σε εξωθεί στην επικίνδυνη τάση *να γράφεις επάνω στο νερό*, ελπίζοντας ότι θα κατακτήσεις [ή θα σου προσφέρουν ευγενικά] την θέση που "πιστεύεις ότι αξίζεις και ηθικά δικαιούσαι" .

Ο Ουίλλιαμ Σαίξπηρ έγραψε τον χειμώνα του 1595-96 την σχεδόν προφητική κοινωνική αλληγορία υπό μορφή ρομαντικής κωμωδίας *Όνειρο θερινής Νυκτός* , περιγράφοντας τις περιπέτειες (μόνον?)τεσσάρων νεαρών Αθηναίων και μιας ομάδας ερασιτεχνών ηθοποιών.

Το πρόβλημα για κάθε ενεργό πολίτη είναι, ότι ενώ έχει γαλουχηθεί και ηθικά προετοιμαστεί για ένα κόσμο αγγελικής ειρήνης, χωρίς την παραμικρή ενημέρωση και εξάσκηση βρίσκεται σε μια διαρκή εμπόλεμη κατάσταση που φέρει τον ψευδή ουτοπικό τίτλο " Αληθινός κόσμος" .

Τα θέατρα του πολέμου είναι πολλά και ίσο-κατανεμημένα σε ολόκληρο τον πλανήτη . Ο καθένας από τα πρώτα βήματα του δημόσιου βίου του μέχρι το **“μόρσιμον ήμαρ”** *Ιλιάδα 063* ,την προσδιορισμένη από την ειμαρμένη ημέρα του θανάτου, δίνει αδιάκοπες μάχες ,διαπροσωπικές και δημόσιες χωρίς να είναι κατάλληλα εξοπλισμένους. Ο κόσμος γίνεται συνεχώς ανταγωνιστικός και περίτεχνος. Οι νέοι κάθε εποχής που μπαίνουν στην “μάχη” είναι βιολογικά ανθεκτικότεροι , περισσότερο πληροφορημένοι και το πιο σημαντικό, είναι οι φυσικοί διάδοχοι των αντιπάλων προηγούμενης κοπής.

Η οικονομία,η πολιτική, η εργασία, η προσωπική ζωή, η κάθε πρωτοβουλία ,η κάθε διεκδίκηση , σε οδηγεί σε σύγκρουση με αντιπάλους. Μια ανοιχτή διαμάχη χωρίς κανόνες και αναγνωρίσιμους αντιπάλους είναι πρόβλημα με πολλές λανθασμένες λύσεις . Κάθε κατάσταση όμως που την χαρακτηρίζουμε ως πρόβλημα ,αυτόματα δεχόμαστε και την ύπαρξη μιας και μοναδικής λύσης .

Προβληματικές και ιδιαίτερα περίπλοκες είναι οι συγκρούσεις με εσωτερικούς αντιπάλους. Αυτούς που ξεκινούν μαζί σου συμμετέχουν στα κοινά όνειρα και προσδοκίες για το καλύτερο κοινό αύριο, ενώ στην πραγματικότητα σας θεωρούν ένα ακόμη σκαλοπάτι για την προσωπική τους εξέλιξη. Ευχάριστοι φιλικοί, υποστηρικτικοί ,έτοιμοι κάθε στιγμή να συμπαρασταθούννα *υποστούν* ανύπαρκτες για τα συμφέροντα τους “αυτοθυσίες” αποσπώντας στην αμέριστη εμπιστοσύνη σας.

Υπάρχει και άλλη σπάνια κατηγορία, για τον εντοπισμό της οποίας απαιτείται υψηλή επαγγελματική γνώση ,η οποία ατυχώς υπερβαίνει τους διδακτικούς στόχους αυτού του πονήματος.

Αριστοτέχνες του βελούδινου αποπροσανατολισμού, μάγοι της παθητικής ανατρεπτικής επιθετικότητας, δεξιότητες των ανεκπλήρωτων υποσχέσεων υποστήριξης και βοήθειας ,η οποία όμως ουδέποτε υλοποιείται ούτε παρέχεται. Μπορεί οι θεωρητικοί κοινωνιστές να προβάλλουν την λαμπερή εικόνα μιας ευγενικής ηθικής και φιλόανθρωπης πραγματικότητας ,αλλά τα ατομικά τραύματα του καθενός και οι εφιάλτες που έχουν δημιουργηθεί τείνουν να δικαιώσουν και τον προφήτη ΙΩΒ 7-1.

(από τα ιστορικά πρόσωπα των Ισραηλιτών ,βιβλική προσωπικότητα ,πρωταγωνιστής του ομώνυμου βιβλίου της Παλαιάς Διαθήκης που προβλέπει από το βάθος της ιστορίας ότι “ *Ο βίος του ανθρώπου όπου της γης θα είναι μόνιμη πολεμική εκστρατεία*”).

Οι κοινωνιολόγοι που εντρυφούν στην οικονομία των επιχειρήσεων και τις πολιτικές εμπλοκές που χαρακτηρίζουν την κατάκτηση, την διατήρηση ή την απώλεια της εξουσίας έχουν αποδείξει ότι: Η καθημερινότητα, οι επιτυχίες και οι αποτυχίες δείχνουν ξεκάθαρα το πόσο εύστοχα ή πόσο ανόητα χειριζόμαστε, κάθε φορά τις αναπόδραστες συγκρούσεις ,που αντιμετωπίζουμε μέρα με την ημέρα.

Γενικός στόχος αυτού του εγκολπίου επιθετικής θωράκισης των συμφερόντων του αναγνώστη είναι: Η αποδέσμευση της εσωτερικής του δυναμικής, ώστε σε συνδυασμό με την φυσική του ευφυΐα να κατακτήσει τον βαθμό επιτυχίας που δικαιούται, αλλά και να ,την μεγιστοποιήσει προς όφελός του ακυρώνοντας τις ανταγωνιστικές δεξιότητες των αντιπάλων . Άλλωστε τη κάθε νίκη,-πέρα από τις δικές μας δεξιότητες μας την προσφέρει η αδεξιότητα του αντιπάλου μας.

Η συγκινησιακή φόρτιση, η επιθετικότητα , η χειραγώγηση δια της πονηρίας, τα ατελέσφορα μακροπρόθεσμα προγράμματα οδηγούν με ακρίβεια στην απώλεια του επιδιωκόμενου αποτελέσματος.

Είναι στρατηγικό αξίωμα: Όσα δεν υπόκεινται στον συνειδητό ορθολογικό έλεγχο παρασύρουν στην απώλεια των στόχων.

Αν ως αναγνώστες -στρατηγιστές ενδιαφέρεστε να χτίσετε το εκτιμώμενο από την διαπροσωπική διπλωματία ειρηνικό προφίλ είναι αναγκαία δύο πράγματα: Να προγραμματίζετε πριν από την εμπλοκή ποιες από τις συγκρούσεις σας είναι αναπόφευκτες και κυρίως ποιες αντιπαραθέσεις με κάθε τρόπο οφείλετε να αποφύγετε.

Το δεύτερο σημαντικό είναι να ποντάρτε στις κοινωνικές οικονομικές και κυρίως ψυχολογικές αδυναμίες των ανταγωνιστών .

Αν έχετε την δεξιότητα να τον φέρετε στην κατάσταση, του " αμνού του θεού , φέροντος τας αμαρτίας του κόσμου" ,βεβαιώνοντας, ότι η πλάνη του είναι απαλλαγμένη από την ενοχή , ο ηττημένος αντίπαλος θα σας ευγνωμονεί.

Είναι βέβαιο ότι οι περισσότερες οικονομικού και κοινωνικού περιεχομένου αντεγκλήσεις δεν διεξάγονται ορθολογιστικά. Αυτή είναι από τις αιτίες που τα διάφορα κείμενα και οι πρακτικές οδηγίες εκφεύγουν μόνιμα από τον τακτικισμό του *ενός και του αποκλειστικού στόχου του ενός* .

Ο Πρώσος αρχιστράτηγος Φον Μόλτκε η επιδραστικότερη στρατηγική ευφυΐα της Αυστροουγγρικής αυτοκρατορίας ,υποστηρίζει στα συγγράμματα του ότι : Η στρατηγική είναι ένα πλέγμα πνευματικών και πραγματικών ενεργειών, όπως και η επιστημονική καινοτομία. Πρόκειται για εφαρμογές της ασφαλούς γνώσης στην καθημερινότητα.

Είναι επιτομή της ανάπτυξης και επεξεργασίας δομικών συλλογισμών υπό την επίδραση συνεχώς μεταβαλλομένων καταστάσεων. Είναι η λεπτεπίλεπτη τέχνη να υλοποιείς δαιδαλώδεις κινήσεις σε ελάχιστο χρόνο σε ανύπαρκτο χώρο επιτυγχάνοντας το μέγιστο των στόχων.

ΑΠΟΦΥΓΗ ΤΗΣ ΒΙΑΣ ΝΕΑ ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΜΕΘΟΔΟΣ

Για την προώθησή των θέσεών σου σε μια ειρηνική συμφωνία εναντίον της οποίας δεν έχουν υπάρξει εμφανείς αντιδράσεις, είναι επιβεβλημένο, παρά την παραπλανητική μετριοπάθεια να είσαι έτοιμος να συγκρουστείς σκληρά επικεντρωμένος στα προσδοκώμενα αποτελέσματα. Η αλήθεια αυτή είναι τόσο παλαιά όσο και η οργανωμένη ανθρώπινη κοινωνία: Όταν μάθεις να παραπλανάς μόνον τότε θα γευθείς την ηδονή της επιτυχίας.

Πρέπει να είσαι προετοιμασμένος να διεκδικήσεις χωρίς αναστολές - εκείνη την συγκεκριμένη στιγμή- γι' αυτό που επιθυμείς και επιδιώκεις.

Ακόμη πρέπει να καταλήγεις σε συμπεράσματα για την κατάσταση που έχεις δημιουργήσει όχι μέσα από τις ψευδαισθήσεις, τους ενθουσιασμούς και τις αναίτιες φοβίες που προέρχονται από τα αισθήματα, αλλά όπως είναι η γυμνή – έστω και αποκαρδιωτική ως εικόνα – πραγματικότητα.

Ενώ ο φόβος σε οδηγεί στην υπερτίμηση των προβλημάτων, ο θυμός και η ανυπομονησία σε παρασύρουν σε εσπευσμένες αντιδράσεις περιοριστικές των αρχικών επιλογών.

Στην καθημερινότητα οι περισσότεροι εφαρμόζουμε τακτικές μη στρατηγικές. Μπλεκόμαστε με τόση οργή στην αντιπαράθεση που χειριζόμαστε και το μόνο που σκεφτόμαστε, είναι να πάρουμε αμέσως εκείνο που θέλουμε. Νομίζεις μέσα στη φαντασία σου, ότι εφαρμόζεις δική σου έμπνευσης στρατηγική. Λάθος αυτό που συμβαίνει είναι ότι ανασύρεις από την "front memory" τακτικές στιγμιαίας έμπνευσεως (σου) οι οποίες στην πραγματικότητα είναι μνήμες ανεξέλεγκτης προέλευσης και ποιότητας.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΟ ΧΑΣΜΑ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΕ ΙΔΕΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΨΕΙΣ

Μέσα από την παγκόσμια κλασική λογοτεχνία εύκολα μπορεί κανείς να εντοπίσει σκέψεις και επιχειρήματα υπέρ της *γονιδιακής προέλευσης ,αχαλίνωτη τάση των πολιτών να συγκρούονται ,επάνω σε σημαντικά θέματα,και άλλοτε πάλι να συγκρούονται γι' αυτήν την ίδια την σύγκρουση.*

Ο Φίοντορ Ντοστογιέφσκι ο μεγάλος στοχαστικός αναλυτής της ανθρώπινης συμπεριφοράς κάτω από διαφορετικές συνθήκες (σε ελεύθερη απόδοση) αποφαινεται : Πολύ συχνά υπάρχει χάσμα ανάμεσα στις ιδέες και στις γνώσεις μας αφενός και στην πρακτική μας εμπειρία, αφετέρου. Απορροφούμε επουσιώδη γεγονότα και πληροφορίες που έχουν κατακτήσει τον μηχανισμό λήψεως αποφάσεων χωρίς να οδηγούν κάπου ουσιαστικά. Χωρίς την αντιπαράθεση ,σε όλη τη γκάμα της έντασης οι πολίτες περνούν στο στάδιο της ασυμπτωματικής Νιρβάνας. Η παντελής έλλειψη κινδύνων, η χαυνωτική άνεση της εύκολης οικονομικής ευμάρειας, μας αφαιρούν την δημιουργική ικανότητα σκέψεων ,αισθημάτων και εμπνεύσεων. Τις ευγενείς ιδέες που έχουμε δεν τις θέτουμε σε εφαρμογή . Τα πολλά πλούσια και σημαντικά βιώματα που ποτέ δεν αναλύουμε αρκετά, δεν γεννούν ιδέες και τα μαθήματα τους τα αγνοούμε.

Η τέχνη της νικηφόρου αντιπαράθεσης επιβάλλει συνεχή επαφή μεταξύ και των δύο μερών. Είναι πρακτική γνώση κορυφαίας μορφής.

Τα γεγονότα της ζωής δεν έχουν πρακτική αξία εάν δεν τα λαμβάνεις σοβαρά υπόψιν και οι ιδέες μαζί με τα ευφυολογήματα των συγγραμμάτων είναι ελάχιστα χρήσιμες αν δεν είναι εφαρμόσιμες στη ζωή του καθενός. Παρά ταύτα πρόκειται για ένα συναρπαστικό παιχνίδι που χρειάζεται εμμονική συγκέντρωση και αδιάλειπτη προσοχή. Το τίμημα βέβαια είναι πολύ υψηλό. Όσα γνωρίζει κανείς πρέπει να εφαρμοστούν στην πράξη, και η πράξη πρέπει να ωριμάσει για να γίνει γνώση. Με αυτόν τον τρόπο, η εμπλοκή, η αντιπαράθεση, η σύγκρουση καθίσταται μια δια βίου πρόκληση αλλά και πηγή συνεχούς ικανοποίησης υπερνικώντας τις δυστοπίες και προσφέροντας ικανοποιητικές λύσεις στον εαυτό σου αλλά και στο περιβάλλον. Πριν ολοκληρωθεί αυτή η αισιόδοξη παρουσίαση της πραγματικότητας οφείλω να υπενθυμίσω και την *άλλη πλευρά του ίδιου νομίσματος*: Προφυλαχθείτε από τους κινδύνους της καλοήθους αφέλειας: Ναι, θα υπάρξουν άνθρωποι που θα σας, φράζουν τον δρόμο της επιτυχίας, που αντιπροσωπεύουν ο,τι απεχθάνεσαι περισσότερο, άτομα στα οποία πρέπει να αντισταθείς και τα οποία αποτελούν πηγή ενέργειας.

Πάντοτε όμως θα υπάρχουν μερικοί αντίπαλοι, ανταγωνιστές ή εχθροί, με τους οποίους δεν μπορεί να υπάρξει συμβιβασμός, δεν υπάρχει χώρος για να λειτουργήσει η *μέση λύση*. Τότε κάνετε αυτό που αν ήδη δεν το ξέρετε φροντίστε να το μάθατε, είναι πολύ απλό:

“Κακό σκυλί, κοντό λουρί”

Η επιχειρηματική σκέψη, η ορθή εκτίμηση των δυνατοτήτων για την οικονομική ανάδειξη των Δήμων, αποτελούν την βάση λήψεως αποφάσεων κάθε στελέχους της αυτοδιοίκησης .

Συγχρόνως ως ανώτατη επιχειρηματική δεξιότητα, κρίνεται η ευστοχία με την οποία αναγνωρίζει κανείς όχι μόνο το μέγεθος του προσωρινού κέρδους αλλά και ποίος είναι ευκαιριακά "φίλος " ή πιθανός αντίπαλος της δημοτικής αρχής που υπηρετείς.

ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΩΣ ΜΝΗΜΗ ΕΙΝΑΙ ΑΙΤΙΑ ΗΤΤΑΣ

Είναι εσωτερική ανάγκη επιβίωσης να μάχεσαι συνεχώς και ενσυνείδητα ενάντια στο παρελθόν και να πιέζεις τον εαυτό σου να αντιδρά για να λειτουργήσει σύμφωνα με τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του παρόντος. Εκείνο που σε μόνιμη βάση μας λυγίζει και προκαλεί κύματα δυστυχίας είναι οι αναφορές στο παρελθόν, με τη μορφή άστοχων δεσμεύσεων και την ακατανόητη εμμονή σε τεντωμένες, λανθασμένες και αναποτελεσματικές συνταγές.

Κύρια αιτία της αυτόπαραπλάνησης είναι η ενεργοποίηση της μνήμης ένδοξων θριάμβων και αποτυχιών του παρελθόντος. Απέφευγε την επανάληψη, της ίδιας ξεπερασμένης μεθόδου, έστω και αν κάποτε υπήρξε αποτελεσματική. Τίποτε δεν είναι πιο ξεπερασμένο από έναν μεγάλο θρίαμβο που θα προσπαθήσεις να τον επαναλάβεις. Τις περισσότερες φορές είναι σωτήρια η ανάγκη να πιέζεις τον εαυτό σου να επιλέξει νέες κατευθύνσεις, παρά το γεγονός ότι μπορεί να περιλαμβάνουν κινδύνους. Το πλέον πιθανό είναι ότι με αυτό τον τρόπο θα στερηθείτε την επικίνδυνη άνεση κινήσεων που συνοδεύουν τις επαναλήψεις. Εκμεταλλευθείτε τα προνόμια που σας προσφέρονται με τον αιφνιδιασμό και τον πανικό του αντιπάλου. Η αντίπαλη ομάδα χάνει το προνόμιο να προβλέψει την επόμενη κίνηση για να οργανώσει την άμυνα της. Αυτό το σημείο υπεροχής, αν οργανωθεί ψύχραιμα, αυτόματα τα προβλήματα της αντιπαράθεσης μεταφέρονται στο μυαλό του ανταγωνιστή. Από την δική σου πλευρά πρέπει χωρίς διακοπή να διατηρείς καθεστώς ρευστότητας με απρόσμενα ευέλικτες καινοτομίες.

Στο σημείο όμως αυτό του αφηγήματος υπάρχει σημαντική λειτουργική ανάγκη να αναφερθεί ο άμεσος κίνδυνος εθισμού ,ή ακριβέστερα του "*πάθους της νίκης*"-της οποιασδήποτε, ανεξαρτήτως κόστους "νίκης" συμπεριλαμβανομένης μέχρι και της ιστορικής εκδοχής "Πύρρειος Νίκη".

Έστω και αν δεν γίνεται αντιληπτό από την αρχή, ότι πρόκειται για παθολογικής υφής *εμμονη ,η επιθυμία της επιβολής.*

Στην ίδια κατηγορία των εμμονών κατατάσσεται η απόφαση ότι πρέπει να χρησιμοποιείς, όταν ενεργοποιείς μια αντιπαράθεση, όλα όσα έχεις διδαχθεί εμπειρικά από προηγούμενες εμπλοκές.

Προβλήματα δημιουργεί η προσήλωση , το "κόλλημα" ,σε ένα και μόνο θέμα στην διάρκεια των πριν από την αντιπαράθεση σχεδιασμών. Όλες αυτές οι εμμονές εννέα στις δέκα φορές δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα. Βρίσκονται μόνο στο μυαλό.

Για να μπουν οι μηχανισμοί σκέψης σε τάξη ασφαλούς λειτουργίας πρέπει να απαλειφθούν *εντελώς* οι μνήμες του παρελθόντος, αν είναι , δυσάρεστες. Σβήστε τα αρνητικά από το ενεργητικό σας, βάλτε τα στο "προσωπικό σας αρχείο" για την εποχή της απόσυρσης, όταν θα αναφέρεστε στα επιτεύγματα σας στον δημόσιο βίο. Θα σας εξασφαλίζουν ευχάριστη αναζωογονητική *συντροφιά* .

ΟΙ ΣΤΙΓΜΙΑΙΕΣ ΠΑΡΟΡΜΗΣΕΙΣ ΔΙΑΤΑΡΑΣΣΟΥΝ ΤΗΝ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Η βασική προϋπόθεση για την επίτευξη της επιθυμητής κατάληξης κάθε εμπλοκής σε αντιπαράθεση είναι: Να αντιστέκεται ο εμπλεκόμενος ενεργητικά στην παρόρμηση της στιγμής, η οποία συνήθως καλύπτεται από τον μανδύα της " Νέας Λογικής".

Η διατήρηση της αποφασιστικότητας υποστηριζόμενη από την βεβαιότητα και ενισχυμένη από την ήπια μαχητικότητα οδηγούν στο επιθυμητό προσδοκώμενο.

Ανάπτυξε την πολυπραγματική δεξιότητα του μυαλού εκθέτοντάς το σε αντιθέσεις. Αποσπάσου από την ένταση των χαοτικών στιγμών της αντιπαράθεσης και απέφυγε την εξαγωγή βεβιασμένων "φωτεινών συμπερασμάτων". Διατηρώντας καθαρό το μυαλό, ξεφεύγεις από τις επιρροές, τις εντάσεις και παραμένεις σταθερός στην πορεία σου.

Πρόσφερε στην *άλλη πλευρά*, ως δώρο στους ανταγωνιστές, το "προνόμιο" να χάσουν αυτοί την ψυχραιμία τους. Άλλωστε είναι γνωστό ότι περισσότερο υποφέρει κανείς από τις αρνητικές σκέψεις του παρά από την οδύνη της ήττας.

Οι αισθήσεις αφήνουν πιο ζωντανή ίχνη στην μνήμη παρά από την συστηματικά σκέψη... Αυτό ισχύει για τον πολίτη που ενώ έχει σχεδιάσει την εμπλοκή την ώρα που τη βλέπει να διεξάγεται, μπορεί να χάσει την εμπιστοσύνη του στην προηγούμενη κρίση του... Η κάθε εμπλοκή σε αντιπαράθεση, έχει την αρνητική δυναμική να μεταμορφώνει, παραμορφώνοντας τις πραγματικές παραμέτρους της σκηνής. Μόλις αυτή η παρεμβολή φύγει από τη μέση οι εξελίξεις θα επιβεβαιώσουν την ορθότητα των προηγούμενων πεποιθήσεων.

Αυτό είναι ένα από τα μεγάλα χάσματα μεταξύ σχεδιασμού και εκτέλεσης . Είναι *μελανός* κανόνας της αντιπαράθεσης :Μη σας καταλαμβάνει η απελπισία και βλέπετε μαύρα τα πράγματα.

Το πρώτο βήμα προς τα πίσω ,προκαλεί αρχικά δυσάρεστες εντυπώσεις. Το δεύτερο είναι επικίνδυνο για σας και απρόσμενο δώρο στον αντίπαλο- εκτός από τις περιπτώσεις που εφαρμόζετε επικοινωνιακό στρατηγισμό-.Το τρίτο όμως βήμα ,όπως και να έχει η κατάσταση ,είναι η αρχή του δυσάρεστου τέλους της προσπάθειας. Όσο λιγότερο προβλέψιμος είναι ο τρόπος που θα αντιδράσετε τόσο πιο αποτελεσματικός είναι ο αιφνιδιασμός που προκαλείτε.

ΑΣ ΧΑΘΟΥΝ ΟΙ ΝΙΚΕΣ ΝΑ ΚΕΡΔΙΘΕΙ Ο ΠΟΛΕΜΟΣ

Σε κάθε αντιδικία όλοι οι εμπλεκόμενοι προσπαθούν να εφαρμόσουν την δική τους στρατηγική. Κεντρικός στόχος είναι η κατάκτηση των πρωτοβουλιών -το *επάνω χέρι*- αποσκοπώντας στην εξυπηρέτηση των συμφερόντων τους ,σε βάρος των δικών σου. Οι καθημερινές συγκρούσεις ρουτίνας έχουν ως στόχο την απόσπαση της προσοχής από τον κύριο και μοναδικό στόχο: *Την τελική επιτυχία* .

Σε εμπλοκές μεγάλης δυναμικής έχει σημασία να λαμβάνεις υπόψη τις οικονομικές, πολιτικές επιπτώσεις, όπως επίσης και τις μακροπρόθεσμες επιπτώσεις των αποτελεσμάτων στον ευρύτερο προσωπικό κύκλο. Σε ευρείας κλίμακας αντιπαραθέσεις ,οπού στα αποτελέσματα επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους μεγάλα συμφέροντα ,οι επιφανειακές και οι αφανείς διεργασίες δεν συμπίπτουν. Η αφορμή αντιπαραθέσης των περισσοτέρων απόψεων έγκειται σε ιδεαλιστικές και σε μικρότερο βαθμό σε μηχανικές τάσεις. Τα άτομα που διακατέχονται από αυτής της μορφής ιδεοληψία χαρακτηρίζονται από "υποκειμενικότητα" και μονοδιάστατη εκτίμηση της κατάστασης.

Εμμένουν σε αναπόδεικτες αποκλειστικά υποκειμενικές ερμηνείες. Ανατρέχουν σε άσχετα με το θέμα γεγονότα του παρελθόντος και τα μεγαλοποιούν στρεβλώνοντας την πραγματικότητα .

Αποφύγετε κάθε τέτοια "συνεργασία"με αυτόκλητους -καλοπροαίρετους "συμβούλους" . Αποφασίστε μόνος σας το "ορθόν και το πρέπον" . Αλλώστε είναι γνωστό οτι στην τέχνη και στην αντιπαραθέση *ο ένας και μόνον αυτός αποφασίζει* " .

Αυτός , πάλι είναι ο μόνος που,στο τέλος εισπράττει τον έπαινο ή υφίσταται την απαξίωση.

Τα υπόλοιπα είναι εκ των υστέρων έργο των ιστορικών αναλυτών και των κριτικών τέχνης αντίστοιχο

ΕΠΙΜΕΤΡΟ

“ Αν υπάρχει μία και μόνη Αλήθεια.

Τότε είναι αυτή :

Η Αλήθεια -ακόμη και η “ανέγγιχτη”

είναι αντικείμενο

μόνιμων και

Δημιουργικών Αντιπαραθέσεων “

Η εργασία αυτή είναι προϊόν της εύστοχης πρόθεσης του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Τοπικής Αυτοδιοίκησης της διακριτής “Δεξαμενής Σκέψης των Δήμων”.

Στόχος να αναδειχτούν σε βάθος χρόνου οι γνώσεις και οι δεξιότητες των Αιρετών της Αυτοδιοίκησης Α' Βαθμού .

Οι νέες πρωτοβουλίες τις πολιτείας συντελούν στο να διαμορφωθεί ένα σύγχρονο και επιστημονικά τεκμηριωμένο πλαίσιο θέσεων και προτάσεων που αναδεικνύει τις δυνατότητες οικονομικής ανάπτυξης τόσο τον Δήμων όσο και των Δημοτών ,δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα στις πρακτικές εφαρμογές της επιχειρηματικής επικοινωνιακής -ψυχολογικής γνώσης.

Η αποτελεσματική προσέγγιση των νέων αναπτυξιακών δυνατοτήτων που προκύπτουν με οδήγησε στο να ασχοληθώ διεξοδικά ,μέσα από διαπροσωπικές στοχεύσεις με τα σύνθετα και σημαντικά προβλήματα της καθημερινής κοινωνικής-αλλά στην ουσία επιχειρηματικής διαπροσωπικής επικοινωνίας μεταξύ των στελεχών της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και των ενεργών δημοτών .

Επιγραμματικά αναφέρονται οι ακόλουθες ενότητες.

Η ενεργητική ακρόαση ή ο ελεγχόμενος διάλογος.

Οι δυστοπικές επικοινωνιακές δυσλειτουργίες.

Οι θετικοί και αρνητικοί ενισχυτές του επιχειρηματικού
διαλόγου.

Η ανακοίνωση απόψεων σε αντιπαραθέσεις
Η μη γλωσσική επικοινωνία

Τα διαλογικά διαλείμματα.

Οι συγκρούσεις -φιλονικίες-διαφορές ,διαφωνίες και η
αποτελεσματική αντιμετώπιση τους.

Μορφές επικοινωνίας.

Διεπικοινωνιακή ανάλυση και "παγίδες " της επιχειρηματικής
καθημερινότητας.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόοδος είναι η Κόρη της Απόφασης
Τίποτα στάσιμο δεν διαρκεί

Εργασία ΝΑΙ Εργασιομανία ΟΧΙ

Ρευστότητα

Μικρες αποφάσεις *μεγάλα Διαμάντια*

START UP

Αποφεύγετε να ενθουσιάζεστε & να αμφιβάλλετε

ΦΗΜΗ

Επικοινωνιακή Αφύπνιση

Πελάτες ή Κοινό

Λευκή Συγγνώμη

Εγωπάθεια ή Αυτοεκτίμηση

Δημιουργία νέων Ενόχων

ή Έμμεση Υποχώρηση

Ανατροφοδότηση

Αγνόησή πικρή επίγευση

Αδιαφορίας

Βελούδινη Κριτική

Απόψεις -Αντιπαραθέσεις

Ο Φόβος του Ανταγωνισμού

Συνθλίβει τα Οράματα

Η Αποδοχή των επαίνων
εκθέτει σε κατακρίσεις
Η Τέχνη του Ρήτορα &
η Δύναμη της Ρητορείας

Η ΡΗΤΟΡΙΚΗ
In business

Επιδεικτική Ρητορεία
Συγχώρεση ή Απόρριψη
Ευφάνταστος ή Ονειροπόλος

Η Δύναμη των Λέξεων
Συνεννόηση ή Ηθελημένη Σύγχυση
Πολυπραγμοσύνη & Προβλήματα

Meetings -Standing or Toxic

Παραγωγικότητα ΝΑΙ!

“Σταχανοβιτισμούς” ΟΧΙ πλέον

Οι Αποφάσεις είναι Προσωρινές

Την Κουλτούρα δεν την δημιουργείτε

Πάρτε Βαθιά Ανάσα.

Βάλτε όλους στην πρώτη γραμμή

Η Ταχύτητα διαφοροποιεί τα πάντα

Πώς να (μη)ζητήσετε συγγνώμη

Δυσάρεστα νέα

Οι καλύτεροι είναι παντού
Προσλάβετε manager του Ενός
Γράφουν καλά! Προσλαμβάνονται
Δουλεύουν Όλοι?
Ξεχάστε τις “ψηλές σπουδές”
Η άσχετη προϋπηρεσία
Βιογραφικά “ *Ευθυμογραφήματα*”
Δοκιμάστε μόνοι σας πρώτα
Προσπεράστε τις “ *φίρμες*”
Οι άγνωστοι των δεξιώσεων
Ο μύθος της “μαγικής” επιτυχίας
Δελτία τύπου “επιτομή της αδιαφορίας
Επιχειρηματική επικοινωνία το μυστικό της Σφίγγας
Εργαλεία επικοινωνίας
Κανόνες / Αρχές ενημέρωσης
& παραπλάνησης
Προσοχή μην αποξενωθείτε από το ακροατήριο
Οργανωμένη σκέψη -“Κερκόπορτα” νίκης
Μη φραστική επιχειρηματική επικοινωνία
Η ορθή ερμηνεία των αντιδράσεων
Το μέλλον & το κοινό κοιτάμε συνέχεια στα μάτια
Έτοιμοι για απίθανες -εχθρικές ερωτήσεις
Μονοπρόσωποι διάλογοι
Μη φοβηθείτε να φοβάστε τον φόβο σας

Η κατανόηση του όλου
για την διαχείριση του ατομικού
Αποφυγή της βίας εξασφαλίζει την επιτυχία
Προσοχή στο χάσμα ανάμεσα σε: *ιδέες και απόψεις*
Οι μνήμες είναι αιτίες ήττας.
Οι στιγμιαίες παρορμήσεις καταστρέφουν
την επιχειρηματική ισορροπία
Ας χαθούν οι νίκες
Να κερδηθεί ο πόλεμος .
Δράση ή αντίδραση?
Αλήθεια
Φιλαλήθεια
Πλάνη
Πιθανότητα
Ιδέες
Ιδεοκρατία
Ανταγωνισμός
Εκμετάλλευση
Ειρωνεία
Διαλεκτική
Αυταρχισμός
Ιδιοκτησία
Έ ξ ι ς

Επιθετικότητα
Ηθική
ΕΓΩ/ Εγωισμός
Αξιοπρέπεια
Αξία – Απαξία
Αποψη – Αυθεντία
Σκέψη (& Αφηρημένη)
Ουτοπία
Λάθος
Πεποίθηση
Παρρησία /ισηγορία
Κεφάλαιο
Ωφελιμισμός
Μεγαλοψυχία
Φυσικό δίκαιο – Αυτοδικία
Φιλία
Γνώση
Η γνώση των πολλών
Ελπίδα
Ενοχή
Χιούμορ
Ευθύνη
Δημιουργικότητα
Δικαιοσύνη

Δίκαιο
Ανθρωπισμός
Αυτονομία
Αιτία – Αρχή
Επιχειρήματα
Ο λόγος
Θάνατος
(εναλλακτικές μορφές)
Σημασία
Κατανόηση
Κατηγορηματική προσταγή
Ελευθερία βούλησης
Δικαιολόγηση

