

Κατά καιρούς γράφονται διάφορα, κάτι σαν μυστικές συνταγές για να επιτύχεις στο επαγγελματικό και οικείο περιβάλλον. Παρόλα αυτά, δε θα μιλήσουμε εδώ για επιτυχημένες μυστικές συνταγές αλλά για πράγματα που ίσως διευρύνουν τους ορίζοντές μας και μας κάνουν πιο ευέλικτους στην καθημερινότητά μας.

Οι ενδοεταιρικές σχέσεις μεταξύ των συναδέλφων, η σχέση με τον πελάτη, ακόμα και οι σχέσεις με τον κοινωνικό μας περίγυρο (φίλοι, οικογένεια, γνωστοί), θέλει η κάθε μία περίπτωση τη δική της αντιμετώπιση. Πώς όμως θα μάθουμε να το αντιμετωπίζουμε;

Ξεκινάμε από τα απλά:

Η διαλλακτικότητα είναι ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα που χρειαζόμαστε στην καθημερινότητά μας. Οι φιλόσοφοι στην εποχή των αρχαίων ελληνικών χρόνων, όπως και στην νεότερη ιστορία της φιλοσοφίας, χρησιμοποιούσαν την διαλλακτικότητα για να αποφύγουν καταστάσεις όπως αψιμαχίες και λεκτικές επιθέσεις από άλλους φιλοσόφους καθώς και να διδάξουν τους μαθητές τους. Ή ας σκεφτούμε την πολιτική κοινότητα, τον τρόπο που μιλάει και αντιμετωπίζει τις καταστάσεις και τα γεγονότα, την ετυμολογία που τη διακατέχει και χαρακτηρίζει. Επίσης ένα πολύ χαρακτηριστικό παράδειγμα το οποίο μπορούμε να αναφέρουμε είναι ο φιλόσοφος Σοπενχάουερ, συγγραφέας του βιβλίου «Η τέχνη του να έχεις πάντα δίκιο», το οποίο είχε σκοπό να διδάξει τον τρόπο με τον οποίο είτε αυτό που λες είναι σωστό ή το αντίθετο, να φαίνεται πάντα ότι εσύ είσαι ο κυρίαρχος του παιχνιδιού.

Αν δεν μπορείς να το καταλάβεις, διάβασέ το.

Έχουμε βρεθεί πολλές φορές στην άβολη θέση του να μην καταλαβαίνουμε αυτά που μας λένε οι συνομιλητές μας. Τα λόγια δεν είναι πάντα ξεκάθαρα. Η ανθρώπινη, όμως, φύση μας έχει μεριμνήσει και για αυτό. **Δεν είναι τυχαίο που η επικοινωνία του ανθρώπου απαρτίζεται από 7% λόγια και 93% μη λεκτική επικοινωνία**, συμπεριλαμβανομένου και του ποσοστού του εκάστοτε περιβάλλοντα χώρου που διαδραματίζεται η επικοινωνία. Η κατανόηση της γλώσσας του σώματος δεν είναι προνόμιο λίγων, διότι είναι κάτι το οποίο διδάσκεται και μαθαίνεται. Μπορούμε να βρούμε πολλά βιβλία πάνω σε αυτό τον τομέα αλλά σίγουρα δεν είναι κάτι το οποίο μπορούμε να μάθουμε με μια ανάγνωση. Ένας καλός τρόπος εξάσκησης είναι η παρατήρηση και παρακολούθηση των γύρω σας. Πηγαίνετε μια μέρα για καφέ εκεί που πηγαίνετε πάντα, αλλά αυτή τη φορά μόνος σας. Και παρακολουθήστε τα άτομα τα οποία έχετε δει πάλι και πάλι εκεί. Αυτό πρέπει να επαναληφθεί 2, 3 και 4 φορές για να μπει στο κλίμα και να καταλάβετε τα μηνύματα που περνάνε μεταξύ τους οι φίλοι, το αν συμφωνούν ή αν διαφωνούν, προσπαθήστε να ακούσετε τι λένε για να καταλάβετε λίγο πιο πολύ και να μπει στο κλίμα

Ας πούμε ότι βρισκόμαστε χρόνια πριν το internet.

Πριν ακόμα ο άνθρωπος εγκεφάλος εμπνευστεί και δημιουργήσει το internet, υπήρχε η αλληλογραφία, η χειρόγραφη επικοινωνία των ανθρώπων μέσω της οποίας εξέφραζαν σκέψεις και συναισθήματα. Σκεφτείτε εσείς που προλάβατε αυτό τον τρόπο επικοινωνίας πόσες φορές δεν λέγατε αυτό που αισθανόσασταν; **Έλεγαν πάντα την αλήθεια τα**

γράμματα που λαμβάνετε; Το μυστικό ερχόταν να διαλευκάνει η γραφολογία, η ψυχολογική ανάλυση της γραφής που ακόμα και σήμερα μπορεί να μας φανεί χρήσιμη διότι υπάρχουν ακόμη χειρόγραφες σημειώσεις και μηνύματα, τα λεγόμενα και ραβασάκια. Είναι κάτι το οποίο έχει περάσει η μορφή του, αν και χρησιμοποιείται ακόμα σε κάποιους, και σίγουρα το πιο ζωντανό παράδειγμα για να το αποδείξει είναι ότι διαβάζετε αυτό το άρθρο εδώ αυτή τη στιγμή. Φυσικά η γραφολογία ήταν, είναι και θα είναι ένα παιδί της μαμάς ψυχολογίας και κάτι το οποίο μέχρι να εξαφανιστούν τα μολύβια σίγουρα θα υπάρχει στο παρασκήνιο.

Και τώρα τι, πώς, πού και γιατί.

Αυτές τις απορίες θα μας τις λύσει το Marketing. Θα μου πείτε, τι δουλειά έχει μια λειτουργία μιας επιχείρησης με τον τρόπο που επικοινωνούμε με τους γύρω μας;

Η απάντηση είναι απλή αλλά και σύνθετη ταυτόχρονα. **Ο τρόπος που προβάλλουμε και που παρουσιάζουμε τον εαυτό μας είναι πολύ σημαντικός.** Ακριβώς με τον ίδιο τρόπο λειτουργεί το marketing σε μια επιχείρηση. Δουλειά του είναι να κατανοεί τι ζητάει η αγορά και να το προσφέρει σε αυτήν. Έτσι κι εμείς. **Ποιος από εμάς δεν έχει δυο διαφορετικά βιογραφικά;** Ακριβώς με τον ίδιο τρόπο κινούμαστε στην καθημερινότητά μας. Άρα, οι βασικές γνώσεις για το marketing μας βοηθάνε να προσαρμόζουμε τον εαυτό μας στον κόσμο γύρω μας. Μπαίνοντας στο πνεύμα του, θα κατανοήσουμε πως η κάθε λέξη, η κάθε κίνηση και το κάθε τι γύρω μας μπορεί να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ούτως ώστε να προβάλλουμε τα θετικά χαρακτηριστικά μας και της δεξιότητες που έχουμε στη φαρέτρα της πορείας μας προς την κορυφή.

Εν κατακλείδι, αυτό που ακόμα κι αν δεν σας βοηθήσει στην καριέρα σας, θα σας προσφέρει, το ελάχιστο, γνώση είναι τα ακόλουθα τέσσερα:

- **Η Φιλοσοφία**
- **Η Γλώσσα του σώματος**
- **Η Γραφολογία**
- **Το Marketing**

Όλοι γνωρίζουμε πως δεν πρέπει να υποτιμάμε τη γνώση, αλλά να την κυνηγάμε.