Για μία ευτυχισμένη και επιτυχημένη ζωή, χαμογέλα, αλλά και ρώτα

Γράφει ο
Βύρων Τομάζος
Μηχανολόγος,
Απόφοιτος Πολυτεχνείου Μονάχου
e-mail: btomazos@gmail.com

Στο προηγούμενο άρθρο μου, για τις ρίμες του Σαίξπηρ, έγραφα: «Υπάρχει μια φυσική και αλάνθαστη έκφραση που μπορεί όσο τίποτα άλλο στον κόσμο να σας φέρει κοντά στον άλλο, το ΧΑΜΟΓΕΛΟ» και «Το χαμόγελο είναι η φυσική κόλλα για κάθε ανθρώπινη σχέση». Πράγματι το χαμόγελο είναι η εικόνα της ζωής μας και με αυτό επιτυγχάνουμε πολλά πράγματα, συν τοις άλλοις, την ενίσχυση της αυτοπεποίθησής μας.

Ένα χαμόγελο δεν στοιχίζει τίποτα, κι όμως είναι πολύτιμο. Πλουτίζει εκείνον που το δέχεται, χωρίς να φτωχαίνει εκείνον που το δίνει. Δεν διαρκεί παρά μονάχα μια στιγμή, αλλά η ανάμνησή του είναι πολλές φορές αιώνια. Ένα χαμόγελο αναπαύει τον κουρασμένο, δίνει θάρρος στον απογοητευμένο, παρηγορεί τον λυπημένο, αναπτερώνει την αισιοδοξία και δημιουργεί την ευτυχία στο σπίτι. Κι όμως δεν δανείζεται, δεν κλέβεται, δεν αγοράζεται, δεν παίρνεται εκβιαστικά, γιατί είναι κάτι που έχει αξία όταν δίνεται. Κι αν καμιά φορά συναντήσετε κάποιον άνθρωπο που δεν σας χαρίσει το χαμόγελο που αξίζετε, φανείτε γενναιόδωροι κι ανώτεροι άνθρωποι και δώστε του εσείς το δικό σας, γιατί κανένας δεν το έχει τόση ανάγκη, όσο εκείνος που δεν μπορεί να το δώσει.

Μην εμπιστεύεσαι κάποιον, που δεν ξέρει να χαμογελάει.
Χαμογέλα, είναι ο πιο ανέξοδος τρόπος να βελτιώσεις την εμφάνισή σου !

Δείξε μου το χαμόγελό σου να σου πω πόσο θα ζήσεις.
Οι Κινέζοι λένε: «Εκείνος που δεν μπορεί να χαμογελάσει, δεν πρέπει ν' ανοίξει μαγαζί».

Κανείς δεν είναι τόσο πλούσιος, που να μην έχει ανάγκη ένα χαμόγελο και κανείς δεν είναι τόσο φτωχός, που να μην μπορεί να το δώσει.
Χαμογελώντας μέσα στις θλίψεις και τις δοκιμασίες σου, ανακαλύπτεις πως εξαφανίζονται.
Χαμογέλα, κάνει τους εχθρούς σου να ανησυχούν !

Αυτά και άλλα πολλά έχουν γραφεί κατά καιρούς για την ανεκτίμητη αξία του χαμόγελου.

Όμως,
Ποια κρυμμένη δεξιότητα συνδέει επιτυχημένους ανθρώπους σε όλα τα κοινωνικά στρώματα και τι τους βοηθά να παίρνουν καθοριστικές αποφάσεις, να εμπνέουν τη δημιουργικότητα, να αναπτύσσουν ισχυρούς δεσμούς με τους ανθρώπους; Η απάντηση είναι εκπληκτικά απλή. Ξέρουν να κάνουν τις σωστές ερωτήσεις, στις κατάλληλες στιγμές. Αυτά τα θέματα, το Smile is powerful και το Ask more έχουν προβληθεί πάρα πολύ τα τελευταία χρόνια, σε όλα τα συνέδρια και σε όλες τις εκπαιδευτικές αποστολές, για βελτίωση των συνθηκών ζωής, για προώθηση πωλήσεων κ.λπ. Έχουν αναδειχθεί σε ένα πολύ ενδιαφέρον κεφάλαιο γι' αυτό αποφάσισα και εγώ να ασχοληθώ.

Οι ερωτήσεις μάς βοηθούν να καταργήσουμε τα εμπόδια, να εντοπίσουμε λύσεις και να ανακαλύψουμε νέους τρόπους. Ωστόσο, οι περισσότεροι από εμάς απαντάμε περισσότερο απ' ό,τι ρωτάμε, μιλάμε δηλαδή περισσότερο απ' ό,τι ακούμε. Φανταστείτε πόσο πιο αποτελεσματικό θα ήταν αν αντιστρέφαμε την εξίσωση. Εγώ, που λέγεται ότι είμαι επικοινωνιακός, μιλάω περισσότερο απ' ό,τι ακούω. Συν τοις άλλοις όμως, και λόγω εμπειρίας και ηλικίας, σε κάθε σχεδόν θέμα που συζητείται, έχω πολλά να πω και αυτό με παρασύρει. Το να μην ακούω τους συνομιλητές μου είναι βέβαια μεγάλο μειονέκτημα, το γνωρίζω και προσπαθώ να βελτιωθώ. Συζητάω με ανθρώπους απ' όλα τα κοινωνικά στρώματα, γιατί πιστεύω ότι από τον κάθε άνθρωπο έχει κάτι κανείς να πάρει ή να μάθει και ο καθένας είναι ειδικός σε κάτι, όπως κι ο κορυφαίος ζωγράφος όλων των εποχών, ο Απελλής, στη γνωστή ιστορία με τον τσαγκάρη. Όπως διασώζει ο Πλίνιος ο Πρεσβύτερος στη «Φυσική Ιστορία», ο Απελλής ζωγράφιζε το πόδι μιας γυναίκας με ένα ωραίο σανδάλι που ηλέκτρισε τη ματιά του τσαγκάρη της γειτονιάς, και του είπε «Με (Σε ασύνδετο σχήμα) όλο τον σεβασμό που έχω απέναντί σας, το σανδάλι το έχετε σχεδιάσει λάθος». Παίρνει λοιπόν ο Απελλής το πινελάκι και φτιάχνει το σανδάλι. Μετά του λέει ο τσαγκάρης «και το πόδι παραπάνω» και ο Απελλής τού απαντάει το περίφημο «Sutor, ne ultra crepidam» δηλαδή «τσαγκάρη, όχι πέρα από το σανδάλι». Οι λόγιοι του 19ου αιώνα είχαν μεταφράσει αρχαιοελληνιστί: «Άχρι πεδίλων και μέχρι σφυρών, ω βέλτιστε. Ου γαρ θέμις σοι πέραν τούτων χωρεί», ή το γνωστό «μέχρις αστραγάλων, ω βέλτιστε».

Το ίδιο πρέπει να συμβαίνει και με μας. Να ακούμε βέβαια τον άλλον, αλλά να ακούμε αυτούς τους ανθρώπους που έχουν γνώση, που είναι ειδήμονες και να παίρνουμε τις αποφάσεις μας κρίνοντάς τις συγχρόνως. Οι άνθρωποι είμαστε από τη φύση μας περίεργοι. Αυτό είναι το DNA μας. Οι ερωτήσεις μας φανερώνουν: Ποιοι είμαστε, πού πηγαίνουμε, και πώς συνδεόμαστε μεταξύ μας. Να μάθουμε και να καθοδηγήσουμε γιατί οι αποτελεσματικές και καθοδηγητικές ερωτήσεις προσελκύουν τους άλλους να συμμετάσχουν, έτσι κι αλλιώς. Ζητώντας από τους ανθρώπους να λύσουν ένα πρόβλημα ή να βρουν μία καινούργια ιδέα, τους καθιστάς εκείνους υπεύθυνους και τους λες: «Είσαι έξυπνος, είσαι πολύτιμος, ξέρεις τι κάνεις. Τι θα κάνεις εσύ σχετικά με αυτό το πρόβλημα;». Σίγουρα σε όλους τους τομείς έχουν γραφεί και ακουστεί πολλά για το ask more. Το πιο ενδιαφέρον που άκουσα και διάβασα πρόσφατα, είναι το βιβλίο του Frank Senso, στο οποίο συγκεντρώνει και κατηγοριοποιεί τις ερωτήσεις στις οποίες θα αναφερθώ εν συντομία.

Η διαγνωστική ερώτηση Εντοπίζει ένα πρόβλημα και στη συνέχεια φτάνει στις ρίζες του. Ειδικά όταν αυτές οι ρίζες δεν είναι άμεσα εμφανείς. Οι διαγνωστικές ερωτήσεις συνδέουν το σύμπτωμα με την αιτία, ξεκινούν με τις ευρύτερες έννοιες, δηλαδή ποιο είναι το πρόβλημα, στη συνέχεια με τις πιο ειδικές και κατά συγκεκριμένο τρόπο περνάμε από το γενικό πλαίσιο για να προσδιορίσουμε τα σημαντικά.

Στρατηγικές ερωτήσεις Οι στρατηγικές ερωτήσεις ρωτούν για την ευρύτερη προοπτική και τους μακροπρόθεσμους στόχους, για τα μερίδια, τις ευκαιρίες του κόστους, τις συνέπειες και τις εναλλακτικές λύσεις, καθώς εστιάζεται στη μεγάλη εικόνα. Η στρατηγική εξ ορισμού είναι να παίρνεις πολύπλοκες αποφάσεις, ενίοτε με ρίσκο, με ουσιαστικές και μακροπρόθεσμες συνέπειες, όπως παίρνει ο στρατηγός σε μία μάχη.
Π.χ. ρωτάμε: **1**. έχουν αναληφθεί πλήρως και ειλικρινά οι κίνδυνοι και το κόστος ;
2. έχουν ληφθεί πλήρως υπόψη οι συνέπειες των ενεργειών μας ;
3. έχουμε ένα σαφή και εφικτό στόχο ;

Ερωτήσεις συμπάθειας Οι ερωτήσεις της ενσυναίσθησης ερευνούν πώς σκέφτονται οι άνθρωποι, τι φοβούνται και πώς αισθάνονται. Απευθύνονται προς όλους χωρίς διακρίσεις και πηγάζουν από γνήσιο ενδιαφέρον. Είναι σημαντικό αυτός που κάνει ερωτήσεις να βιώνει τα συναισθήματα του ανθρώπου που βρίσκεται απέναντί του «σαν να» ήταν δικά του, διατηρώντας ταυτόχρονα απόσταση από αυτά, να αφήνει τον συνομιλητή του να καθοδηγεί τη συζήτηση, να τον ακούει με προσοχή και να μην τον διακόπτει, προσφέροντας παράλληλα λεκτικές και μη λεκτικές ενδείξεις ότι τον παρακολουθεί - με μια κίνηση του κεφαλιού, ακόμη και με απόλυτη σιωπή. Με αυτόν τον τρόπο αναπτύσσεται αμοιβαίος σεβασμός, κατανόηση και εμπιστοσύνη, βασικά στοιχεία της επικοινωνίας. Οι ερωτήσεις συμπάθειας βοηθούν να συνδεθούμε με τους άλλους.

Ξεκινάμε και εδώ με μία γενική ερώτηση π.χ. «Πώς είσαι σήμερα;», διατηρούμε επαφή με τα μάτια και τη γλώσσα του σώματός μας. Παρεμπιπτόντως, σε όλες τις ερωτήσεις πρέπει να προσέχουμε τη γλώσσα του σώματός μας και με ποιο τρόπο ρωτάμε. Διότι αν η γλώσσα του σώματός μας δείχνει, ας πούμε, ενδιαφέρον και όχι αντιπαλότητα μπορούμε να κάνουμε οποιαδήποτε ερώτηση. Πρέπει επίσης να έχουμε υπόψη μας πόσο σεβασμό εμπνέουμε στον συνομιλητή μας, ποιοι είμαστε γι' αυτόν και βέβαια να μην επηρεαζόμαστε από την καλή ή την κακή διάθεση της στιγμής. Για αυτό, όπως προανέφερα, ρωτάμε: «Πώς είσαι σήμερα;» και διατηρούμε επαφή. Εν συνεχεία προσπαθούμε να διαπιστώσουμε πώς είναι οι συνομιλητές μας, αν φαίνονται χαλαροί, αν είναι ανήσυχοι, φοβισμένοι ή και αγχωμένοι με την ερώτηση που τους κάναμε. Τους λέμε «Τι σας απασχολεί σήμερα;», εν συνεχεία προσπαθούμε να συζητήσουμε προβλήματα και έτσι ερχόμαστε πιο κοντά και αποκτούμε εμπιστοσύνη και οικοδόμηση σχέσεων. Τα ερωτήματα γεφύρωσης αποσκοπούν στο να ενθαρρύνουν τους ανθρώπους να μιλήσουν, όταν δεν θέλουν. Συλλέγουν τις πληροφορίες, εντοπίζουν τις λεπτομέρειες και αξιολογούν την πρόθεση και την ικανότητα, π.χ. αν ο συνομιλητής μας έχει ένα σοβαρό πρόβλημα, του αναφέρουμε κάποιο παρόμοιο που είχαμε και αντιμετωπίσαμε και έτσι τον φέρνουμε πιο κοντά μας. Αυτό είναι η κορυφή της βαθμίδας επικοινωνίας για να εκπληρώσουμε τον σκοπό μας.

Ερωτήσεις αντιπαράθεσης Οι ερωτήσεις αντιπαράθεσης και λογοδοσίας θέτουν ερωτήματα στο τραπέζι και ζητούν απαντήσεις. Πρακτικά εκφράζουν ένα παράπονο, θέτουν στο προσκήνιο μία κατηγορία και ενισχύουν τους κανόνες της αποδεκτής συμπεριφοράς. Μάλιστα απαιτούν συχνά διακοπή και επανάληψη, ώστε να είναι όσο το δυνατόν πιο δύσκολο για τον αντίπαλο να αλλάξει θέμα, να αποφύγει την ερώτηση, ή να εξαντλήσει το χρονικό όριο. Πρέπει να έχουμε προετοιμαστεί και να είμαστε έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε στην πίεση της συνάντησης. Οι ερωτήσεις μας πρέπει να είναι τέτοιες ώστε να εκφράζουν συνοπτικά το πρόβλημα και την πρόκληση.

Ερωτήσεις ΝΑΙ και ΟΧΙ Είναι ένα χρήσιμο εργαλείο. «Άργησες χθες, σωστά;». «Κάλεσες όταν κατάλαβες ότι θα καθυστερήσεις;». «Σκέφτηκες τις συνέπειες της καθυστέρησής σου;».

Δημιουργική ερώτηση Η δημιουργική ερώτηση ζητά από τους ανθρώπους να κλείσουν τα μάτια και να φανταστούν. Δέχεται τρελές ιδέες, αποκλείει το προφανές και αναζητά εναλλακτικές λύσεις. Σκοπός μας είναι τη φανταστική πραγματικότητα να την κάνουμε πραγματική, μέσω των εναλλακτικών που προκύπτουν από τις φανταστικές μας ερωτήσεις. Προσπαθούμε να προσελκύσουμε τους ανθρώπους σε μία γνήσια συνομιλία για τους κοινούς στόχους και όσο μπορεί να βοηθήσει ο καθένας στο έργο μας. Είναι βοηθητικό να θέτουμε εξαρχής τις επιδιώξεις και τις προτεραιότητές μας.
Καθώς αναπτύσσονται δημιουργικές σχέσεις, ρωτήστε ερωτήσεις με το «πώς». Οι ερωτήσεις με το «πώς» ζητούν απαντήσεις με ιστορικό και ενθαρρύνουν τις αφηγήσεις. Ο ανθρώπινος εγκέφαλος συνδέεται με ιστορίες και είναι ο τρόπος που μαθαίνουμε και θυμόμαστε. Οι ερωτήσεις χωρίς επιτακτικά ερωτηματικά δείχνουν λιγότερο απειλητικές και ανακριτικές.

Ερωτήσεις αποστολής Πρέπει να μιλάμε λιγότερο και να ακούμε περισσότερο. Σχετικά με αυτό θα αναφερθώ σε ένα βιβλίο που διάβασα για τους στωικούς που έλεγαν: «Έχεις δύο αυτιά αλλά ένα στόμα. Άκου δύο φορές και μίλα μία».
Επίσης πρέπει να επαναλαμβάνουμε το θέμα της συζητήσεώς μας, γιατί οι άνθρωποι συνήθως ξεχνάνε αυτά που άκουσαν και θυμούνται αυτά που λένε. Γενικά οι ερωτήσεις πρέπει να παροτρύνουν τους ανθρώπους να απαντήσουν και να συμμετέχουν. Αυτό είναι επιτυχία.

Βασικές ερωτήσεις και εδώ «Ποιο είναι το πρόβλημα;», «Ποιες είναι οι στρατηγικές λύσεις του προβλήματος;», «Ποιος είναι ο στόχος;», «Πώς μπορούμε εμείς να παίξουμε κάποιο ρόλο στη λύση των προβλημάτων και στην επιτυχία των στόχων;». Η προσέγγιση για την κινητοποίηση των ανθρώπων και τον καθορισμό των ρόλων και των στόχων, μπορεί να εφαρμοστεί σχεδόν σε οποιοδήποτε επίπεδο, είτε προσπαθούμε να αλλάξουμε τον κόσμο είτε το χωριό που ζούμε.

Επιστημονικές ερωτήσεις
Οι επιστημονικές ερωτήσεις οδηγούν σε μία διαδικασία που γυρνά γύρω από τα δεδομένα, τον πειραματισμό και το υπό παρατήρηση γεγονός. Η πειθαρχία σε αυτή τη γραμμή αμφισβήτησης επιβάλλει βελτίωση της έρευνας και λήψη των καλύτερων αποφάσεων σε όλους τους τομείς. Χαρακτηρίζεται από την «αργή ερώτηση», αυτή που δεν προϋποθέτει άμεση απάντηση και σε προκαλεί να αγκαλιάσεις την αβεβαιότητα. Η «αργή ερώτηση» εξετάζεται με τον περίεργο φακό της επιστήμης.

Ερωτήσεις συνέντευξης Αυτές τις ερωτήσεις τις βρίσκω πολύ πιο ενδιαφέρουσες, ειδικά τώρα στην εποχή της κρίσης που πολύς κόσμος ψάχνει δουλειά. Και επειδή, όπως έχω αναφέρει και στο παρελθόν, κάνω διαχρονικά αυτές τις συνεντεύξεις, θα ήθελα να πω ορισμένα πράγματα ειδικά για τους νέους, τι πρέπει να προσέχουν όταν πάνε για συνεντεύξεις.

Επειδή οι συνεντεύξεις παίζουν καθοριστικό ρόλο στη ζωή μας, αφορούν τη δουλειά μας, πρέπει να δίνουμε μεγάλη προσοχή και να μην το κάνουμε ποτέ πρόχειρα. Όταν πάμε για συνέντευξη, καταρχήν, πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι, να γνωρίζουμε όσα περισσότερα μπορούμε για την εταιρεία που πάμε να δουλέψουμε, να γνωρίζουμε δηλαδή πού ανήκει, ποιοι είναι οι διευθυντές, ποιος είναι ο τζίρος της, σε ποιον κλάδο ανήκει, τι προϊόντα έχει κ.ά. Ό,τι γνωρίζουμε για την εταιρεία μπορεί κάποια στιγμή να το αναφέρουμε και να εντυπωσιάσουμε τους ανθρώπους που θα αποφασίσουν την πρόσληψή μας. Αν η εταιρεία ασχολείται π.χ. με τη ναυτιλία, πρέπει να ρίξουμε μια ματιά για να δούμε ποιοι είναι οι πυλώνες και τα βασικά που πρέπει να ξέρουμε για τη ναυτιλία. Όλα αυτά πρέπει να τα έχουμε υπόψη μας όταν πάμε σε μία συνέντευξη και το πιο σπουδαίο πράγμα είναι να είμαστε αυθεντικοί, ο εαυτός μας και να μη φοβόμαστε να τον δείξουμε. Έχει σημασία να είμαστε ειλικρινείς σε μία συνέντευξη, μετράει πάρα πολύ η ειλικρίνεια.

Πρέπει να έχουμε σε ηλεκτρονική μορφή μία λίστα ερωτήσεων που πιθανώς να κάνουμε για την εταιρεία, αλλά πρέπει να έχουμε και μία λίστα απαντήσεων σε ερωτήσεις που θα μας κάνουν αυτοί. Στις περισσότερες συνεντεύξεις θα σε ρωτήσουν «Γιατί σε ενδιαφέρει αυτή η θέση;», «Τι νομίζεις ότι μπορείς να κάνεις για εμάς;», «Τι σε κάνει να είσαι ο κατάλληλος και μοναδικός για αυτή τη θέση;», «Γιατί πρέπει να σε προσλάβουμε;», «Γιατί έφυγες από την άλλη εταιρεία;», «Με τι ασχολείσαι πέρα από τη δουλειά σου;» (αθλητισμό, μουσική, χόμπι. Σε αυτά δίνουν πάρα πολύ μεγάλη σημασία. Δείχνει ότι έχεις σφαιρική μόρφωση που ενδιαφέρει πολύ).

Προσπαθήστε να έχετε τη σωστή γλώσσα του σώματος. Θα ρωτήσουν για την εμπειρία σας. Σκεφτείτε μερικά παραδείγματα ή διηγήματα, που υπογραμμίζουν τη σχετική εμπειρία και τις επιτυχίες σας. Αναφερθείτε χωρίς έπαρση. Ορίστε τις αδυναμίες σας, π.χ. όχι τέλεια αγγλικά, χωρίς όμως να ακουστείτε ανασφαλείς. Οι ερωτήσεις που εσείς ο υποψήφιος θα κάνετε είναι εξίσου σημαντικές με αυτές που θα σας κάνουν. Να είστε έτοιμοι να μιλήσετε για τον χαρακτήρα σας και την προσωπική σας ζωή. Αναφερθείτε σε μία δύσκολη περίσταση και πώς την αντιμετωπίσατε, όταν θα έχει προχωρήσει καλά η συνάντηση, που σημαίνει ότι ενδιαφέρονται να σας προσλάβουν. Φροντίστε να έχετε πειστικές απαντήσεις όταν σας ρωτήσουν ποιο είναι το μεγαλύτερο έργο που έχετε κάνει, τι είναι αυτό που σας ενδιαφέρει περισσότερο σε αυτή τη δουλειά, πώς συνδέεται αυτή η εργασία με τις μεγαλύτερες επαγγελματικές σας φιλοδοξίες.

Ψυχαγωγικές ερωτήσεις Οι ψυχαγωγικές ερωτήσεις έχουν σκοπό να κρατηθεί η συζήτηση ενδιαφέρουσα και ζωντανή, ώστε όλοι να συμμετέχουν. Να είστε γοητευτικοί και να έχετε χιούμορ. Αλλά ο στόχος πάντα είναι να περιστρέφεται η συζήτηση γύρω από μία εμπειρία που οι επισκέπτες θα απολαύσουν και θα θυμούνται. Χρησιμοποιήστε τις ερωτήσεις με τον ίδιο τρόπο που ο σεφ χρησιμοποιεί τα μπαχαρικά. Λίγα σε ποσότητα, αλλά απαραίτητα για να αναδείξουν τις γεύσεις του γεύματος. Να είστε αυθόρμητοι και λίγο απροσδόκητοι. Προσοχή, όμως, σκοπός σας είναι να δημιουργήσετε ένα ευχάριστο κλίμα.

Ερωτήσεις κληρονομιάς Οι ερωτήσεις κληρονομιάς ρωτούν τι έχουμε πετύχει ή έχουμε αλλάξει και για τις ζωές που έχουμε αγγίξει. Είναι ερωτήματα σχετικά με το νόημα, την πνευματικότητα, τα διδάγματα, τη νοημοσύνη, τη λύπη, τους ανθρώπους και τον σκοπό. Οι ερωτήσεις κληρονομιάς ανοίγουν την πόρτα για προβληματισμό και ανάλυση, αναζητούν το περιεχόμενο. Μπορεί να είναι υπαρξιακές ή πνευματικές. Ρωτούν για το νόημα, τα λάθη και τις αντιξοότητες. Μία σωστή ιστορία ζωής μπορεί να προλάβει τις εκπτώσεις της ζωής και να αναδείξει το νόημά της. Ρωτάμε π.χ. «Πώς βάζετε τα λάθη σας σε πλαίσιο;», «Ποια μαθήματα θα μοιραζόμαστε;», «Σε ποια υψηλά σημεία της ζωής σας θα στοχεύατε;».

Συνοψίζοντας θα ήθελα να επιμείνω: Ask more. Οι ερωτήσεις πλέον είναι σημαντικό εφόδιο, το οποίο όπως πολλοί υποστηρίζουν, μας βοηθάει να αναπτύξουμε τις ικανότητές μας και να επιτύχουμε σε οποιονδήποτε τομέα της ζωής. Επίσης είναι ένας τρόπος να συνδεθούμε με άλλους ανθρώπους, γιατί το ενδιαφέρον και όχι η μίμηση είναι η πιο ειλικρινής μορφή επαίνου. Κάνετε μία απροσποίητη ερώτηση και δείξτε ενδιαφέρον. Ηρεμήστε. Ακούστε προσεκτικά και ρωτήστε περισσότερα. Συμμετάσχετε σε ένα βαθύτερο επίπεδο. Δείξτε ότι ενδιαφέρεστε. Οικοδομήστε εμπιστοσύνη και γεφυρώστε τις διαφορές σας. Γίνετε ένας καλύτερος φίλος, συνάδελφος, πολίτης, ηγέτης, ή μέλος οικογένειας.

Και Όμως **Χιούμορ, χιούμορ, χιούμορ** ειδικά το λεπτό, το έξυπνο, το διακριτικό που δεν προσβάλει τους άλλους, είναι ένα όπλο για τις δύσκολες στιγμές της ζωής επιβεβαιώνει την αξιοπρέπεια και μας κάνει να αντιμετωπίσουμε καλύτερα τις αντιξοότητες και τα βάσανα της ζωής. Όποιος γελάει με τον εαυτό του θα έχει πάντοτε λογούς να γελάει. Άνθρωποι χωρίς χιούμορ δε στέκονται εύκολα καλά στην κοινωνία, στην παρέα και είναι αυτοί που κυρίως αποτυγχάνουν να γελάσουν με τον εαυτό τους.

Ask more, ρωτάτε παραπάνω, λοιπόν, και μην ξεχνάτε να χαμογελάτε !

: -Google, Times Magazine, Ask More, Frank Senso, Good Leader Ask Questions, John Maxwell