

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

[www.karnil.com](http://www.karnil.com)

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دلیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش اول

#### فصل اول - فنون اساسی سلوک و رفتار با دیگران

اگر مایل به داشتن عسل هستید به کندو لگد نزنید!

طبیعت بشر در برابر کار خودش این است: خطاکار همه را غیر از خودش مقصر می داند! همه ما چنین هستیم.

انتقاد مانند کبوتر جلد است که به خانه باز می گردد! آری، کبوتران دست آموز همیشه به خانه مراجعت می کنند.

دو شعار معروف از آبراهام لینکلن:

بدخواهی نسبت به هیچ کس و نیکی به همه

داوری نکن تا درباره تو داوری نکنند.

آیا شما کسی را می شناسید که مایلید اصلاح و تادیبش کنید؟ بسیار خوب! این فکری است عالی، من هم طرفدار شما هستم ولی چرا از خود شروع نمی کنید؟ از نظر خودخواهی این کار خیلی مفیدتر از سعی در اصلاح دیگران است، آری هم مفید تر است و هم خیلی کم خطرتر!

کنفوسیوس می گوید: در حالی که آستانه خانه خودت کثیف و پر از برف است تو نباید از برفی که روی سقف خانه همسایه ات نشسته است شکایت کنی

موقع معاشرت با مردم باید به یاد داشته باشیم سرو کارمان با افرادی نیست که منطق سرشان می شود بلکه با افرادی سر و کار داریم که داری احساساتند، موجوداتی هستند دارای تعصبات و عقاید بی دلیل و محرکشان غرور و خودبینی است.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

بنیامین فرانکلین دربارهٔ ارتباط با مردم می گوید:

من از هیچ کس بدگویی نمی کنم .... و همیشه محاسن افراد را ذکر می نمایم.  
هر احمقی می تواند با انتقاد و شکایت، دیگران را محکوم کند و اغلب احمق ها این کار را می کنند.

کارلایل می گوید: یک مرد بزرگ، بزرگی خود را به وسیله طرز سلوکش با افراد کوچک نشان می دهد.

به جای محکوم کردن افراد بگذار آنها را بشناسیم. بگذار کشف کنیم چرا طرز رفتارشان چنین است و طور دیگر نیست. این کار پر منفعت تر از خرده گیری است. این کار منشا همدردی، تساهل و مهربانی است. همه را شناختن به منزلهٔ همه را عفو کردن است. همانطور که دکتر جانسن گفته است: حتی خداوند به داوری نمی پردازد مگر پس از آن که انسان عمر خود را به پایان می رساند.

پس چرا من و شما به یک چنین کاری دست می زنیم؟

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس

<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش اول

#### فصل دوم - درک راه سلوک با مردم یک راز بزرگ است

در زیر گنبد نیلوفری آسمان بزرگ برای وادار کردن افراد به انجام کار فقط یک راه وجود دارد. آن راه یا وسیله این است که در طرف مقابل یا مورد توقع، میل انجام به آن کار را به وجود آوریم. فراموش نکنید که جز علاقمند کردن افراد به انجام کارها راه دیگری وجود ندارد.

زیگموند فروید اتریشی می گوید: کارهایی که من و شما انجام می دهیم دو محرک دارند:

۱- میل جنسی

۲- آرزوی بزرگ بودن

دکتر جان دیویی می گوید: عمیق ترین انگیزه در نهاد آدمی میل مهم بودن است.

با یک بررسی ساده هر انسان معمولی بالغ چیزهایی را می خواهد که در زیر آنها را دسته بندی کرده ام:

۱- سلامت، تندرستی و حفظ وجود

۲- غذا

۳- خواب

۴- پول و چیزهایی که می توان با پول خرید.

۵- زندگی بعد از مرگ (ادامه زندگی به این مفهوم که با مرگ همه چیز، پایان یافته تلقی نشود).

۶- اطفای میل جنسی

۷- سلامت فرزندان و اطمینان از سعادت آنها

۸- مهم تلقی شدن (احساس مهم بودن)

آبراهام لینکلن یکی از نامه هایش را با این جمله شروع کرد: هر کس مایل است مورد تعریف واقع شود!

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

ویلیام جیمز معتقد است: عمیق ترین انگیزه در نهاد آدمیزاد عطش مورد تحسین و تمجید و تقدیر واقع شدن است.

در اینجا منظور از عطش خواسته ای آزار دهنده و انسانی است و این مورد استثنا را کمتر هستند کسانی که بتوانند از طریق شرافتمندانه ارضا نمایند. کسی که این عطش یا گرسنگی را از طریق انسانی و شرافتمندانه در حد مطلوب ارضا نماید به صورت کسی در می آید که دیگران را مجذوب خود می کند و حتی در زمان مرگ، گورکن نیز برایش گریه خواهد کرد که فرد معتبر و مهم و شرافتمندی از دست رفته است.

تردیدی ندارم که اگر میل سوزان مهم بودن از همان آغاز در میان انسان ها و نیاکان ما وجود نداشت توفیق این تمدن چشمگیر و خیره کننده برای بشر حاصل نمی شد.

فرق میان دیلینگر (یک دزد و راهزن معروف آمریکایی) و راکفلر (یک میلیاردر سرشناس آمریکایی) فرق میان احساس مهم بودن آنها و فرق میان طریقه ارضای آن بود. هر کدام از آنها دریافت خاص خود را از احساس مهم تلقی شدن داشتند.

تاریخ پر از شواهد شیرین و درخشان نحوه ارضای احساس مهم تلقی شدن اشخاص معروف و تلاش آنها در این راه است.

ژرژ واشنگتن میل داشت او را حضرت رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا بنامند.

کریستف کلمب اصرار داشت به او امیر البحر و نایب السلطنه هند گفته شود.

کاترین کبیر از گشودن نامه هایی که بر روی آنها عبارت علیا حضرت امپراتریس نوشته نشده بود خودداری می کرد.

خانم لینکلن در کاخ سفید مانند یک پلنگ وحشی به خانم گرانت یورش برد و با فریاد گفت: با چه جسارتی بدون اجازه من در حضورم می نشینی؟

شکسپیر مدام می کوشید تا با تهیه نشان های خانوادگی به نجیب زادگی خود رنگ و جلای بیشتری بدهد.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

کم نیستند افرادی که خود را به بیماری می زنند تا از طریق جلب همدردی و توجه دیگران احساس مهم تلقی شدن خود را ارضا کنند.

چندی پیش این سؤال را از رئیس یکی از مهم ترین دارالمجانین یا تیمارستان های آمریکا پرسیدم که:

چرا اشخاصی که مانند من و شما سلول های مغزی سالمی دارند دیوانه می شوند؟  
او جواب داد: هیچ کس به طور قطع نمی تواند علت جنون را بگوید ولی این سخن را تاکید کرد که هرکس دیوانه می شود در عالم جنون به احساس مهم بودن که در جهان واقعیت نصیبش نشده، نائل می گردد.

اگر بعضی افراد برای احساس مهم بودن اینقدر تشنه اند که برای تحصیل آن حتی حاضرند تن به جنون بدهند، پس فکر کنید چه معجزاتی از عهده من و شما برخواهد آمد چنانچه در آن طرف جنون از افرادی که واقعا مستحق تشویق و تقدیرند، تشویق به عمل آوریم.

شواب می گوید: علت اصلی اینکه یک چنین حقوق کلانی به او داده می شود (سالی یک میلیون دلار در ۱۰۰ سال پیش) به خاطر قابلیت و استعداد او در سلوک با مردم است.

از او پرسیدم در سلوک با مردم چه روشی را اتخاذ کرده است؟

او جواب داد: من معتقدم بزرگترین سرمایه ای که من در اختیار خود دارم توانایی من در ایجاد شوق در میان مردمان و پرورش بهترین استعدادهای آنها به وسیله تشویق و قدردانی از آنهاست. هیچ چیز به اندازه انتقاد و خرده گیری رؤسا در کشتن استعداد و همت اشخاص موثر نیست. من از هیچ کس انتقاد نمی کنم و معتقدم باید افراد را به کار و فعالیت تشویق کرد.

لذا به تشویق افراد راغب و از خرده گیری بیزارم. اگر از کار کسی خوشم آمد صمیمانه از او تشویق به عمل می آورم و در ستایش او مبالغه می کنم.

شواب می گوید: در برخوردهایی که طی زندگی داشته ام و در قسمت های مختلف جهان با افراد متعدد و مردان بزرگ بی شمار گفت و گو نموده ام، کسی را نیافته ام (ولو اینکه برای مقامش بسیار

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

شایسته بوده باشد) که تحت تاثیر تشویق قرار نگیرد و در اثر تشویق کار خود را بهتر انجام ندهد و در یک چنین وضعی بیش از آنچه تحت تاثیر خرده گیری کار می کرد کار نکند.

کارنگی میل داشت پس از مرگش روی سنگ مزارش چنین بنویسند: در اینجا کسی آرمیده است که می دانست چگونه در اطراف خود مردانی را جمع کند که زرنگ تر از خودش بودند.

تقدیر صمیمانه یکی از اسرار موفقیت راکفلر در سلوک با مردمان بود.

فی المثل موقعی که یکی از شرکای او در اثر معامله بدی که در آمریکای جنوبی باعث گردید شرکتش یک میلیون دلار ضرر کند، جان راکفلر می توانست سرزنش کند ولی او می دانست شریک او حداکثر سعی خود را کرده است و لذا قضیه را مختومه تلقی کرد و حتی او را ستود و چون شصت درصد از پول خود را سرمایه گذاری نموده بود به او تبریک گفت.

راکفلر گفت: این کار عالی بود، حتی ما که در طبقات بالا هستیم همیشه از عهده انجام یک چنین کار خوبی بر نمی آیم.

زیگفیلد که تماشایی ترین صحنه ساز "برادوی" بود شهرت خود را از طریق استعداد فوق العاده ای که در جلوه دادن زن آمریکایی داشت به دست آورد. او اغلب زنان بیربختی را که هیچ کس حاضر نبود دوبار نگاهشان کند، از خیابان روی صحنه می آورد و آنان را تبدیل به زنی زیبا و اغواگر می کرد زیرا به ارزش تحسین و اعتماد به نفس پی برده بود، زیگفیلد تنها از طریق نوازش و توجه، زنان را وادار می کرد خود را زیبا تصور کنند.

افرادى هستند که تصور می کنند چنانچه به اعضای خانواده و یا کارکنانشان مدت شش روز غذا ندهند، مرتکب جنایتی شده اند و معهذا همین افراد در دادن غذای معنوی به افراد خانواده، خدمتکارانشان شش روز، بلکه شش هفته و حتی ۶۰ سال کوتاهی می کنند.

ما به بدن فرزندان و دوستان و زیردستان خود غذای مادی می دهیم ولی چه قدر کم اتفاق می افتد که عزت نفس و مناعت طبع آنها را تغذیه کنیم.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

پولانگری، که زنی جهان دیده و در شناخت مردان، خبره و هنرمندی بزرگ بود، به من علت این دلربایی برادران میدوانی (که چند بار ازدواج کرده بودند و در بازار زناشویی این قدر موفقیت کسب کردند و با دو تن از زیباترین و معروف ترین ستارگان سینما و یک زن درجه یک و باربارا هوتن که دارای دارایی سرشار بود ازدواج کنند) را توضیح داد و گفت: آنها آن چنان در هنر تملق گفتن خبره اند که مانندشان را در عمر خود ندیده ام. در این دنیای خشک و واقع بینانه، هنر تملق گفتن یک هنر فراموش شده ای است. من می توانم به شما اطمینان بدهم که راز جذبۀ میدوانی در همین امر نهفته است.

فرق بین تمجید و تعریف و تملق و چاپلوسی چیست؟

تمجید دادن این دو، کاری خیلی ساده است. در تحسین صمیمیت نهفته است و در تملق عدم صمیمیت. یکی تراوش قلب است و دیگری تراوش زبان! یکی غیر خودخواهانه است، دیگری مبتنی بر خودخواهی.

اگر برای لحظه ای از تفکر درباره خود باز ایستاده و درباره نقاط خوب و برجسته دیگران بیندیشیم، ضرورت نخواهد داشت به آنچنان تملق بی ارزش و دروغ متوسل شویم که قبل از آن که از دهانمان خارج گردد فوراً شناخته شود.

بگذارید راجع به موفقیت ها و نیازهای خود کمتر بیندیشیم و بیشتر به نقاط خوب و برجسته طرف مقابل فکر کنیم. بگذارید تملق را از یاد برده، صادقانه به تعریف و تمجید پردازیم. اگر با طیب خاطر دیگران را سخاوتمندانه بستاییم مردم هم برای کلمات ما ارزش قائل خواهند شد و آن را چون گنجینه ای در خاطر خود نگاه خواهند داشت و در سرتاسر عمر تکرارش خواهند نمود و حتی تا چندین سال بعد از آن که شما فراموشش کرده اید به یاد خواهند داشت... ادامه دارد...

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس

<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.



## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش اول

فصل ۳- آن که قادر به انجام این کار است همه دنیا را طرفدار خود خواهد کرد! آن که قادر به انجام این کار نیست عابری در جاده تنهایی خواهد بود.

وقتی برای ماهیگیری خانه را ترک می کنم به فکر خودم نیستم که به چه چیزی احتیاج دارم. در اولین مرحله تلاش می کنم بفهمم ماهی ها به چیزی علاقه دارند؟ من هرگز به قلاب خود توت فرنگی (که خودم دوست دارم) نمی آویزم بلکه به نوک قلاب یک کرم یا ملخ می زنم (که ماهی ها دوست دارند).

از لوید ژرژ می پرسند چطور شد که پس از جنگ جهانی اول شما همچنان بی تزلزل در پست خود باقی مانده اید؟ او در پاسخ می گوید: من یاد گرفته ام طعمه مورد نیاز برای قلاب صید را چگونه با ذوق و علاقه شکار جور و هماهنگ کنم. به عبارت دیگر به تجربه دریافته ام چه چیزی به نوک قلاب بزمن تا صید غافل آن را دوست داشته باشد!

شما به چیزی که به آن نیاز دارید علاقه نشان می دهید و این علاقه هم ابدی است و تغییر ناپذیر. دیگران هم به چیزهایی علاقه دارند که مورد نیازشان است.

با چنین دیدگاهی یگانه راه نفوذ در دیگران این است که درباره آنچه به آن علاقه دارند حرف بزنیم و یا راه رسیدن به چیزهای مورد علاقه شان را به آنها نشان بدهیم.

پس لطفا فراموش نکنید از فردا وقتی می کوشید دیگران را وادار کنید کاری برای شما انجام دهند به مسائل مورد علاقه آنها بی توجه نباشید.

مثلا اگر نمی خواهید پسران سیگار بکشند (این مسئله مورد علاقه شماست) برای او مجلس وعظ و خطابه دایر نکنید و از کاری که دوست دارید انجام دهد رک و راست حرف نزنید بلکه به طریقی به او نشان بدهید که سیگار کشیدن او را از دست یافتن به مسائل مورد علاقه اش باز می دارد. فی المثل می توانید به او بفهمانید که سیگار کشیدن مانع فعالیت های ورزشی او و دست یافتنش به مقام قهرمانی (چیزی که دوست دارد) می شود.

اگر شما با بچه ها سرو کار دارید توجه به این نکته ضروری است که علاقه آنها را در نظر بگیرید. نه تنها درباره انسان که حتی در رابطه با حیوانات نیز رعایت مسأله مورد علاقه اهمیت به سزایی دارد.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

هر عملی که از بدو تولد از شما سر زده در حقیقت تلاشی بوده است برای دست یافتن به چیزی که می خواسته اید، مثلا اگر گریه کرده اید شیر می خواسته اید و ... اگر فلان مقدار پول در اختیار فلان مرکز خیریه گذاشته اید از آن چه می خواسته اید؟

اطمینان داشته باشید اگر خودخواهی شما برایتان ارزش نداشت حاضر نمی شدید زحمت بکشید و پول به دست بیاورید و آن را در اختیار دیگران بگذارید تا نیازشان را برطرف کنند. شما در واقع با این عمل نیاز خود را برآورده کرده اید و این یکی از بهترین راه های رفع نیازهای خودخواهانه است.

پروفسور هاری اوراستریت در کتاب نیازهای انسانی می گوید:

اعمال ما نمودی از خواسته های اصلی و اساسی ماست و از نیازهایمان سرچشمه می گیرد. بهترین نصیحت برای کسانی که می خواهند در دیگران نفوذ کنند این است که نخست بکشوند در طرف مقابل میل شدید ایجاد کنند. آنکه قادر به انجام این کار است همه دنیا را طرفدار و پشتیبان خود خواهد کرد و آنکه قادر به انجام این کار نیست عابری خواهد بود در جاده تنهایی! اندرو کارنگی خیلی زود توانست این راز مهم را دریابد که راه نفوذ در دیگران این است که با آنها درباره خواسته هایشان صحبت کنیم.

جالب است قصه ای را از اندرو کارنگی برایتان نقل کنم:

زن برادر کارنگی دو پسر داشت که در دانشگاه تحصیل می کردند و مادر فوق العاده نگران وضع و حال دو پسرش بود. آنها به قدری درگیر کارهای خودشان بودند که وقت نمی کردند به نامه های مادر نگرانیشان پاسخ بدهند. آقای کارنگی صد دلار شرط بست که بچه ها را وادار کند که جواب نامه اش را بدهند. او برای بچه های برادرش نامه نوشت و در نامه به آنها اطلاع داد که برای هر کدام پنج دلار فرستاده است اما پولی داخل پاکت نگذاشت. هفته بعد پاسخ نامه ها دریافت شد. بچه ها از محبت عموجان تشکر کرده بودند و در ادامه نامه آنها به خالی بودن پاکت اشاره شده بود که بقیه را می توانید حدس بزنید.

فردا ممکن است میل پیدا کنید از شخصی بخواهید کاری را برای شما انجام دهد. قبل از اینکه حرفی به او بزنید مکث کنید و از خودتان پرسید: چگونه وادارش کنم کار مورد نظر مرا با طیب خاطر انجام دهد؟

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

در آغاز یکی از فصول ناگهان به من اطلاع دادند که باید سه برابر آنچه سابقا به هتل محل برگزاری سمینارهایم می پرداختم پرداخت کنم.

چند روز بعد به ملاقات مدیر هتل شتافتم و گفتم:

موقعی که نامه شما را دریافت کردم کمی یکه خوردم و به هیچ وجه شما را مقصر نمی دانم. اگر من به جای شما بودم چنین نامه ای به شما می نوشتم، چون وظیفه شما به عنوان مدیر هتل این است که حداکثر نفع را ببرید. اگر این کار را نکنید اخراج می شوید و باید هم اخراج شوید. چنانچه اصرار داشته باشید این مبلغ اضافی را از من وصول کنید بگذارید ضررها و نفع هایی را که از این عمل عایدتان می شود برایتان بنویسم.

پس یک ورق کاغذ برداشتم و خطی وسط آن کشیدم و یک ستون را به نفع ها و ستون دیگر را به ضررها اختصاص دادم.

نفع ها را نوشتم و بعد گفتم حال بگذارید راجع به ضررها صحبت کنم. اولین ضرر اینست که به جای افزودن منافی که از طریق نبودن من عاید می شود کاهش درآمد خواهید داشت. بله باید بگویم درآمد را به صفر می رسانید زیرا من قادر نیستم آنچه را که شما از من می خواهید پردازم و من مجبورم سخنرانی های خود را در یک محل دیگر ایراد کنم.

این اقدام یک ضرر دیگر هم برای شما دارد. سخنرانی های من، طبقات تحصیل کرده و با سواد را به طرف هتل شما جلب می کند و این تبلیغ خوبی است برای هتل شما! آیا اینطور نیست؟ در واقع اگر شما در روزنامه ها اعلاناتی به بهای ۵۰۰۰ دلار هم چاپ کنید آن قدر توجه مردم را به طرف هتل خود جلب نخواهید کرد که نطق های من جلب می کند. آیا خود این امر ارزش فوق العاده ای برای هتل شما ندارد؟

در همان حال که صحبت می کردم دو ضرر مزبور را در ستون ضررها نوشتم و ورقه را به دست مدیر هتل دادم و گفتم: میل دارم ضررها و نفع های مزبور را دقیقا مورد بررسی قرار دهید و تصمیم های خود را به اطلاعم برسانید.

روز بعد نامه ای دریافت داشتم که در آن به من اطلاع داده شده بود بهای اجاره به جای ۳۰۰ درصد فقط ۵۰ درصد افزوده شده است.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

به خاطر داشته باشید که بدون اینکه کلمه ای راجع به تخفیف صحبت کنم تخفیف مورد نظر را گرفتم. در طول مذاکراتم فقط راجع به موضوعی صحبت می کردم که مورد علاقه طرف بود و به او نشان می دادم چگونه می تواند به خواسته های خود برسد!

حال اگر با هم مدتی جر و بحث و مجادله می کردیم، حتی اگر متقاعدش می کردم که اقدامش صحیح نیست، چون احساساتش جریحه دار می شد برایش خیلی دشوار بود که تسلیم شود. هانری فورد می گوید: اگر رازی در موفقیت وجود داشته باشد این راز در استعداد و قابلیت کشف نقطه نظر طرف مقابل و دیدن اشیا از زاویه دید او و همچنین از زاویه دید خود شماست. امروز هزاران فروشنده، خسته و ناامید با حقوق کم و ناچیز در پیاده روها سرگردانند؟ برای اینکه آنها فقط به فکر آنچه تنها خودشان می خواهند هستند. آنها نمی توانند درک کنند که نه شما و نه من هیچکدام قصد نداریم چیزی بخریم. اگر چنین قصدی می داشتیم به بازار می رفتیم و می خریدیم. ولی هر دوی ما به طور دائم به فکر آن هستیم که مشکلات خود را حل کنیم. حال اگر فروشنده ای بتواند بما نشان بدهد که چگونه خدمات و یا کالاهای او قادر است در حل مشکلاتمان کمکمان کند لزومی نخواهد داشت که او چیزی به ما بفروشد. خودمان در خرید اجناسش پیش قدم خواهیم شد.

مشتری میل دارد احساس کند که او جنس را می خرد نه اینکه جنس به او فروخته می شود. معهذا چه بسا افرادی که عمری را صرف فروش کالاهای خود می کنند بدون اینکه به نظر مشتری توجه کنند.

چند وقت پیش به فروشنده ای مراجعه کردم و از او درخواست اطلاعاتی را کردم که او می توانست در عرض ۶۰ ثانیه در اختیارم بگذارد ولی او به من شماره تلفنی را داد که خود می دانستم و از کمک به من خودداری کرد. آنگاه از من خواست تا کارهای مربوط به بیمه خود را به او واگذارم. در حقیقت او هیچ علاقه ای به کمک کردن به من نداشت و فقط می خواست به خودش کمک کند. یا پزشک متخصصی که در فیلادلفیا به او مراجعه کردم تا لوزتینم را درمان کند و او قبل از دیدن آنها از شغل من پرسید که نشان می داد او بیشتر علاقمند به دانستن حجم حقوق من و کمک به خود است و توجه اصلی او این نبود که چگونه می تواند بیماریم را درمان کند. نتیجه این برخوردها این بود که من با تحقیر آنها را ترک کنم و هیچ چیز گیرشان نیاید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

دنیا پر از اینگونه افراد نفع پرست و خود خواه است. لذا افراد معدودی که بدون خودخواهی می کوشند به دیگران خدمت کنند، نفع زیادی می برند و رقبای آنها معدودند.

اوون د. یانگ می گوید: مردی که قادر است خود را جای دیگران بگذارد و می تواند طرز کار مغز دیگران را درک کند لازم نیست درباره آتیه خود نگران باشد.

اگر شما تمایل به نگرستن به مسائل از نقطه نظر دیگری نائل گردید، نقطه انعطافی در شغل شما پدید می آید که زندگیتان را به طور کامل عوض خواهد کرد.

در اینجا گفته پروفیسور اوراستریت را تکرار می کنم: اول در طرف مقابل اشتیاقی آتشین بر انگیز. هر کس این کار را بکند تمام دنیا طرفدارش خواهد بود و هر کس این کار را نکند در جاده تنهایی گام بر خواهد داشت.

یکی از دانشجویان دوره آموزشی من نسبت به کمبود وزن و درست غذا نخوردن پسر کوچکش اظهار نگرانی می کرد.

آنها طبق معمول از سرزنش و نق زدن استفاده می کردند و به او می گفتند: مامان می خواهد این و آن را بخوری. بابا می خواهد رشد کنی و بزرگ شوی. و پسر به این درخواست ها توجهی نمی کرد.

پس از کلاس پدر متوجه این نکته شد که باید رفتارش را عوض کند و از زاویه نگاه کودک به این مسئله نگاه کند.

او بخودگفت: پسرم چه می خواهد؟ من چگونه می توانم آنچه را که او خود می خواهد با آنچه من می خواهم منطبق کنم؟

موقعی که راجع به این موضوع فکر کرد خیلی آسان طریق حل این مشکل را پیدا کرد.

پسرش سه چرخه ای داشت که آن را خیلی دوست داشت و پسر همسایه که از او بزرگ تر و قوی تر بود، در وقت سه چرخه سواری به زور آن را می گرفت و سوار بر آن می شد. بالطبع پسرک با گریه نزد مادر خود می دوید تا او بیاید و پسر مزاحم را از سه چرخه اش پیاده کند و طفل خود را روی آن بگذارد. و این اتفاق هر روز تکرار می شد.

طفل چه می خواست؟ غرور و خشم او، میل به احساس مهم بودن و احساسات نیرومند او، وی را بر می انگیختند که از پسر مزاحم انتقام بگیرد و پوزه اش را به خاک بمالد.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

بنابر این وقتی پدرش به او گفت روزی وی قادر خواهد شد پدر آن پسر مزاحم را درآورد و کتک جانانه ای به او بزند، چنانچه غذایی را که مادرش برایش تهیه می کند بخورد، دیگر مسئله ای باقی نماند و طفل همه غذاها را می بلعید تا به اندازه کافی رشد کند و خدمت پسرک مزاحم برسد. ویلیام وینتر، یک بار اظهار داشت: اظهار وجود یکی از ضروری ترین نیازهای آدمی است. چرا ما این جنبه روانی را در موقع انجام معاملات بازرگانی مورد توجه قرار نمی دهیم؟ موقعی که ایده درخشانی داریم چرا به جای اینکه وادار کنیم دیگری فکر کند ایده از آن ماست، نمی گذاریم وی خیال کند که ایده از آن خود اوست، اگر این کار را بکنیم وی آن ایده را دوست خواهد داشت و آن را با طیب خاطر قبول خواهد کرد.

پس به خاطر داشته باشید:

نخست در طرف میل شدیدی ایجاد نمایید. آنکه می تواند این کار را بکند، دنیا را طرفدار خود خواهد ساخت و آنکه نمی تواند، در تنهایی در جاده متروکی گام برخواهد داشت.

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس <http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۹- راه علاقمند کردن دیگران برای همراهی با خود

یک قانون بسیار مهم در سلوک انسانی وجود دارد که اگر ما از آن اطاعت کنیم هرگز به زحمت نخواهیم افتاد. در واقع چنانچه از این قانون متابعت کنیم، عده زیادی دوست پیدا خواهیم کرد و همیشه خوش خواهیم بود. ولی به مجرد آنکه این قانون را زیر پا بگذاریم دچار یک سلسله رفتاری خواهیم شد که پایانی نخواهد داشت.

قانون مورد نظر این است: همیشه کاری کن که طرف احساس کند شخص مهمی است! پروفیسور جیمز می گوید: عمیق ترین انگیزه در طبیعت آدمی عطش او برای مورد تحسین قرار گرفتن است.

این انگیزه مایه امتیاز انسان بر حیوان است. همین انگیزه است که پیدایش تمدن را باعث شده است.

فلاسفه و پیامبران از جمله لائوتسه، کنفوسیوس، زرتشت و حضرت عیسی نزدیک به بیست قرن پیش اصلی را به صورت فکر بیان کردند که ممکن است مهم ترین قانون در جهان باشد و آن این است:

نسبت به دیگران همانطور سلوک و رفتار کن که دوست داری دیگران با تو سلوک و رفتار کنند.

یک ضرب المثل فارسی می گوید: بر کس مپسند آنچه تو را نیست پسند! بنابر این بگذارید قانون طلایی فوق را به کار ببریم و با دیگران همانطور سلوک کنیم که انتظار داریم دیگران با ما سلوک کنند.

چگونه؟ چه وقت؟ جوابش این است، در همه وقت و در همه جا!

فی المثل من از متصدی قسمت اطلاعات رادیو سیتی سؤال کردم شماره دفتر کاری هاری سوون چیست؟

این دربان که اونیفورم تمیزی در بر کرده بود موقع دادن اطلاعات مربوطه با تفرعن (شکوه و وقار فوق العاده) رفتار کرد. او خیلی شمرده و به وضوح در پاسخ سؤال من گفت:

هاری سوون (مکت) طبقه هیجدهم (مکت) اتاق ۱۸۱۶

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دلیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

به طرف آسانسور دویدم ولی ناگهان متوقف شدم و برگشتم و به دربان گفتم: به خاطر شیوه با شکوهی که برای پاسخ دادن به سئوالات اختیار کرده اید تبریک عرض می کنم. راهنمایی شما دقیق و کامل بود. شما این کار را مانند یک هنرمند انجام دادید، این کاری است غیر عادی.

چهره دربان از شادی شکفت. او به من حالی کرد دلیل این مکث ها چه بوده و چرا هر کلمه به آن طریق و نه به طریقی دیگر بیان شده است. چند کلمه مختصر از جانب من باعث شد او کراوات خود را سفت تر گره بزند.

در حالی که من به آسانسور به طبقه هیجدهم می رفتم احساس کردم آن روز کمی بر میزان کل خوشبختی بشر افزوده ام.

لازم نیست برای استفاده از فلسفه تحسین و تقدیر شما سفیر کبیر فرانسه و یا رئیس فلان باشگاه باشید. شما می توانید با به کار بردن این فلسفه هر روز به معجزاتی دست زنید.

مثلا اگر پیش خدمت به جای سیب زمینی سرخ کرده که سفارش داده اید برای شما پوره سیب زمینی آورد، بهتر است به او بگویید: ببخشید به شما زحمت می دهم. من سیب زمینی سرخ کرده خواسته بودم.

مسلمها او در پاسخ شما خواهد گفت: نه زحمتی نیست!

چون شما به او احترام گذاشته اید با خوشحالی دستورتان را اجرا خواهد کرد.

عبارت های کوتاه مانند: ببخشید، مزاحمتان شده ام، و آیا لطفا ممکن است، میل دارید که لطفا و متشکرم، به منزله روغنی است که چرخ های زندگی روزمره را صیقل می دهد و اتفاقا دلیل بر تربیت و شجاعت هم هست.

آناتول فرانس می نویسد: هر کس خود را محور دنیا به حساب می آورد.

حقیقت پوست کنده آن است که تقریبا هر آدمی زاده ای را که شما ملاقات می کنید، به نحوی خود را برتر از شما می داند و طریق مطمئن برای راه پیدا کردن به قلب او آن است که اهمیت او را در دنیای کوچک خودش تصدیق کنید - آن هم نه به طور ساختگی بلکه از روی صمیمیت.

سخن امرسون را به خاطر داشته باشید: هر مردی را که ملاقات می کنم از لحاظی بر من برتری دارد و در آن رشته بخصوص که او بر من برتری دارد، می توانم چیزی از او فرا گیرم.



## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

دورتنی دیکس در مقاله ای می نویسد: از شنیدن وعظ هایی که به عروس ها می شود خسته شده است و اضافه نموده بود کسی باید پیدا شود که دامادها را به کناری کشیده و نصیحت زیر را به آنها بنماید:

تعریف و تمجید از یک زن قبل از ازدواج موضوعی است که به میل و رغبت شخصی افراد بستگی دارد. ولی تعریف و تمجید از او بعد از ازدواج امری است ضروری و وسیله ای است برای تحصیل ایمنی شخصی. ازدواج محل خلوص و صفا نیست بلکه میدان دیپلوماسی است.

اگر می خواهید روزانه غذای شاهانه میل کنید، هرگز از خانه داری همسران بدگویی نکنید و یا مقایسه ای منزجر کننده بین آشپزی او و مادران ننمایید. بلکه همیشه از خانه داری او تعریف کنید و صریحا به خود تبریک بگویید که با زنی ازدواج کرده اید که مانند ونوس زیبا و مانند مینروا عاقل و مانند مری آن لایق است.

حتی موقعی که کباب مانند چرم است و شام مانند اخگر، لب به شکایت نگشایید. فقط بگویید غذا استاندارد کمال روزانه خود را ندارد. در این صورت همسر شما خود را در کنار اجاق آشپزخانه قربانی خواهد کرد تا به ایده آلی که شما برایش در نظر گرفته اید برسد.

آیا می خواهید بدانید چطور می توانید زنی را وادار کنید شما را دوست بدارد؟ رازش در این قسمت مقاله دورتنی دیکس نهفته است.

او می نویسد یک بار با مردی که دل و حساب بانکی ۲۳ زن را تصاحب کرده بود، در زندان مصاحبه کرده است. دورتنی نسخه بدست آوردن دل خانم ها را می پرسد و او در جواب می گوید: خیلی ساده است. همیشه با زنی که می خواهید دلش را به دست آورید راجع به خودش صحبت کنید. همین تکنیک راجع به مردان هم موثر است.

دیسراییلی می گوید: با یک مرد راجع به خودش صحبت کنید، در این صورت او ساعت ها به حرف های شما گوش خواهد داد.

بنابر این اگر می خواهید مردم شما را دوست داشته باشند، اصل بعدی این است: کاری کنید که طرف خود را مهم احساس کند و این کار را هم صمیمانه انجام دهید.

ادامه دارد

خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی  
ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس  
<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۴- توصیه ای برای مورد استقبال قرار گرفتن

آیا تا حالا به این مسئله فکر کرده اید که سگ از جمله نادر موجودات زنده ای است که برای زندگی نیاز به کار کردن ندارد؟

مرغ بدون تخم گذاری موجودی بی معنی است، گاو ماده اگر شیر ندهد و گاو نر چنانچه زمین را شخم نزند و ... یک موجود انگل خواهد بود و قناری اگر آواز زیبایش را به عنوان یک کار عرضه نکند هیچ نیست اما سگ، جانوری است که با محبت کردن به من و شما زندگی مفهومی پیدا می کند و قادر به ادامه آن است.

اجازه بدهید این مطلب را از دیدگاه انسانی مطرح کنم:

شما می توانید با نشان دادن علاقه واقعی به افراد در کمتر از دو ماه چنان محبت آنها را جلب کنید که اگر دو سال تمام توجه دیگران را به خود جلب کرده باشید ده درصد مورد اول توام با محبت نیست.

ناگفته نماند که متاسفانه من و شما افراد زیادی را می شناسیم که سعی بسیار برای جلب نظر دیگران به کار می برند و اما همیشه این اشتباه را مرتکب می شوند که فقط به صورت طلب کننده توجه باقی می مانند در حالی که خیلی زود دستگیرشان می شود که این طریق موثر نیست. مردم نه به من علاقه دارند و نه به شما، آنها در تمام طول شبانه روز به خودشان علاقه نشان می دهند! به عبارت دیگر انسان موجود خودخواهی است که از طریق ارضای خودخواهی او می توان به همه چیز دست یافت و محبتش را خرید و حتی وادارش کرد که فداکاری نشان بدهد.

شرکت تلفن نیویورک بررسی دقیقی درباره گفتگوهای تلفنی مردم به عمل آورد تا دریابد در مکالمات تلفنی چه کلمه ای بیشتر بر زبان آورده می شود.

این کلمه همان ضمیر اول شخص مفرد یعنی من است! من! من! من! در ۵۰۰ مکالمه تلفنی من، سه هزار و نهصد و نود بار مورد استفاده قرار گرفت.

وقتی به یک عکس دسته جمعی که شما هم در آن هستید نگاه می کنید، قبل از همه دنبال تصویر چه کسی می گردید؟

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

اگر سعی کنیم فقط مردم را تحت تاثیر قرار دهیم و آنها را واردار کنیم به ما علاقمند شوند، هرگز دوستان صمیمی و واقعی نخواهیم داشت.

آلفرد آدلر روانشناس معروف اتریشی در کتاب خود تحت عنوان زندگی چه معنایی باید داشته باشد نوشته است:

فردی که به هم نوعان خود علاقه پیدا نمی کند در زندگی دچار بزرگترین مشکلات می شود و بیش از دیگران به خود صدمه می رساند. از میان چنین اشخاصی است که افراد بیکاره و شکست خورده به وجود می آیند.

سردبیر مجله کالینز در کلاس قصه نویسی می گفت: اگر نویسنده مردم را دوست نداشته باشد، مردم هم قصه هایش را دوست نخواهند داشت! چنانچه بخواهید در داستان نویسی موفقیتی به دست آورید باید اول به مردم علاقه پیدا کنید.

وقتی از هووارد تورستون (شعبده باز معروف آمریکایی که بیش از ۶۰ میلیون نفر برای تماشای شعبده بازی های او در سراسر جهان پول پرداخت کرده بودند) راز موفقیتش را پرسیدم به من گفت:

من دو چیز دارم که دیگران از آن محرومند. نخست اینکه من قابلیت آشکار کردن شخصیت خود را با نمایش هایی که می دهم دارم. و دیگر آنکه به مردم علاقه واقعی دارم. بسیاری از شعبده بازان به تماشاچیان نگاه می کنند و در دل می گویند: خوب در اینجا یک مشت گاو و گوساله ریخته اند، من همه آنها را می فریبم!

ولی روش من کاملا فرق داشته است! هر بار که روی صحنه می روم به خود می گویم: سپاسگزارم که این همه آدم برای تماشای من آمده اند. آنها با آمدن خود این امکان را به من داده اند که آبرومندانه زندگی کنم. من هم سعی خواهم کرد به بهترین صورت با هنرنمایی های خود آنها را مشغول کنم.

تورستون در همان حال که به اجرای بعدی می اندیشید اظهار داشت: هرگز روی صحنه ای ظاهر نمی شدم مگر اینکه قبلا مکرر به خود گفته باشم: من تماشاچیان خود را دوست می دارم، آری تماشاچیان خود را دوست دارم!

پیش خدمت تئودور روزولت یعنی جمز آموس به قدری روزولت را دوست می داشت که کتابی درباره او تحت عنوان "تئودور روزولت، قهرمان برای نوکرش" نوشت.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

او در این کتاب از توجه روزولت به چیزهای کوچک مورد علاقه نوکرانش می نویسد و داستانی را درباره زنش که تا آن وقت کبک را ندیده بود و از روزولت در مورد چگونگی آن پرسیده بود نقل می کند. او می نویسد روزولت برای وی جانور مزبور را وصف می کند. همچنین چندی روزولت از طریق تلفن کلبه آنها به زن او اطلاع می دهد که بیرون کلبه آنها کبکی در حال خرامان است و او می تواند آن را ببیند.

او می نویسد روزی که روزولت به کاخ سفید آمد علاقه صمیمانه ای را به کلیه پیشخدمت های قدیمی کاخ نشان داد و با بردن نام کوچک تک تک آنها به ایشان سلام کرد و حتی از کلفت های آشپزخانه احوال پرسى کرد.

هنوز پیش خدمت هایش درباره روزهای حضور او در کاخ سفید صحبت می کنند و یکی از آنها در حالی که اشک از چشمانش می ریزد می گوید: آن روزگار وز مسرت بخشی بود که ما طی سال داشتیم و هیچیک از ما حاضر نبودیم آن روزگار را با صد دلار معاوضه نماییم.

من از روی تجربه دریافته ام که شخص می تواند با نشان دادن علاقه صمیمی، حتی وقت برجسته ترین افراد در آمریکا را بگیرد و همکاری آنها را به خود جلب نماید.

ما در دوره داستان نویسی به مشهورترین و پر مشغله ترین نویسندگان آمریکا نامه نوشتیم و از آثار آنها تعریف کردیم و این نکته را تذکر دادیم که علاقه فوق العاده داریم از آنها پند و اندرز بگیریم و از اسرار موفقیتشان آگاه شویم.

هر یک از نامه ها را قریب ۱۵۰ تن از دانش آموزان ما امضا کرده بودند. ما در نامه خود به این نکته هم اشاره کرده بودیم که نویسندگان مزبور گرفتاری زیادی دارند و برای آنها تهیه یک نطق برای محصلین ما بسیار دشوار است لذا پرسشنامه ای برای آنها فرستادیم و در آن سئوالاتی از آنها نمودیم. آنها از پرسشنامه ها خوششان آمد و به شهر ما آمدند تا به ما کمک کنند.

با بکار بردن این روش افراد مهمی چون معاون خزانه رئیس جمهور روزولت و دادستان کل ریاست جمهوری و بسیاری دیگر از مردان مشهور را وادار کردم به نزد ما بیایند و برای دانشجویان ما سخنرانی کنند.

اگر بخواهیم دوستانی برای خود پیدا کنیم باید به دیگران خدمت کنیم و برای آنها کارهایی انجام دهیم که صرف وقت و انرژی لازم دارد. باید خدمت ما به دیگران بدون خودخواهی و بدون اعمال

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

غرض، صورت گیرد. موقعی که دوک ویندسور ولیعهد بود، برنامه ای برای او ترتیب داده شد که به جنوب آمریکا مسافرت کند.

قبل از شروع مسافرت دوک ویندسور چندین ماه برای یادگرفتن زبان اسپانیولی وقت صرف کرد تا بتواند در کشورهای جنوب آمریکا به زبان ساکنین آنجا صحبت کند. در نتیجه این عمل وی در جنوب آمریکا محبوب القلوب شد.

به یادداشتن وقایع مهم مانند تاریخ تولد، تاریخ ازدواج و ... دوستانتان می تواند در وجود او هیجان عظیمی ایجاد نماید.

اگر می خواهید مردم را نسبت به خود علاقمند کنید با آنان با شوق و حرارت برخورد نمایید. موقعی که با کسی تلفنی صحبت می کنید همین شیوه را به کار ببرید و طوری به طرف "سلام" بگویید که او احساس کند شما از تلفن کردن به او بسیار مسرور شده اید.

به چارلز والترز - که از کارکنان یکی از بانک های قدیمی نیویورک بود - ماموریت تهیه یک گزارش محرمانه درباره موسسه معین واگذار می شود و او تنها کسی را که می شناخت مدیر آن موسسه بود. مدیر موسسه با دادن جواب های سربالا از دادن اطلاعات مورد نظر والترز خودداری می کند اما والترز در خلال صحبت هایش با او متوجه می شود که رئیس شرکت مشغول جمع آوری تمبر برای فرزندش می باشد.

او پس از پایان ملاقات با فرد مذکور به قسمت مربوط به امور خارجی بانک که تمبر جمع آوری می نماید مراجعه کرده و تعداد زیادی تمبر تحویل می گیرد و فردا ظهر به دیدن مدیر موسسه می رود و به او می گوید که برای پسرش تمبر آورده است.

این کار والترز موجب می شود که مدیر در وقت ملاقات تمام اطلاعاتی را که او می خواست به او می دهد و حتی مسئولین قسمت ها را برای ادای توضیح کامل فرا می خواند و والترز بدون تقاضای مجدد برای اطلاعات، هرگونه اطلاعاتی را که لازم داشت در اختیار می گیرد و با موفقیت از ماموریت خود باز می گردد.

صد سال قبل از تولد عیسی، شاعر قدیمی رم ژولیوس سزیوس اظهار داشت: ما موقعی به دیگران علاقمند می شویم که آنها هم به ما علاقمند شده باشند. بنا بر این اگر می خواهید مردم دوستانتان بدانند، اصل نخست این است: به دیگران واقعا علاقمند شوید.

خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی  
ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس  
<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۶- شیرین ترین و مهم ترین صدا در کلیه زبان ها

یک بار از جیم فارلی، سیاست مدار خوش مشرب ایرلندی الاصل و مشاور دلانو روزولت رئیس جمهور آمریکا راز موفقیتش را پرسیدم و به او گفتم می گویند شما نام ده هزار نفر را حفظ هستید؟! او جواب داد نه! اشتباه می کنید. من نام پنجاه هزار نفر را حفظ هستم!

در طی سال هایی که او برای یک موسسه بازرگانی به صورت فروشنده سیار مسافرت می کرد و در سنواتی که رئیس شهرداری در استونی پوینت بود، او طریقه به خاطر سپردن اسم ها را کشف کرد. در آغاز این کار خیلی ساده بود. هر وقت با یک نفر تازه آشنا می شد درباره نام کاملش، تعداد افراد خانواده اش، شغلش و عقاید سیاسی اش تحقیقاتی می کرد. او تمام این حقایق را به صورت یک جزء از تصویر، در مغز خود جای می داد. دفعه بعد که به آن شخص بر می خورد ولو اینکه سالیانی دراز طی شده بود، می توانست به پشت او دست بزند و احوال زن و بچه اش را بپرسد و از وضع باغچه خانه اش جويا شود. تعجب نداشت که به تدریج بر تعداد هواخواهانش افزوده شود. جیم فارلی در آغاز زندگی کشف کرده بود که افراد به طور کلی به اسم خود بیش از هر اسم دیگری که در دنیا وجود دارد علاقه دارند. اگر ما نام فردی را به خاطر سپرده و به راحتی به یادش آوریم آن شخص آن را به منزله ظریف ترین و عالی ترین تعارفات تلقی خواهد کرد. ولی اگر اسم او را از یاد ببریم و یا درست تلفظ و املا نکنیم شدیداً می رنجد.

ناپلئون سوم، امپراتور فرانسه و برادرزاده ناپلئون کبیر لاف می زد علیرغم وظایف شاهانه ای که دارد می تواند نام کلیه افرادی را که با آنان ملاقات نموده به خاطر داشته باشد. تکنیک او خیلی ساده بود. اگر طرف نام خود را واضح نمی گفت از او تقاضا می کرد نام خود را روشن تر تکرار کند. اگر نام طرف عجیب و غریب و غیر عادی بود املای آن را هم می پرسید. در موقع گفت و گو، او چندین بار نام طرف را تکرار می کرد و می کوشید به کمک تداعی معانی بین اسم او و قیافه و ادا و اطوارش رابطه ای ایجاد کند تا نامش در ذهن باقی بماند.

اگر طرف شخص مهمی بود ناپلئون زحمت دیگری هم به خود می داد یعنی به مجرد اینکه طرف خداحافظی می کرد و می رفت و او تنها می شد، نام طرف را روی یک قطعه کاغذ می نوشت و به آن



## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

به دقت نگاه می کرد تا اسم او کاملاً در ذهنش جای گیرد. آنگاه قطعه کاغذ را پاره می کرد و به دور می انداخت.

بدین طریق هم از راه چشم و هم از طریق گوش نام آن فرد را به خاطر می سپرد. انجام این نوع کارها وقت می گیرد و همانطور که امرسون گفته است: ادب و حسن معاشرت از فداکاری های کوچک و تشکیل شده است.

بنابر این اگر می خواهید مردم شما را دوست بدانند به اصل زیر توجه کنید: به خاطر داشته باشید نام یک شخص برای او شیرین ترین و مهم ترین صدا در کلیه زبان هاست.

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس

<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۵- یک طریق ساده برای جلب دوستی

اعمال بلندتر از کلمات حرف می زنند و یک تبسم به طرف مقابل می گوید: من دوستت دارم. تو مرا خوشحال می کنی. از ملاقات خوشحالم.

به همین علت است که سگ ها اینقدر دوستی افراد را جلب می کنند. آنها به حدی از دیدن ما خوشحال می شوند که گویی می خواهند از جلدشان درآیند. به همین علت بالطبع ما هم از دیدن آنها خوشحال می شویم.

مسئول استخدام یک فروشگاه بزرگ نیویورک اظهار داشت: او ترجیح می دهد یک دختر خانم فروشنده کم سواد را که دارای تبسمی زیباست استخدام کند ولی از استخدام شخص ترشرویی که دارای درجه دکترا در فلسفه است، خودداری کند.

رئیس هیئت مدیره یکی از بزرگترین شرکت های لاستیک سازی به من گفت که تجربه این نکته را به او ثابت کرده است که شخص به ندرت ممکن استدر کاری موفق شود مگر اینکه انجام آن کار برایش با تفریح توام باشد.

او می گوید: افرادی را می شناسم که به این دلیل موفق شدند که در موقع انجام وظایف به آنها خیلی خوش می گذشت. بعد همین افراد را ملاقات کردم که به سراغ کار به صورت یک وظیفه رفتند و در نتیجه آن کار لطفش را از دست داد و ملال آور شد و چون دیگر از انجام آن لذت نمی بردند توفیقی به دست نیاورده و با شکست و ناکامی روبرو شدند.

در موقع ملاقات اشخاص وقتی به شما خوش می گذرد که در ملاقات شما به آنها خوش بگذرد. من از هزاران فروشنده و بازرگان درخواست کردم به مدت یک هفته هر روز برای یک ساعت با تبسم و گشاده رویی با افراد ملاقات کنند و سپس به کلاس من آمده و نتیجه ای را که به دست آورده اند گزارش دهند.

یکی از آنها که در بورس مشغول به کار می باشد در نامه ای برای من نوشت:

از این تغییر روش طی دو ماه بیشتر از یک سال گذشته خوشبختی نصیب ما شد. اکنون موقعی که به اداره می روم به آسانسورچی با تبسم صبح به خیر می گویم و به دربان هم تبسم می کنم. موقع خرد

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

کردن پول به صندوقدار قطار زیر زمینی تبسم می کنم و موقعی که در اتاق بورس می ایستم، به افرادی که تا آن موقع آنها را ندیده ام لبخند می زنم.

دیری نگذشت که متوجه شدم همه در قبال تبسم، تبسم تحویل می دهند. هر کس با شکایتی نزد من می آید از او با تبسم استقبال می کنم و با تبسم به حرف هایش گوش می دهم. و متوجه شده ام در اثر تبسم و گشاده رویی در روز دلارهای بیشتری نصیبم می شود.

در روشی که انتخاب کرده ام از انتقاد و خرده گیری خبری نیست. به جای انتقاد و محکومیت، تعریف و تحسین می کنم.

من از صحبت درباره خواسته های خودم خودداری می کنم و به جای آن می کوشم از نقطه نظر طرف آگاه شوم. همین خط مشی انقلابی در زندگی من ایجاد کرده است. حالا کاملاً مرد دیگری شده ام - آدمی خوشبخت تر، توانگرتر و دارای دوستان بسیار و خوشبختی سرشار - در عین حال چیزهای با اهمیت همین ها هستند.

اگر تمایل به لبخند زدن ندارید به دو کار باید اقدام کنید. اول اینکه به خود بقبولانید که لبخند بزنید و یا پیش خود آوازی زمزمه کنید. طوری رفتار کنید که گویی هم اکنون خوشبخت و خوشحالید. این امر موجب خواهد شد واقعا خوشبخت و خوشحال شوید.

در جهان همه در جستجوی خوشبختی هستند و برای پیدا کردن آن فقط یک راه مطمئن وجود دارد و آن کنترل افکار خوشبختی است. خوشبختی به شرایط خارجی بستگی ندارد. آنچه شما را خوشبخت می کند افکار شماست.

شکسپیر می گوید: هیچ چیز نیک یا بد نیست ولی شیوه تفکر ما امور را نیک و یا بد جلوه می دهد. لینکلن اظهار داشت: اغلب افراد به همان اندازه احساس خوشبختی می کنند که تصمیم گرفته اند خوشبخت باشند.

فرانکلین بتگر که از کارکنان سابق کاردینال های سنت لویی و اکنون یکی از کارکنان چیره دست بیمه در آمریکاست، سال ها پیش به گفت از مرد متبسم در همه جا استقبال می شود، لذا قبل از اینکه به داخل دفتر کار شخصی وارد شود، لحظه ای مکث می کند و درباره اشیا می گوید که باید برای آنها سپاسگزار باشد می اندیشد تا خاطره آن، یک تبسم واقعی بر چهره اش به وجود آورد. در حالی که همچنان خندان است وارد اتاق کار طرف می شود.

نصیحتی حکیمانه از آلبرت هوبارد برای عمل کردن:

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

هر موقع از خانه خارج می شوید، چانه را جمع کنید و سر را بالا نگاه دارید و نفس عمیق بکشید و پرتوهای خورشید را به خود جذب کنید و با تبسم، دوستان و آشنایان ملاقات داشته باشید و چون دست می دهید در آن روح بدمید.

در ذهن خود این اندیشه را متمرکز کنید که چه میل دارید انجام دهید، و سپس بدون اینکه جهت سیر را تغییر بدهید مستقیماً به طرف مقصود پیش بتازید، توجه خود را درباره کارهای درخشان و برجسته ای که میل دارید انجام بدهید متمرکز کنید و آنگاه در حینی که ایام می گذرد به طور ناخودآگاه متوجه خواهید شد دارید از فرصت هایی که برای برآوردن آرزوهای شما لازم است استفاده می کنید.

در ذهن، خود را آن فرد قابل و با حرارت و مفیدی که میل دارید باشید مجسم کنید، در نتیجه هر لحظه ای که چنین اندیشه ای را از خاطر می گذرانید در تبدیل شما به آن شخصیت دلخواهی که آرزو دارید اثر می کند.

اگر می خواهید مردم شما را دوست بدارند اصل دوم این است: تبسم را فراموش نکنید! لبخند بی هزینه شما گرانبهاترین هدیه است.

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس

<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۷- راه آسان مهارت یافتن در گفتگو

جک وود فورد در کتاب بیگانه با عشق می نویسد: در بین انسان ها عده خیلی هستند که در برابر تملق نهفته شده در حالت سراپا گوش شدن موقع صحبت ژرف، خونسردی خود را حفظ کنند. در یک مهمانی که من به اتفاق افراد دیگری دعوت داشتیم، من با یک گیاه شناس معروف آشنا شدم و مجذوب صحبت های او پیرامون گیاهان مختلف شدم. در هنگام شام من تمام مقررات آداب معاشرت را زیر پای گذاشتم و همه مدعوین را نادیده گرفتم و ساعت ها با گیاه شناس مزبور گفتگو کردم. نیمه شب فرا رسید و من از همه خداحافظی کردم و رهسپار شدم. گیاه شناس در مقابل میزبان از من خیلی تعریف کرد و گفت چنین و چنانم. در پایان اضافه کرد که : من یکی از جالب ترین سخنگویان هستم. آخر چرا؟ من که حتی کلمه ای حرف نزد. زیرا اطلاعات من در گیاه شناسی همان اندازه است که در علم تشریح جانوری نادر از قطب جنوب. ولی من یک کار کردم و آن این بود که با شش دانگ حواس به سخنانش گوش دادم زیرا واقعا به آن علاقمند شده بودم و او هم احساس کرد که واقعا به صحبت هایش علاقه دارم. این باعث شد شادمان شود زیرا این طرز گوش دادن عالی ترین نوع لطف و عنایتی است که کسی نسبت به کسی ابراز می دارد. من از مجذوب صحبت های او شدن فراتر رفتم، من با طیب خاطر حرف هایش را پذیرفتم و سخاوتمندانه از آنها تعریف کردم. من به او گفتم سخنانش بسیار آموزنده و سرگرم کننده بود. (واقعا هم چنین بود). من به او گفتم دلم می خواست گیاه شناسی را هم می دانستم. (واقعا هم این آرزو را دارم) به او گفتم دلم می خواست با او در چمنزارها گردش می کردم. به او گفتم باید مجددا ملاقاتش کنم. در مجموع این سلوک باعث شد او فکر کند من سخنگو و بزم آرا هستم حال آنکه من فقط شنونده خوبی بودم و تشویقش کردم حرف بزند.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

چه رازی در یک مصاحبه موفقیت آمیز بازرگانی نهفته است؟ بر طبق عقیده محقق خوش مشرب، چارلز د ایلیوت، رازی که در مصاحبه بازرگانی موفقیت آمیز است، توجه کامل به حرف های شخصی است که برای شما صحبت می کند. این یک راز خیلی مهم است. هیچ چیز به اندازه این امر برای طرف مسرت بخش و خوش آیند نیست.

هم شما و هم من بازرگانهایی را می شناسیم که دکان هایی وسیع و بزرگ اجاره می کنند، اجناس را به قیمت ارزان و مناسب در اختیار مشتریان می گذارند و ویتترین مغازه هایشان را به بهترین نحو آرایش می دهند و صدها دلار خرج تبلیغات می کنند و با این همه فروشندگانی را به استخدام در می آورند که عقل و شعور آن را ندارند که شنوندگان خوبی باشند - فروشندگانی که کلام مشتری را قطع می کنند، با او می ستیزند، عصبانیش می کنند و او را از مغازه بیرون می رانند. آنها نمی دانند که بدترین خرده گیر و عیب جو نیز در برابر یک شنونده منطقی، آرام و ملایم می شود. وقتی شنونده ساکت باشد، شاکی مانند یک مار کبرا پهن شده و زهر خود را از درون به خارج قی می کند.

شنونده خوب بودن مشتری خشم آلود، کارمند ناراحت و یا دوستی که احساساتش جریحه دار شده است را آرام می کند.

اگر می خواهید بدانید چگونه می توانید کسی را از خود برانید و او را وادار کنید پشت سرتان به شما بخندد و تحقیرتان کند، طبق این دستور عمل کنید:

هرگز برای مدت طولانی به سخنانش گوش ندهید، دایم خودتان با او حرف بزنید و متکلم وحده باشید. اگر شما ایده ای دارید و طرف هم مشغول صحبت است، کلامش را قطع کنید و نگذارید مطلبی را که تعریف می کند به پایان برساند. چنان جلوه دهید که خودتان زرنگ تر از او هستید و وقت آن را ندارید به چرندیات او گوش بدهید. مستقیماً در میان کلامش بدوید و در وسط جمله سخنش را قطع کنید.

بنابر این اگر می خواهید سخنگوی خوبی باشید، باید شنونده ای دقیق باشید.

همانطور که خانم چارلز نورت هام لی می گوید: برای اینکه جالب توجه باشید باید به دیگران توجه کنید. باید سئوالاتی از طرف بکنید که او با شغف و خوشحالی بتواند جوابش را بدهد. باید طرف را تشویق کنید راجع به خودش و موفقیت هایش حرف بزند.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

به خاطر داشته باشید شخصی که شما با او حرف می زنید صدمبار بیش از شما به خودش و خواسته هایش و مشکلاتش علاقه دارد.  
بنابر این اگر می خواهید مردم دوستان بدانند اصل بعدی این است:  
شنونده خوبی باشید و دیگران را تشویق کنید از خودشان صحبت کنند.

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس  
<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.

## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

### بخش ۲

#### فصل ۸ - جلب همکاری و دوستی افراد

کسانی که تئودر روزولت را ملاقات می کردند از وسعت معلومات او حیرت زده می شدند. گامالیل برادر فورد در این باره می نویسد:

چنانچه طرف یک گاو چران، یک سوارکار، یک سیاستمدار و یا یک دیپلمات از نیویورک بود روزولت می دانست به او چه بگوید.

راستی چطور او این کار را می کرد؟

جواب خیلی ساده است! روزولت زمانی که انتظار ملاقات کسی را می کشید شب قبلش تا دیر وقت کتاب هایی را که مربوط به موضوعی می شد که می دانست مهمان به آن علاقه دارد، می خواند.

دلیلش هم این است که روزولت مانند رهبران فهیم دیگر می دانست:

شاهراه رسیدن به قلب افراد آن است که انسان با طرف راجع به مطالبی که در نزد او بیش از هر چیزی دیگر عزیز است حرف بزند.

ادوارد چالیف که در سازمان پیشاهنگی فعالیت می کرد می گوید:

یک روز به مناسبتی متوجه شدم که کسی باید به من لطف و عنایتی بکند. زیرا یک مسابقه بزرگ پیشاهنگی در اروپا در شرف انجام بود و من می خواستم رئیس یکی از بزرگترین موسسات آمریکا هزینه مسافرت یکی از پیشاهنگان ما را پرداخت کند.

خوشبختانه قبل از آنکه این مرد را ملاقات کنم، اطلاع یافتم او چکی به مبلغ یک میلیون دلار کشیده است و بعد از ابطال چک آن را قاب کرده است!

چنانکه ملاحظه می کنید آقای چالیف با صحبت کردن راجع به پیشاهنگان و یا مسابقات پیشاهنگی در اروپا و یا اینکه از رئیس مزبور چه درخواستی دارد گفتگو را شروع نکرد. او درباره موضوعی که مورد علاقه طرف بود به گفتگو پرداخت و نتیجه اش چنین بود:

پس از چند لحظه مردی که با او مصاحبه می کردم از من پرسید: خوب، منظورتان از ملاقات من چه بود؟ من هم به او اطلاع دادم به چه منظور به ملاقاتش آمده ام. با نهایت تعجب دیدم نه تنها حاجت مرا فوراً برآورد بلکه درخواست کرد چنانچه تقاضای دیگری از او دارم مطرح کنم. من از او درخواست کرده بودم فقط یکی از پیشاهنگان را به اروپا اعزام دارد، او غیر خودم ترتیب اعزام پنج



## خلاصه کتاب آیین دوست یابی - دیل کارنگی

ترجمه محمد رضا اکبری بیرقی

پیشاهنگ را داد و اعتبار نامه ای به مبلغ یک هزار دلار در اختیارم گذاشت و از ما درخواست کرد مدت هفت هفته در اروپا بمانیم.

همچنین او معرفی نامه هایی در اختیار ما گذاشت تا آنها را به نمایندگان شعبات موسسه اش ارائه دهیم و از آنها کمک بگیریم. به علاوه خود او از ما در پاریس پذیرایی کرد و شهر را به ما نشان داد. از آن موقع وی شغل هایی را به برخی از پیشاهنگان ما که والدین نیازمندی داشتند واگذار کرد و هنوز در گروه ما نقش فعالی دارد.

آقای چالیف پس از این توضیح نتیجه می گیرد که:

من خوب می دانم چنانچه به آنچه مورد علاقه او بود توجه نشان نمی دادم و اول آماده اش نمی کردم و شوق و حرارتش را بر نمی انگیختم یک دهم آن را هم نمی توانستم بگیرم و در نزدیک شدن به او توفیق یابم.

بنابر این اگر می خواهید مردم دوستان بدانند یک اصل مهم این است که:  
با آنها درباره آنچه بدان علاقمندند صحبت کنید.

ادامه دارد

ادامه مطلب را می توانید به صورت هفتگی در وبلاگ روز خوش به آدرس

<http://www.roozekhosh.blogfa.com> مطالعه بفرمایید.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

