

آیین دوست‌یابی

نویسنده: دیل کارنگی

ترجمه: سودابه مبشر



فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۵	دیباچه‌ی بر ویرایش جدید.....
۹	چه گونه و چرا این کتاب نوشته شد.....
۱۸	۹ توصیه برای حداکثر استفاده از این کتاب.....
۲۵	بخش اول - شیوه‌های اصولی برای کنار آمدن با دیگران.....
۲۶	فصل اول - اگر غسل می‌خواهید به کندو لگد نزنید.....
۴۷	فصل دوم - راز بزرگ رفتار با دیگران.....
	فصل سوم - آن‌که بتواند این کار را بکند تمام دنیا با او خواهد بود و آن‌که نتواند در جاده تنهایی گام بر خواهد داشت.....
۶۵	
۹۱	بخش دوم - راه‌هایی را هموار گردانید تا دیگران دوستتان بدانند.....
۹۲	فصل اول - با انجام این کارها به هر جا می‌خواهید، بروید.....
۱۰۸	فصل دوم - راه ساده گذاشتن نخستین تأثیر مثبت بر دیگران.....
۱۱۹	فصل سوم - اگر چنین نکنید، دچار دردسر خواهید شد.....
۱۳۰	فصل چهارم - راهی آسان برای گفت‌وگویی بهتر.....
۱۴۳	فصل پنجم - چه گونه می‌توان توجه دیگران را جلب کرد.....
۱۴۹	فصل ششم - راه علاقه‌مند ساختن سریع دیگران.....
۱۶۵	بخش سوم - چه گونه دیگران را در مسیر افکار خود سوق دهید.....
۱۶۶	فصل اول - شما نمی‌توانید در مشاجره پیروز شوید.....
۱۷۶	فصل دوم - راه مطمئن ایجاد دشمنی و چگونگی پرهیز از آن.....

فصل سوم - اگر اشتباه کردید، آن را بپذیرید ۱۹۲

فصل چهارم - قطره‌یی عسل ۲۰۲

فصل پنجم - راز سقراط ۲۱۳

فصل ششم - سوپاپ اطمینان در مواجهه با گله‌ها ۲۲۰

فصل هفتم - راه جلب همکاری ۲۲۷

فصل هشتم - روش معجزه‌آسا ۲۳۵

فصل نهم - خواست دیگران چیست ۲۴۲

فصل دهم - تقاضای مورد علاقه همه ۲۵۲

فصل یازدهم - سینماها چنین می‌کنند، تلویزیون چنین می‌کند، چرا شما چنین نمی‌کنید؟ ۲۶۰

فصل دوازدهم - وقتی روشی مؤثر واقع نشد، چنین کنید ۲۶۶

بخش چهارم - رهبر باشید: چه‌گونه می‌توان افراد را تغییر داد، بی‌آن‌که احساساتشان را جریحه‌دار کرد و خشمشان را برانگیخت ۲۷۳

فصل اول - اگر ناچار به انتقاد از کسی هستید آن را چنین آغاز کنید ۲۷۴

فصل دوم - چه‌گونه انتقاد کنیم تا مورد نفرت قرار نگیریم ۲۸۲

فصل سوم - ابتدا از اشتباهات خود بگویید ۲۸۸

فصل چهارم - هیچ‌کس نمی‌خواهد دستور بگیرد ۲۹۴

فصل پنجم - بگذارید آبروی طرف حفظ شود ۲۹۸

فصل ششم - چه‌گونه می‌توان به دیگران انگیزه کسب موفقیت داد ۳۰۳

فصل هفتم - با سگ مهربان باشید ۳۱۰

فصل هشتم - نشان دهید که رفع عیب آسان است ۳۱۶

فصل نهم - کمک کنید دیگران کارهایشان را با خرسندی انجام دهند ۳۲۲

میان‌بری به شهرت ۳۳۱

دیباچه‌یی بر ویرایش جدید

آیین دوست‌یابی نخست بار در سال ۱۹۳۷ در تیراژ پنج هزار نسخه انتشار یافت. نه دلیل کارنگی و نه ناشران آن یعنی سیمون اند شوستر فکر نمی‌کردند که کتاب، فروشی بیش از این تیراژ داشته باشد. در کمال شگفتی کتاب در زمان کوتاهی توجه بسیاری را برانگیخت و به چاپ‌های پی در پی رسید تا تقاضای فزاینده مردم را پاسخ گوید. اکنون این کتاب در قلمرو نشر به عنوان یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های همه زمانه‌ها شناخته شده است، چرا که تلنگری است به عاطفه خوانندگانش و پرکننده خلأیی است که در هستی همه انسان مشاهده می‌شود. این کتاب چیزی فراتر از یک پدیده گذرای بعد از روزگار رکود اقتصادی است. شاهد این مدعا چاپ‌های مکرر و بی‌انقطاع آن در دهه ۱۹۸۰ یعنی تقریباً بعد از نیم قرن است.

دلیل کارنگی پیوسته می‌گفت در این اقلیم به دست آوردن یک میلیون دلار آسان‌تر است تا جا انداختن عبارتی در زبان انگلیسی. آیین دوست‌یابی همان عبارتی است که نقل شده، تفسیر شده، شور افکنده و

۲. ابتدا، هر فصل را به سرعت مطالعه کنید تا دیدی کلی نسبت به آن پیدا کنید، احتمالاً پس از آن وسوسه خواهید شد که به سراغ فصل بعدی بروید، اما این کار را نکنید - مگر این که فقط بخواهید به این طریق سرگرم شوید. اما اگر می‌خواهید با مطالعه این کتاب توانایی بیشتری در برقراری ارتباط با مردم داشته باشید، بازگردید و هر فصل را دوباره به طور کامل بخوانید. در طولانی مدت این به معنای صرفه‌جویی در وقت و دست یافتن به نتیجه خواهد بود.

۳. به هنگام مطالعه به دفعات مکث کنید و درباره آن چه خوانده‌اید فکر کنید. از خود سؤال کنید که چه‌گونه و کی می‌توانید به توصیه‌های صورت گرفته، عمل کنید.

۴. به هنگام مطالعه، یک مداد رنگی، خودکار یا مارکر در دست داشته باشید. وقتی به توصیه‌ی رسیدید که برایتان قابل استفاده بود، زیر آن خط بکشید. اگر توصیه‌ی چهار ستاره بود، زیر تمام آن جمله را خط بکشید و یا علامت‌گذاری کنید. این کار موجب جذابیت بیشتر کتاب و مرور آسان‌تر آن می‌شود.

۵. زنی را می‌شناختم که مدت پانزده سال مدیر اداری یک شرکت بیمه بود. هر ماه قراردادهای ماهانه صادره شرکت را مطالعه می‌کرد. بله، او تمام قراردادهای بیمه را ماه به ماه، سال به سال مطالعه می‌کرد. چرا؟ زیرا به تجربه آموخته بود که تنها راه ممکن برای حفظ احتمالات ممکن در ذهن، همین است. من تقریباً دو سال صرف تدوین کتابی درباره سخنرانی کردم. با این حال پیوسته باید آن‌چه را نوشته‌ام مورد بازبینی قرار دهم تا به یاد آورم چه نوشته‌ام. سرعت فراموشی ذهن حیرت‌آور است.

۹ توصیه برای حداکثر استفاده از این کتاب

۱. چنانچه می‌خواهید حداکثر استفاده را از این کتاب ببرید، ضرورتی اساسی وجود خواهد داشت که مهم‌تر و اصلی‌تر از هر قاعده و تکنیکی است. با توجه به آن ضرورت، نیازی به دانستن هزاران قاعده در مورد مطالعه این کتاب نخواهید داشت. در صورت استفاده از این راه حل ارزشمند و بدون مطالعه هیچ توصیه دیگری به طور شگفت‌آوری حداکثر استفاده را از این کتاب خواهید برد.

این ضرورت جادویی چیست؟ اشتیاق عمیق و اراده‌ی قاطع برای آموختن و اتخاذ تصمیمی محکم برای افزایش توانایی در برخورد با مردم. تنها همین. چه‌گونه می‌توان این اشتیاق و علاقه را در خود ایجاد کرد؟ از طریق یادآوری پیوسته این نکته که این اصول برای شما مهم است. در نظر بیاورید که تسلط بر آن‌ها چه‌طور می‌تواند به شما کمک کند تا زندگی غنی‌تر، کامل‌تر، با نشاط‌تر و رضایت‌مندانه‌تری داشته باشید. پیوسته به خود بگویید محبوبیت، سعادت و احساس ارزشمندترین بودن من بستگی به توانایی من در برخورد با دیگران دارد.

آن نیاز به زمان، جدیت و تلاش روزانه دارد. پس هر گاه توانستید به صفحات کتاب مراجعه کنید. به آن به عنوان راهنمایی در خصوص ارتباطات انسانی نگاه کنید و آن‌گاه که با مشکل خاصی روبه‌رو شدید - مثل رسیدگی به کودک، جلب حمایت همسران، همان‌گونه که خود فکر می‌کنید یا کسب رضایت یک مشتری آزرده - به آن مراجعه کنید. در مورد آن‌چه به طور طبیعی عمل می‌کنید یا آن‌چه شما را به پیش می‌راند، کمی تأمل کنید. این واکنش معمولاً اشتباه است، به جای آن، به صفحات این کتاب مراجعه کنید و خطوطی را که زیر آن‌ها خط کشیده‌اید مرور کنید. بعد روش‌های جدید را بیازمایید و نتیجه شگفت‌انگیز آن را شاهد باشید.

۷. در هر تخطی از اصول پیشنهاد شده در کتاب، سکه‌یی به عنوان جریمه به همسر، فرزند یا همکاران بپردازید. برای پیدا کردن مهارت لازم در انجام توصیه‌ها، سرگرمی نشاط‌انگیزی را ترتیب دهید.

۸. یک بار نماینده یکی از بانک‌های مهم وال استریت در مقابل شاگردان کلاس سیستم عملی مفیدی را که برای پیشرفت خود به کار برده بود، توضیح می‌داد. این شخص تحصیلات اندکی داشت. با این حال یکی از مهم‌ترین سرمایه‌داران امریکایی شده بود و مدعی بود که بخش اعظم موفقیت خود را مدیون استفاده مدام از سیستم دست ساخت بوده است. آن‌چه او کرده بود، با کلمات خود او، تا آن‌جا که به یاد دارم برای تان بازگو می‌کنم:

"سال‌ها بود که تمام قرار ملاقات‌های روزانه‌ام را در دفترچه‌یی یادداشت می‌کردم. افراد خانواده برای شب شنبه قرار می‌دادند. نمی‌گذاشتند، چرا که می‌دانستند من غروب شنبه را صرف بررسی مسایل خودم و ارزیابی کارهایم می‌کنم و بعد از شام با خودم خلوت

بنابراین اگر می‌خواهید استفاده واقعی از این کتاب بکنید باید بدانید که مطالعه سریع آن کافی نخواهد بود. پس از مطالعه کامل، هر ماه چند ساعت را صرف مرور آن کنید. آن را روی میزتان و در مقابل خود قرار دهید. به دفعات مرور کنید. به خود یادآوری کنید که امکانات گران‌قدر پیشرفت هنوز دور از ذهن شماست. به یاد داشته باشید که استفاده از این اصول را تنها با تلاش پیوسته و با علاقه و مرور و به کارگیری آن می‌توان به صورت یک عادت همیشگی درآورد. راهی جز این نیست.

۶. برنارد شاو^۱ یک بار گفت: اگر کاری را به کسی بیاموزی او هرگز آن را یاد نخواهد گرفت. حق با شاو بود. یادگیری یک روند فعال است. انسان در عمل می‌آموزد. بنابراین اگر می‌خواهید به آن‌چه در کتاب خوانده‌اید مسلط شوید باید به آن عمل کنید و در هر فرصتی به کار گیرید. در غیر این صورت فراموش خواهید کرد. تنها چیزی در ذهن باقی می‌ماند که مورد استفاده قرار گیرد. شاید به کار بردن این اصول در تمام مدت به نظر دشوار برسد. من این را می‌دانم. با آن‌که خودم این کتاب را نوشته‌ام، با این حال در استفاده اصولی از آن‌که خودم طرفدار آن هستم با مشکل برخورد می‌کنم. مثلاً وقتی که ناراضی هستید، انتقاد و محکوم نمودن برای شما کار ساده‌یی است تا این که بخواهید نظر طرف مقابل را درک کنید. صحبت کردن درباره خواست خودتان کاری طبیعی است تا این که بخواهید در مورد خواست دیگری صحبت کنید و یا چیزهای دیگر. پس وقتی کتاب را می‌خوانید به یاد داشته باشید که تنها قصد شما کسب اطلاعات نیست، بلکه می‌خواهید عادات جدیدی در خود به وجود آورید. آه بله، شما به شکل دادن به شیوه جدیدی از زندگی می‌پردازید که