



آیین دوست‌یابی

مؤلف : دیل کارنگی

ترجمه : رضا غلامی

نوبت چاپ : اول ۱۴۰۰

شمارگان : ۳۰۰ نسخه

قیمت : ۶۲۰۰۰ تومان

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۵۴-۱-۷

مرکز پخش : ۰۲۱۶۶۴۸۶۳۶۰-۰۲۱۶۶۴۸۶۳۶۷

Ketabgram.com _ @pubnarengi

سرشناسه	:	کارنگی، دیل، ۱۸۸۸ - ۱۹۵۵ م. Carnegie, Dale
عنوان و نام پدیدآور	:	آیین دوست‌یابی/دیل کارنگی ؛ مترجم رضا غلامی.
مشخصات نشر	:	تهران: انتشارات نارنگی، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری	:	۲۵۵ ص؛ ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۹۸۴۵۴-۱۷۰
یادداشت	:	عنوان اصلی: How to win friends and influence people, ۲۰۰۹.
موضوع	:	موفقیت
موضوع	:	Success
موضوع	:	دوستی
موضوع	:	Friendship
موضوع	:	روان‌شناسی عملی
موضوع	:	Psychology, Applied
رده بندی دیویی	:	۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	:	۷۶۶۹۸۷۷

فهرست

۷	مقدمه مؤلف.....
۱۵	بخش یکم: چگونه می توان در مردم نفوذ کرد؟.....
۵۵	بخش دوم: راههای ششگانه جلب دوستی دیگران.....
۱۰۵	بخش سوم: چه کنید که دیگران مثل شما فکر کنند.....
۲۰۲	بخش چهارم: رهبر باشید.....

مقدمه مؤلف

چگونه و چرا این کتاب نوشته شد

ناشران آمریکائی در سی و پنج سال اخیر شاید بیش از دویست هزار کتاب به چاپ رسانده باشند. اغلب این کتاب ملال آور و خسته کننده بود و به جرأت می توان گفت بیشتر آنها خسارات زیادی به ناشران وارد آورد. یکی از بزرگترین ناشرین در آمریکا به طور خصوصی به من گفت که با وجود گذشت بیش از ۷۵ سال به قریب به هفت هشتم نشریات او برای او زیان مادی دارد. با این وجود متحیرم که چگونه جسارت نموده و کتابی نوشتم؟ و چطور می توانم امیدوار باشم که شما آن را بخوانید؟ سعی می نمایم پاسخی قانع کننده به این دو پرسش دهم. از سال ۱۹۱۲ تا به امروز من در نیویورک تدریس می نمایم. در ابتدا کوشش من بر این بود که به شاگردان خود فن بیان بیاموزم تا آنان بتوانند مقاصد خود را با وضوح اظهار کنند. با این وجود هر اندازه بر تجربه های شخصی من افزوده می گشت، احساس می کردم گرچه این شاگردان به قوانین فن بیان سخت محتاجند ولی بیش از آن به علمی نیازمند می باشند که به مراتب پر ارج تر از علم معانی و بیان

است. مقصودم روانشناسی عملی یعنی فن بی‌مانندی است که روابط بی‌پایان آدمی را در اجتماع، بازرگانی، مسائل احساسی و غیره با دیگران سودمند و مطبوع کنند. به علاوه من خود نیازی قوی به فراگرفتن این فن داشتم و امروز که به گذشته می‌اندیشم؛ احساس می‌کنم که چقدر محتاج ظرافت و مهارت در معاشرت بودم. آه اگر آن روز کسی کتابی مانند این به من می‌داد چه نعمت بزرگی برای من بود! چون برای هر فردی در جامعه زندگی می‌نماید، قدرت بر اراده نمودن مردم و در آنان نفوذ یافتن لازم و ضروری است. حال آن فرد دارای هر مقام اجتماعی باشد، حسابدار، معمار، پزشک، مهندس همانقدر نیازمند به این فن می‌باشند که بازرگان یا کاسب و یا سرمایه‌دار. بر رویه‌ها و کنکاش‌هایی که با همکاری بنگاه «کارنگی» چند سال قبل صورت گرفت، مطلب بسیار مهمی را آشکار نمود. معلوم گردید که حتی در حرفه‌هایی عملی مانند پیشه مهندسين، اطلاعات فنی فقط ۱۵ درصد در حالی که شخصیت آنان ۸۵ درصد موجب پیشرفت و کامیابی آنان می‌باشد و این مربوط به هنری است که آنان در تولید شوق و علاقه در دیگران به کار می‌برند.

من سال‌های متمادی در اتحادیه مهندسين در نیویورک و فیلادلفیا تدریس می‌کردم. قریب هزار و پانصد مهندس در کلاسهای من تحصیل نمودند. چرا این جماعت در کلاس درس من حاضر می‌شدند؟ این بدان سبب بود که بعد از سالها تجربه دریافته بودند که بهترین مشاغل و عالیترین مقامات اجتماعی نصیب آن کسی می‌گردد که در فن خود بهتر تخصص دارد. آنانی که تنها در رشته خود تخصص دارند در بازار و خیابان زیادند و با پرداخت ۲۵ یا ۳۹ یا ۵۰ دلار در هفته می‌توان آنها را اجیر نمود. مقام شخصی از دیگران بالاتر و در زندگی موفق‌تر می‌باشد که هم اطلاع کامل از فن خود داشته باشد و هم اینکه بتواند در همکاران خود اعمال

نفوذ نماید. اگر به خاطر داشته باشید «جان روکفلر» بسیار خوب در نقشه‌های خود پیشرفت نمود. در آن ایام که فعالیت او به منتهای شدت بود و امور بر وفق مراد بود به یکی از دوستانش گفت: «آنانی که استعداد اداره نمودن و هدایت مردم را دارند، واجد نیرویی می‌باشند که من حاضرم در بهای آن هرچه بخواند بپردازم»

شاید فکر کنید که تمام آموزشگاه‌های آمریکا سعی دارند که با تعالیم خود گران بهاترین استعدادها را در شاگردان خود توسعه و بسط دهد ولی من تا به حال چنین کلاس عملی را که چنین مسائلی را بیاموزد ندیدم.

دانشگاه شیکاگو و اتحادیه مدارس جوانان مسیحی Y.M.C.A و اتحادیه آمریکائی برای آموزش جوانان در آمریکا تحقیق نمودند تا ببینند جوانان واقعاً به آموختن چه مسائلی تمایل بیشتری دارند. این تحقیق دو سال به طول انجامید و بیش از بیست و پنج هزار دلار به مصرف آن رسید و بالاخره در شهرستان مریدن پایان یافت. پرسشنامه‌های مشتمل بر ۱۶۶ سؤال توزیع نمودند و از هریک از اهالی خواستند تا پاسخ آن پرسشها را بنویسند. مانند: رشته بازرگانی و یا حرفه شما چیست؟ چه معلوماتی دارید؟ ایام بیکاری خود را چگونه می‌گذرانید؟ درآمد شما چقدر است؟ چه تفریحی را دوست دارید؟ بزرگترین آرزوی شما چیست؟ نگرانی خیال شما کدام است؟ چه نوع مطلبی را دوست دارید مطالعه نمایید؟

این بازجویی نشان داد که آدمی بیش از هر چیز به سلامت مزاج خود علاقه‌مند می‌باشد و از آن گذشته علاقه و رابطه‌ای که انسان با دیگران دارد بیش از هر چیز مورد توجه هر فرد می‌باشد. آنان دوست دارد از منویات دیگران آگاه شده و با آنان موافقت نظر حاصل نماید و محبتشان را به خود معطوف داشته و در وجود آنان نفوذ نماید. هیئت مدیره بازجویی

مصمم گردید که برای جوانان شهر مریدن کلاسی جهت تدریس علم مطلوب آنها باز نماید. به خاطر این منظور بر آن شد که کتابی در زمینه روانشناسی عملی به دست آورد... اما حتی یک کتاب هم که برای این هدف به کار آید نیافت. پس با پرفسور هاری آ. اووراستریت که یکی از مشاهیر علم آموزش و پرورش است مشورت نمود که آیا کتابی که تحت عنوان چگونه می‌توان در رفتار خلق نفوذ کرد نوشته است برای این مقصود مفید خواهد بود؟ پرفسور پاسخ داد: «نه، من می‌دانم که شما چه کتابی می‌خواهید. کتاب من شاید بیش از سایر تألیفات به هدف شما نزدیک باشد ولی آن کتابی که شما در جستجوی آن هستید نمی‌باشد. اصلاً هنوز چنین کتابی نوشته نشده است». جواب پرفسور کاملاً صحیح بود. من خود سالهای متمادی برای به دست آوردن چنین کتابی بیهوده از مشاهیر زمان استمداد نمودم. شاید یک رساله انتمایی عملی و متکی به دلایل عقلی و بسیار ساده به دست آوردم که بتوان در دستورهایی آن را در هر مورد استفاده نمود. وقتی از یافتن آن کتاب ناامید شدم خود تصمیم گرفتم که برای استفاده شاگردانم آن کتاب را تألیف نمایم و آن نسخه اینست امیدوارم مورد قبول قرار گیرد. گذشته از تجارب شخصی خودم، برای تهیه مدارک و اسناد، تمام کتبی را که راجع به این موضوع توانستم به دست آورم از جمله سالنامه‌های دوروتی دیکس صورت مجلس دادگاه‌ها راجع به طلاق، مجله خانوادگی و کتب پرفسور اووراستریت و آلفرد آدلر و ویلیام جمس را مطالعه کردم. شخصی را مأمور نمودم که در کتابخانه‌ها جستجو نموده و کتب علمی راجع به روانشناسی و شرح حال مردان بزرگ قرون گذشته را مطالعه نماید و آنچه را که من فراموش کرده بودم یادداشت نماید. و خود عده زیادی از خانمهای خبرنگار و رمان نویس را که در مسائل عشقی و ازدواجی کارشناس شدند ملاقات کردم و با اشخاص

معروفی چون مارکونی فرانکلن، روزولت، آوان یانگ و هنریشگانی مانند کلارک گیل، ماری بیک فورد و غیره ملاقات نمودم و سعی کردم که روش آنان را در روابط خود با مردم دریابم. این اطلاعات را تحت عنوان مقاله: «چگونه می‌توان محبت مردم را جلب کرده و در وجود آنان نفوذ یافت» گرد آوردم. سالیان دراز است که این مقاله را به شاگردان خود در بنگاه کارنگی نیویورک تدریس می‌نمایم.

پس از پایان هر کنفرانس شاگردان را مأمور می‌نمایم که بلافاصله اصولی را که بیان نمودم اجرا کنند و نتیجه را برای رفقای مدرسه خود بازگو نمایند. چه آزمایش جالبی! جوانان که آرزوی کمال در سر می‌پروراندند از اینکه در آزمایشگاه زندگی مشغول عمل گردیده‌اند شاد و خوشحال هستند. چون آموزشگاه حیات تنها مکانی است که می‌توان احوال باطن مردمان را از عهد باستان تا به امروز در آن تحقیق نمود. کتاب من به همان مقصود که سایر کتب به رشته تحریر درآمده نوشته نشده بلکه به تدریج مانند کودکی نشو و نما کرده و به این درجه رسیده است و در این آزمایشگاهی که اشاره شد از تجربیات هزاران نفر استفاده گردیده است.

چند سال قبل تمام اصولی که در این باره جمع‌آوری کرده بودم در روی برگه کوچک نوشته می‌شد سال بعد آن فهرست بزرگتر گردید و به تدریج رسالاتی منتشر نمودیک که هر سال رشد می‌کرد تا بالاخره امروز به صورت کتاب فعلی تقدیم شما می‌گردد. اصولی که در این کتاب گفته‌ایم مسائل نظری و خیالی نیست. تأثیر آنها آنی می‌باشد و همچون نفس گرم ساحران نافذ است. حال خواه خواننده باور نماید و خواه نکند. من خود اشخاص بسیاری دیدم که همین اصول زندگی آنان را دگرگون نموده است. برای مثال می‌گویم که سال گذشته کارفرمائی که ۳۱۴ کارگر زیر

دست داشت وارد کلاسها گردید. این را باید خاطر نشان سازم که رفتار این کارفرما با آن زیردستان همیشه با چوب و چماق و سرزنش و انتقاد همراه بود و هیچگاه کلمه تشویق آمیز کسی از او نشنیده بود! پس از آنکه قواعد این کتاب را به دقت به خاطر سپرد روش خود را به طور کلی عوض نمود. امروز کارگران او با علاقه و دلبستگی بیشتری کارها را انجام می دهند. در حقیقت ۳۱۴ دشمن او به ۳۱۴ دوست مبدل گردیدند. این کارفرما روزی در کلاس درس من با غرور اظهار داشت: پیش از این وقتی وارد مغازه های خود می شدم هیچکس به من سلام نمی کرد. کارگران با دیدن من روی خود را به سوی دیگری می نمودند، اکنون همه مرا صمیمانه دوست دارند. این مرد روش افزایش درآمد خود را پیدا کرده است و با افزودن مقدار کار کارگانش موفق گشته است که اوقات آسایش و بیکاری برای خود فراهم نماید و مسئله ای که بی اندازه مهم است تحصیل سعادت و نیکبختی در خانواده او می باشد. با به کار بستن دستورهای که در این کتاب شرح داده شده است، تعداد زیادی از فروشندگان توانسته اند بر مقدار محصولات خویش بیفزایند و بسیاری مشتریان جدید به دست آورده اند، درحالی که تا آن زمان کوشش بیهوده برای جلب آنان می نمودند. بسیاری از کارفرمایان به این وسیله در میان زیردستان خود کسب نفوذ کلمه و احترام نموده اند. سال گذشته یکی از مدیران کارخانه ها به ما اعتراف می کرد که در سال قریب به پنج هزار دلار درآمد او افزایش یافته است و این از شرکت تعالیم کلاس ما بوده است. مدیری دیگر که جزء شرکت گاز فیلادلفیا می باشد به جهت اخلاق تند و عدم توانایی در اداره نمودن زیر دستانش نزدیک بود برای همیشه از کار برکنار شود و از شرکت اخراج گردد، با به کار بستن اصولی که در کلاس ما تدریس می شد نه تنها از عزل خود جلوگیری نمود بلکه مقام و مرتبه بهتری نیز کسب نمود.