

آیین دوست‌یابی

دیل کارنگی

چگونه دوستان خوب بیابیم و آنان را حفظ کنیم

www.ketab.ir

مترجم: آذر محزون



Carnegie, Dale

کارنگی، دیل، ۱۸۸۸-۱۹۵۵ م

آیین دوست‌یابی: چگونه دوستان خوب بیابیم و آنان را حفظ کنیم / دیل کارنگی؛ مترجم آذر محزون. - - تهران: کتاب‌درمانی.

۳۱۲ ص.

ISBN 978-964-7108-59-1

فهرست‌نویسی براساس اطلاعات فیبا.

عنوان اصلی:

How to Win friends and influence people

۱. موفقیت. ۲. روان‌شناسی عملی. ۳. دوستی - جنبه‌های روان‌شناسی. الف. محزون، آذر، ۱۳۵۲ - مترجم

ب. عنوان ج. عنوان: چگونه دوستان خوب بیابیم و آنان را حفظ کنیم.

۱۵۸

BF ۶۳۷/م۸ک۲

۱۳۸۵

م ۸۵-۵۳۴۵

کتابخانه ملی ایران



آیین دوست‌یابی

مترجم: آذر محزون

چاپ چهارم: ۱۴۰۰

۲۰۰ جلد رقی

بهاء: ۶۹۹۰۰ تومان

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، بین جمهوری و آذربایجان، کوچه کامیاب، بن‌بست

۶۶۴۲۳۳۷۰ - ۶۶۹۲۸۴۲۹

یکم، پلاک ۲

www.Ketabdarmani.com

info@Ketabdarmani.com

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات کتاب‌درمانی می‌باشد و هرگونه استفاده تجاری از این اثر اعم از کپی‌برداری، کتاب‌سازی، ضبط کامپیوتری و یا تکثیر به هر صورت دیگر کلاً و جزئاً ممنوع و قابل پیگرد قانونی است.

فهرست مطالب

- پیش گفتار..... ۵
چرا و چگونه این کتاب نوشته شد..... ۸
۹ پیشنهاد برای این که بیشترین بهره را از این کتاب ببریم..... ۱۵

بخش اول

« فنون اساسی در چگونگی رفتار با مردم »

- ۱- اگر می خواهید غسل جمع آوری کنید هرگز به کندوی زنبورها لگد نزنید..... ۲۳
۲- راز بزرگ رفتار با مردم..... ۳۹
۳- هر کس بتواند در افراد اشتیاق ایجاد کند همه ی عالم را همراه خود می سازد و اگر نتواند در جاده ای پرت و دور افتاده سیر می کند..... ۵۳

بخش دوم

« ۶ روش برای این که مردم شما را دوست داشته باشند »

- ۱- دیگران را دوست بدارید تا آن ها شما را دوست داشته باشند..... ۷۵
۲- یک روش ساده برای ایجاد اولین تأثیر مطلوب..... ۸۹
۳- به خاطر سپردن نام افراد، یک راه ساده برای رسیدن به موفقیت..... ۹۹
۴- چگونه یک فرد خوش صحبت باشیم..... ۱۰۹
۵- چگونه توجه دیگران را جلب کنیم..... ۱۲۱
۶- با مردم طوری رفتار کنید که دوست دارید آن ها با شما رفتار کنند..... ۱۲۷

بخش سوم

« چگونه دیگران را به طرز فکر خود متقاعد کنیم »

- ۱- در مشاجره برنده ای وجود ندارد..... ۱۴۳
۲- چگونه برای خود دشمن نسازیم..... ۱۵۱

- ۳- به اشتباه خود اعتراف کنید ۱۶۳
- ۴- یک قطره عسل ۱۷۳
- ۵- راز سقراط ۱۸۳
- ۶- تنها دریچه‌ی اطمینان برای مهار کردن شکایت‌ها ۱۸۹
- ۷- دیگران را در عقاید خود شریک کنید ۱۹۵
- ۸- یک فرمول رفتاری که معجزه می‌کند ۲۰۳
- ۹- هر آن چه که دیگران می‌خواهند، این مهم است ۲۰۹
- ۱۰- توسل به انگیزه‌های باشکوه، هرکسی را تحت تأثیر قرار می‌دهد ۲۱۹
- ۱۱- آن چه را که سینما و تلویزیون انجام می‌دهند، شما چرا انجام ندهید؟ ۲۲۷
- ۱۲- هنگامی که هیچ یک از راه‌ها نتیجه‌بخش نیست، این روش را امتحان کنید ۲۳۳

بخش چهارم

«همانند یک رهبر عمل کنید»

- ۱- اگر می‌خواهید انتقاد کنید، از این راه وارد شوید ۲۴۱
- ۲- چگونه انتقاد کنیم تا مورد تنفر طرف مقابل قرار نگیریم ۲۴۹
- ۳- ابتدا در مورد اشتباهات خودتان صحبت کنید ۲۵۵
- ۴- هیچ کس دوست ندارد به او دستور بدهند ۲۶۱
- ۵- آبروی دیگران را حفظ کنید ۲۶۵
- ۶- چگونه افراد را به سمت موفقیت سوق دهیم ۲۶۹
- ۷- برای دیگران اعتبار و شهرت قابل شوید ۲۷۵
- ۸- اشتباهات را طوری جلوه دهید که قابل جبران هستند ۲۸۱
- ۹- چگونه دیگران از انجام کار برای ما خشنود شوند ۲۸۷
- طریق برتری یافتن ۲۹۵
- دوره‌های «دیل کارنگی» ۳۰۸

پیش‌گفتار

کتاب «آیین دوست‌یابی» ابتدا در سال ۱۹۳۷ در پنج هزار نسخه به چاپ رسید. «دیل کارنگی»^۱ و ناشران دیگر چون «سایمون»^۲ و «شوستر»^۳، انتظار فروش بیش از این را هم نداشتند. بعدها آن‌چه که موجب حیرت آن‌ها شد، این بود که این کتاب یک شبه به رویداد مهمی تبدیل شد و نسخه‌های متعددی از آن در پاسخ به تقاضای روزافزون عموم مردم در انتشارات‌های متفاوت به چاپ رسید، و به‌زودی به‌عنوان پرفروش‌ترین کتاب بین‌المللی جای خود را در تاریخ انتشارات باز کرد و از آن پس این کتاب پاسخ‌گوی نیازهای افرادی شد که افسردگی پدیده‌ی روزمره‌ی زندگی آنان شده بود، به‌طوری‌که فروش بی‌وقفه‌ی آن تا دهه‌ی هشتاد، یعنی نیم قرن بعد از آن، گواه بر این امر می‌باشد.

«دیل کارنگی» معتقد بود: «درآوردن یک میلیون دلار پول آسان‌تر از نوشتن یک عبارت به زبان انگلیسی است». از این رو، «آیین دوست‌یابی»، عبارتی شد که در تعبیر متفاوت به‌طور نقل و طنز در متن‌های بی‌شماری، از کارتون‌های سیاسی تا کتاب‌های رمان مورد استفاده قرار گرفت و به‌طور معمول به تمام زبان‌های مکتوب ترجمه شد. و هر نسل این کتاب را مطابق با خواسته‌های نسل خود، آن را پدیده‌ای نو کشف کرد.

^۱ Dale Carnegie

^۲ Simon

^۳ Schuster