خلاصه کتاب

آیین دوست‌یابی

دیل کارنگی *Dale Carnegie*

کتاب **آیین دوست‌یابی** نوشته **دیل کارنگی** ، یک کتاب شناخته شده و معروف درباره ایجاد روابط مؤثر انسانی است و در حوزه

دوست یابی و برقراری ارتباطات با دیگران یکی از کتاب‌های برتر و بسیار مشهور است.

دیل کارنگی روانشناس، سخنران، نویسنده و مربی تعلیم و تربیت آمریکایی است. او نویسنده کتابهای زیبا و پرمحتوای **آیین زندگی، آیین سخنرانی** و **آیین دوست یابی** است. کتاب آیین دوستیابی ، راهنمای خوبی در انتخاب دوست، جذب دوست، نگه داشتن دوست و چگونگی رفتار با مردم است.

کتاب آیین دوست یابی نکات و مسائل بسیار مهمی را برای ما بیان میکند، نکاتی که اگر به آنها عمل کنیم، به امید خدا در امر ارتباطات و خصوصاً دوست‌یابی به فردی موفق تبدیل می‌شویم. این کتاب، برای بازکردن این نکات، مثالها و داستان‌های بسیار زیبا و شیرینی را می‌آورد که باعث میشود هم نکات کتاب بهتر درک شود و هم برای مخاطب بسیار جذاب باشد.

توصیه می‌کنم متن اصلی کتاب را بخوانید اما اگر وقت یا حوصله آن را ندارید ، خلاصه آن را بخوانید.

اسم این کتاب را بسیار شنیده بودم ... تا یک روز که فرصت آن پیش آمد و صفحاتی از آن را خواندم و متوجه شدم که چه کتاب خوب و پر محتوایی است. پیشنهاد می‌کنم این چکیده کتاب را

بخوانید، نکاتِ بسیار آموزنده‌ای را یاد خواهید گرفت، **نکاتی که شما را به موفقیت در روابط و دوست‌یابی و داشتن زندگی بهتر با دیگران بسیار نزدیک می کند.**

خلاصه آیین دوست یابی

بخش اول: اصول اساسی رفتار با مردم



فصل اول: اگر عسل می‌خواهی، به کندوی زنبور لگد نزن

من بیش از یک سوم قرن است که در این دنیا سرگردان هستم و تازه فهمیده‌ام مردم از صد خطایی که انجام می دهند به ندرت

ممکن است یک بار خود را سرزنش کنند و مستحقِ کیفر بدانند. در سایر موارد به روش های مختلف خود را توجیه می کنند و اصلا مقصر نمی‌بینند. بنابراین عیب‌گیری و انتقاد از دیگران فایده‌ای ندارد، چون باعث می‌شود حالت دفاعی به خود بگیرند و سعی کنند عمل خود را توجیه کنند. انتقاد عمل خطرناکی است چون غرورِ فردِ انتقادشونده را جریحه‌دار می‌کند و در نتیجه دلخوری پدید می‌آورد .

هر احمقی می‌تواند از دیگران عیب‌جویی کند، تهمت بزند، و شکایت کند. احمق‌ها جز این کاری نمی‌کنند. برای درک دیگران و بخشیدن لغزشهای آنان، به نجابت و خویشتن‌داری نیاز است. توماس کارلایل می‌گوید: **" عظمت مردان بزرگ از طرز رفتارشان با افراد زیردست معلوم می شود."**

به جای متهم کردن دیگران بهتر است بکوشیم آنان را بشناسیم و از دلایل رفتاری آنان باخبر شویم. این عمل سودمندتر از نکوهش و شکایت کردن از آنان است. با حس همدردی و مهربانی و رأفت با دیگران رفتار کنید و به یاد داشته باشید «شناختن همه به معنی بخشیدن همه است.» . به مردم فرصت دهیم و زود قضاوت نکنیم.

فصل دوم: راز بزرگ سلوک و معاشرت با مردم

در جهان هستی برای وادار کردن افراد به انجام کار فقط یک راه وجود دارد. من آن را برایتان می‌گویم. آن راه یا وسیله این است که باید میل به انجام آن کار را در فرد مزبور به وجود آورید. جز علاقه‌مند کردن فرد و ایجاد انگیزه در او راه دیگری وجود ندارد.

تنها راهی که به کمک آن می‌توانید کسی را به انجام کاری وادار کنید، این است که آن چه را که می‌خواهد به او بدهید.

زیگموند فروید، روانکاو مشهور قرن بیستم معتقد بود: "هر چیزی که من و شما انجام میدهیم براساس دو انگیزه است: ۱- نیاز جنسی، ۲- تمایل به مهم بودن و ارزش داشتن."

جان دیویی، یکی از مشهورترین فلاسفه امریکا، با کمی تفاوت اظهار می‌دارد: "مهمترین نیاز در طبیعت بشر، آرزوی مهم بودن است. این عبارت را فراموش نکنید: **آرزوی مهم بودن.**" چون بارها به آن رجوع خواهیم کرد. بله، همه آدمها دوست دارند مورد توجه قرار بگیرند و از دیگران متمایز شوند و خلاصه سری در میان سرها درآورند.

ویلیام جیمز گفت: « عمیق ترین نیرو در طبیعت و ذات بشر، عطش بی‌پایان او به تحسین شدن است. » او از کلمه خواسته، آرزو و غیره استفاده نکرد. بلکه گفت « **عطش بی پایان** » **برای مورد ستایش قرار گرفتن.**

روان شناسان عقیده دارند بعضی افراد برای ارضای حس مهم بودن چنان به عالم خیال فرو می‌روند که کارشان به جنون می‌کشد. آنها به خیالات خود پناه می‌برند تا چیزهایی را که در عالم واقعیت به دست نیاورده‌اند در آنجا کسب کنند.

کافی است به من بگویید این عطش **مهم بودن و مورد تحسین قرار گرفتن** را در زندگی خود چگونه ارضا می‌کنید تا برایتان بگویم شما کیستید و چیستید.

همین میل و عطش برای مهم بودن است که شما را وا می‌دارد تا جدیدترین مد لباس‌ها را بپوشید، آخرین مدل ماشین را سوار شوید، درباره هوش و نبوغ فرزندتان به خود ببالید.

امرسون : هرکس را می‌بینم از یک حیث از من برتری دارد. پس از هرکسی پندی میگیرم و چیزی می‌آموزم.

بیایید راجع به موفقیت‌ها و نیازهای خود کمتر بیندیشیم و بیشتر به جنبه‌های خوب دیگران فکر کنیم. تملق و چاپلوسی را فراموش کنیم و صادقانه به تعریف و تمجید از آنان بپردازیم. اگر از صمیم قلب دیگران را سخاوتمندانه ستایش کنیم مردم هم برای کلمات ما ارزش و احترام قائل خواهند شد و آن را همچون گوهری ناب نگه خواهند داشت و در سراسر عمر تکرار خواهند کرد.

فصل سوم: ایجاد انگیزه در مخاطب

کسی که بتواند این کار را انجام دهد همه دنیا را طرفدار خود خواهد کرد. آن که قادر به انجام این کار نباشد، عابری در جاده تنهایی خواهد بود.

تابستان هر سال، به محض آن که فرصتی دست دهد برای صید ماهی به دریاچه ماین می‌روم. برایم مانند یک عادت شده است چون آرامش روحی خوبی از این سفر به دست می‌آورم. من از بستنی توت فرنگی خیلی خوشم می‌آید ولی متوجه شده‌ام ماهیها کرم را خیلی دوست دارند. بنابراین هروقت به ماهیگیری می‌روم به آن چه خودم دوست دارم نمی‌اندیشم هرگز بر سر قلاب ماهی گیری خود بستنی توت فرنگی نمی‌زنم. بلکه یک کرم یا حشره

کوچک را جلوی چشم ماهیها می گیرم و می گویم: "می‌خواهی این را بخوری؟"

چرا همواره سعی می‌کنیم از چیزهایی حرف بزنیم که خودمان دلمان می‌خواهد؟ این عملی خودخواهانه است. البته طبیعی است که شما به چیزی که نیاز دارید علاقه نشان می‌دهید و این علاقه هم همواره پایدار باقی می‌ماند. ولی باید متوجه و آگاه باشید که ممکن است دیگری به آن موضوعی که شما علاقه دارید علاقه نداشته باشد. این جاست که رفتار شما کمی خودخواهانه به نظر خواهد رسید.

پس اگر می خواهید در دل دیگران نفوذ کنید بهتر است درباره آنچه به آن علاقه دارند حرف بزنید و راهِ رسیدن به چیزهای مورد علاقه‌شان را به آنها نشان دهید.

مثلا اگر نمی‌خواهید پسرتان سیگار بکشد، برای او موعظه نکنید و تمایل و خواسته خود را برای او دیکته نکنید، بلکه برایش ثابت کنید نیکوتین سیگار او را سست می کند و او را از راهیابی به تیم بسکتبال باز می‌دارد یا مانع از دستیابی او به مقام قهرمانی در تنیس می‌شود.

دنیا پر از افراد حریص و طماع و کوته نظر است. به همین خاطر افراد معدودی که جور دیگری به انسانها نگاه می کنند و قبل از هر چیز سعی دارند به دیگران خدمت کنند، نفع زیادی می‌برند و رقیب ندارند.

هنری فورد: راز پیشرفت در این است که شخص بتواند خودش را بجای طرفش (طرف مقابلش) بگذارد و امور را همانقدر از نظر او ببیند که از نظر خودش میبیند.

آون یانگ، اقتصاددان معروف، می‌گوید:

کسی که بتواند خود را جای دیگران بگذارد و عملکرد مغزی آنان را درک کند هرگز نباید راجع به آینده خود نگران باشد.

اگر مطالعه این کتاب فقط این مزیت را برای شما داشته باشد که به کمک آن بتوانید مسائل را از دیدگاه دیگران نیز بنگرید، در آن صورت میشود ادعا کرد این کتاب یکی از عوامل پیشرفت در زندگی را در اختیار شما نهاده است.

بنابراین به یاد داشته باشید: « **هنگامی که می خواهید کسی را وادار به انجام کاری کنید ابتدا میل شدیدی را برای انجام آن کار در او ایجاد کنید. اگر موفق به این کار شوید محبت**

همه را به سوی خود جلب خواهید کرد وگرنه در جاده تنهایی گام خواهید زد.

بخش دوم:

شش راه برای کسب محبوبیت در میان مردم



فصل اول: توصیه ای برای کسب محبوبیت

ما هرکس که باشیم، خواه امپراطور، خواه نانوا یا قصاب و غیره، دوست داریم مردم، ما را مورد تمجید و تحسین قرار دهند.

اگر دلتان می خواهد در دل مردم جای بگیرید بنابراین با شور و حرارت و محبت با آنان رفتار کنید.

اگر می خواهید مردم دوستتان بدارند، نخستین اصلی که باید از آن پیروی کنید این است که صمیمانه به آنها علاقه نشان دهید .

فصل دوم: روش ساده‌ای برای جلب دوستی

چارلز شوآب: " تبسم من یک میلیون دلار ارزش دارد. " من فکر می‌کنم این گفته او زیاد دور از حقیقت نیست. زیرا راز محبوبیت و موفقیت شوآب در زندگی نیز مرهون خونگرمی، تبسم‌های شیرین و سلوک او با مردم بود.

به زودی فهمیدم که وقتی به دیگران لبخند می‌زنم آنها نیز با روی خوش با من روبرو می‌شوند. در اثر همین تغییر رفتار درآمدم نیز افزایش یافته است. در اطاق من کارمند دیگری نیز کار می‌کند. آن قدر از نتایج عملکرد خود سرمست بودم که او را هم از مطلب آگاه کردم. او نیز اقرار کرد در آغاز آشنایی مرا مردی تندخو و نامطبوع یافته بود. ولی در روزهای اخیر نظرش نسبت به من کاملا تغییر یافته است. او به من گفت وقتی که تبسم می کنیم جامهی انسانیت به تن می کنیم.

تبسم در خانه خوشبختی می‌آورد و در تجارت حسن نیت. چون تبسم نشانه دوستی و رفاقت است. تبسم خستگی را از بین

می‌برد و افراد مأیوس را امیدوار می‌کند. تبسم برای افراد افسرده هم چون اشعه آفتاب است و برای افراد غمگین و ناراحت بهترین پادزهر.

بنابراین اگر می‌خواهید مردم شما را دوست بدارند و محبوب همگان باشید: **لبخند بزنید.**

فصل سوم: اگر این اصل را از یاد ببرید زیاد ضرر می‌کنید

درست است که حفظ کردنِ نامِ افراد وقت زیادی می گیرد ولی تاثیر بسیاری زیادی را در زندگی شما می گذارد.

بقول امرسون: « **حسن معاشرت نیاز به فداکاریها و گذشتهای کوچک دارد.** »

اگر می خواهید محبت مردم را به سوی خود جلب کنید، بدانید : **" نام هرکس برای او مهم ترین و دلنشین ترین صداست. "**

فصل چهارم: مهارت در سخن گفتن

شما باید دیگران را تشویق کنید تا از زندگی، کارها و موفقیت هایش برایتان سخن بگوید. مخاطب شما صد مرتبه بیشتر به فکر خیالات و آرزوهای خود است تا در اندیشه دردی که شما از دندان خود تحمل می‌کنید. نیازها و مشکلات خودش برایش خیلی مهم تر است تا خبر قحطی و خشکسالی در افریقا که میلیون ها نفر را از پا درآورده باشد. غده کوچکی روی گردنش بیشتر از دهها زلزله در سرزمینی دیگر، فکرش را به خودش مشغول می‌کند. بار دیگر که با کسی هم صحبت می‌شوید، این نکات را در ذهن خود داشته باشید. بنابراین **اگر می‌خواهید مردم شما را دوست بدارند از این اصل پیروی کنید: شنونده خوبی برای حرف‌های آنها باشید و آنها را تشویق کنید از خودشان صحبت کنند.**

زیگموند فروید یکی از بهترین شنونده های معاصر بود. کسی که با او ملاقات کرده بود رفتار او را چنین توصیف می کند: چنان تأثیری بر من گذاشت که فراموش نمی‌کنم. چشمانی آرام و مهربان داشت، صدایش گرم و صمیمی بود، به ندرت حالات چهره‌اش عوض می شد؛ اما توجه عمیق و متمرکزی بر گفته های من داشت و حتی وقتی چیزی را به نحو بدی بیان می‌کردم آن را تقدیر می کرد. وقتی کسی این طوری به حرفهای آدم گوش میدهد احساس واقعاً خوبی در آدم به وجود می‌آید.

اگر می‌خواهید مردم از شما بگریزند و پشت سرتان شما را مسخره و تحقیر کنند، کافیست به حرف هایشان گوش ندهید و پیوسته از خودتان حرف بزنید. همچنین هروقت طرف مقابلتان مشغول حرف زدن است اگر فکری به مغزتان رسید فورا وسطِ حرفش بدوید و آن را بیان کنید و منتظر تمام شدنِ حرفش نشوید.

کسی را با این خصوصیات میشناسید؟ متأسفانه من به وفور چنین انسان‌های خودخواهی را سراغ دارم و نکته شگفت انگیز این است که بعضی از آنها آدم های اسم و رسم داری نیز هستند. این گونه افراد بسیار خسته کننده و ملال‌آور هستند و خودخواهی آنها با نوعی حس مهم بودن ترکیب شده است. آنها فقط درباره خودشان سخن می گویند و فقط به فکر خودشان هستند.

بنابراین اگر می خواهید مردم شما را دوست بدارند؛ **شنونده خوبی برای سخنان مخاطبتان باشید و آنها را تشویق کنید از خودشان صحبت کنند.**

فصل پنجم: چگونه دیگران را علاقه‌مند کنید؟

هرکس روزولت را ملاقات می‌کرد از وسعت اطلاعات و دانش او حیرت می کرد. اگر یک گاوچران، سوارکار، سیاستمدار، نویسنده

ای زبردست یا مورخ دانشمندی به ملاقات او می آمد روزولت میدانست با او چگونه صحبت کند. چگونه این کار را می‌کرد؟ خیلی ساده؛ هرگاه روزولت می‌فهمید چه کسی می خواهد به ملاقات او بیاید، شب قبل، در مورد موضوعاتی که فکر می‌کرد مورد توجه مهمانش خواهد بود مطالعه می‌کرد. روزولت هم مثل دیگر رهبران هوشمند از این نکته خبر داشت که: **برای راه یافتن در قلب هرکسی، باید از مطلبی سخن گفت که مخاطب به آن علاقه مند باشد.**

بنابراین اگر می خواهید محبت مردم را به سوی خود جلب کنید، با آنها درباره آنچه بدان علاقه‌مندند صحبت کنید.

فصل ششم: چگونه دیگران را وادار کنیم ما را دوست بدارند

در حقیقت وقتی از این قانون پیروی کنیم تعداد زیادی دوست پیدا می‌کنیم و همیشه خوش و سرحال خواهیم بود. این قانون می‌گوید: **همواره کاری کنید که دیگران احساس کنند آدم مهمی هستند.**

بنا به گفته پروفسور جان دیویی، **تمایل به مهم بودن قوی ترین انگیزه در انسان‌هاست.**

اگر ما آن قدر تنگ نظر شویم که حاضر نباشیم گاهی اوقات بدون هیچ چشمداشتی به دیگران خوبی کنیم و آنها را شاد و دلخوش سازیم آنگاه باید برای روح خود عزاداری کنیم. چون در آن روز دیگر هیچ نشانه ای از انسانیت در وجودمان نخواهد بود.

پروفسور جیمز می‌گوید : **عمیق ترین نیاز طبیعت آدمی، مورد تحسین واقع شدن است.**

با دیگران همان‌گونه رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار کنند. چه وقت و چگونه؟ همیشه و همه جا.

آناتول فرانس می نویسد: «هرکس خود را محور دنیا میداند.» ملتها هم همین تصور را درباره ی خود دارند. ممکن است شما خود را از یک ژاپنی بالاتر بدانید. ولی ژاپنی ها هم ممکن است خود را برتر از شما بدانند.

بنابراین اگر می خواهید کسی شما را دوست داشته باشد، صادقانه و صمیمانه کاری کنید احساس مهم بودن کند.

خلاصه بخش دوم

شش روش برای جلب محبت دیگران

۱- صمیمانه به دیگران علاقه نشان دهید.

۲- همواره تبسمی بر لب داشته باشید.

۳- نام هرکس، شیرین‌ترین و مهم‌ترین کلمه برای اوست.

۴- گوش دادن به دیگران را بیاموزید و طرف مقابل را به شوق بیاورید که از خود سخن بگوید.

۵- با دیگران راجع به آنچه دوست دارند، حرف بزنید.

۶- صمیمانه و صادقانه کاری کنید که دیگری احساس مهم بودن کند.

بخش سوم:

۱۲ شیوه برای آنکه دیگران را با خود همراه سازید



فصل اول: در هیچ مباحثه‌ای توقع نداشته باشید صددرصد پیروز شوید.

روزی لینکلن، رئیس جمهور امریکا، افسر جوانی را دید که با یکی از رفقایش به نزاع برخاسته بود. جلو رفت و گفت: " کسی که خواهان طی کردن پله های ترقی است، فرصتی برای نزاع پیدا نمی کند. نزاع و مجادله، مرد را تندخو و آتشین مزاج و خشن بار می آورد و باعث می شود کنترل اعصابش را از دست بدهد. گاهی بهتر است حق را به طرف مقابل بدهید و بگذرید. اگر به سگ درنده‌ای برخوردید بهتر است از جلوی راه او کنار بروید و برای عبور با او به جدال نپردازید. چون اگر به فرض بعد از گاز گرفتن سگ، او را هلاک کنید بازهم جراحت ناشی از گازگرفتگی او بر بدن شما باقی می ماند."

بهترین راه پیروزی در مباحثه، خودداری از وارد شدن در بحث است.

فصل دوم: شیوه‌ی دشمن تراشی و روش جلوگیری از آن

تئودور روزولت، رئیس جمهور آمریکا، هنگامی که در کاخ سفید مستقر بود اعتراف کرد: «اگر در هفتاد و پنج درصد از کارهایم راه

صحیح را طی کرده باشم می توانم خود را فرد موفقی بدانم.» وقتی یکی از شخصیت های معروف قرن بیستم چنین بگوید، من و شما چه می توانیم بگوییم؟ اگر واقعاً در پنجاه و پنج درصد از اوقات مطمئن هستید که درست می‌گویید و حق با شماست، می توانید به وال استریت رفته و روزی یک میلیون دلار درآمد کسب کنید، کشتی تفریحی بخرید، اما اگر این قدر به خود اطمینان ندارید یعنی درصد صحت کارهایتان به پنجاه درصد هم نمی رسد پس چرا به دیگران می‌گویید در اشتباه هستند؟

در موقع بحث و گفتگو با دیگران هرگز سخن خود را با این جمله آغاز نکنید: "من به شما ثابت می کنم..." چون این قبیل کلمات مفهومش این است که " من از شما باهوش‌تَرم و عقیده شما را تغییر میدهم." این در واقع نوعی دعوت به نبرد است و باعث می شود طرف مقابل هم چون دشمن در جلوی شما صف آرایی کند.

پند آن شاعر را به کار ببندید که می‌گفت: **" طوری به دیگران بیاموزید که متوجه نشوند درسی از شما فرا گرفته‌اند. مطلب جدید را طوری به دیگری یادآوری کنید که انگار آن را میدانسته و فراموش کرده بوده است. "**

اگر بی‌درنگ به خطای خود اعتراف کنید هیچ گاه دچار دردسر نخواهید شد. این اعتراف باعث می شود مجادله فوراً خاتمه بگیرد و طرف را وادار می کند تا حد ممکن نسبت به شما رعایت انصاف را بکند. ضمنا این عمل شما موجب می شود او نیز به خطای خود اقرار کند.

با تهدید و تمسخر و دشنام دادن نمی‌توانیم دیگران را در جهت مقاصد خود تغییر دهیم.

هرگز با مخاطب خود جر و بحث نکن، خواه مشتری باشد، خواه همسرت یا دشمن. به او نگو در اشتباه هستی و او را خشمگین نکن. قدری در بیان نظر خویش تدبیر داشته باش.

پس اگر می‌خواهید دیگران را با خود همراه کنید : به عقاید دیگران احترام بگذارید و اگر می‌توانید اشتباه آنها را نادیده بگیرید و هرگز به کسی نگویید اشتباه می‌کند.

فصل سوم: به خطای خود اعتراف کنید

هر آدم نادانی سعی میکند خطاهای خود را بپوشاند و همه‌ی افرادِ نادان همین کار را می کنند. اما مردی که به خطای خود اعتراف کند شجاعت به خرج میدهد و لذتی ناب در دل خود احساس

خواهد کرد. قبول و پذیرش اشتباه نوعی احساس برتری به شما می‌بخشد که اثرات آن خطا را از بین می‌برد.

پاسخ متواضعانه شما خشم دشمنان را دفع خواهد کرد.

هرگاه یقین دارید حق به جانب شماست با ملایمت و تدبیر بکوشید دیگران را با خود هم عقیده کنید. اما اگر مرتکب خطا شدید باید فوراً و صریحا اعتراف کنید. این شیوه، نتایج اعجاب آوری به بار می آورد و لذت آن از دفاع بیشتر است.

این ضرب المثل قدیمی را به خاطر بسپرید: " اگر تهمت را با تهمت تلافی کنید چندان چیزی عاید شما نمی‌شود. اما اگر تسلیم شوید و گذشت کنید آنگاه بیش از آن چه انتظار دارید منفعت کسب خواهید کرد."

پس اگر مرتکب اشتباه و خطایی شدید بی‌درنگ و از صمیم قلب به خطای خود اعتراف کنید.

فصل چهارم: ملایمت و مهربانی به جای خشم

در مواقعی که عصبانی می‌شویم با فریاد کشیدن و ابراز خشم خود به دیگری، کمی آرامش به دست می‌آوریم. اما آیا هیچ فکر کرده‌اید

طرف مقابل در این گونه مواقع چه حالی دارد؟ آیا او نیز احساس رضایت میکند و خوشحال است که شما خود را راحت کرده‌اید؟

رؤسای شرکت‌های بزرگ می دانند که در مواقع بحرانی که وقایعی چون اعتصاب کارگران رخ میدهد بهترین راه حفظ منافع، ابراز حسن نیت و رفتاردوستانه با شورشیان است.

برخورد دوستانه و سخنان محبت آمیز خیلی بهتر از خشم و غضب جواب میدهد.

سخن لینکلن را که به یاد داشته باشید که گفت: **قطره‌ای عسل بیش از یک بشکه زهر می‌تواند مگس ها را به سوی خود جلب کند.**

پس اگر می‌خواهید دیگران را با خود هم عقیده کنید :

سخن خود را با ملایمت و خوشرویی آغاز کنید.

فصل پنجم: راز سقراط

وقتی‌که می‌خواهید با دیگران بحث کرده و آنها را با خود هم عقیده کنید، بهتر است سخن خود را با موضوعاتی آغاز کنید که مورد

توافق طرفین باشد. تا حد ممکن بکوشید به طرف مقابل خود تفهیم کنید که مقصدتان با او یکی است فقط راه‌های شما برای دستیابی به هدف با همدیگر فرق دارد.

سعی کنید از همان آغاز گفتگو بحث را جوری پیش ببرید که طرف مقابل را به گفتنِ « بله، درست است. » وادار کنید و نگذارید کلمه « نه » را به زبان بیاورد و بگوید: «نه، این طور نیست.» چون اگر در همان آغاز بگوید « نه » آنگاه حس خودخواهی در او موجب می شود که تمام نیروی خود را برای تأیید این کلمه به کار ببرد.

وقتی کسی از ته دل و با اعتقاد راسخ می‌گوید « نه » ، فقط یک کلمه‌ی دوحرفی را بر زبان نیاورده است بلکه علم روان شناسی می گوید سراپای وجود او به حالت دفاعی در می آید.

سقراط بسیار زیرک بود. شیوه بحث او با دیگران که امروزه به روش سقراطی معروف است عبارت از این بود که مجموعه سؤالاتی از رقیب می‌کرد که پاسخ همه مثبت بود. یعنی کاری می‌کرد که طرف مقابل بی‌وقفه حرفش را تصدیق کند و به تدریج او را از پرسشهای الزام‌آور به پاسخهای تصدیق آمیز می‌کشاند و سرانجام او را به همان نتیجه‌ای می رساند که در آغاز گفتگو به شدت با آن مخالفت کرده بود. بنابراین در آینده هرگاه خواستید به طرف مقابل

خود بگویید در اشتباه است فورا سقراط را به یاد بیاورید و سؤالی از او بپرسید که جوابش مثبت باشد.

اگر می‌خواهید مردم را با خود هم عقیده سازید: **با طرف مخالف، طوری صحبت کنید که در ابتدای مکالمه کلمه «بله» بگوید.**

فصل ششم: سوپاپ اطمینان در حل و فصل اختلافات

اکثر مردم هرگاه می‌خواهند طرف مقابل خود را متقاعد کنند بیش از اندازه حرف می‌زنند و پرگویی می‌کنند. فروشندگان مغازه ها به ویژه مرتکب این خطای زیان بار می‌شوند. پس شما اجازه بدهید طرف مقابل تمام حرف های خود را بزند.

این واقعیت است که حتی دوستان ما ترجیح میدهند درباره موفقیت‌های خود حرف بزنند و کمتر اجازه می دهند که ما از پیشرفت‌ها و موفقیت‌های خود سخن بگوییم.

تا جایی که می‌توانید فروتن باشید. عمر آدمی کوتاه است و صد سال دیگر هیچ کس ما را به یاد نخواهد داشت. به جای آن که موفقیت و پیروزی‌های خود را به رخ این و آن بکشیم و باعث ناراحتی و احتمالاً حسادتِ آنها شویم، بهتر است بگذاریم اگر

استعدادی هم داریم دیگران راجع به آن صحبت کنند. در واقع اگر درست فکر کنیم **حق تکبر و فخرفروشی نداریم.**

اگر می خواهید طرف مقابل را با خود هم رأی و عقیده کنید: اجازه دهید او آزادانه حرف بزند و مانع او نشوید.

فصل هفتم: چگونه همکاری دیگران را جلب کنیم؟

آیا افکار و اعتقاداتی را که خودتان شخصاً کشف می‌کنید و بر اثر تجربه به دست می آورید بیشتر دوست دارید یا اعتقاداتی را که دیگران به شما تقدیم می کنند؟ اگر مورد اول را بیشتر می پسندید پس آیا کار درستی است که سعی کنیم به زور افکار و اعتقادات خود را به دیگران تحمیل کنیم؟ آیا عاقلانه‌تر نیست که فقط اندیشه خود را ارائه دهیم و طرف مقابل را آزاد بگذاریم تا به میل خود نتایجی که میخواهد بگیرد؟

هیچ کس دوست ندارد به زور کاری انجام دهد و حس کند دیگران دارند چیزی را به او تحمیل می‌کنند. همگی ما میل داریم کار را برحسب ابتکار و تمایل خویش انجام دهیم و دوست داریم خواسته، آرزو و سلیقه‌مان را در نظر بگیرند.

دلیل آن‌که صدها جویبار و رود از کوهستانها جاری گشته و به سمت رودخانه‌ها و دریاها می آیند این است که رودخانه‌ها و دریاها خود را پایین‌تر از آنها نگه داشته‌اند.

پس اگر می‌خواهید دیگران مطابق میل شما عمل کنند: **اجازه دهید طرف مقابل تصور کند اندیشه خلاقانه از خود اوست.**

فصل هشتم: دستورالعملی که معجزه می‌کند

همیشه به یاد داشته باشید که طرف مقابل شما حتی اگر کاملا در اشتباه باشد خودش چنین تصوری در مورد رفتار یا اندیشه خود ندارد. بنابراین اگر دیدید کسی دارد اشتباه می کند او را محکوم نکنید. این عمل ابلهانه است. بلکه در عوض سعی کنید دلیل انجام این اشتباه او را پیدا کنید.

باید بدانید که همه مردم دنیا چنین هستند یعنی به خود و مشکلاتِ خود تمرکز بیشتری دارند. ولی بهتر است مانند لینکلن و روزولت، برای کامیاب شدن، به مشکلات دیگران علاقه نشان دهید و دنیا را از دریچه چشم آنان بنگرید. به عبارت دیگر، موفقیت در سلوک با مردم، بستگی به درک صمیمانه نظرات آنها دارد.

پس اگر می‌خواهید بدون برانگیختن خشم دیگران و ناراحت کردن آنها به اصلاح رفتار آنان بپردازید دستورالعمل زیر را به کار بگیرید:

صمیمانه بکوشید خود را جای دیگران بگذارید و از دیدگاه آنان به موضوع بنگرید.

فصل نهم: آن چه همه طالب آن هستند

آیا دلتان نمی‌خواهد عبارت سحرآمیزی داشته باشید که با آن بتوانید از جروبحث جلوگیری کنید، احساس ناراحتی را از بین ببرید، حسن نیت دیگران را تحریک کنید، و مخاطب را به شنیدن حرفهای خود مشتاق سازید؟ بدون شک میخواهید. این عبارت چنین است:**"من به شما حق می‌دهم که چنین احساسی داشته باشید. از این بابت شما را سرزنش نمی‌کنم. اگر من هم بجای شما بودم، شاید همین احساس شما را داشتم. "**

بیشتر مردم به شدت نیازمند محبت و همدردی هستند و دلشان می‌خواهد دیگران درد آنها را درک کنند و به حال آنها برسند. به این افراد محبت کنید تا شما را بپرستند.

دکتر گیتس، روان شناس معروف، در کتاب خود به نام روان شناسی تربیتی می گوید: " همه انسانها نیاز به همدردی دارند. کودک با اشتیاق زخم دست خود را به دیگران نشان می‌دهد تا دلسوزی و همدردی آنها را به خود جلب کند. او حتی ممکن است به عمد خود را به زمین بزند تا پدر و مادر او را نوازش کنند. افراد بزرگسال نیز برای جلب همدردی دیگران به شرح مفصل بیماریهای خود می‌پردازند. "

اگر می‌خواهید طرف مقابل را با خود همراه کنید: نسبت به او ابراز محبت و همدلی کنید.

فصل دهم: به احساسات و شرافت فرد متوسل شوید

به عقیده من حتی اشخاصی که عمداً قصد تقلب دارند اگر بفهمند که شما آنها را افرادی شرافتمند و پایبند به اخلاقیات دانسته‌اید رفتار خود را عوض خواهند کرد.

اگر می‌خواهید مردم را با خود همراه کنید از دستورالعمل زیر پیروی کنید: به احساسات و شرافت فرد متوسل شوید.

فصل یازدهم: مطالب خود را به صورت ملموس و ابتکاری ارائه دهید

ذکر حقایق و اثبات مطالب به صورتی خشک و تکراری فایده ندارد باید ابتکار به خرج داد و مطلب را به شکلی زنده و مؤثر ارائه داد. در سینما و رادیو و تلویزیون همین کار صورت می‌گیرد و شما هم اگر می خواهید توجه دیگران را به موضوع مورد نظر خود جلب کنید، نباید از این امر غفلت ورزید.

اگر می‌خواهید دیگران را وادار کنید که با شما هم عقیده شوند و نظرتان را بپذیرند: **بمطالب خود عینیت ببخشید و آنها را حتی الامکان به صورت ملموس ارائه دهید.**

فصل دوازدهم: این روش را آزمایش کنید

میل برتری یافتن بر دیگران و اثبات اهمیت و لیاقت، باعث می شود به رقابت با دیگران بپردازیم، پس اگر میخواهید افراد را به حرکت و تلاش وادار کنید به دستورالعمل زیر عمل کنید:

آنان را بر سر غیرت بیاورید و حس رقابت را در وجودشان تحریک کنید.

خلاصه بخش سوم

دوازده روش برای هم عقیده ساختن دیگران با خود

۱- بهترین وسیله غلبه در مشاجره و جر و بحث، احتراز از ورود در مشاجره است.

۲- عقاید طرف مقابل خود را محترم بشمارید و هرگز به او نگویید اشتباه می‌کند و برخطاست.

۳- اگر خود را خطاکار می‌دانید، صادقانه و بی‌درنگ به خطای خود اعتراف کنید.

۴- سخن خود را با ملایمت آغاز کنید.

۵- طرف مخالف خود را به جایی بکشانید که از ابتدای مکالمه به سؤال‌های شما جواب مثبت بدهد.

۶- اجازه دهید طرف مقابل آزادانه سخنانش را بیان کند.

۷- بگذارید، او ایده های شما را از ابتکارات خود بداند.

۸- صادقانه بکوشید موضوع را از دریچه چشم طرف مقابل بنگرید.

۹- نسبت به او ابراز محبت و همدلی کنید.

۱۰- به احساسات و شرافت فرد متوسل شوید.

۱۱- به مطالب خود عینیت ببخشید و آنها را حتی الامکان به صورت ملموس ارائه دهید.

۱۲- آنان را بر سر غیرت بیاورید و حس رقابت را در وجودشان تحریک کنید.

بخش چهارم: ۹ روش برای همراه ساختن دیگران با خود بدون آنکه رنجیده خاطر یا خشمگین شوند

فصل اول: اگر ضرورت دارد که از کسی انتقاد کنید این طور شروع نمایید

برای این که بدون رنجاندن و خشمگین کردن طرف مقابل خود بر او تأثیر بگذارید و او را با خود همراه سازید از شیوه ی زیر استفاده کنید: **پیش از مطرح کردن مطلب خود، با صداقت و**

صمیمیت بعضی از امور مربوط به او را که قابل تمجید باشد مورد ستایش قرار دهید.

فصل دوم: چگونه انتقاد کنیم که مورد نفرت و خشم قرار نگیریم

اگر قصد دارید بدون ناراحت کردن کسی او را وادار به تغییر رفتار کنید، **خطای او را به طور غیرمستقیم به او گوشزد کنید و از طعنه زدن و تمسخر کردن او خودداری کنید.**

فصل سوم: قبل از ایرادگیری از دیگران، به خطاهای خود اشاره کنید

اگر به نحو صحیح از اعتراف به اشتباه خود و تمجید از دیگران بهره برداری کنیم در ارتباطات انسانی خود موجب بروز معجزاتی واقعی خواهیم شد.

اگر دلتان می‌خواهد دیگری را بدون آن که به خشم آید و احساساتش جریحه دار شود مورد انتقاد قرار دهید به روش زیر عمل کنید: **قبل از بیان انتقاد و ایراد او، ابتدا از اشتباهات و خطاهای خود بگویید.**

فصل چهارم: کسی دلش نمی‌خواهد به او دستور بدهند

هرکس وقتی بفهمد که به او فرصت داده می شود تا اشتباه خود را اصلاح کند و هیچ کس او را تحقیر نمی کند آنگاه به جای سرکشی و انتقام گیری به همکاری می پردازد.

برای تغییردادن دیگران و اصلاح عملکردشان نباید کاری کنید که به خشم بیایند یا رنجیده خاطر گردند . **به جای دستور مستقیم دادن، خواسته‌های خود را به صورت پیشنهاد مطرح کنید.**

فصل پنجم: به غرور و حیثیت طرف مقابل احترام بگذارید

مردان بزرگ هرگز وقت خود را به تعریف و تمجید از خود و پیروزی های خود تلف نمی کنند. حتی در اوج پیروزی نیز اصل مهم زیر را از یاد نبرید:

حیثیت و آبروی افراد را محفوظ نگه دارید و نگذارید احساساتشان جریحه دار شود.

فصل ششم : چگونه به دیگران امید ببخشیم

حرف زدن به تنهایی کافی نیست. اگر می‌خواهید به گونه ای واقعی بر دیگران تأثیر بگذارید باید اول از استعداد درونی آنها که چون گنجی در وجودشان نهفته است مطلع شویم و با تشویق صادقانه آنها را وادار به پرورش این استعداد کنیم.

اگر درصدد تغییر دادن دیگران هستید ولی می‌خواهید این کار را بگونه‌ای انجام دهید که احساسات آنها را جریحه دار نسازید از دستورالعمل زیر پیروی کنید:

از پیشرفت‌های جزئی دیگران قدردانی کن و استعدادهای ذاتی آنها را صادقانه مورد ستایش قرار بده.

فصل هفتم: به دیگری اعتماد کنید تا او نیز بکوشد خود را سزاوار اعتماد نشان دهد

ضرب المثل معروفی است که می گوید: «اگر می‌خواهی کسی را نابود کنی او را بدنام کن.» در نقطه مقابل نیز می‌توان گفت اگر قصد خدمت به کسی داری او را خوشنام کن و نتیجه اش را ببین.

همه ی افراد از فقیر و ثروتمند، شریف و ناپاک، دانا و نادان، پیر و جوان می‌خواهند لایق اعتمادی باشند که دیگران به آنها می‌کنند.

بنابراین اگر می خواهید کسی را تغییر دهید و خصوصیات مناسبی در او ایجاد کنید بدون آن که او را ناراحت و رنجیده خاطر سازید به شیوه زیر عمل کنید:

او را مطمئن سازید که دارای آن ویژگی‌های مطلوب است تا او به تکاپو بیفتد و خودش را لایق آن خصوصیات بسازد.

فصل هشتم: کار را آسان جلوه دهید

اگر به یک کودک، خدمتکار، یا همسر خود بگویید کُندذهن است و از عهده فلان کار برنمی آید، آنگاه خواهید دید که او همین گونه عمل می‌کند و علاقه اش را به آن کار از دست میدهد. چون با این کلام خود میل به ترقی را در او کور می کنید. اما اگر برعکس عمل کنید یعنی به او اعتماد به نفس بدهید و بگویید فلان کار را خوب انجام خواهد داد و به طرز مناسب از عهده انجام آن برمی‌آید، آنگاه خواهید دید که همه تلاش خود را می‌کند تا به نحو احسن آن کار را انجام دهد.

بنابراین هرگاه می‌خواهید کسی را به انجام کاری تحریک کنید، تشویقش کنید، کار را در نظرش ساده جلوه دهید، و به او اطمینان دهید که به استعداد ذاتیش ایمان دارید.

فصل نهم: لحن محبت آمیز

اگر میخواهید بدون آن که کسی را رنجیده خاطر سازید او را به انجام خواسته‌های خود ترغیب کنید از روش زیر بهره بگیرید: **برای انجام کاری که از کسی می‌خواهید انجام دهد طوری رفتار کنید که او خود را فرد مهمی احساس کند و با خوشنودی به خواسته شما عمل کند.**

خلاصه ۹ روش برای اصلاح رفتار دیگران، بدون آن که آنان را خشمگین و رنجیده خاطر سازید:

۱- پیش از مطرح کردن مطلب خود، با صداقت و صمیمیّت بعضی از صفات قابل تمجید او را مورد ستایش قرار دهید.

۲- خطای او را به طور غیرمستقیم به او گوشزد کنید و از طعنه زدن و تمسخر کردن او خودداری کنید.

۳- قبل از بیان اشتباه و ایراد او، ابتدا از اشتباهات و خطاهای خود بگویید.

۴- به جای دستور مستقیم دادن به فرد، خواسته‌های خود را به صورت پیشنهاد مطرح کنید.

۵- حیثیت و آبروی افراد را محفوظ نگه دارید و نگذارید احساساتشان جریحه دار شود.

۶- از پیشرفت‌های جزئی دیگران قدردانی کنید و استعدادهای ذاتی آنها را صادقانه مورد ستایش قرار دهید.

۷- او را مطمئن سازید که دارای ویژگیهای مطلوبی است تا به تکاپو بیفتد و خودش را لایق آن خصوصیات بسازد.

۸- به او اطمینان بدهید که در فلان زمینه استعداد دارد و به راحتی می تواند از عهده آن کار برآید.

۹- برای انجام کاری که از کسی می‌خواهید انجام دهد طوری رفتار کنید که او خود را فرد مهمی احساس کند و با خشنودی به خواسته شما عمل کند.

بخش ششم :

پنج اصل طلایی برای داشتن خانواده‌ای طلایی



فصل اول: چگونه سعادت و آرامش زندگی نابود می شود؟

همیشه غُرولند کردن زندگی را برای انسان جهنم می کند و خصوصا در خانواده که جایگاهی مقدس دارد، غُر زدن می تواند به راحتی بنیاد آن را خراب کند.

زنانی و یا مردانی که در خانه غُر میزنند باید بدانند که افراد آن خانواده را مجبور می کنند تا به سراغ افراد دیگری بروند و خلأهای خود را با افراد دیگری پُر می کنند.

یکی از نویسندگان در باره غُرولند کردن، می‌گوید: زن‌ها با چنگ و ناخن خود قبری حفر می‌کنند که سعادت زندگی زناشویی خود را در آن دفن کنند.

بنابراین اگر میخواهید زندگی زناشویی شما سعادتمندانه باشد: **از غرولند کردن و ملامت کردن همسران خود دست بردارید.**

فصل دوم: دیگران را همان گونه که هستند، بپذیرید

هنری جیمز می گوید: " نخستین نکته‌ای که در هنگام معاشرت و سلوک با مردم باید به کار ببندیم این است که بگذاریم مسیری را که برای سعادتمند شدن خود انتخاب کرده‌اند در پیش بگیرند و طبق خواست و سلیقه خود پیش بروند. مشروط بر آن که با راهی که در پیش گرفته‌اند مزاحم راه و طریق ما نشوند." لولاند فوستروود در کتاب خود به نام "رشد در خانواده" می‌نویسد: " کامیابی در زندگی زناشویی این نیست که همسری از هر جهت کامل به دست آوریم، بلکه در این است که خودمان همسری کامل و تمام عیار باشیم."

بنابراین اگر خواهان خوشبختی در زندگی زناشویی هستید : **همسر خود را همان گونه که هست بپذیرید و بکوشید خود را به سلیقه او اصلاح کنید.**

فصل سوم: خرده‌گیری و انتقاد بنیاد زندگی را از بین می‌برد

سرسخت‌ترین رقیب سیاسی دیزرائیلی، گلادستون بود. این دو مخالف یکدیگر بودند و وجه اشتراکی با هم نداشتند جز این که هر دو از زندگی زناشویی خوبی با هم برخوردار بودند. گلادستون و زنش پنجاه و نه سال با هم زیستند و از علاقه و دلبستگی آنها به یکدیگر ذره‌ای کاسته نشد.

صبح‌ها که از خواب برمی‌خاست و برای صرف صبحانه به طبقه پایین می آمد میدید اتاق نشیمن به هم ریخته است و همه اهل خانه در خواب هستند، به آرامی در اطراف قدم میزد و آواز ملایمی را زیر لب زمزمه می کرد با این مضمون که: ای خفتگان بدانید که فعال‌ترین و پرکارترین مرد انگلیس تنها در اتاق نشیمن چشم به راه صبحانه است. این مرد سیاست، فردی بسیار باملاحظه بود و از ایرادگیری نسبت به اعضای خانواده به شدت بدش می آمد.

از انتقاد و ملامت خودداری کنید.

فصل چهارم: زن‌ها از چه چیزی خوششان می‌آید؟

بسیاری از افراد به ابراز محبت‌های جزئی توجهی ندارند در صورتی که حیات زناشویی ترکیبی از همین انس و الفتهای ساده و عادی است. یک شاخه گل یا هدیه‌ای کوچک، محبت و الفت را بیشتر میکند. حتی یک دست تکان دادن هنگام خداحافظی مؤثر است.

زنها به ظاهر و لباس و آرایش خود اهمیت میدهند. مرد باید کوششی را که همسرش برای جلب توجه او به کار می برد مورد تحسین و تمجید قرار دهد.

پس اگر می‌خواهید زندگی زناشویی آرام و توأم با نیکبختی داشته باشید : به همسر خود توجه داشته باشید و صادقانه او را مورد تمجید و تحسین قرار دهید.

فصل پنجم: ادب و نزاکت

مهمترین چیز در تداوم زندگی، رعایت ادب است.

دوروتی دیکس : " مایه تعجب و شگفتی است که تنها اشخاصی که ما آنها را در معرض سخنان خشن خود قرار داده و با نهایت

خشونت و بی‌احترامی با آنان رفتار می‌کنیم، همان اعضای خانواده-مان هستند، یعنی همان کسانی که از هرکس به ما نزدیک‌تر و برایمان عزیزترند."

ادب برای ازدواج همان قدر مهم است که روغن برای موتور.

پس اگر خانه‌ای مرتب و منظم و کانون خانواده‌ای گرم و صمیمی می خواهید به اصل زیر عمل کنید:

ادب نگه دارید و به همسر خود توجه نشان دهید و خشم و ناراحتی مربوط به محیطِ بیرون را بر سر او خالی نکنید.

" مؤدب باشید "

لطفاً این نوشته را بر روی کاغذی بنویسید و آن را جایی بگذارید که هر روز صبح ببینید (مثلا جلوی آینه) :

من دوبار از راه زندگانی نمی‌گذرم، پس هر سعادتی و هر خیر و سروری که باید به دوستان و اطرافیان خود برسانم در همین عمر محدود است. نباید هیچ چیز مرا از انجام این تکلیف باز بدارد زیرا عمر دوباره نداده‌اند کسی را.

دولت جاوید یافت هرکه نکونام زیست

کز عقبش ذکر خیر زنده کند نام را

کتاب آیین دوست یابی واقعاً کتاب مفیدی است. بهتر است نکات مفید این کتاب را به یاد بسپاریم و در زندگی خود استفاده کنیم. آقای دیل کارنگی در کتاب آیین دوست یابی گلچینی از بهترین نکات روابط را گفته است و او بدون شک استاد ماهری در این حوزه بوده است.

خلاصه کتاب آیین دوست یابی را که از سایت دوستان خوب (متن سید فرزاد خلیلیان) برداشته‌ام و ویرایش کرده‌ام، به همه دوستان عزیز تقدیم میکنم.

امیدوارم که با مطالعه آن و عمل به توصیه‌های مفید و کاربردی آن در رفتار با دوستان و اطرافیان خود، روابط انسانی نیکوتر و زندگی بهتری داشته باشیم.

سید علی شبر

آبان ۱۳۹۸

http://controlpaya.com