

پروفیسور جان مورگان

تألیف

پروفیسور جان مورگان

استاد روانشناسی دانشگاه «نورث وسترن» امریکا

شیوہ مردم داری

ترجمہ - جنابگیراجی

توسعه مردم داری

تألیف

دکتر سید علی حسینی

ترجمه: دکتر سید علی حسینی، تهران، مؤسسه مطالعات و تحقیقات اجتماعی

توسعه مردم داری - سید علی حسینی

کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

کتابخانه مرکزی تهران

« عده ای از ما تصور میکنند فروشنده کسی است که

بالوازم خورده فروشی در خیابان‌ها می‌گردد. در صورتیکه اشتباه

میرسیم و تمام مادر هر روز از زندگی خود فروشنده‌ای هستیم که

افکار، آرزو، نیرو و قدرت، شوق و حرارت خود را بکسانی که با ما

در تماس هستند می‌فروشیم.»

چارلز تئوبال

تشکر مؤلف

وظیفه اخلاقی خود میدانم از استادان بزرگ و روانشناسان معروف عضو انجمن روانشناسی امریکا که این کتاب را مطالعه و مطالب مفید آنرا تأیید کرده اند صمیمانه تشکر کرده و برای حقیقت‌شناسی اسامی آنها را بدون در نظر گرفتن شخصیت علمی با اجتماعی ایشان در اینجایاد کنم.

جان مورمان

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------------|
| استاد کالج دارتموث | ۱ - پروفیسور گوردون و . آلپورت |
| استاد دانشگاه کلمبیا | ۲ - « و . سی باگلی |
| « « لوئیزیانا | ۳ - « سی . هومرین |
| « « میشیگان | ۴ - « چارلز اسکات بری |
| « « واشنگتن | ۵ - « فردریک نی . بالتون |
| « « استاد کلمبیا | ۶ - « فردریک ج . بن سر |
| « « کالیفرنیا | ۷ - « وارنر برون |
| « « واشنگتن ولی | ۸ - « ویلیام م . برون |
| « « هاوارد | ۹ - « دکتر ب . ر . بوکینگهام |
| « « کلارک | ۱۰ - « پروفیسور ویلیام . برنهام |
| « « پزشکی هاوارد | ۱۱ - « سی . ماک فی کمپ بل |
| « « شکاگو | ۱۲ - « لئونارد کارمیشیل |
| « « برون | ۱۳ - « هاروی الف . کار |
| « « ناظم کالج دولتی پنسیلوانیا | ۱۴ - « ویلی گرانٹ جمبرز |
| « « استاد دانشگاه کارولینای شمالی | ۱۵ - « هاری ولون گرین |
| « « ایلوی نوآ | ۱۶ - « المر کولر |
| « « کارولینای شمالی | ۱۷ - « جون فردریک راشیل |
| « « ویومینک | ۱۸ - « جون تی دونی |
| « « نیامیسزوتا | ۱۹ - « ریچارد م . الیوت |
| « « آن تسیوج | ۲۰ - « هوراس بی . انگلیس |
| « « کالج دولتی ایوا | ۲۱ - « جی . می . اوانز |
| « « دانشگاه استان فورد | ۲۲ - « ال . ر . فرانسهپورت |

استاد دانشگاه ظاهری	شیردایوری فرانز	۲۳ - ۴
" " شیکاگو	فرنگ. ن. فریمن	۲۴ - ۴
کالج دینورا اندرامادام کون	کورالونیزا فریدلاین	۲۵ - ۴
" " دوستاویس اندامادام	سون فروبرک	۲۶ - ۴
دانشگاه تامبولیسا اندرامادام	پل هانلی فورفی	۲۷ - دکتر
" " ظاهری	هنری. نی. گادرت	۲۸ - پروفیسور
" " ظاهری	ماتوس راسل کارث	۲۹ - ۴
" " ظاهری	آرتور گیت	۳۰ - ۴
ظاهری اندامادام	السینر آلن گکا	۳۱ - ۴
استاد " " ظاهری	آنور تولد کسل	۳۲ - ۴
" " ظاهری	الف. ر. جی لیاند	۳۳ - ۴
" " دانشگاه جنوبی کالیفرنیا	شلاون کلواک	۳۴ - ۴
" " دانشگاه کالیفرنیا	هنری هربرت کدارد	۳۵ - ۴
" " ظاهری	ه. م. هالورسون	۳۶ - ۴
ظاهری اندامادام	سمونیل ب. هابس	۳۷ - ۴
" " ظاهری	آرنور. و. کرن هازر	۳۸ - ۴
" " ظاهری	هوآرد الکات امدل	۳۹ - ۴
استاد " " ظاهری	د. مچ	۴۰ - دکتر
" " ظاهری	مارک الف. مه	۴۱ - پروفیسور
" " ظاهری	و. الف. مک تال	۴۲ - ۴
" " ظاهری	ماکس مردرمانر	۴۳ - ۴
" " ظاهری	والتر. ر. مینز	۴۴ - ۴
" " ظاهری	جورج هنرموت	۴۵ - ۴
" " ظاهری	سدنی م. نرهدال	۴۶ - ۴
" " ظاهری	ه. ک. نیکرور	۴۷ - ۴
" " ظاهری	فرنگلیس کرسوی پاتمال	۴۸ - ۴
" " ظاهری	ج. ت. پان مان	۴۹ - پروفیسور
" " ظاهری	فرانز الف. پندلاین	۵۰ - ۴
" " ظاهری	تد. ایل. پین. و. پین	۵۱ - ۴
" " ظاهری	" " " " " "	۵۲ - ۴

الف . ت . یقن بر کر استاد دانشگاه کلمبیا	۵۳ -
لوئیز.ئی. پول « « کلمبیا	۵۴ - دکتر
سموئل رن شاو « « دولتی اوهایو	۵۵ - پروفسور
الف . الف . ریچک دانشگاه « « کامون ولت - ماساچوست	۵۶ - دکتر
گریسین الف . روک میثک اسناد دانشگاه اسنا نفورد	۵۷ - پروفسور
هنری آلفورد راگر « « کلمبیا	۵۸ -
سی . تی . سی شور « « ایوآ	۵۹ -
والتر دبل اسکات رئیس « « فورت و سترن	۶۰ -
اندو آرد ک . اسرر ک اسناد « « اسنا نفورد	۶۱ -
م . آن اسمار « « کامبیا	۶۲ -
جون ر . تاد « « کالیفر نیهای جنوبی	۶۳ -
چارلز . ه . نال « « کالج آهم ریست	۶۴ -
لدو آرد چیپس نانین « « دانشگاه کالیفریا	۶۵ -
پ . ز . برانو « « آهم ریست	۶۶ -
چارل ت . وایت « « کالیفر نیهای جنوبی	۶۷ -
لوئیز رین « « اسناد فورت و سترن	۶۸ -
آلبرت ب . وایس « « دولتی اریزونا	۶۹ -
ماری ت . زانلی « « کلمبیا	۷۰ -
ر . س . وونورب « « کلمبیا	۷۱ -
هلن نامبرسون « « کلمبیا	۷۲ -
گلارنسن س . برکوم « « هینسکمان	۷۳ -
کمپ بال یونان « « ریسنکاسین	۷۴ -
بل تووماس یونان « « ایلینوآ	۷۵ -

موفقیت هر فردی بیش از پیش منوط به حسن روابط و هم آهنگی با
 بمنوعان و کمک مؤثر دیگران بوده و مقاصد انفرادی و خودپسندانه
 جای خود را بهدفعهای عام المنفعه داده و استفاده از نیروی عظیم همکاری
 و توحید مساعی شعار ملل راقیه قرار گرفته است، موفقیت از آن کسانی
 است که بیشتر به رموز و شیوه مردم داری آگاه و بهتر بتوانند به موقع
 جلب نظر و استفاده از همکاری سایرین را کرده و با سیاست اخلاقی و
 مدبرانه خویش افکار و قوای دیگران را نیز در محور افکار خود متمرکز
 و برای پیشرفت مقاصد خویش بکار اندازند.

متأسفانه در کشور ما همکاری و توحید مساعی آنقدرها وجود ندارد.
 تا آنجائیکه مربوط به فعالیت های شخصی و انفرادی است کار بخوبی
 میگذرد، ولی هنگامیکه پای همکاری پیش میآید همه و اما مانده و میگویند:
 «دیك شركت هرگز بجوش نمیآید»!

امیدوارم مطالب مفید و عملی این کتاب و رموز مردم داری آن بتواند
 همکاری و حسن تفاهمی بوجود آورد که هم میهنان عزیز را بطرف يك
 زندگی راحت تری راهنمایی کند.

جمالیه فاضلی

مهر ۱۳۲۸

هرور با اینکه در آنت موقع یکی از معروفترین مردان جهان بود و برای مبارزه انتخاباتی مسافرت میکرد وعده ای از اشخاص معروف و متمنقذ امریکا درواگن مخصوص او منتظر ملاقاتش بودند ، باز مدت دو ساعت در باره نفت و هواپیمائی و علوم دیگر با آن مخبر جوانت که فقط یک مرتبه او را دیده و اسسش را شنیده بود صحبت کرد.

در این مورد مخبر مزبور با ابراز هزمنندی و ذکاوت نتوانست بمقصود برسد بلکه اشتباه کوچکی او را پیروز گردانید و این عدم اطلاع او در موضوعی که هوور اطلاع کافی از آن داشت سبب شد تا رئیس جمهور بسخن آید و آنچه را که منظور مخبر روزنامه بود بوی بگوید .

آنچه گذشت من باب نمونه بود و صدها شاهد و مثال میتوان آورد که چگونه اشخاص توانسته اند در دیگران نفوذ کرده بمقصود خود برسند و شما میتوانید آنها را یاد گرفته در زندگی خویش بکار بندید و همچنین باین سؤال که مکرر شده و میشود پاسخ دهید که « آیا مردان بزرگ با ما فرق دارند ؟ »

بدون استثناء تمام مردان بزرگ و پیشوایان معروف بیشتر از اشخاص عادی در رفتار با دیگران دقیق و لکنه سنج بوده و بدتایق و نکاتی توجه میکردند که دیگران اهمیتی نمیدادند . آنها میدانستند که فقط از راه مردم داری و جلب اطمینان و اعتماد مردم است که میتوانند موفق شوند و بمقصود خود برسند .

آیا شما هم در موقعیکه بمشکلات امروز و عدم موفقیتها و پیروزیهای گذشته خود مینگرید اعمال و رفتار دیگران را در آن مؤثر نمی بیند و قبول ندارید که بزرگترها و کوچکترها ، روساء و زیردستان و حتی دوستان و خویشاوندان شما هر یک بنوعی در سر نوشت شما مؤثر بوده و در آنچه شما موفقیت یا شکست مینامید دست داشته اند ؟

تمام ما بخصوص جوانان همیشه عده ای را سد راه موفقیت خود می یابیم که متأسفانه بر آنها نفوذ نداشته و از اراده ما پیروی نمیکنند . اغلب این جوانان صاحب استعداد ، فعالیت و اعتماد میباشدند اما نمیدانند چطور باید بامردم کنار آیند و در حقیقت از شیوه مردم داری بیخبرند .

موقعیکه در زندگی اشخاص بزرگ و کسانی که در دوران حیات موفق بوده اند مطالعه میکنیم می بینیم تعجبی ندارد که توانسته اند خود را بآن

مکالم برسانند زیرا پیوسته متوجه این نکته بوده اند که برای موفقیت باید نظر دیگران را جلب کرد و با هر کس مطابق روحیات و افکارش کنار آمد. از «ماتیو بروش» مدیر شرکت «اینتر نیشنال کورپوریشن» پرسیدم که بنظر او بهترین طریق موفق شدن چیست ؟ در پاسخ اظهار داشت : «همانطوریکه برای آموختن موسیقی باید نزد استاد فن رفت و حرکات دست و دستورهایی او را بخاطر سپرد و عمل کرد برای موفق شدن هم باید آنچه را که مردان موفق انجام داده اند فرا گرفت و در موقع خود بکار بست.»

بدون شك تمام اشخاص بزرگ دارای استعداد و قدرتی برای جلب دیگران و نفوذ در آنها میباشند که در ظاهر امر برای مادیوار است کاملاً آنرا تشریح کنیم. بعلمت تماس دائمی با مردم بیشتر از دیگران طبیعت بشری را شناخته و با آن آشنا میشوند و با مراعات چند دستور روان شناسی دیگران را با انجام آنچه مورد نظرشان است وادار میکنند. در اکثر موارد آنها اعمالی را انجام میدهند که اگر روش و شیوه مخصوص آنها را از ایشان پرسید نمیتوانند کاملاً برای شما شرح دهند ولی کسانی که از نزدیک شاهد اعمال آنها هستند بخوبی متوجه روش مخصوص آنها میشوند و از همین جهت است که در تاریخ میتوان عده زیادی از معاونین و منشی های اشخاص معروف را نام برد که بعلمت تماس دائمی با آنها بر موز جلب نظر دیگران و روش مردم داری رؤساء و فرماندهان خود واقف گشته و در راه شهرت و موفقیت قدم گذارده اند.

برای شما میسر نیست که شرح زندگی تمام مردان بزرگ و موفق را از کتب مختلف پیدا و مطالعه کنید تا از خلال آنها بروش مردم داری و حسن سلوك ایشان پی برده آنها را بکار بندید. منظور از این کتاب راهنمایی و کمک بشما در راه این مقصود است تا بدون زحمت آنچه را که لازم دارید در اختیار گرفته و فقط زحمت مطالعه آنرا داشته باشید.

فصل دوم

راز محبوب شدن

همه ضمانت نسپردده اند که از ما خوششان بیاید و حرکات و گفتار ما را پسندیده و خوب بدانند. کار را بزور میتوان از دیگران خواست ولی دوستی زور بردار نیست و نمیتوان با جبر و عنف شخصی را وادار کرد تا ما را دوست بدارد و مطابق دلخواه ما رفتار کند.

برای جلب نظر دیگران و نفوذ در آنها طرق بی شمار و راه های فراوان وجود دارد که شخص در هر موقع باید متناسب با موقعیت و روحیات و اخلاق طرف راهی انتخاب کند که زودتر او را بقبولد و میسرساند.

بنیامین فرانکلن در ایام جوانی، در آن موقعیکه صاحب یک چاپخانه کوچک در فیلادلفی بود منشی کنگره گردید، ولی با مخالفت شدید یکی از نمایندگان روبرو شد و نماینده مزبور نطق شدیدی علیه وی ایراد کرد و تنفر خود را علناً اظهار داشت.

این دشمنی بی سابقه و نطق مهیج و شدید نماینده کینه جو، بنیامین را نگران و مضطرب ساخته و در کار خود حیران گذاشت. تصور میکنید بنیامین با این دشمن ناخوانده چگونه برخورد کرد؟ خودش برای شما بهتر شرح میدهد:

«من بهیچوجه از مخالفت این نماینده که مردی صاحب نفوذ، فهمیده و باهوش بود و یقین داشتم که در مدت بسیار کمی در مجلس عده زیادی طرفدار پیدا خواهد کرد، راضی نبودم و از طرف دیگر هرگز در نهایت نمیدادم که برای جلب دوستی او بنده وارد مقابلش زانورده از در تسلیم درآیم. مدتی در اطراف این شخص مطالعه کردم و سپس برای کنار آمدن با او راه مناسبی پیدا کردم.

«بعد از تحقیق دریافتیم که این نماینده صاحب کتابخانه بزرگی است که در آن انواع کتابهای نادر و قیمتی یافت میشود و خیلی دوست دارد

فصل دوم

راز محبوب شدن

همه ضمانت نسرده اند که از ما خوششان بیاید و حرکات و گفتار ما را پسندیده و خوب بدانند. کار را بزور میتوان از دیگران خواست ولی دوستی زور بردار نیست و نمیتوان با جبر و عنف شخصی را وارد کرد تا ما را دوست بدارد و مطابق دلخواه ما رفتار کند.

برای جلب نظر دیگران و نفوذ در آنها طرق بی شمار و راه های فراوان وجود دارد که شخص در هر موقع باید متناسب با موقعیت و روحیات و اخلاق طرف راھی انتخاب کند که زودتر او را بقتضی وود میرساند.

بنیامین فرانکلن در ایام جوانی، در آن موقعیکه صاحب یک چاپخانه کوچک در فیلادلفی بود منشی کنکره گردید. ولی با مخالفت شدید یکی از نمایندگان روبرو شد و نماینده مزبور نطق شدیدی علیه وی ایراد کرد و تنفر خود را علناً اظهار داشت.

این دشمنی بی سابقه و نطق مهیج و شدید نماینده کینه جو، بنیامین را نگران و مضطرب ساخته و در کار خود خیران گذاشت. تصور میکنید بنیامین با این دشمن ناخوانده چطور کنار آمد؟ خودش برای شما به شرح میدهد:

«من بهیچوجه از مخالفت این نماینده که مردی صاحب نفوذ، فهمیده و باهوش بود و یقین داشتم که در مدت بسیار کمی در مجلس عده زیادی طرفدار پیدا خواهد کرد، راضی نبودم و از طرف دیگر هرگز رنجایت نمیدادم که برای جلب دوستی او بنده وارد در مقابلش زانورده از در تسلیم درآیم. مدتی در اطراف این شخص مظلومه کردم و سپس برای کنار آمدن با او راه مناسبی پیدا کردم.

«بعد از تحقیق دریافتم که این نماینده صاحب کتابخانه بزرگی است که در آن انواع کتابهای نادر و قیمتی یافت میشود و خیلی دوست دارد

همه دوباره کتابهایش حرف زده و تعریف کنند . نامه ای با نوشتنم و در آن میل شدید خود را بمطالعه آن کتابهای نفیس ابراز داشته ، خواهش کردم برای يك هفته دو جلد از آنها را در اختیارم گذارد .

همانطوریکه حدس میزدم فوراً کتب مزبور را برایم فرستاد و من هم پس از يك هفته بانامه تشکری که تعریف فراوان از کتابهای خوب او بود ، برایش پس فرستادم . هفته بعد در کنگره او را ملاقات کردم و بر خلاف گذشته که کلمه ای با من صحبت نمیکرد و حتی رویش را برمیگرداند باحرارت و صمیمیت بامن دست داد و تعارف کرد و موافقت خود را با انتخاب من اظهار داشت و خاطر نشان ساخت که در هر موقع از کمک و همراهی درین نخواهد داشت . ما از آن بعد باهم دوست صمیمی شدیم و این دوستی تا موقع مرگ او ادامه داشت .

بنیامین فرانکلن با توجه باینکه نماینده مزبور بکتابهایش علاقه زیاد دارد و از توجه بآن کتابهای قیمتی بخوبی میتوان او را جلب کرد ، بنظور خود رسید و يك دشمن سر سخت را بدوستی فداکار وفادار تبدیل ساخت و حتی بدها خودش اظهار داشت نتیجه این عمل خیلی بیش از انتظار و توقع او بوده است .

سالها بعد « اندره کارنگی » سرمایه دار معروف با مطالعه شرح حال فرانکلن باین نکته توجه نمود و عیناً آنرا درباره یکی از شرکاء سرسختش بکار بست و نتیجه خوب گرفت .

کارنگی و شریکش سرهنک « بی بر » پس از مدتی زحمت و تحمل مخارج گزاف ، تازه میخواستند به نتیجه کار خود برسند و پول ساختمان پلی را که در سن لوئی ساخته بودند بگیرند ، درایموقع حساس سرهنک بی بر که از اقامت در سن لوئی خسته شده بود بدون مقدمه اسباب سفر خود را بست و شریکش اطلاع داد که با آخرین ترن نزد زن و بچه اش بازگردد .

کارنگی شریکش را خوب میشناخت و میدانست که چون رأیش برانجام کاری قرار گیرد غیرممکن است او را بتوان از آن منصرف کرد و خواهش و زور در او مؤثر نمیباشد . ناچار برای جلوگیری از ضرر فکری بخاطرش رسید و از علاقه او به اسب استفاده کرد و بدون اینکه بروی خود بیافورد که از رفتنش ناراضی است باو اظهار داشت میخواهد برای خواهرش يك

مادیان خوب بخرد و چون سن لویی بداشتن اسبها و مادیان های اصیل معروف میباشد و او بیشتر از هر کس دیگر دربارهٔ نژاد اسب اطلاع دارد خواهش میکند که از رفتن منصرف شده و فردا را بماند تا بکمک او بک مادیان خوب خریداری کند .

اتفاقاً نقش او گرفت و سرهنگ موافقت کرد و شب را در سن لویی گذرانید و فردا صبح پس از پایان تشریفات افتتاح پل بخرد مادیان اقدام کردند و از ضرر جلوگیری بعمل آمد . در صورتیکه اگر کارنگی میخواست بایک میلیون دلار هم او را راضی بماندن بکند بطور یقین سرهنگ دو بار ادریک کفش کرده و با همان ترن آخر شب میرفت .

همه قبول داریم که اشخاص از کمک کردن بدیگران لذت میبرند . علی الخصوص اگر این کمک در اموری باشد که خودشان بآن هلاک دارند و لوی در مرحلهٔ عمل خودمان و امیدیم و توجهی بآن نمیکنیم . فرانکلن و کارنگی هر دو از یک قانون طبیعی استفاده کردند و آن حس غرور و انانیت بشری است . آنها خود را کوچک و طرف را بزرگ نشان دادند و در طرف مقابل آنچه را که روان شناسان «اگو» مینامند افزون ساختند .

هنگامیکه ما از شخصی تعریف میکنیم بر حسن ظن او بخودش میافزاییم و یکی از قوی ترین تمایلات بشری را که خود پسندی است بر آورده کرده و بدین وسیله نظر او را جلب میکنیم . بنابراین او این را از جلب نظر دیگران و اینکه ما را دوست بدارند ایستکه بر حسن ظن آنها نسبت بخودشان بیفزاییم و برای رسیدن باین مقصود طرق مختلف وجود دارد . یکی هم راهی استکه فرانکلن و اندره کارنگی پیش گرفتند و به مطلوب خود رسیدند .

اگر هر يك از ما بگذشته باز گردیم می بینیم چه بسا که از کمکهای کوچکی که بدیگران کرده ایم لذت برده و میبریم . در عوض اشخاصی را میشناسیم که بهات کمکهای فراوانیکه بآنها کرده ایم ، چون خود را مدیون و زیر بار منت احساس میکنند ، از رو برو شدن با ما گریزان هستند .

وقتی که ما بدیگران کمک میکنیم خوشحال و راضی شده حس غرور

«(EGO) اگو بزبان لاتینی معنی «من» را میدهد و روان شناسان آن را در مورد افکار و نظریاتیکه مادر بارهٔ خود داریم بکار میبرند و شخص خود پسند را «اگوئیست» میخوانند .

و خودپسندی ما ارضاء میگردد. اما در مقابل کمک‌هایی که به ما می‌شود و خویش را سرافکننده و حقیر احساس می‌کنیم. البته منظورم آن همراهی و کمک‌های کوچکی که دوستی بدوست خود می‌کند نیست. این گونه کمک‌ها ما را رنج نمی‌دارد، زیرا از عهده جبرانش بر می‌آئیم و گاهی تظاهر باینکه ما محتاج کمک هستیم دیگران را بطرف ما جلب می‌کند. اما از عقل بدور است که با کمک‌های فراوان و غیرقابل جبران دیگران را در چنان قیدی گذاریم که نتوانند خوبی و کمک ما را جبران کنند. زیرا بدون شك این نیکی ما نتیجه معکوس داشته و آنها را وادار خواهد کرد که مخفیانه و یا علناً ما را دوست نداشته و اظهار تنفر کند.

از شخصیکه بداشتن دوست زیاد معروف است شنیدم که میگفت سخت‌ترین دشمنانش همان کسانی هستند که بزرگترین خدمت را درباره ایشان انجام داده است. بزرگان و کسانی که در تماس با توده ملت بجای رسیدن همیشه میکوشیدند بهانه‌ای بدیگران بدهند تا آنها بتوانند بنویسه خود خدمتی درباره ایشان انجام داده و از زیر بار منت آنها بیرون آیند.

«هنری استانتون» که معروف‌ترین مؤسسه تبلیغاتی و نشر آگهی را در شیکاگو اداره میکند در طی مصاحبه‌ای برای من شرح داد که یکروز متوجه گردید یکی از دوستان صمیمیش از او کنار کشیده و دوری میکند و چون گذشته با او در صفا و یکرنگی نیست. فوراً بعلمت آن پی برد و از دوستش که مهندس مطلق بود خواهش کرد نقشه‌ای برای لوله کشی منزل جدیدش بکشد و در آن کار نظارت نماید. دوست مهندس با دل و جان این خواهش را پذیرفت و بیش از آنچه استانتون انتظار داشت توجه و دقت بخرج داد و کار را بوجه مطلوبی تمام کرد. از آن پس آن سردی و برودت او نیز از بین رفت و چون توانسته بود خوبیهای او را جبران کند دیگر خود را زیر بار منت طرف نمی‌دید و بنابراین ناراحت و معذب نبود.

ادوارد هفتم پادشاه انگلستان که سیاستمداری و نفوذ در دیگران معروف بود اولین روزیکه «ژوزف شوات» سفیر کبیر جدید امریکا شرقیاب گردید از او خواهش کرد یک تصویر از «مک کینلی» رئیس جمهور امریکا که طرف علاقه خاص سفیر کبیر بود، برایش تهیه کند. ادوارد هفتم خوب تشخیص داده بود، شوات علاقه زیادی بمک کینلی داشت و از این توجه پادشاه بسیار خوشش آمد و مادامیکه در لندن بود هر هفته به ملاقات

پادشاه میرفت و بیش از سفرای دیگر باو احترام می‌گذاشت و نظر پادشاه را غالباً می‌پذیرفت .

با اینکه همه يك جور نیستند و هر شخصی دارای اخلاق و روحیه خاصی است چون این دستور منکی یکی از احتیاجات عمومی و کلی بشری است ، بطور یقین در اشخاص عادی و طبیعی مؤثر واقع میشود و شما میتوانید با اجرای این دستور روساء ، زیردستان ، دوستان و بیگانگان را بطرف خود جلب کرده محبت خود را در قلب آنها جای دهید . فقط نکته‌ای که شما باید خیلی مراعات کنید ، بدست آوردن اطلاعات کافی از اخلاق و روحیات او و چیزهایی است که طرف شما بآن علاقه دارد و خوشش میآید .

برای جلب نظر دیگران و معطوف ساختن علاقه و توجه ایشان باید کار یا چیزی از آنها بخواهیم که میدانیم مورد علاقه و توجهشان است . این یکی از مؤثرترین روشی است که پیشوایان برای نفوذ در دیگران اختیار کرده اند و اثر در زندگانی تمام مردان بزرگ و موفق دقیق شوئیدمی بینید از بکار بردن این روش دریغ نداشته و توانسته اند نتایج بسیار نیکی و جالب از آن بگیرند .

فصل سوم

در جستجوی دوست جدید

تنودور روزولت رئیس جمهور اسبق امریکا از جمله کسانی بود که بهراز مردم‌داری و جلب دوستی دیگران واقف و نکات دقیق آنرا بکار می‌بست. از هر فرصتی استفاده میکرد و با ابراز علاقه‌مندی با سوری دیگران بر عدهٔ دوستان و هواخواهانش میافزود. در مراجعت از سفر اروپا در ناحیهٔ «اوماها» در مجلسی که بمناسبت فعالیت های انتخاباتی دوره ۱۹۱۲ برپا شده بود حضور بهم رسانید و در سر میز در ردیف جاوا و دونفر از اعضای حزب جمهوریخواه نشسته بودند. روزولت هرچه بمغز خود فشار آورد دید آنها را نمیشناسد و از قیافه گرفته و سرد آنها هم معلوم بود که از او دل خوشی ندارند. تنودور با آن اخلاقی که داشت نمیخواست این دو نفر از او ناراضی باشند. فکر کرد باید بهر طریقی شده باب صحبت را باز کرده و آنها را بطرف خود جلب و در عداد دوستان خود وارد نماید.

برای این منظور آهسته از رفیق پهلودست خود پرسید که آیا آن دونفر را میشناسد و اطلاعاتی دربارهٔ آنها دارد؟ دوستش بطور خلاصه شمه ای از اخلاق و روحیات آنها را برایش تعریف کرد. روزولت دیگر برای کار آماده شده بود و میتواند شروع بکار کند. می‌بایست خود را بکار آنها علاقمند نشان داده و طوری وانمود کند که آنها را از سابق میشناخته و از جزئیات کار و زندگی‌شان باخبر بوده است. همین کار را هم کرد و سر صحبت را با آنها باز نمود و در مدتی کمتر از نیمساعت چنان آن دو مرد بیسکانه را مجذوب خود ساخت که پس از پایان مجلس هر دو آنها از آشنایی با او خوشحال بودند و دیگر از آن قیافه‌های سرد و گرفته‌تری دیده نمیشد و با حرارت و مسیبه‌ت از او خدا حافظی کردند و بعد هاهم در ردیف طرفداران او درآمدند. روزولت نه تنها در این مورد توانست با کسب اطلاع از روحیات و اخلاق حریف او را مجذوب خود ساخته و بدوستی و ادارشان سازد بلکه در

تمام مدتیکه در کاخ سفید اقامت داشت پیوسته از جزئیات زندگی کسانی که به ملاقاتش میآمدند قبلاً اطلاع کسب میکرد و سپس با آنها روبرو میگردد زیرا میدانست که اکثر مردم مغرور و خود پسند هستند و هیچ چیز نمیتواند بیش از این نکته در ایشان تأثیر کند که بزرگ و معروف بوده و دیگران فراموششان نمیکند. با توجه به همین نکته بود که روزولت میکوشید در ملاقات با دیگران حسن ظن آنها را بخودشان افزون سازد. نسبت با موری که طرف علاقه آنها بود توجه و علاقمندی نشان میداد و نظریات و افکار آنها را محترم میشمرد.

بزرگان و مردان موفق جهان همیشه این نکته را در نظر داشته و دارند که بشر متفاوت است و باید با هر کدام بنوعی کنار آمد و يك دستور و روش را نمی توان در باره تمام آنها بکار بست. وجه تمایز و عامل مؤثر این اختلاف را باید در علاقمندی و توجه اشخاص جستجو کرد و برای رسیدن باین مقصود لازم است اطلاعاتی در باره خود آنها، آنچه در اطراف ایشان وجود دارد، اظهارات، افکار، عادات و اشیاء و امور مورد پسند آنها بدست آورد و بعد از مجهز شدن با مجموع این اطلاعات با طرف روبرو گردد. هر شخص حوزه مفناطیسی مخصوصی دارد که در آن میدان باسانی میتواند او را جلب کرد و بپرکاری و ادان نمود و یکی از علل موفقیت مردان بزرگ نیز همین بوده است که با اطرافیان خود در آن محیط و حوزه مخصوص خودشان روبرو شده و توانسته اند رك خواب آنها را بدست آورند.

اولین روزی که «آلبرت گری» وارد شركت بزرگ و معروف فولاد امریکا گردید و روی صندلی ریاست نشست مشاهده کرد که اطرافش را قیافه های ناراضی و سرد و گرفته احاطه کرده است. شرکاء و روسا عزیز دست حاضر به همکاری با او نبودند و او هم بدون کمک و همراهی آنها نمیتوانست کاری از پیش ببرد. خشونت و تنیدی ذره ای بحال او مفید نبود بلکه از راه دوستی بهتر میتوانست با آنها کنار آید. شش ماه از دوره ریاست او نمیگذشت که وضع کاملاً تغییر کرده و همه او را دوست میداشتند و دستوراتش را از جان و دل اطاعت و اجرا میکردند.

شیوه مخصوص او این بود که حتی در نامه های اداری نیز يك یا چند سطر بطور خصوصی برای عضو مربوطه می نوشت و مذاکراتی را که قبلاً با او کرده بود یاد آور میشد و گاه احوال زن و بچه اش را میپرسید و از آن

بیزهائی که میدانست مورد علاقه او است بحث میکرد . همین روش ساده مشکل بزرگ او را برطرف ساخت وچنان نتیجه مطلوبی برایش داشت که در مدت کوتاهی محصول شرکت دو برابر گردید و نام او بر سر زبانها افتاد .

جوآنی بنام «ویلیام بیر» ساکن نیویورک فقط باتکاء نوشته های چراغند باشخص بانفوذی بنام «مارک هانا» که از اشراف و متنفذین استان گلبولند ولیدر حزب جمهوریخواه آن ناحیه بود جدا مخالفت میکرد و فعالیتهايش را برای روی کار آوردن «مک کینلی» مخالف مصالح ملک و ملت معرفی کرده و بر علیه وی نطق مینمود . در موقع شروع انتخابات این ناطق زبر دست و سیاستمدار جوان به سن لومی آمد تا در راه عقیده و مراسم فداکاری کرده و نگذارد حریف بیروز شود . ویلیام بیر با اینکه در مجالس سخنرانی علیه مارک هانا نطق های آتشین میکرد ولی از خود او چون میکروب و بادوری میگزید و نمیخواست حتی يك مرتبه هم با او روبرو شود .

عاقبت يك روز بنا باصرار دوستانش بملاقات لیدر جمهوری خواهان رفت . در اطاق شلوغ و بر صدائی در هتل معروف شهر ، خود را با مردم موقر و موسفیدی رویرو یافت که آرام در صندلی راحتی لم داده بود . چون او را به مارک هانا معرفی کردند ، ویلیام بیر با کمال تعجب مشاهده کرد که مارک باروی گشاده و خندان از پدر او که یکی از قضات عالی مقام و عضو حزب دموکرات بود شروع به صحبت کرد و اظهار داشت که عمدهایش را میشناسد و از نطق های آتشین او و خصوصیات زندگیش باخبر می باشد .

مارک دهم دقیقه در باره پدر ویلیام و دوستی او صحبت نمود و یاد آور گردید که در بین دموکراتها هم اشخاص فهیمه و مطلق چون او پیدا میشود و در آخر کار از او پرسید : «خوب دوست عزیز حالا میخواهی در این انتخابات درباره من چه بگویی . من از تو هیچ گله و شکایت ندارم و حق میدهم که در راه عقیدهات ، اگر حقیقتاً ایست داری که من اشتباه میروم ، هر چه دلت میخواهد بگویی و بکنی »

موقهیکه حرف مارک تمام شد ویلیام احساس کرد که گلویش خشک شده و نمیتواند کلمه ای صحبت کند . همین شخص که تا لحظه ای قبل دشمن خونو مارک بود ، دهانش دیگر باز نمیشد تا حرف بزند و حتی عنو بخواهد . آن ملاقات در «ویلیام بیر» تأثیر بسزائی گذاشت و فصل جدیدی در زندگی او باز کرد و از آنروز به بعد به دوستان صمیمی و هواخواهان جدی «مارک هانا»

یگی اضافه گردید و در آن دوره و دوره‌های بعد ویلیام پیر برای پیروزی و موفقیت کسی که روزی او را از ته دل دشمن می‌شمرد سعی و کوشش فراوان مبنول داشت .

لرد فردریک هامیلتون سیاستمدار معروف انگلستان نیز در موقعی که ماموریت اسپانیا داشت برای جلب نظر و دوستی اسقف پیر و بانفوذی همین روش را بکار بست . مأمور بود بهر طریقی شده است «تونیکو» نماینده پاپ در لیسبون را که مرد روحانی و بانفوذی بود به طرف دولت انگلستان کشیده و روابط دوستانه برقرار سازد . برای این منظور هامیلتون قبل از حرکت از انگلستان اطلاعات کافی درباره این اسقف بدست آورد و دریافت که او به خوراک‌های خوب و لذیذ بیش از هر چیز دیگر اهمیت میدهد و فقط غذاهای ایتالیایی را دوست دارد . از این جهت فهرستی از خوراکیهای ایتالیایی و طرز تهیه آنها تنظیم کرد و بدقت بنحاطر سپرد تا بتواند در حضور اسقف از آنچه مورد علاقه او است صحبت کند .

لرد هامیلتون در خاطرات خود در باره این ملاقات چنین مینویسد : «پس از آنکه با اسقف رو برو شدم آنقدر از خوراکیهای لذیذ ایتالیایی صحبت کردم که آب از چاک و چانه پیر مرد جاری گردید و چشمانش از شوق و شغف میدرخشید . من از این راه توانستم مأموریتم را بخوبی انجام دهم . چند هفته بعد وزیر امور خارجه مرا بحضور هاللبید و اظهار داشت تونیکو نامه برای وی نوشته و در ضمن آن یاد آور شده است که من باهوش ترین جوانی هستم که تا کنون دیده و خود را علاقمند به ملاقات مجدد با من نشان داده است .»

عده‌ای از اشخاص موفق همیشه فهرستی از آنچه مورد علاقه اطرافیان آنهاست تهیه کرده و میکوشند هر يك را بتدریج دلشاد سازند و حتی من رؤساء و مدیران شرکت‌ها و کارخانجاتی را میشناسم که از تاریخ تولد زیردستان و کارگران خود اطلاع صحیح داشته و میکوشند اضافه حقوق سالیانه آنها را درست در روز تولدشان بدهند . این عمل علاوه بر شعفی که اضافه حقوق دارد ، کارگر با کارمند را متوجه می‌سازد که مورد نظر و توجه خاص رئیس بوده و حتی از روز تولد او نیز آگاه میباشد و اثر اضافه حقوق را صدها برابر میکند .

این روش موقعی اثرش خارق العاده و بسیار موثر است که غیر مترقبه

بوده و طرف هرگز احساس نکرده باشد که ممکن است دیگران تما این اندازه متوجه او بوده و باعمال و گفتارش توجه و علاقمندی نشان دهند .

بکار بستن این دستور بسیار آسان است اما از آن هم آسان تر فراموش کردن و بکار نه بستن آن میباشد . آیا شما نیز اغلب بهمین درد فراموشی گرفتار هستید و همه را بجز خودتان فراموش کرده و فقط محو در خوابیدن میشوید ؟!

پس از جنگ اسپانیا و فرونشاندن آتش فتنه و طغیان دو فیلیپین ، ویلیام تافت مسأله امور اداره آن منطقه گردید و یکی از وظایف او این بود که به نواحی مختلف رفته بومیان سرکش را باطاعت دولت دوستی با امریکا دعوت کند . کار خطرناک و دشواری بود و علاوه بر اینکه هر لحظه بومیان قصد جان او را میکردند در صورت عدم موفقیت نیز به حیثیت و آبرویش لطمه شدید وارد میآمد . تافت برای جلب دوستی بومیانیکه با سوءظن و کینه بسفید بوستان مینگریستند چاره ای اندیشید و مدت چند روز وقت خود را صرف آموزش رقص بومی آنها ریگادون کرد و از آن پس لباس آنها را می پوشید و شبها بدون اینکه اهمیتی بخسنه شدن بدهد تا نیمه شب در مجالس بومیان پامیکو بید و باین وسیله با توجه و احترامی که با آداب و رسوم آنها میگذاشت توانست جای خود را در قلوب آن بومیان وحشی باز کند و آنها را وادار باطاعت نماید .

ژنرال « کوتیال » نیز همین شیوه را بکار بست و در موفقیتها مسأله حقر کازال « باناما » بود لباس افسری خود را از تن بیرون آورد و چون کارگران وزیر دستانش لباس ساده و معمولی بتن کرد . اگرچه سیاستمداران و مقامات ارتشی از این حرکت او ناراضی شدند ولی ژنرال نتیجه ای را که میخواست گرفت و توانست در مهندسین و کارگران نفوذ کرده و دوستی آنها را بطرف خود جلب کند .

کسانیکه میخواهند جلب اعتماد و نظر دیگران را بکنند باید بمادات و رسوم آن عده احترام بگذارند ، مثلاً خواه در باشگاه باشد یا در بین يك عده بومی وحشی و خواه در امور بازرگانی و یا اداره يك عده دانشجو و شاگرد مدرسه . بدون شك ما بیگانگانیکه به آداب و رسوممان احترام نمیگذارند و روش آنها با ما فرق دارد با سوء ظن و ترسید مینگریم .

هر کس اسمش را درست ندارد و دلش میخواهد دیگران آن را

بخاطر داشته و هرگز فراموش نکنند و پیشوایان و مردان موفق جهان نیز از این نکته که پیوستگی کامل به غرور و انانیت شخص دارد استغاده میگردند. اندوه کارنگی پسر همان نساج فقیر اسکاتلندی که پادشاه فولاد لقب گرفت پیوسته زیر دستانش را با سم میخواند و چون وارد کارخانه میشد با یکی یکی کارگران صحبت میکرد و به آنها نشان میداد که اسم کوچک آنها را نیز بخاطر دارد و برای همین بود که در تمام مدتیکه خودش شخصاً بامور کارخانجات رسیدگی میکرد یکدفعه هم کارگران اعصاب نکردند. این اسکاتلندی باهوش در تمام مراحل زندگی با اشخاص مختلف باسانی کنار میآمد و پیوسته میکوشید اسم آنها را با احترام یاد کند و برای آنچه مورد علاقه طرف است احترام و اهمیت قائل گردد.

در سفری که «آرتور بالفورد» سیاستمدار معروف انگلیسی با امریکا کرد علناً از سیاستمداران آن کشور تعریف نمود و حتی آب و هوای امریکا را خوب و معتدل شمرد و پیوسته کلمه «دموکراسی» را در صحبتهایش تکرار میکرد و خود را دموکرات نشان میداد. با اطرافیاناش شوخی میکرد و سوار دوچرخه میشد و حتی میگفت مثل «ویلسون» بدستانهای جنائی علاقه میباشد و پی در پی از آزادی و مساوات تعریف میکرد.

قبل از پایان این فصل اجازه بدهید از شخصی تعریف کنم که با بکار بستن این دستور در زندگی موفق گردید. نام او «ویلیام ریگلی» است و از فروش صابون میلیونها دلار بدست آورد. راز موفقیت او این بود بهر شهریکه قدم میگذاشت فوراً روحیات و اخلاق مردم آن ناحیه را در نظر گرفته مثل خودشان با آنها صحبت میکرد و کنار میآمد. مثلاً موقعی که به کانادا میرفت و میدید مردم آن ناحیه بیشتر فرانسوی صحبت میکنند در موقع عرضه داشتن جنس خود بزبان فرانسه میگفت «صابون مهدنی» و معلومات او در زبان فرانسه از همین دو کلمه تجاوز نمیکرد و بقیه اش را با انگلیسی میگفت ولی همین دو کلمه برای تجار فرانسوی که مدتها بود کوشششان از دیگران کلمات فرانسه نشنیده بود کفایت میکرد و جنس او را با میل و رغبت میخریدند و از همین راه بود که ویلیام ریگلی توانست در مدت چند سال میلیونها شود و کارخانجات بزرگ صابون سازی دایر نماید.

برای اینکه دیگران ما را دوست بدانند و از همکاری و کمک با ما دریغ نورزند باید بخاطر بسیاریم که نظریات و افکار و حتی آنچه مورد

علاقه باست با دیگران یکسان و یک جور نیست. توجه خود را به عادات،
اشیاء مورد علاقه، اعمال، معلومات، افکار و مراسم و روی هم
رفته آنچه مورد احترام و علاقه آنهاست معطوف داشته و بگوئیم
مطابق میل و روش خودشان با آنها کنار بیائیم. برای موفق شدن باید
بطرف احترام گذاشت و حتی در بعضی موارد اجاب میکند به
لباس و قیافه آنها در آمدن دوستی آنها را اجاب کرد

فصل چهارم

چگونه مردم را علاقه مند و با خود همسران سازیم

در آن زمانیکه « ادوارد بوک » مدیر و ناشر مجله « هوم ژورنال » سیزده ساله بود توانست با نوشتن نامه هائی با اشخاص معروف آن عصر توجه و علاقه آنها را به خود جلب کند .

ادوارد در آن موقع بستجی فقیری بود که پدر و مادرش از هلند بامریکا مهاجرت کرده بودند و او برای امرار معاش با حقوق ناچیزی در اداره پست « بروکلین » کار میکرد . این پسر بیچاره مهاجر بدون زحمات و در دسر توانست با ژنرال کرانت ، روتفورد هایز ، ژنرال شرمن و بانو لینکلن وعده زیادی از مردان نامی ارتباط پیدا کرده با آنها دوستی برقرار سازد .

بوک شرح زندگی این اشخاص معروف را مطالعه کرده سپس با قلمی ساده و بدون حاشیه و پیرایه از آنها میخواست تا گوشه های تاریک زندگی خود را برای او روشن کنند. مثلاً از ژنرال کارفیلد سوال میکرد آیا حقیقت دارد که او در کودکی فقیر بوده و با در یکی از جنگها زخم شدیدی در شانۀ چپش برداشته است ؟ ژنرال کارفیلد و دیگران نیز از توجه و دقت او خوششان آمده با کمال مهربانی و صمیمیت نامه او را پاسخ میدادند و باین وسیله نه تنها بوک پس از مدتی با عده ای از اشخاص معروف آشنا گردید و نمونه امضاء آنها را تهیه کرد بلکه خودش بر نکات و حقایقی واقف گردید که دیگران از آن بی اطلاع بودند .

عده ای از نویسندگان معروف از او دعوت کردند که بملاقاتشان برود و بوک هم گوش بزنگ و مترصد بود تا هر وقت یکی از اشخاص برجسته و معروفی که با او مکاتبه داشت به بروکلین می آمد فوراً بحضورش میرفت و از او تشکر می نمود . یکی از این اشخاص که « روتفورد هایز » نام داشت بعدها بر ریاست جمهور امریکا رسید و روی سوابق آشنائی و

مکاتباتیکه ادوارد بوک در جوانی با او داشت حاضر شد مقاله ای برای مجله او بنویسد و همان مقاله باعث شهرت مجله مزبور گردید . هزاران نفر با انواع وسایل متوسل میشوند تا بتوانند توجه اشخاص معروف را جلب کنند ولی از این میان ادوارد جوان بر آن‌ها پیشی گرفت و توانست با نامه دای ساده خود دوستی آن‌ها را جلب کرده و در شاهره ترقی قدم گذارد .

جلب دوستی و نگاهداشتن توجه و علاقه دیگران چونت فتح يك حصار مستقیم و قلعه مستحکم است با این تفاوت که ما به مهمات و اسلحه نیازمند نبوده و باید از آئین مردم داری و شیوه دوست یابی باخبر باشیم تا بتوانیم از تجربیات دیگران استفاده کنیم .

روشی که ادوارد بوک بکار بست و بنتیجه مطلوب رسید در ادوار مختلف توسط مردان موفق بطریق بی‌شمار انجام گردیده هر یک، توانسته‌اند با توجه بنکات طرف علاقه اشخاص دوستی و محبت آن‌ها را جلب و بانجام آنچه مورد نظراشان بوده است وادار سازند .

وقتی که با شخصی صحبت میکنیم و او را متوجه جای دیگر می‌بینیم باید فوراً باین نکته پی ببریم که نتوانسته ایم او را مجذوب خود سازیم و موضوع صحبت ما با آنچه طرف علاقه و مورد نظر او است فرسنگها فاصله دارد . برای نمونه ماچرائی را که برای بزچارد سوپ «مدیر شرکت جنرال الکتریک» درس عبرتی گردید ذکر میکنم تا خودتان بهتر متوجه شوید .

در آن موقع سوپ چندان شهرتی نداشت بلکه فروشنده جوان و بی تجربه ای بود که شیوه مردم داری نمیدانست و بهمین علت شانس و فرصت خوبی را از دست داد .

مدیر یکی از زندان های تأدیبی برای تهیه احتیاجات سالیانه زندان بشرکتی که سوپ شعبه آن را اداره میکرد مراجعه نمود و قرار شد سوپ لوازم موجود و حاضر را با تعیین آخرین قیمت باضلاع وی برساند . مهندس جوان که تازه از مدرسه خارج شده بر راه کسب را نمیدانست گزارشی تهیه کرد که بخیال خود بهتر از آن برای هیچکس میسر نبود ولی همین گزارش باعث شکست و عدم موفقیت او گردید و بفدوری بفرنج و علمی تهیه شده بود که مدیر زندان چیزی از آن نفهمید و قرارداد را با شرکت دیگری که مدیرش تجربه کرده و دنیا دیده بود منعقد کرد . علت عدم موفقیت سوپ در این بود که او باز بانیکه برای طرف نامأنوس بود صحبت میکرد و توقع

خود اقرار کرد و از او توضیح خواست . بل برایش از تئوری هم آهنگی و تلگراف مضاعف تعریف کرد و سپس اظهار داشت که او روی این نظریه دستگاهی ساخته است که از هر حیث بی سابقه میباشد . این شیوه مؤثر افتاد و کمبریج از دل و جان حاضر شد تا او طلبانه بدو دستش برای تکمیل این اختراع کمک کند و قسمتی از هزینه آنرا تقبل نماید .

روش بل در جلب نظر کمبریج بسیار ساده بود . او قبل از اینکه مطلب خود را بگوید کنجکاوی طرف را تحریک کرده و باو گفته بود « اجازه بدهید کاری بکنم که این پیاپی بخواند »

با انجام يك کار غیرمنتظره و جدید توانست توجه کمبریج را بخود و فکر جدیدش میخکوب سازد و سپس او را وادار با انجام تقاضایش کند . این روش بسیار قوی و مؤثر میباشد ولی باید بخاطر داشت که برای رسیدن به مقصود باید از گودالها و موانع زیاد عبور کرد و اغلب بچشم خود دیده ایم چه بسا نقشه های ماهرانه ای که باتکان دادن شانه و بالا انداختن ابرو مواجه شده است و ما میتوانیم با مقایسه طرز عمل بل و سویپ باسانی با اصول این روش مؤثری ببریم .

همانطوریکه گذشت گزارش سویپ باز بان علمی و دشواری تهیه شده بود و با اینکه تا اندازه ای غرابت و تازگی داشت ولی بعلمت نامأنوس بودن نتوانست توجه مدیرزندان را جلب کند زیرا طرف با آنچه او نوشته بود مأنوس نبود و نمیتوانست منظورش را درك نماید درحالیکه طرز عمل بل با اینکه تازگی داشت برای مستر کمبریج زیاد دور و نچسب نبود و از پیاپی صحبت میشد که بشخص او تعلق داشت و سالها بود که هر روز آنرا مینواخت . هرچه تازه و بی سابقه باشد نظر ما را جلب میکند و روی هم رفته بشری اختیار بطرف چیزی که برایش تازگی دارد مجتوب میشود ولی این چیز تازه برای مدت زیادی نمیتواند توجه ما را معطوف بخود سازد مگر اینکه با تجربیات ما تماس داشته و تطبیق نماید .

با توجه باین نکته مهم بود که « مك كورميك » توانست نظر قضات را جلب کرده جایزه اول را دریافت کند . در نمایشگاه بزرگ کشاورزی لندن عده زیادی شرکت کرده و موتورهای کشاورزی خود را با الوان جذاب رنگ نموده بودند ولی مك كورميك ماشین کشاورزی خود را که در سفر دریا در اثر غرق کشتی رنگ زده بود با يك اتومبیل قرآضه ای يدك کشیده

و بنمایشگاه آورد و بهمان حال آنرا در اختیار قضات گذارد. در نظر مجسم
کنید مردم تماشاچی در موقعیکه قضات این ماشین زنگ زده را پرتده
معرفی کردند از تعجب چه حالی داشتند. مدت نه روز مردم برای تماشای
آن سرودست میشکستند و نمیتوانستند از اظهار تعجب خود داری کنند، در
حالیکه خودشان هم با نظرا تعجب بآن ماشین زنگ زده مینگریستند.

فردریبرت که بلقب بزرگترین دلال و حراج گذار امریکا ملقب شده
است برای من از طرز کارش تعریف کرده و خاطر نشان ساخت که او همیشه
میکوشد بخریداران وانمود سازد آنچه در مقابل اجناس خریداری شده
میبردازند بسیار ناچیز است. برای ابتکار گرانترین جنس، خود را اول به
حراج میگذاورد تا در موقع عرضه داشتن اجناس ارزاتر خریداران باشباه
افتاده و تصور نمایند که جنس گرانی را بقیمت ارزانی خریداری کرده‌اند.
این دلال زبردست مدل گراهام بل که پیانو را بصدا در آورد و یا
مک کورمیک که با آنت ماشین زنگ زده جایزه اول را برد همیشه در
معاملاتش سعی میکرد توجه تماشاچی و خریدار را با اعمال غیرمنتظره و
اجناس جالب بطرف خود جلب کند.

جلب توجه دیگران بتنهائی کافی نیست بلکه باید هرطوری هست
آن توجه و علاقه را نگاه داشت و آنها را ملزم و متقاعد کرد. برای اینکه
بتوانیم شخصی را بقبول و انجام کاریا فکر جدیدی و ادار کنیم باید در مرتبه
اول بکوشیم از همان راهی داخل شویم که آن اشخاص تجربیاتی دارند و
شاهد عینی آن بوده اند.

آموس کومینگز معروفترین مدیر و ناشر روزنامه های نیویورک این
شیوه را برای پیدا کردن نخستین شغل مطبوعاتی خود بکار بست. در سن
هجده سالگی تازه وارد نیویورک شد و هیچکس را نمیشناخت. میدید با
این بی اطلاعی باید کاری برای خود پیدا کند و خویشتن را بیکی از
مدیران جراید بفروشد. با کثرت دواطلب و خوبیای کار بعبید بنظر میآمد که
او بتواند کاری برای خود پیدا کند. بگانه تجربه اینکه کومینگز داشت و
کاری که میدانست کمی تقاشی بود و چندسال نزد نقاش زبردستی کار کرده
بود. کومینگز از میان مدیران جراید «هوراسی گریلی» مدیر «نیویورک
تریبون» را انتخاب کرد و برای اولین بار بملاقات او رفت و اتفاقا همانطوری
که حدس زده بود توانست شغل مناسبی بدست آورد زیرا این مدیر خود

پروفسور « آرتور ادوارد فیلیپس » مؤلف کتاب معروف « سخنرانی مؤثر » دستور فوق را مکرر تأیید کرده و میگوید « هر چه ناطق فکر خود را با تجربیات و مشاهدات شنوندگان تطبیق داده و نزدیک کند نتیجه بیشتری حاصل خواهد کرد. وقتی من بدوستم میگویم: دیروز یک بار الاغ « الفالفا » بمنزل آوردم، بدون شك از جمله من چیزی نمی فهمد و مقصود را درك نمیکنند مگر اینکه اضافه کرده و بگویم « الفالفا » گیاهی شبیه به یونجه است آنوقت دوستم فوراً می تواند در ذهن خود « الفالفا » را مجسم ساخته منظور مرا درك نماید زیرا یونجه را دیده و می شناسد. با تشبیه « الفالفا » به یونجه که دوستم آنرا می شناخت و مکرر دیده بود يك جمله نامفهوم روشن و قابل ادراك گردیده و گفته من در او اثر میگذرد.

توجه چنین در موقعی که بمنزل دوستی میروم و با او میگویم هوا طوفانی است و لحظه دیگر طوفان شدیدتری آغاز خواهد شد، ممکن است دوستم با تعجب بمن نگریسته قبول نکند زیرا در موقعی که او بمنزل آمده بود هوا کاملاً صاف و ابر در آسمان دیده نمیشد. در این موقع من باید بگویم که ابر ضخیمی آسمان را فرا گرفته و رعد و برق شنیده و دیده میشود و باد هم شدت یافته و این ها اعلام يك طوفان شدید است. در این صورت دوستم حرف مرا قبول میکند به علت اینکه دلایل قائم کننده ای آورده ام و او خود بتجربه میداند که ابر و باد و رعد و برق نشانه طوفان است و دیگر علتی موجود نخواهد بود که حرف مرا نپذیرد. پایه صحبت و ادعای خود را بر دلایلی گذارده ام که به تجربه مورد قبول او قرار گرفته است.»

هر وقت میخواهید توجه دیگران را جلب کرده و آنها را متقاعد سازید باید بکوشید که از در تجربیات و احتیاجات خود آنها داخل شوید. بزبان خودشان صحبت کنید ولی نه آن زبانی که ایشان عادت دارند صحبت کنند. بلکه با زبان فکر و مغز شان آنها را مخاطب سازید و از چیزهایی یاد کنید که آنها بچشم دیده و یا بگوش شنیده اند و اثرش در مغز آنها باقیمانده است. خود را با افکار و عقاید آنها نزدیک نمائید و سعی کنید کنجکاوی ایشان را تحریک کرده از دری که هرگز انتظار شمارا ندارند وارد شوید. برای اینکار می توانید حوادث و چیزهای تازه را با آنچه برای طرف مآنوس است بهم در آمیزید و نتیجه خوب بگیرید.

فصل پنجم

در صحبت بدیگران میدان بدهید

حس خودخواهی و شهوت کلام نه تنها در بشر متمدن بعد و فور دیده میشود بلکه در میان بومیان وحشی نیز بیش از اندازه وجود دارد. من و شما میخواهیم میدان دار بوده و متکلم و حده باشیم و توجه و انظار را بگفته خود جلب و اشخاص را وادار سازیم بحرف ما گوش دهند. چه بسا همین خودخواهی و میدان ندادن بدیگران باعث عدم موفقیت و شکست مادر زندگی میشود و یک وقت بخود میآئیم که دیگر کار از کار گذشته است و تمام دوستان و آشنایان خود را از دست داده و بیکه و تنهامانده ایم.

«کالون کولدیج» رئیس جمهور امریکا «وایت مورو» سیاست مدار معروف و کهنه کار را بسفارت کبرای مکزیك منصوب ساخت و این پست مهم را که برای کشورهای متحده امریکا از هر جهت قابل توجه و حیاتی بود بشخصی واگذار کرد که میدانست بخوبی از عهده اینکار برخواند آمد. «مورو» از زیر بار این شغل خطیر شانه خالی نکرد و با آغوش باز آنرا پذیرفت و بمکزیك رفت و توانست در همان ملاقات اول «کالیس» رئیس جمهور مکزیك را مجذوب خود سازد و نقشه کولدیج را در آنت کشور عملی نماید.

فردای آن روزی که مورو اعتبار نامه خود را تقدیم رئیس جمهور کرد کالیس بیکی از دوستانش اظهار داشت مورو اولین سفیر کبیری است که به بزبان او صحبت کرده و توانسته است نظرش را جلب کند. تصور میکنید سفیر کبیر باهوش باوچه گفته و باچه شیوه ای توانسته بود رئیس جمهور را مجذوب خود سازد؟

خیلی ساده و آسان، هیچ از مشکلات پست سفارت و روابط دولتی صحبت نکرد بلکه بر رئیس جمهور میدان داد تا در باره مکزیك و اصلاحاتی

که در نظر دارد انجام دهد یا در گذشته انجام داده است صحبت کند . سرآپا گوش بود و بدقت بگفته‌های او توجه میکرد و در هر فرصتی رئیس جمهور را بادامه صحبت تشویق مینمود و باین ترتیب با توجهی که بموضوع مورد علاقه طرف نشان داد بر حسن ظن او بخودش افزود و توانست از این راه او را مجذوب ساخته و بمنظورش برسد .

چون در زندگی اشخاص موفق دقت میکنیم می بینیم تمام آنها بیشتر از اینکه حرف بزنند بگفته دیگران گوش میدادند و رویهمرفته مستمع خوبی بوده و کسانی که از نزدیک شاهد زندگی آنها بوده اند این نکته را تأیید میکنند و سه چهارم موفقیت آنها را معلول بکار بستن این شیوه و میدان دادن بدیگران در صحبت می دانند .

اگر شما بگویند شخصی بدون اینکه يك کلمه صحبت کند دیگران را مجذوب خود میسازد یقین دارم قبول نخواهید کرد ولی باور کنید چارلز شواب اینکار را انجام میداد و چنان بدقت بگفته طرف گوش داده و خود را محو در صحبتهای او نشان میداد که طرف خواه کارگر کارخانه و یا سیاستمدار و تاجر بود در خود نسبت باو احساس احترام و علاقمندی مینمود زیرا خود را با شخصی طرف میدید که تمام فکر و هوشش را متوجه او ساخته و چشم در چشم او از جان و دل بگفته‌هایش گوش میدهد و تا حرف او تمام نشود دهان باز نمی نماید . چگونه ممکن است چنین شخصی شما را مجذوب نکند ؟

سرهنگ « هوس » فقط با بیکار بستن این شیوه و استعدادی که در گوش دادن بحرف داشت توانست در « ودر و ویلسون » نفوذ کرده و بمقام مشاورت برسد و در همان اولین برخورد در هتل « گوتنهام » نیویورک رئیس جمهور را مجذوب خود کرد . کسانی که از کودکی با او آشنا بودند اظهار میکردند که هوس از کودکی صاحب این استعداد و ذوق بود و در مدرسه همه او را دوست میداشتند و محبوب ترین شاگردان بشمار میرفت .

« ایساک مارکوس » که در اثر مصاحبه با مردان نامی جهان شهرت عالمگیر یافته است میگوید : « عده ای از جوانان پس از مصاحبه با رجال و مردان نامی از عدم موفقیت خود و اینکه نتوانسته اند در طرف نفوذ کنند متأثر بوده و گناه را بگردن دیگران میگذارند در حالیکه عیب را باید در خودشان جستجو کنند . آنها بطور یقین بدقت گفته‌های طرف را گوش

نداده و چنان در خود غوطه‌ور و در فکر پیدا کردن سوالات جدید هستند که گوش و هوش خود را در اختیار طرف نمیگذارند. مردان بزرگ نیز از دست آنها شکایت داشته و مکرر بمن گفته‌اند که آنها بیشتر راغب هستند یا مستمع خوبی صحبت کنند تا اینکه ناطق زبردستی را ملاقات نمایند. ولی متأسفانه باید اقرار کرد که ما کمتر باین نکته توجه میکنیم و مستمع خوبی نیستیم.

بهترین تشکر و قدردانی و اهمیتی که برای شخصی قائل شوید اینست که بدقت گوش و هوش خود را باو سپارید زیرا بدقت گوش دادن نه تنها راه آسانی برای جلب دوستی دیگران است بلکه آنها را وادار میکند که برای ما صحبت کنند و اطلاعاتی بدست آوریم.

همه اوردنس عربستان، این پادشاه بی تخت و تاج را که بادست خالی فقط با مردم‌داری و جلب قلوب اعراب توانست سلطنت خانواده آل عثمان را واژگون سازد میشناسید و لازم نیست برایتان در باره خود او تعریف کنم فقط بدکتر این نکته میپردازم که این جوان انگلیسی اعراب را خوب میشناخت و در موقع صحبت میکوشید درباره آن چیزهاییکه در زوایای منزل آن مردان متعجب پنهان است بحث نماید و درست تیرش به هدف رسید و از همین جهت بود که آنها باجان و دل در راه مقصود و منظور او جنگ میکردند.

اغلب ما با اینکه متوجه این نکته مهم هستیم ولی در موقعیکه گرم صحبت شدیم دیگران را فراموش میکنیم و صحبت ما تمام درباره افکار، آرزو، ایام گذشته و اطرافیانمان دور میزند و حتی يك کلمه که مورد علاقه طرف باشد در آن نمیتوان یافت. آن وقت تازه متوجه هستیم شنونده که خود نیز چون ما دوست دارد دیگران بگفته‌هایش گوش داده و بوی احترام گذارند. با میل و رغبت و بدون احساس خستگی بصحبت مطول و خصوصی ما گوش دهد.

فقط با گوش دادن بصحبت دیگران و با میدان دادن بطرف است که ما میتوانیم هم او را راضی و خوشحال کنیم و هم خاطره‌ای از خود در او باقی گذاریم و وادارش سازیم منظور ما را عملی کند. با وجود این خیلی از اشخاص بزرگ و کوچک را میشناسیم که توجهی باین موضوع نداشته و دوست دارند فقط درباره خودشان صحبت کنند. این قبیل اشخاص اگر فروشنده

و تاجر باشند بزودی کسب خود را از دست داده و رشکست میشوند و چنانچه اجتماعی و اهل معاشرت باشند طولی نمیکشد خود را بیکه و تنها مشاهده میکنند. آخر مگر ما چه حقی بگردن دیگران داریم که آنها را مجبور سازیم بگفته ما گوش داده و اظهار کسالت و خستگی هم نکنند 1

پیشوایان و مردان بزرگ هرگز چنین توقع ناپنجائی نداشته‌اند و کوشش آنها در این راه بود که ب دیگران میدان بدهند تا اظهار معلومات کنند و این حسن را که بزرگ و مهم هستند در ایشان تقویت نمایند.

بصحبت آوردن دیگران نیز خود استعداد و ذوقی لازم دارد. گاه می بینید مدتی ساکت و آرام می نشینید ولی طرف هم مثل شما نشسته و حرفی نمی زند. باید در این قبیل موارد بوسیله ای او را بحرف آورد و اگر خوب دقت کرده باشید در اول کتاب یادآور شدم که چگونه «پل لیچ» مخبر زبردست «شیکاگو دیلی نیوز» چون از هر طرف ناامید شد و نتوانست رئیس جمهور را بحرف درآورد عاقبت يك اشتباه كوچك مشكل او را حل كرد و هوور را وادار ساخت تا اشتباه وی را رفع نماید. باین وسیله بر حسن ظن هوور نسبت بخودش افزود و او را برتر و مطلع تر از خود شمرد و بقصود هم رسید.

بنابر این هر وقت با مردی رو برو شدید که دهان باز نکرده و کلاه ای حرف نمیزند، برای بیدار کردن او باید از روش «لیچ» پیروی کرده و اشتباه کوچکی در آنچه میداند طرفی علاقه او است و از آن اطلاع کافی دارد بنمائید و مطمئن باشید که قفل از دهان او برداشته آید.

یکی از مطمئن ترین طرق بحرف آوردن طرف اینست که بآنچه مورد علاقه او است احترام گذاشته و معلومات او را زیاد تر از آنچه هست جلوه گر ساخت.

همانطوریکه باید برای جلب دوستی و محبت دیگران میدان داد تا هرچه دلشان میخواهد بگویند در ضمن نباید فراموش نمود که در هر فرصتی باید از آنها سؤالی کرد و میدان جدیدی در اختیارشان گذارد. بعقیده من کسانی که می ترسند از طرف آنچه را که میخواهند به پرسند هرگز بعقام نمی رسند. به غلط تصور میکنند سؤال آنها باعث رنجیدن آنها شده و در نتیجه طرف از ایشان بدش خواهد آمد در حالیکه این اشتباه محض است و سؤال

نگردن آنها که تظاهر بدانستن و اطلاع کافی ایشانست برای دیگران خوش آیند نیست .

یکی از مخبرین جراید نیویورک را می شناسم که در موقع بحران اقتصادی برای مصاحبه نزد یکی از بانک دارهای معروف «وال استریت» رفت تا نظر او را دربارهٔ ارز جویا شود. پس از بانزده دقیقه صحبت خیر نگار مزبور کلاه خود را برداشت و از بانکدار خدا حافظی کرد و گفت : «خیلی متشکرم ، کاملاً متوجه شدم»

هنوز خبرنگار بدرنرسیده بود که بانکدار او را صدا زد و گفت : «آقای عزیز ، من از شما تعجب دارم که چگونه آدمی هستید . من مدت چهل سال است که در امور بانکداری و اقتصاد کار میکنم و هنوز نمیتوانم با اطمینان بگویم که اطلاعاتم دربارهٔ ارز و تسعیر پول و سرمایه باندازه کافی می باشد . شما چگونه در این مدت کم تمام آنچه را که لازم بود فهمیدید و کاملاً متوجه شدید !»

ما اغلب مثل آن خبرنگار تازه کار باین خیال که همه چیز را فهمیده و میدانیم از زیر بار رحمت سؤال شانه خالی می کنیم و یا تنگ و عار میدانیم که از دیگران ندانسته های خود را بپرسیم .

البته سؤال هم موقع و موعد مهین دارد و باید متناسب با وضع و احوال طرف باشد . تنودور روزولت رئیس جمهور امریکا این نکته مهم را متوجه شده از آن استفاده میکرد . در زمان ریاست جمهور او درهای کاخ سفید امریکا بروی همه باز بود و اشخاص مختلف می توانستند در هر موضوعی که از آن اطلاع دارند با رئیس جمهور صحبت کنند . عده ای براین عقیده اند که تنودور شهرت و محبوبیت خود را مدیون این بود که با هر کسی که بملاقات او می آمد چنان رفتار میکرد که گویی چند سال است همدیگر را می شناسند ولی من میخواهم بگویم که شهرت و محبوبیت او از آنجا سرچشمه گرفت که خود را علاقمند به دانسته های طرف نشانی داده ، چنین وا نمود میکرد که از اطلاعات کافی طرف در آن رشته بخصوص استفاده فراوان برده است . میدانست اولین اثر و نتیجه مطلوب از سؤال کردن اینست که طرف احساس میکند شما به معلومات و دانسته هایش احترام و اهمیت میکنید .

در این زمینه من از شخص جهان ندیده ای که عاقبت با این شیوه توانسته

بود موفق گردد اطلاعات مفیدی بدست آوردم. این شخص که «داوید ماکلین» نام دارد و از نه سالگی در امور ریخته گری و فلز کاری وارد می‌باشد بمن اقرار کرد که تا مدتی نمیتوانست از اشخاص مطلع آنچه را که مورد نیازش بود بفهمد و پیوسته در اینکار با شکست روبرو میگردد زیرا بعوض اینکه خود را بی اطلاع نشان داده و طرف را تشویق و تهییج بصحبت کند چنان اظهار معلومات میکرد که طرف تحریک شده و از روی لجاجت دیگر حاضر نبود حتی کلمه‌ای از آنچه میدانست باین شخص که خود را مطلع و بی نیاز نشان میداد اظهار نماید.

بشتر اوقات حاضر نیستم با میل و رغبت بسؤالهای پاسخ گوئیم که بوی انتقاد و نظریات خصوصی از آن استشمام کرده یا گمان میکنیم که طرف بخیال امتحان ما آن را پیش آورده و یا باین فکر است که معلومات خود را برخ ما بکشد. روی همین فکر بود که در ابتداء هیچکس حاضر نبود کلمه‌ای بآن ریخته گر جوان و بی تجربه بگوید ولی پس از آنکه ما کلین متوجه اشتباه خود گردید و با فکر و معلومات دیگران اهمیت گذاشت مشاهده کرد که وضع کاملاً تغییر کرده و آنهایی که تا چند روز قبل نمیخواستند با او طرف صحبت شوند، با کمال میل دانسته‌های خود را در اختیارش میگذارند. باین ترتیب روز بروز بر اطلاعات ما کلین افزوده گردید و دوستان و مشتریان فراوان بدست آورد تا بجایی رسید که امروز صاحب بزرگترین کارخانهجات ریخته گری و فلز کاری امریکا است.

دومین نکته مهم در سؤال کردن از دیگران اینست که مطمئن باشیم سؤال مورد نظر ما طرف علاقه و توجه کسی است که آن سؤال را از او میکنیم. دختر جوانی را میشناسیم که يك روز از پزشك معروفی درباره فلسفه سؤال کرد و پزشك که اصلاً از فلسفه گریزان بود و شاید در این زمینه اطلاعاتی نداشت با اوقات تلخی باو گفت: «آیا این سؤال را برای کسب معلومات میکنید و یا میخواهید وسیله‌ای برای صحبت کردن داشته باشید؟ در صورت اول بهتر است نزد متخصص فن بروید و از او بپرسید تا بهتر بر ایتقان تعریف کند و در صورت دوم هم مطمئن باشید من آنقدر وقت و فرصت ندارم که با دختر خانمهایی چون شما که نمیدانند چگونه و از کجا صحبت را آغاز کنند، وقت گرانبهای خودم را تلف نمایم»

با اینکه میخواهیم دیگران بما اهمیت گذاشته و درباره ما فکر کنند

باز نمیخواهیم اجازه بدهیم همان اشخاص در امور خصوصی و زندگی گانی داخلی ما دخالت کرده و سؤالاتی بنمایند. مکرر در زندگی روزمره خود می شنوید که شخصی بدبگری میگوید: «کرایه خانه ترقی کرده و کمر شکن شده است. راستی شما چقدر کرایه میدهید؟» یا سؤالاتی از این قبیل که بهیچ وجه برای دیگران مفید نیست و طرف هم حق دارد مایل نباشد که وضع داخلی خود را برای شخص بیگانه ای تعریف کند.

حالا ممکن است عده ای بگویند این دستورها در موقعی مفید و قابل اجرا است که شخص طرف خود را بشناسد و از آنچه مورد علاقه او است نگاه بوده و بداند دوچه رشته ای وارد مییابد. اما چنانچه بگردد با شخص شناسی روبرو گردید که مطالب و اشیاء مورد علاقه او بوی آشکار و معلوم نبود تکلیفش چیست و چه باید بکند؟

برای اینکار یک فرمول و اصل کلی وجود دارد که با سانی میتوان در باره همه اجرا کرد. هر کس با میل و اشتیاق درباره آنچه مورد علاقه او است صحبت میکند و شما میتوانید از شخصی که تازه با او آشنا شده و نمی دانید چه چیز را دوست دارد و بچه کاری علاقه مند میباشد پرسید، ایام فراغت و بیکاری اش را چگونه میگذراند، و یا مثلاً از شخصی که انومبیل دارد درباره حوادث رانندگی اش سؤالی بکنید و با او میدان بدهید تا خودش بوی علاقه ای که دارد برای شما از آنچه طرف توجه او است صحبت کند و در نتیجه نشان دهد که از کجا و بچه طریق میتوانید او را مجذوب ساخته روی نفوذ نمایید.

یکی از نقاط ضعفی که در بشر وجود دارد توجه بامور دیگران پس از کارهای مربوط بخودش میباشد. از این رو هر وقت ناامید شدید که شخصی را با توجه او بآنچه مورد علاقه اش است بحرف آورید، میتوانید از این نکته استفاده کرده و درباره کسیکه میدانید او میشناسد و شخصیت محلی یا جهانی زمین المانی او آنقدر است که همه اسم او را شنیده باشند صحبت کرده و مطمئن باشید که خون سردترین اشخاصی را هم میتوانید با این شیوه بحرف آورید و بمقصد خود برسید.

آسان ترین راه نفوذ در دیگران و بجای گذاشتن خاطر خوشی در ایشان اینست که با آنها میدان بدهید تا در باره امور، مشکلات، معلومات و آنچه مورد علاقه ایشان است صحبت کنند.

باستقامت بجا و دقت در گوش دادن شما بیستونانید بطرف نشان

بدهید که او را مهم شمرده و بنگنه هایش اهمیت بدهید و

از این راه دروی نونانید.

هرگز فراموش نکنید که همیشه باید با دقت و توجه کامل

بنگنه دیگران گوش فرادهدید.

فصل ششم

فن جلب همکاری

«ویلیام راندلف هیرست» که معروفترین ناشر جراید امریکاست و بیست و سه روزنامه و دوازده مجله هفتگی و ماهانه را اداره میکند، در آن موقعیکه مدیر روزنامه‌ای در سانفرانسیسکو بود و در آمد مختصری داشت برای جلب همکاری یک کاریکاتورست هنرمند با مشکل بزرگی روبرو گردید. کاریکاتورست که مرد هنرمندی بنام «توماس فاست» بود روی ذوق کار میکرد و کمتر حاضر میشد از دیگران دستوراتی گرفته و مدل‌هایی مطابق میل و پسند آنها تهیه کند. روزنامه نویس فوق‌الذکر میدانست برای انجام منظورش باید «فاست» را وادار سازد پساروی ذوق و میل خود گذارده کاریکاتوری تهیه کند که در آن بطور جالبی صدماتیکه اتومبیل‌های قراضه شرکت‌ها به‌بارین وارد می‌آورند مجسم شده باشد و شرکت‌ها را وادار سازد برآندگان خود سخت گرفته و اتومبیل‌های کهنه و فرسوده را تهویض و تعمیر نمایند.

اینکار برای روزنامه لازم و ضروری بود و اثر آنست در فروش روزنامه بخوبی آشکار میگردید ولی مشکل در اینجا بود که «فاست» رامی‌بایست راضی کرد و این رضایت بدون اینکه از میل و ذوق شخصی خود بگذرد، میسر نمیگردید.

باوجود این «هیرست» بمقصود خود رسید و سیاستی بکار بست که حتی کاریکاتورست هنرمند نیز متوجه نگرددید زیر نفوذ طرف قرار گرفته بلکه تصور نمود این فکر از خودش است و برای انجام تمایلات باطنی خویش آنست زحمت را تحمل کرده است.

شرح واقعه از این قرار است که شبی کاریکاتورست مشهور را در مجلسی ملاقات کرد و با او خیلی گرم گرفت، از هر دری صحبت کردند تا در

موقع مناسبی هیرست از تلقات و مسائل نقلیه شکایت کرد و اضافه نمود که شرکت‌های بزرگ آن شهر با استفاده فراوانی که دارند باز دلشانت نمیخواهد اتومبیل‌های فرسوده و قراضه خود را عوض کنند و از اینهمه تلافات که بکودکان بینوا در خیابانها وارد میآید جلوگیری نمایند. روزنامه نویس زبر دست چون طرف را بصحبت خود علاقتند کرد چنین ادامه داد: «منظره این اتومبیل‌ها در خیابان بسیار نمائشی و مضحک است. کاشکی میتوانستم يك روز باتفاق بخيابان رفته و یکی از این گاری شکسته‌ها را بشما نشان بدهم تا با آن ذوق و استعدادی که در شما موجود است بتوانید صحت گفتارم را تصدیق کنید.»

«فاست» در پاسخ وی گفت: «اتفاقاً من خودم مکرر آنها را در خیابان دیده ام و حتی همین حالا میتوانم کاریکاتور جالبی از آنها تهیه کنم.» هیرست که بمقصود خود نزدیک شده بود اظهار داشت که فکر بکر و بیسابقه‌ای است و او حاضر است آن کاریکاتور را در صفحه اول روزنامه‌اش منتشر ساخته و مقاله تنیدی علیه شرکت‌ها انتشار دهد.

کاریکاتوریست هنرمند بقدری تحریک شده بر سر ذوق آمده بود که پس از پایان مجلس میهمانی بمنزلش رفت و تا چند ساعت از نیمه شب گذشته روی آنت کاریکاتور کار کرد و فردا صبح شاهکار خود را شخصاً با اداره روزنامه برد. انتشار این کاریکاتور و مقاله چنان هیجانی در مردم تولید کرد که شرکت‌ها مجبور شدند در مقابل مدیر روزنامه تسلیم شده و تعهد بپردازند که هرچه زودتر نظریات او را اجرا کرده و اتومبیل‌های قراضه را تعویض نمایند و رانندگان بی‌مبالات و سر بهوای خود را که باعث آن گونه ضایعات میگرددند اخراج کنند.

هیرست باشیوه مخصوصی چنان فکر خود را در فاست رسوخ داد که کاریکاتوریست بخیال اینکه این فکر از خود او است برخلاف روش گذشته قدم برداشت و تا چند ساعت از نیمه شب گذشته روی آن کاریکاتور کار کرد در صورتیکه اگر بروزی با پول میخواستند او را وادار بکشیدن چنان کاریکاتوری بکنند هرگز موفق نمیشدند.

این شیوه ایست که در باره تمام افراد بشر میتوان بکار بست. همه در راه انجام افکار و نظریات خود از هیچگونه گذشت و فداکاری دریغ ندارند و بهترین راه اینست که بطور غیر مستقیم و بدون اینکه خودشان متوجه

شوند فکر خود را بآنها تلقین کرد و سپس باین بهانه که این فکر وابنده از ایشان است خودشان را مأموران آن کرد و یا انجامش را از آنها خواست. باین شیوه چه شما با رئیس خود طرف باشید، چه بخواهید مستخدم و نوکری را بکار و ادار سازید مطمئناً موفق خواهید شد زیرا حس خودخواهی و غرور را باین ترتیب در طرف تقویت کرده و او را چون موم در دست خود نرم می کنید.

چه بسا کسانی را می شناسید که نمیخواهند و دوست ندارند شخصی بآنها دستور داده و حتی نکته کوچکی را یاد آور شود. از این قبیل اشخاص بسیار فراوانند و شاید من و شما هم بدون اینکه خودمان متوجه باشیم از این دست اشخاص بوده و حاضر نباشیم حتی حرف حساسی را از دیگران قبول کنیم و خود را عقل کل دانسته در انجام آنچه ب فکر کامل ما میرسد از بدل هیچگونه ضالیتی دریغ نداریم.

در موقعیکه یا چنین کسانی روبرو میشوید و درمی یابید که با وسائل معمولی نمیشود ایشان را مجبور بآنچه بکار می کرد بهترین چاره اینست که با سلاح برنده فوق که در همه مؤثر است متوسل گردید و بر «اگو» طرف افزوده و او را ب همکاری با خود راضی سازید.

یکی از کسانی که بهترین وجهی این دستور را بکار می بست سرهنگ «هوس» مشاور «ودروویلسون» رئیس جمهور امریکا بود که بیش از هر کس دیگر در رئیس جمهور نفوذ داشت. خودش در این باره یکی از دوستانش چنین نوشته است: «پس از آشنائی با ویلسون متوجه شدم که بهترین طریقه برای همراه ساختن او در انجام کاری اینست که آن فکر را چون دانه گندمی در مزرعه مغز او بکارم و سپس وانمود سازم که آن فکر از خود او است و از هر جهت قابل ستایش میباشد. اولین دفعه ای که متوجه این نکته شدم زمانی بود که هر چه میکوشیدم نمیتوانستم او را در موضوعی با خود موافق سازم ولی با کمال تعجب چند روز بعد در سر میز غذا از او شنیدم که نقشه مرا بنام خود خوانده و چنین وانمود کرد که فکر از خودش است. من هم از آن بعد همین شیوه را با او بکار بسته و علناً از فکر او تمجید میکردم و حتی در مجالس عمومی و سیاسی او را بداشتن نظریات دقیق و خوب میستودم و باین وسیله آنچه را که بزور نمی توانستم با او تحمیل کنم بآسانی و از روی میل و ادار بآنچه می کردم.»

در سال بحرانی ۱۹۱۴ ویلسونت بهزارزور وزحمت نقشه سرهنك هوس را پذیرفت و اتفاقاً همانطوریکه هوس حدس زده بود نتیجه بسیار خوب شد. ولی سرهنك باهوش و سیاستمدار هرگز آنرا بحساب خود نگذاشت و حتی در سال بعد که در پاریس اقامت داشت طی نامه ای برای باردهم رئیس جمهور را از داشتن چنین فکر بگری تبریک گفت و در مجامع سیاسی از او ستایش کرد. روی همین سیاست و روش بود که همه قبول داشتند او بیش از هر کس دیگر در ویلسون نفوذ دارد و حتی یکی از نمایندگان دموکرات در انتخابات سال ۱۹۱۲ علناً اظهار داشت با اینکه هوس رسماً کاری بهمیده ندارد ولی در حقیقت تمام کارها بدست او اداره میشود و در سرتاسر امریکا حتی وزراء و نمایندگان هم صاحب چنین قدرتی نیستند.

سرهنك هوس وارد اداره ای میشد و چند کلمه ای بار رئیس اداره صحبت میکرد و پس از رفتن او رئیس فکری بنخاطرش میرسید که تصویری کرد از خود او است در حالیکه در همان چند دقیقه «هوس» تخم آنرا در مغز وی کاشته و پس از رفتنش بشمر رسیده بود.

شخص دیگری را هم برای شما نام میبرم که توانست با اجرای این دستور بمقصود برسد. اسم او «لیفینگول» میباشد و از جمله کسانی است که در زندگی بایکار بستن دستورالعملهای مردم داری و معاشرتی ترقی کرده و صاحب مقام و ثروت شده است.

يك وقت «ول» گرفتار همكار خشك و سخت گیری گردید که بهیچوجه حاضر نبود تغییراتی در وضع کار بدهد و حتی باتهییه صورتها و فهرست هائی به سبک جدید نیز مخالفت میکرد. ول، تصمیم گرفت هر طوری شده او را از فکر غلطش منصرف ساخته و او را سازد طرح و نقشه جدیدش را بپذیرد. از این جهت بکروز در حالیکه چند ورقه کاغذ مربوط بآنچه مورد نظر او بود در دست داشت و کارتن مورد علاقه خودش را هم زیر بغل زده بود وارد اطاق گردید و در ضمن صحبت یکی دو مرتبه کارتن مزبور را از این دست بآن دست داد و توجه همکارش را بآن جلب کرد بطوریکه از وی پرسید: «در آن کارتن چیست؟»

— آه، چیزی نیست، مربوط بطرح و نقشه تازه ایست.

ممکن است آنرا به بینم؟

ول در حالیکه از جایش برمیخاست در پاسخ او گفت: چیز مهمی نیست

مربوط با اداره دیگری است .

بی‌اعتنائی و اهمیت ندادن او بر اصرار همکاریش افزود و جداً از او خواهش کرد برای بکنظر هم که شده است با او نشان بدهد . او نیز با بی میلی کارتن را جلوی او باز کرد و برایش توضیحات لازم را داد و بطوری با این شیوه او را مجنوب ساخت که همکاری با میل و رغبت طرح او را پذیرفت و گفت : «من تعجب میکنم چگونه شما میگوئید این طرح بدرد من نمیخورد در صورتیکه من مدتهاست این فکر را داشته و در صدد تهیه چنین نقشه ای بودم»

در این نمونه بخوبی مشاهده میکنید که ول با مخالفت و عدم ابراز علاقه با آنچه مورد نظر خودش بود طرف را تحریک کرده باین فکر انداخت که او هم مثل ول فکر میکرده است در صورتیکه بدون شك و تردید اگر همین طرح و نقشه را بطور عادی با عرضه میداشتند رد میکرد و مخالفت می نمود .

لیفینگ ول نه تنها در کارهای اداری و اجتماعی پیرو این روش و سیاست بود بلکه در منزل نیز در مورد زن و بچه هایش هم این شیوه را بکار می بست . مثلاً اگر روزی میخواست زانش را متوجه سازد که بهتر است در مضارخ منزل صرفه جوئی شود و از چه راهی میتوان این کار را انجام داد مستقیماً با زانش در این موضوع داخل نمیشد بلکه برایش تعریف میکرد که آن روز در اداره از چه طریقی توانسته است جلوی مخارج زیاد را بگیرد و صرفه جوئی کند و این فکر و نقشه را بدون اینکه ظاهراً دستوری داده و زانش را مجبور ساخته باشد در مغز او وارد میکرد و به نتیجه مطلوب می رسید .

عده ای گله و شکایت داریم که نظریات و افکار ما مورد تأیید و تصدیق رؤساء و اطرافیانمان قرار نمیگیرد . ما نمیخواهیم قبول کنیم که تقصیر از خودمان است و راه عرضه داشتن جنس گرانبهای خود را خوب نمیدانیم و بی جهت گناه را بگردن دیگران گذارده و از دنیا و مردم نفهم و کج خلق آن شکایت مینمائیم . در صورتیکه با اجرای آنچه ذکرش گذشت بخوبی میتوانیم منظور خود را غیر مستقیم در مغز طرف وارد سازیم و سپس چون هر کس برای انجام افکار و نظریات خود از بذل کوشش و زحمات دریغ ندارد، مشاهده خواهیم کرد که کار مورد نظر ما بهترین وجهی انجام شده و توانسته ایم

دیگران را باخود همراه سازیم .

پیشوایان و مردان موفق همیشه در نظر داشته اند که تحمیل نظریات و افکارا گرچه در همان موقع کیف و لذتی دارد ولی نتیجه مطلوب را نمی دهد و اگر طرف را با خود همراه سازند صاحب قدرت و نفوذی خواهند شد که با کمک آن میتوانند هر چه را که اراده بکنند انجام دهند و از همین جهت است که غالباً پاروی نظریات خصوصی خود گذارده و دیگران را در انجام آنچه مورد نظر و علاقه خودشان است تشویق میکنند .

برای رسیدن باین مقصود و طی کردن این راه و سایل بی شمار وجود دارد و یکی از آنها شیوه ایست که «دانیلارید» بکار بست و ب نتیجه رسید. اردر آن موقع روزنامه نیویورک تربیون را اداره میکرد و در جستجوی شخص مطلع و فهمیده ای بود که بست معاونت را اشغال کرده و قسمتی از بار مسئولیت روزنامه را بدوش بگیرد . پس از مدتی تحقیق و جستجو جوانی بنام «جان هی» را که تازه از بست سیاسی در مادرید بازگشته بود پیدا کرد ولی عیب کار در اینجا بود که مرد جوان سودای سفارت در سرداشت و حاضر نبود از عالم سیاست دست کشیده و بگوشه خلوت اداره روزنامه پناهنده شود و با نویسنده و حروف چین سروکله بزند .

با اینکه «دانیلارید» از تصمیم او آگاه بود نا امید نشد و بدون این که بروی خود بیاورد از فکر او با خبر است وی را بشام بیکی از هتل های معروف دعوت کرد و پس از صرف شام در موقع مراجعت خواهش نمود سری ب اداره روزنامه بزنند تا برای بستن آخرین صفحات روزنامه دستوراتی بدهند . چون ب اداره رسیدند در اطلاق مخصوصش تلگرافهای رسیده را مطالعه کرد و از آن میان چشمش بخبر بسیار مهمی افتاد . چون نویسنده ستون اخبار سیاسی در اداره نبود تلگراف را به «جان هی» داد و از او خواست تا با اطلاعات سیاسی و سیمی که دارد مقاله ای تنظیم کند تا در سرمقاله روزنامه چاپ شود .

جان هی نمیتوانست خواهش او را نپذیرد . مقاله جذاب و مؤثری نوشت که فردا صبح در صفحه اول روزنامه چاپ گردید و حس خود خواهی و غرور او را تحریک کرد . «رید» از او خواست که يك هفته دیگر هم در نیویورک بماند و مقاله دیگری بنویسد . یک هفته بيك ماه انجامید و عاقبت همانطور بکه منظور «رید» بود «جان هی» یکی از نویسندگان و معاونین

جدی و فعال روزنامه نیویورک تریبون گردید . در صورتیکه اگر در همان شب بی پرده منظور خود را با او در میان می‌شهاد مرد جوان که شیفته مقام سفارت کبرا بود هرگز درخواست او را نمی پذیرفت .

در موقعیکه ما از شخصی خواهش میکنیم کار آسانی را انجام دهد هم بر غرور او افزوده و هم بوی نشان میندھیم که احتیاج بکمک او داریم و از طرفی انجام آن کار خود لذتی برای طرف دارد که وادار با اقدامات بعدی میشود .

هنگامیکه در ریاسالار «پیری» خود را برای سفر خطرناک قطب شمال آماده میکرد متوجه این نکته بود که برای جلب نظر و دوستی اسکیموها باید با آنچه طرف علاقه آنهاست توجه خاصی مبتدول داشت . از اینجهت تمام وسایل تهیه سورتمه را همراه آورده بود ولی از اسکیموهائی که راننده سورتمه ها بودند خواست تا هر يك سورتمه خود را سوار کرده و برای سفر مهیا سازند . روی این روش بود که اسکیموها از جان و دل به در ریاسالار علاقمند بوده و در راندن سورتمه هائی که خودشان ساخته بودند دقت می کردند .

من ادعا نمیکنم که انجام دستورهائی این فصل بسیار آسان است . خیر اینطور نیست . برای آنبهائی که عادت کرده اند بدون زحمت ب نتیجه مطلوب برسند سخت بوده و در نظر کسانی که قبل از آغاز هر کار بدقت جوانب آنرا مینگرند و هدف خود را پیدا میکنند و در ضمن میدانند چه طور باید با هر کسی کنار آمد ، بسیار ساده و سهل است .

برای اینکه دیگران را بر سر ذوق آورید تا کار شمارا بخوبی انجام دهند باید آنها را ترغیب کرده در آن کار وارد سازید . اگر ممکن است ترتیبی بدهید که اولین کار و درخواست شما بسیار آسان باشد تا آنها بخوبی از انجامش بر آیند و تشویق شوند .

فصل هفتم

نکته سنج باشید تا کامیاب شوید

یك شب در باشگاه بازرگانان و مدیران شرکتهای شیکاگو شخصی معرفی شدم که در چند سال قبل دفتردار ساده یك شرکت بود ولی در آن موقع مدیریت شرکت معروف «نشنال کش رچیستر» را داشت. من از دور او را میشناختم و میدانستم که مستر «استانلی الین» فقط با اطلاع برآموز مردم داری به آن مقام رسیده است و خودش در آن شب بمن اظهار داشت که او از راهی ترقی کرده که دیگران کمتر بدان توجه میکنند.

در موقعیکه جوان بود در اداره حسابداری شرکت «جان پیترسون» کار میکرد. مدیر شرکت میخواست صورتهای ماهانه را در ورقهای بزرگی تهیه کند ولی رئیس حسابداری و متخصص مالی شرکت بانظر او مخالف بودند و آنرا کار بیهودهای میدانستند.

استانلی بالینکه میدانست روساء و معاونین اداره با او مخالف خواهند شد، باز برای انجام آنچه مورد نیاز رئیس شرکت بود از مخالفت آنها نترسید و صورتهای مطابق میل او تنظیم کرد و نزد پیترسون فرستاد. مدیر شرکت فوراً او را خواست و پس از توضیحاتیکه در باره صورتهای داد از او تشویق کرد. از آن بعد دوران ترقی استانلی آغاز گردید و پیترسون نسبت باو که دستوراتش را بهترین وجهی انجام داده بود علاقه خاصی پیدا کرد. استانلی هم از این فرصت استفاده کرده و هنر و ذوق خود را نشان داد و توانست در مدت کمی به آن مقام رسیده و چشم همه را خیره سازد.

الین نظر رئیس شرکت را با انجام آنچه مورد نیاز او بود بخود جلب کرد ولی آیا شما در زندگی هیچ بخود زحمت میدهید که حتی احتیاجات کوچک و آسان روساء و آشنایان خود را رفع نمایند؟ خیر، بشر آقدر

خودخواه است که کمتر بدیگران میرسد و حاضر نیست فکر و توجه خود را درباره آن چیزهایی که اشخاص دیگر لازم دارند بکاراندازد. در صورتیکه یکی از طرق مؤثر نفوذ در دیگران انجام احتیاجات و نیازمندیهای آنهاست.

برای هر شخص، آرزوها، مشکلات و احتیاجات خودش بیش از هر چیز دیگر در نظرش اهمیت و ارزش دارد. از این جهت در مواقعی که شما قسمتی از این احتیاج را برآورده میسازید بهمان اندازه در طرف نفوذ میکنید خاصه هنگامیکه دیگران در انجام آن سستی و کاهلی کرده باشند. نکته مهم و قابل توجهی که باید همیشه بخاطر داشته و فراموش نکنید اینست که احتیاجات اشخاص باهم فرق دارد و با اینکه گاه این اختلاف بنظر بسیار کوچک و جزئی میآید باز باید در نظر داشته باشید که از طریق رفع همین احتیاجات است که موفقیت و پیروزی بدست میآید.

مرد جوانی را میشناسم که بخوبی این شیوه را بکار می بست. با مرد تاجری که در يك محل کار میکردند چنان از راه مردم داری و توجه بمیل و خواهش او کنار آمد که معاملات کلان و پرمفعتی با او کرد. در صورتیکه در همه جا معروف بود که آن تاجر در معامله بسیار سخت و دندان گرد است.

تاجر مزبور دوست داشت صبح خیلی زود بمحل کارش بیاید و شروع بکار کند. آن مرد باهوش از این میل او استفاده کرده و میکوشید هر روز زودتر از او بمحل کارش رفته و در مواقعی که تاجر از جلوی اطاقش میگردد باو سلام داده و احوالپرسی نمایند. باین ترتیب در تاجر که از سحر خیزی خودش می آمد نفوذ کرد و استفاده های سرشاری در معاملات با او برد.

اجازه بدهید برایتان از مردی تعریف کنم که پسر يك کشیش فقیر انگلیسی بود و در هجده سالگی بدون دیناری سرمایه شروع بکار کرد و سه سال بعد به نمایندگی صنف دلال انتخاب گردید ولی بواسطه کمی سن نتوانست رسماً کار کند و معیناً درسی سالگی یکی از میلیونرهای نیویورک بود. انتونی دیموک در هفته يك دلار و نیم حقوق میگرفت و چون صاحب هنر و استعداد بود رئیس شرکتی که در آن کار میکرد او را بر آن داشت که دست بکار خرید و فروش برگهای قرضه ساختمان راه آهن بزند. دیموک يك روز صبح به ملاقات «موسیس تیلور» مدیر عامل بانک نیویورک که میدانست علاقمند بامور راه آهن است رفت. تصور میکنید این جوان زیرک

در ملاقات با آن بانکدار معروف چه کرد؛ خودش برای شما شرح می‌دهند:
« موقعی که بیز او نزدیک شدم دیدم او به مردی که در کنارش ایستاده
و برای هر کلمه يك مقدمه و توضیح می‌دهد ، میگفت : آقا ، زود تر اصل موضوع
را بگوئید . به مطلب وارد شوید ، عاقبت هم با اوقات تلخی او را روانه
کرد و با سر اشاره ای بمن نمود تا نزدیک تر بروم من برك های قرضه
ساختمان راه آهن را جلوی او روی میز گذاشته و گفتم «نود و هفت دلار»
مستر تیلور تکامی بمن کرد و دسته چك را برداشت و گفت : باسم چه کسی
بتویسم ؟ . گفتم مستر بلانك .

«چون چك را نوشت رو بمن كرد و گفت از مستر بلانك چقدر
حق العمل میگیری؟ گفتم : يك صدم . گفت خیلی كم است . از قول من به رئیس
خود بگو که من دو صدم بشما دادم و او هم نباید كمتر از این بدهد و اگر
نه کلاهمان توی هم خواهد رفت .»

دیموك نه تنها در آن جلسه توانست بر گهای خود را بفروشد بلکه با
توجه باینکه مدیر عامل بانك از صحبت كردن زیاد خوشش نمیآید و میخواهد
زود به اصل مطلب پردازند پایه دوستی محکمی را نهاد که بعدها با
مراعات این نکته معاملات زیادتری با بانك نیویورك كرد . مدیر عامل بانك
هم حقیقتاً از كمك و همراهی باین جوان باهوش دریغ نداشت .

دیموك از جوانی متوجه این نکته مهم بود که هر کس به چیزی علاقه
داشته و طرز فکر خاصی دارد . برای اشخاص باهوش و دقیق سهل است
در همان ملاقات اول دریابند که با طرف چطور باید کنار آمد و چگونه
مطابق ذوق و احتیاجاتش صحبت کرد . یکی صراحت لهجه را دوست دارد
و نمیه خواهد در صحبت با او به حاشیه رفته و شرح و بسط بدهند . دیگری عادت
کرده است پس از ذکر مقدمه و حاشیه پردازی باصل مطلب برسد . در
همان جلسه اول میتوان متوجه این نکات گردید و از آنها استفاده برد .

در شرح زندگی فرانك مونسی مدیر روزنامه « نیویورك سان » که
بقلم یکی از معاونین و دوستان نزدیکش نوشته شده است شرحی را مطالعه
کردم که ذکر آنرا در اینجا لازم میدانم . نویسنده کتاب درباره دوستش
نوشته بود : « بیست و پنج سال قبل من قوه شنوائی گوش راستم را از دست
داده و کر شدم . از آن موقع بعد تا زمانی که فرانك مونسی زنده بود در
صدها مرتبه که با او ملاقات کرده و با هم سوار اتومبیل شدیم ، چه در آن

هنگامیکه در سر میز غذا می‌نشستیم و یا در خیابان راه می‌رفتیم می‌کوشیدند در طرف چپ من قرار گیرد و بقدری اینکار را بسدقت و بطور طبیعی انجام میداد که دیگران اصلاً متوجه موضوع نمیشدند. این مرد مهربان همیشه در فکر راحتی دوستان و اطرافیان‌ش بود و از همین جهت همه او را باصمیمت دوست میداشتند. ❦

تمام کسانی‌که صاحب مقام و قدرتی شده اند این نکته را مراعات و به احتیاجات زیردستان خود توجه کرده و آنرا محترم می‌شمرند. شما میخواهد نام این دقت و توجه را فتانت و ادب و نکته سنجی و یا هر چه دل‌تان میخواهد بگذارید ولی باید قبول کرده و به خاطر بسپارید که از راه همین مهربانی‌های جزئی و توجه به تمایلات و عادات دیگران است که مردان بزرگ و موفق توانسته اند محبت خود را در قلب دیگران جای داده و آنها را فدائی خویش سازند. شما هم با قبول کمی زحمت میتوانید چون آنها موفق گردید.

کالون کولدیج در زمانت معاونت ریاست جمهور بخوبی از عهده انجام این دستور برآمد. در هنگام افتتاح بیمارستان بزرگ استان «آلاباما» در برنامه تعیین شده بود که فرماندار آن ناحیه در اتومبیل معاون رئیس جمهور به نشیند و ای کالون که شخصی دقیق بود برخلاف برنامه سوار اتومبیل فرماندار گردید و با احترامی که باین وسیله در حضور مردم آن استان باو گذاشت در قلب وی نفوذ کرد.

همین شخص در موقعیکه کمیته از وی خواست که بجای هاردینگ رئیس جمهور وقت که نمیتوانست در گشایش بیمارستان شرکت کند حضور بهم رساند، از قبول درخواست امتناع ورزید زیرا میدانست که رئیس جمهور در تأسیس آن زحمت کشیده و حق او است که نتیجه زحمت خود را بدیگرانت نشان دهد. کالون با اصرار پی‌درپی نمایندگان پذیرفت تا اینکه هاردینگ شخصا او را مأمور اینکار کرد. او نیز در نطق افتتاحیه اش زحمات رئیس جمهور را یاد آور گردید و باین احترامی که به هاردینگ گذاشت بیشتر از سابق در او نفوذ کرد.

لرد چستر فیلد سیاستمدار معروف انگلستان در این باره میگوید: «از هنرهای مهم و برجسته یکی هنر جلب دوستی دیگران و صنعت ظریف مردم داری است که بنظر من بیش از هنرهای دیگر در زندگی بدو می‌بخورد. اگر میخواهید زنده‌ه کس عزیز بوده و کینه شما در قلب کسی چنانگیرد

هرگز باعمال دیگران که بستگی کامل به تمایلات و احتیاجات و عادات آنها دارد بنظر تمسخر نگرید بلکه بآن احترام گذارید تا کارتان از پیش رفته و مردم را از اطراف خود پراکنده نسازید .

هر کسی در هر محیط و موقعی که هست میتواند این دستور را بکار بندد . مثلاً در نظر بگیرد که مادری پسر و یا دختر خود را برای خرید به مغازه مجاور منزل میفرستد و صورت آنچه مورد نیازش میباشد و پول کافی با او همراه میکند . حالا دکاندار مردم دار و با تجربه آنکسی است که بقیه پول را در کاغذی پیچیده و با اجناس خریداری شده مرتب و محکم بانخ به بندد و بدست بچه بدهد تا بمنزل بیاورد . بقیه داشته باشید همین دقت و توجه کوچک که انقدرها وقت او را نمیگیرد در جلب مشتری بینهایت مؤثر خواهد بود و حتی چنانچه اجناس مغازه کمی گران تر هم باشد ، مشتری با میل و رغبت آن مبلغ اضافی را پرداخته و در نظرش هم نخواهد آمد .

اگر میخواهید در زندگی موفق شده و پیشرفت نمائید مثل تمام مردان بزرگ و موفق جهان به احتیاجات و تمایلات دیگران حتی هر قدر هم که کوچک باشد اهمیت بدهید .