

آنها در کارهای خود موفق باشیم. اگر چه عده ای این دقت و نکته سنجی را ذاتی دانسته و مربوط بنهم و سرعت انتقال شخص میدانند ولی من می خواهم بگویم بیش از تمام اینها دقت و توجه آن اشخاص را باید پایه و اساس موفقیتشان دانست و اکثر افراد موفق و پیشوایان و زمامداران بزرگ بیش از اشخاص عادی در هر حادثه و کاری دقیق بوده بآن چیزهایی که هرگز ما اهمیت نمی دهیم توجه و دقت می نمایند.

پروفسور «کینسبوری» میگوید: «اشخاص موفق جهان کسانی هستند که در رفتار با دیگران همیشه بدون نکته مهم و اساسی توجه داشته و بکمک آن روحیات طرف را خوب تشخیص میدهند و آن عبارت از اینست. چه میکند و چه کرده است»

وقتی ما تشخیص دادیم منظور و هدف طرف چیست، از چه چیز بدش می آید و چه طور میتواند خوشحال یا غمگینش ساخت، از چه چیزی میخندد و بچه طریقی میتواند به رک غرور و خود پسندی اش زده و او را وادار بانجام کاری نمود. دیگر کنار آمدن با چنین شخصی کار دشواری نبوده و به مراتب آسان تر از خودش میتوانیم او را بشناسیم و کارهایش را پیش بینی کنیم. حتی بگوئیم که در آینده در مقابل حوادث چه عکس العملی نشان خواهد داد. هر کسی عادات و احساسات و صفاتی دارد که کمتر میتواند خود را از قید آنها آزاد سازد و هر عملی که از او سر میزند نتیجه مستقیم عاداتی است که بهتر است آنها را کلاف و سر منشأ اخلاق بدانیم و قبول کنیم که در کوچکترین حرکت دست و صورت و حتی لحن صدا و اعمال بزرگ و کوچک ما مؤثر است.

با یکدرد معرفی و میشناسم که همیشه هر وقت از کسی ناراضی و خشمگین بوده و یا نخواهد کاری را انجام دهد، به خمیازه میافندد و با نظاهر بآفت میکند. همینطور شخص دیگری است که برخلاف او میخندد و تبسم مینماید. یکی از دوستانم هر وقت عصبانی میشود دستهایش را توی جیب کتش کرده و شروع برآه رفتن مینماید.

قمار بازی برای من تعریف میکرد که یکشب با عده ای از بانگداهای معروف نیویورک، پوکر بازی میکرد و مکرر می باخت. یکی از بازیکنان خوب دست او را خوانده و هر وقت که دست داشت توپ او را نمیگرفت و

از میدان در میرفت ولی هر وقت دستش خالی بود مبلغی اخذ می کرد . در آن شب باین ترتیب مبلغ معتابیهی باخت و فردا چون از آن شخص پرسید که چطور می فهمید اودست ندارد ، در پاسخ گفت : «خیلی آسان ، من با کمی توجه و دقت دریافتم که هر وقت دست دارید حلقوم شما بالا و پایین می برد. آیا از این بهتر مشخصی میتوان بدست آورد؟»

برای پی بردن بروحیات و اخلاق اشخاص باید در حرکات و گفتار آنها دقیق گردید ، حالا چه بهتر اگر این دقت و توجه بدون اطلاع طرف صورت گرفته و متوجه نشود که شما نظر بخصوصی داشته و در صدد امتحان او بوده اید .

مدیر بانک ملی شیکاگو تا زمان موضوع شده و «لیمن گاژ» که از اقتصادپون معروف بود بریاست آن بانک منصوب شده بود . جیمز فارگن ، رئیس دایره صندوق بانک مطابق معمول برای عرض تبریک بحضور رئیس جدید رفت و برخلاف تصورش با اینکه لیمن گاژ، به کم حرفی معروف بود مدت زیادی با او صحبت نموده از دوران تحصیل و خاطرات تصدی دایره صندوق با او صحبت کرد و مدت یکساعت این ملاقات چند دقیقه ای طول کشید .

چندماه از این ملاقات گذشت و همه از لطف بی سابقه رئیس بانک به رئیس صندوق متعجب بودند تا بالاخره یکروز نتیجه و اثرش ظاهر شد و فارگن به معاونت بانک منصوب گردید . شش سال بعد که لیمن گاژ وارد کابینه مک کینلی شد ، صندوق دار سابق که به معاونت رسیده بود بجای وی مدیریت یافت و سالها بانک ملی شیکاگو را اداره کرد و یکی از بانکدارهای معروف امریکا شد .

شاید عده ای از ترقی بی مقدمه فارگن تعجب کرده و تصور نمایند که مرد فهمیده ای چون «لیمن گاژ» بیجهت او را بآن مقام ترقی داده است ، در صورتیکه اینطور نیست و در همان لحظات اول ملاقات ، مدیر بانک در صندوق دار خود شعله ای دید که بچشم مردم عادی نمی آمد و کمتر کسی تا آن درجه دقت میکرد که بتواند آن استعداد مخفی را درک کند . لذا با او گرم صحبت شد تا در موقعیکه او متوجه نیست خوب در حرکات و گفتارش دقیق شده و او را آنطوریکه باید و شاید بشناسد . در طی آن مذاکرات طولانی ، لیمن گاژ، طرف خود را شناخت و معاون آینده خویش را برگزید ، درحالیکه فارگن هرگز تصور هم نمیکرد لیمن گاژ میخواهد

امتحان کند و اخلاق او را بدست آورد .

در موقعیکه شخص خود را برای سؤال و جواب حاضر نکرده است و بیخیال صحبت میکند پرده اظهار و خود نمایی بکنار رفته و حقیقت و باطن ظاهر میگردد و در آن موقع است که مردان فهمیده می توانند خریف را شناخته و کاملاً به روحیاتش پی ببرند .

ژرژ وستینگ هوس، بانی و موسس شرکت معروف « وستینگ هوس » که امروز شهرت جهانی دارد، شخصی را که برای معاونت شرکت در نظر گرفته بود یکشب بطور خصوصی بمنزلش دعوت کرد و در ضمن صحبت متوجه گردید که او بهیچوجه بدر دایمه مقام مهم نمیتخورد و بهتر است شخص دیگری را بجای او انتخاب نماید. بندها صحبت این نظریه ثابت گردید زیرا شخص مزبور شرکت مشابه دیگری را نتوانست اداره کند و در اثر سوء رفتار او شرکت ورشکست شد .

کسیکه از راه مردم داری و شناختن روحیات اشخاص و پیدا کردن رکن خواب آنها بشروت هنگفتی رسیده است و امروز یکی از پیشوایان معروف صنعت امریکا است در طی مصاحبه ای بمن گفت که یکی از بهترین طرق شناختن دیگران اینست که در یک محیط آرام و صمیمی با آنها مقابل گردید و چنانچه ممکن باشد یک ساعتی بسا ایشان گلف یا تنیس بازی کرد .

اگر در زندگی اشخاص موفق دقیق شویم می بینیم یکی از عوامل موفقیت و شهرت آنها انتخاب دقیق معاونین و همکارانشان بسوده و کمتر شخصی را میتوانیم نام ببریم که بشهرت و مقام رسیده باشد بدون اینکه همکاران و زبردستانش مردان فهمیده و با تجربه ای بوده باشند .

توماس اسکات را همه در امریکا میشناسند و هر وقت صحبت از راه آهن میشود نام او را بنیکی یاد میکنند. او مدیر شرکت راه آهن پنسیلوانیا بود و برای اداره امور شرکت خود جوان تازه کاری را که متصدی دستگاه تلگراف بود و لای بخوبی او را میشناخت انتخاب نمود. طوای نکشید که کار شرکت ترقی کرد و همان جوان فقیر در تاریخ صنعت امریکا نام بزرگی را احراز نمود و بنام سلطان فولاد نامیده شد. گمان ندارم لازم باشد اسم او را ببرم، آندره کارنگی را همه میشناسند و مکرر نامش را شنیده و داستان زندگی و ماجرای موفقیت او را خوانده اند .

بظاهر و در ملاقات اول نمیتوان بخوبی اشخاص را شناخت و در باره ایشان قضاوت صحیح کرد. نخستین دفعه ای که اسناتون وزیر چنگ، ژنرال گرانٹ و اعضاء ستاد او را دیدن کرد، از جلوی یکی یکی آنها گذشت و در هر کدام دقیق شد تا بخود ژنرال رسید و پس از تأمل در وی، رو به همراهانش کرده و گفت: «من ژنرال گرانٹ را ندیده و نمی شناسم ولی یقین دارم که این شخص نمیتواند ژنرال گرانٹ باشد» درحالیکه شخص مورد صحبت او خود ژنرال بود.

اولین روزیکه آبراهام لینکلن وارد جلسه محاکمه شد، همه از مشاهده این وکیل بی قیافه، بمحکوم شدن موکل او اطمینان پیدا کردند ولی برخلاف تصورشان همین وکیل جوان که سابقاً در یکی از شهرهای کوچک دارالوکاله محفّری داشت و ظاهرش نه تنها اسمعداد و نبوغ او را نمیرساند بلکه در بیننده يك مخالفت بی جهت تولید میکرد، در آنجا که پیروز گردید و بعدها نیز در میدان سیاست همیشه موفقیت با این جوان بی قیافه بود.

غالب اشخاص گرفتار همین اشتباه شده و میخواهند بظاهر دیگران قضاوت کنند و ناچار خطا میروند و با شکل میافزند. در این قبیل موارد صورت دل مهمی را بازی میکند و اندازه چانه و دراز و پهنی بینی و فاصله بین چشم ها و طرز قرار گرفتن گوشها را نشانه و مقیاس ذکاوت و هوش و نبوغ و یا بی استعدادی دیگران می شماریم و روی نظریات و عقایدی که از قدیم باقیمانده و عام چندید آنها بهیچوجه قبول ندارد برای دیگران شخصیت و استعدادی قائل میشویم که وجود خارجی نداشته و شاید عکس آن صدق نماید.

مردان موفق و پیروز هرگز گرد این قبیل عقاید و تصورات بوج و باطل نگردیده و چانه باریک را دلیل ضعف فکر نمی شمارند و فاصله بین دو چشم را مقیاس و دلیل شهامت یا ترس کسی قرار نمیدهند. البته صورت انسانی است که تغییرات و احساساتش را بهترین وجهی بیان میسازد و نمایان میکند ولی در کمتر موردی است که بتوان آنرا صد درصد پایه و اساس اخلاق و صفات ذاتی شمرد.

پروفسور کینسموری، در این باره اینطور اظهار نظر میکند: «از قیافه اشخاص صد در صد نمیتوان باخلاق آنها پی برد ولی يك شخص دقیق

میتواند خیلی چیزها از این قیافه‌های آرام یا گرفته‌دروک کنند. کسیکه میتواند مستقیماً مدت چند دقیقه بنقطه‌ای خیره شود، بطور بنین صاحب اراده‌ای محکم است زیرا با تمرین و مداومت این نیرو را در خود بوجود آورده است. یا آن کسیکه عضلات صورتش را عادت داده است همیشه متبسم باشد، دلیل روشنی است که در زندگی کمتر ناراحتی داشته و آن مرد به بوس که پیوسته ابرویش درهم و بیچانه و فك پائین خود فشار آورده و چروك در صورتش فراوان دیده میشود از جمله کسانی است که در زندگی جز نا راحتی و شکست چیزی ندیده است و اگر دست برداش گذارید بفلك و كائنات نفرین میکند و بهمه بدبین است. عضلات بهم کشیده شده و صورت‌های خندان و بشاش میتوانند بما نشان بدهند که صاحب آنها چه میکنند و چه کرده‌اند.

همیشه مردان موفق و کسانی که پیشرفت کار و ترقی مؤسسه خود علاقمند هستند اشخاصی را به معاونت و ریاست ادارات و دوائر مؤسسه خود ترقی میدهند که در همان مؤسسه کار کرده‌اند و خوب و بد آنها را میدانند و کاملاً بروحیه و اخلاقشان پی برده‌اند.

اگر در زندگی آندره کارنگی، همان پسر فقیر اسکاتلندی دقیق شوید می بینید آندره پیوسته با کسانی کار میکرد که از ابتداء آنها را می شناخت. دوستان و همکاران او که از ۴۵ نفر متجاوز بودند و از جوانی آندره تمام آنها را میشناخت و با خودار ترقی کرده و هر يك صاحب میلیونها دلار گردیدند. این مرد موفق و بیروز همیشه میکوشید اطرافیانش را بشناسد و اگر خودش فرصت نداشت از دیگران و کسانی که طرف اطمینانتر بودند میخواست در باره ایشان اطلاعاتی بدست آورد و روی آن اطلاعات و معلومات بود که آندره در باره آنها قضاوت مینمود و اخلاق و ظرفیت هر يك را تشخیص میداد.

تصور نکنید شناختن روحيات دیگران و قضاوت صحیح کردن خیلی دشوار است. البته آسان هم نیست ولی دور از دسترس مانیز قرار نگرفت است. برای اینکه ببینید چگونه میتوان شخصی را زیر نفوذ قرار داد مجذوب و مسحور خود ساخت، خوب است با تفاق بیکی از روزهای ماه ژوئن ۱۹۱۴ بعقب برگردیم.

در بالکن قصر سلطنتی آلمان، و بلیام تورم با یکمرد لاغر و ضعیف

امریکائی گرم صحبت بود و باطرافیان خود کوچکترین توجهی نداشت. چند قدم آنطرف تر يك سفیر کبیر و پهلوی اودوتن از رجال معروف بیصبرانه منتظر پایان صحبت آنها بوده و باخود میگفتند : این ملاقات تمام نمیشود؟ او امپراطور را سحر کرده است ؟

در این بین ولیعهد نزدیک شد و با تعجب به پدر تاجدارش نگریست. ملکه مخصوصاً او را فرستاده بود تا مانع صحبت آنها بشود و هر طوری میداند این امریکائی را دور کند ، ولی با تمام سفارشات و تأکیدهایی که ملکه کرده بود ولیعهد از دیدن قیافه مصمم پدرش چرات نکرد قدمی جلو گذاشته و صحبت را قطع کند و از همان راهی که آمده بود بازگشت . چون ملکه از ولیعهد نا امید شد خودش به بائکن آمد و او نیز مثل پسرش نا امید مراجعت کرد . بعد از همه آنها وزیر دربار روی ایوان ظاهر گردید و او هم با اینکه بسیار مورد علاقه امپراطور بود با يك تشراف میدان در رفت . دیگران حساب کار خود را کرده و ایوان را خالی گذاشتند. عاقبت هم کسی که صحبت را قطع کرد همان امریکائی لاغر اندام بود که بمنظور خود رسیده و میخواست در سر ساعت به ترن برسد اگر نه امپراطور باز برای گوش دادن به حرفهای او حوصله و فرصت داشت . شما این امریکائی رامی شناسید و من مکرر در این کتاب از روش مردم داری او برایتان شاهد آورده ام. کمی فکر کنید . حتماً خواهید گفت ، او سرهنگ « هوس » بود . خدمتان کاملاً بجا است و کمتر کسی چون او میتواندست حریف خود را این طور چادو کند . پس از خروج « هوس » از قصر سلطنتی بسرعت برق خبر این ملاقات در برلین منتشر گردید و همه از یکدیگر می پرسیدند که هوس حامل چه پیغام مهمی بوده است که امپراطور تا این درجه مجذوب گفته هایش شده و حتی ملکه و ولیعهد و وزیر دربار را با اخم و تشراف ایوان بیرون فرستاده است. متأسفانه از مذاکرات آن روز آندو کمتر کسی اطلاع کافی دارد ولی چون روز روشن است پیغامی که سرهنگ هوس برای جلوگیری از جنگ آورده بود باعث آن همه جذب و توجه امپراطور نشده بلکه روش مردم داری هوس بود که ویلیام دوم را از خود بیخود و مجذوب آن بیگانه کرد.

حالا ممکن است پرسید روش مردم داری سرهنگ هوس چه بود و در این مورد چگونه توانست در قلب ویلیام رسوخ کرده و او را شیفته خود سازد ؟ من باین سوال شما پاسخ میدهم بشرط اینکه قول بدهید شما نیز چون سرهنگ هوس از این روش پیروی کرده و حریف خود را خوب بشناسید تا

بتوانید درباره او و اعمالش بدرستی قضاوت کنید .

ماه ها قبل ، در آن موقعیکه هوس در آمریکا بود و فقط امید آن میرفت که روزی با امپراطور آلمان روبرو گردد ، تمام آنچه را که درباره امپراطور نوشته شده بود بدقت مطالعه میکرد و از آن کسانی که از آلمان آمده و قبصر را میشناختند اطلاعات کسب مینمود . بطوریکه در موقع حرکت از نیویورک کاملاً با قبصر آشنا و شاید بهتر از وزیر دربار که همری در خدمت وی سپری کرده بود از ذوق و سلیقه ، عادات ، تقاطع ضعف و عقاید امپراطور اطلاع داشت و حتی از رفتارش نسبت با طرفیان و اینکه چه کسانی را دوست دارد و از چه اشخاصی بدش میآید آگاه بود . از این رو هوس هر جمله ای را که اداء میکرد قبلاً از نتیجه اش مطلع بود و بتین داشت که تیرش به هدف خواهد رسید . کوچکترین حرکت امپراطور از نظر او مخفی نمیماند و میتوانست اثر گفته خود را فوراً در او مشاهده نماید .

یاد در نظر گرفتن این نکته مهم جای تعجب نیست که هوس تا آن اندازه توانست و پیام دوم را مجذوب کند ، اگر شما هم از احتیاجات و خلق و روحيات و ظرفیت و علائق و تمایلات و مشکلات و حتی نظریات شخصی نسبت بدیگران واقف باشید ، بطور یقین میتوانید بهتر و بیشتر از سرهنگ هوس موفق شده و در طرف نفوذ کنید .

من دلایلی را میشتاسم که در سرتاسر آمریکا بنفوذ کلام معروف میباشد . این شخص «تئودور گرامی» نام دارد و سبیل های بورش او را از دور معرفی میکند . تئودور با عجله در هیچ معامله ای وارد نمیشود و چون دست بکار شد با چندین برابر بیشتر از دیگران معامله را بانجام میرساند .

روزی یکی از صاحبان معادن سرب برای فروش معدن خود بسوی مراجعه کرد و تئودور پس از آنکه خریداران آنرا در نظر گرفت از صاحب معدن پانزده روز وقت خواست . در این مدت در باره خریداران شروع به جمع آوری اطلاعات کرد و حتی کتابهای مورد علاقه آنها را یک مرتبه مرور نمود . در سر موعد مسلح و حاضر بکار ، با آنها رو برو گردید و چون از جزئیات زندگی و اخلاق و تمایلات آنها واقف بود ، توانست معدن مزبور را که بیش از ۱۰ هزار دلار نمیز خریدند به پانصد هزار دلار با آنها بفروشد .

شمالاً لازم نیست دلال و معامله گر باشید تا بتوانید از این روش مؤثر استفاده کنید . همیشه نباید دنبال استفاده های مادی رفت و هر کاری را برای

اینکه پول دارد تعقیب کرد . دوستی دیگران برای ما بیشتر از پول ارزش دارد و اگر شما بتوانید بدون اینکه توقع و انتظاری داشته باشید شخصی را مجذوب خودسازید مطمئن باشید روزی بیش از آنچه تصور میکنید بدرد شما خواهد خورد .

ممکن است بگوئید در مواقعی که فرصت کافی برای کسب اطلاعات نیست و بدون مقدمه باشخصی طرف میشوید ، دیگر نمیتوان از این شیوه پیروی نمود . من هم حرف شمارا قبول دارم و میدانم همیشه مقدور نیست با دست پر با دیگران مقابل شد و یکوقت بطوری غافل گیر میگردیم که کوچکترین اطلاعی از اخلاق و روحیات و حتی محیط زندگی و اطرافیان کسی که میخواهیم با او ملاقات کنیم ، نداریم . در آنوقت هم باز میتوان با کمی دقت و توجه ، نقص بی اطلاعی را جبران کرد و از اثاثیه اطلاق میز کار ، تصاویری که بدیوار آویخته شده و حتی کلاه و لباس و کراوات او بی روحیات و اخلاقیش بردود دریافت که از چه چیزها خوشش میآید ، در آمدش تاچه اندازه است و صدها نکته از این قبیل .

ولی متأسفانه باید اقرار کرد که اکثریت ما دقت و توجه کافی نداشته و حتی حاضر نیستیم برای خاطر کسی که میخواهیم در او نفوذ کرده و بطرف خود بکشیم بنخودمان کمی زحمت بدهیم . کمتر قبول داریم و توجه مینمائیم که هر کس با آن دیگری فرق دارد و باید با هر کدام آنها یکنوع رفتار کرد تا به مقصود رسید . در صورتیکه یکی از طرق مؤثری که مارا به شاهراه ترقی و قدرت و ثروت میرساند و محبوب همه میسازد همین توجه داشتن بامور دیگران و شناختن روحیه و اخلاق آنها و صحیح قضاوت کردن در باره ایشان می باشد .

برای اینکه بتوانید در باره دیگران درست قضاوت کرده و آنطوریکه هستند آنها را بشناسید و در ایشان نفوذ نمائید باید بطور شایسته و کافی از روحیات و اخلاق آنها اطلاع داشته باشید تا بتوانید تشخیص دهید هر عملی که از ایشان سر میزند نتیجه و عکس العمل کدام حرف یا عمل شماست . متوجه باشید در موقعی که دیگران آزاد و بی خیالند بهتر از مواقع دیگر میتوانید به روحیاتشان پی برده و از اعمال و تغییراتی که در صورتشان پیدا می شود آنها را آنطوریکه لازم است بشناسید

فصل شانزدهم

يك طريق آسان برای تقویت شخصیت

چند سال قبل تمام آن کسانی که «دوایت مورو» را می‌شناختند از رفتار عجیب او در تعجب شدند. زیرا هرچه فکر میکردند از عقل بدور بود که شخص شغل پردرآمدی را که سالیانه يك ميليون دلار حقوق داشت ترك کرده و بيك عنوان خشك و خالی، سفارت کبری، آنهم سفیر کبری مکزيك، بسازد.

من در اینجا نمیخواهم وارد در این بحث شوم که دوایت چرا شغل مهم و پردرآمدش را در شرکت مورگان ترك گفت و در این معامله ضرر کرد یا منفعت. این موضوعی است که فقط مربوط بشخص خود او است و ضرر و منفعتش هم باز باو بر میگردد. ولی آنچه من میخواهم در اینجا بنظر شما برسانم، شرح مختصری درباره سوابق کار او است تا متوجه گردید که این منشی فقیر چگونه و در اثر چه عاملی توانست باین مقام برسد. کسانی که از نزدیک شاهد زندگی و فعالیت «دوایت مورو» بوده‌اند همگی بر این عقیده هستند که «ج. پ. مورگان» او را برای خاطر معلومان و شهرت اقتصادیش بآن پست مهم و حساس در شرکتش نگماشت. بلکه «شخصیت» دوایت بود که او را تا آن درجه ترقی داد و منظور نظری مورگان ساخت.

شخصیت! چه لغت اسرار آمیزی است!

وقتی که فرانك و اندرلیپ مدیر و همه کاره بانک ملی شهر نیویورک گردید، برای استخدام يك عضو سالیانه ۲۵۰۰۰ دلار معین کرد و یگانگی امتیازی که در مقابل میخواست فقط «شخصیت» بود و بس.

برای تعریف «شخصیت» اجازه بدهید جمله‌ای را که در این باره «والتر گیفر» همان کارمند فقیری که پس از چند سال فعالیت و کوشش

و جلب اعتماد و نظر دیگران، بریاست شرکت معروف «تلفن و تلگراف امریکا» رسید، چندی قبل برآیم گفت در اینجا بنظر شما برسانم . او شخصیت را یکی از مؤثرترین عوامل ترقی و موفقیت دانسته و میگفت :

«اگرچه بدرستی نمیتوان شخصیت را تعریف کرد ، باید اقرار نمود در کسانی که مایه‌ای ندارند ، هرگز کوچکترین اثر و نتیجه‌ای ندارد ولی در هیچ موقع و حال نمیتوان شك و تردید داشت که شخصیت ما در آنچه انجام میدهم رل بسیار مهمی را بازی میکند»

نه تنها مورگان ، واندرلیپ و گیلر دبرای شخصیت اهمیت قائل شده‌اند بلکه شما میتوانید نتیجه و اثر «شخصیت» را در زندگانی مردان موفق جهان ببینید. حالا پس از اینکه قبول کردیم «شخصیت» در زندگی هر کس رل مهمی را بازی میکند خوبست با اتفاق به بینیم بچه چیز شخصیت میگویند و چگونه میتوان آنرا تقویت کرد و توسعه داد ؟

برای پاسخ باین دو سؤال بالا ، باز هم از گفته یکی از مردان موفق کمک میطلبم و جمله‌ای را که از قول «چارلز شواب» در صفحات اول کتاب ذکر کردم در اینجا دوباره تکرار میکنم . شواب میگوید :

«عده‌ای از ما تصور میکنیم فروشنده کسی است که با لوازم خورده فروشی در خیابان‌های سرد در صورتیکه اشتباه میرویم و تمام ما در هر روز از زندگی فروشنده‌ای هستیم که افکار، آرزو ، نیرو و قدرت، شوق و حرارت خود را بکسانی که با ما در تماس هستند می‌فروشیم»

بباید ساده‌تر شخصیت عبارت از مجموع اثراتی است که ما در دیگران باقی میگذاریم . اگر بتوانیم بقول شواب ، جنس خود را در آن معامله خوب بفروشیم ، اگر بتوانیم دیگران را وادار سازیم که ما را دوست بدارند و عقاید ما را بپذیرند و نقشه‌هایمان را قبول کنند ، آن وقت است که دیگران ما را فرد با شخصیتی میخوانند .

عده‌ای ذاتاً از همان بدو تولد دارای جاذبه مخصوصی بوده و بدون زحمت و دردسر میتوانند در دیگران نفوذ کنند . ولی برای اشخاص دیگر نیز میسر است همین جاذبه و نفوذ را در خود بوجود آورند. آنچه آنها در این راه میکنند و تمام اقدامات و روش‌هایی که شما بکار میبندید تا

افکار خوب و نظر مساعد دیگران را نسبت بخود جلب نمائید ، همان چیزی است که آنرا شخصیت میگویند .

در این کتاب نمونه های روشنی از رفتار مردان موفق جهان جمع آوری شده است که شما میتوانید در آنها بدقت ببینید که چگونه این مردان با شخصیت توانسته اند دوستی دیگران را جلب کرده و آنها را وادار به همکاری نمایند . شما هم میتوانید نظیر آنها عمل کنید .

ولی با تمام اینها يك چیز دیگر نیز وجود دارد و آن میل و رغبت خاصی است که گاه و بیگاه در برخورد با بعضی اشخاص در خود احساس میکنیم و در همان نگاه اول بدون سابقه آشنائی از آنها خوشمان میآید . آیا این مهربانی و جذبه خاص و آن چیزی که چارلز شواب «فریبندگی» و جاذبه غیر قابل توصیف» میداند و آنرا در بشر چون عطر در گل می شمارد چیست ؟

چیز بسیار ساده ای است . چیزی است که هر يك از ما می توانیم با آسانی در خود بوجود آوریم و آنرا تقویت نمائیم و آن «فریبندگی غیر قابل وصف» را دارا گردیم . این جاذبه در چشمان ، تبسم ، حالات صورت و روی هم رفته از احوال و سکناات آنها هویدا است و اگر بخواهیم بهتر بکنه و باطن آن برسیم باید بگوئیم علت این جاذبه و فریبندگی اینست که اینگونه اشخاص نسبت بدیگران يك نظر لطیف و موافق داشته و اساس زندگی آنها را خدمت و همراهی بدیگران تشکیل میدهد و همان حرارت و پاکی طینت و باطن ایشانست که اشته آن بیرون تاییده و چشم ما را خیره و قلبمان را اسیر و گرفتار محبت میسازد .

بنا بر این کلید شخصیت و آن فریبندگی خاص را باید در توجه و علاقه بدیگران جستجو کرد و حالا اگر عده ای بطور واضح و روشن این علاقه و محبت را ندارند باید در تعقیب علت آن برآیند . اکثر کسانی اینطور فکر و احساس میکنند و بدین هستند که در زندگی و تماس با مردم جز بدی و خیانت چیزی ندیده اند . مار گزیده اند و از ریسمان سیاه و سفید میترسند و همه را يك چشم میبینند . کسی که در پوکر شانس ندارد و یاد در بریج همیشه بازنده بوده است البته نمی تواند نسبت باین دو بازی علاقه مند باشد . آنچه برای اینگونه مردم لازم و ضروری بوده و این حس بدبینی را از آنها دور میسازد ، یاد گرفتن نکات دقیق بازی است تا دیگر بی جهت نبالزند .

اگر این دقایق را فرا گرفته و يك دو مرتبه بازی کردند و بردند ، می بینید
چطور تغییر نظریه داده و از پو کرو بریج تعریف میکنند.

همینطور عدم وقوف ما بر نکات دقیق مردم داری باعث عدم موفقیت
هائی میشود که در نتیجه ما را نسبت بدیگران بدین میسازد و آن فریبندگی
و جاذبه را در ما کشته و شکست و ناکامی را با ما همراه میکنند .

شاید عده معدودی آن قدرت را داشته باشند که خود را مجبور سازند
نسبت بدیگران علاقمند گردند ، ولی هر کس میتواند بتدریج این علاقمندی
را در خود بوجود آورد ، روش و راه رسیدن باین مقصود بسیار آسان
است . از امروز بکوشید کم کم خود را عادت بدهید تا نسبت بدیگران
توجه و علاقه پیدا بکنید . مطمئن باشید در موقهیکه در این قسمت موفق
شدید ، بعد از مدتی طبعاً و بطور طبیعی علاقه شما نسبت بدیگران و بخصوص
اطمینان و اعتماد بنفس شما چندین برابر میشود و دیگر برایتان آسان
خواهد بود که بدون زحمت فکر خود را بموض اینک فقط بمسائل مربوط
بخود متمرکز ساخته و از دیگران غافل گردید بامور آنها توجه نمائید .

هر چه نسبت با اطرافیان و سایر مردم توجه داشته و علاقمند شوید بهتر
و بیشتر میتوانید با احتیاجات و تمایلاتشان واقف گردید و باین وسیله در آنها
نفوذ کنید . هنری فورد ، شخص موفق و جهانانگیزه ای که امروز همه او را
میشناسند و آرزو مینمایند که صاحب يك صدم ثروت او باشند ، در این باره
گفته است : « بهترین طریق شناختن طبیعت بشری داشتن روابط دوستانه و
صمیمی نسبت بمردم است »

برای تقویت شخصیت ، اعتماد بنفس و اطمینان بخود ، باید
نسبت بدیگران علاقمند گردید . خود را عادت بدهید تا همه را
خوب و دوست داشتنی ببینید . چنانچه این عادت در شما بوجود
آید بتدریج صاحب قدرت و ثوودی خواهید شد که هیچکس
نمی تواند در مقابل آن مقاومت کند و جاذبه و فریبندگی شما همه
را مقهور و مجذوب مینماید .

فصل دهم

اشخاص را باید بکار تحریک و علاقمند کرد

سال ۱۹۱۷ بود و دولت امریکا تازه قدم بمیدان جنگ گذارده و برای پیروزی به ارتش نیرومند و سربازان فراوان احتیاج داشت . ۲۰ هزار جوان بی تجربه و خام را بدست ژنرال «لئونارد وود» سپرده بودند تا آنها را مردانی با انضباط و سربازانی مطیع و فرمانبردار درمیدان جنگ تحویل ستاد ارتش دهد .

در یکی از این روزها ، موقعی که اتوموبیل ژنرال از خیابانی که منتهی بار دو گاه میشد ، میگذشت سرباز جوانی که دست دردست نامزدش نهاده و گردش می کرد ، نخواست ژنرال را دیده و باو سلام بکند . فکر میکرداگر بافسر مافوق خود سلام بدهد ، شاید در جای هوشوکه خوار و خفیف گردد . لذا بستن بند کفش را بهانه فرار داد و به ژنرال سلام نکرد . اگر شما جای ژنرال وود بودید ، چه میکردید ؟ چرا بیچیت پای شما را در میان بکشم ، بهتر است از همان ژنرال وود که در سرتاسر امریکا مردم داری معروف است صحبت کنم . او نه عصبانی شد و نه با خشونت با آن سرباز رفتار کرد ، بلکه اتوموبیل خود را جلوی آندو نگاهداشت و سرباز را با لحن آرام و ملایمی صدا کرده گفت : مگر نه اینکه تو مرا دیدی ؟

سرباز مزبور این پا و آن شده و عاقبت گفت : بلی تیمسار ، - آری تو مرا دیدی و برای اینکه از سلام دادن بمن نجات پیدا کنی خم شده و خود را به بستن بند کفش مشغول کردی ، آیا اینطور نیست ؟ چون سرباز ساکت ماند و معلوم بود از خجالت نمیتواند پاسخ گوید ژنرال با لحن پدرانه ای گفت : «حالا من بتو یاد میدهم که اگر من جای

تو بودم چه می‌کردم . فوراً به نامزد زیبایم می‌گفتم : خوب دقت کن ببین ،
چطور از این ژنرال پیر سلام می‌گیرم ، و برخلاف تو سلام محکم و درستی
با او میدادم .

سرباز که تحت تأثیر گفته ژنرال قرار گرفته و با اینکه انتظار نوییخ
و سرزنش داشت او را تا آن درجه مهربان و درتوف دیده بود ، فوراً دست
راست را بالا آورد و به ژنرال سلام داد . ژنرال وود هم با گرمی به
سلام او پاسخ داد و براه خود رفت .

در اردو گاه نیز ژنرال وود برای اینکه جوانان را وادار به انضباط
کرده و از اجرای دستورهای نظامی منور سازد ، شیوه‌ای بکار می‌بست
که اگر بهر یک از شما پیشنهاد کنند ، ابرو درهم کشیده و قبول نمی‌کنید.
با آنها یاد داده بود که سربه سرش بگذارند و بیکدیگر پیش دستی کرده
و در راهش قرار گرفته ، باو سلام بدهند و مراسم نظامی را بعمل آورده
و بهمدیگر بگویند که چطور توانسته‌اند از ژنرال پیر جواب سلام بگیرند .
ژنرال وود ، مثل تمام مردان موفق جهان توانسته بود همکاری و
حسن ظن آن جوانان را در این شیوه و روش که کار و شغل آنها بسیار مهم
و حساس است ، جلب نماید . موقعی که یکی از مخبرین جرایم از یکی از
افسران ستاد وی سر موفقیت و محبوبیت او را سؤال کرد ، وی در پاسخ
چنین گفت : « علت محبوبیت ژنرال وود ، در این بود که کوچکترین فرد
این اردو همانطوری که خود ژنرال و فرماندهان زیر دست او تصور می‌کردند ،
خود را موثرترین افراد میدانستند و چون شغل و پست خود را مهم می‌شماردند با
فعالیت کار کرده و نسبت به کسی که آنها را بآن شغل مهم گماشته بود ، وفادار
و صمیمی بودند »

کسانیکه عده‌ای کارمند و کارگر زیر دست دارند باید همیشه
متوجه این نکته مهم باشند که برای کار کشیدن از آنها و پیشرفت
امور باید هر کسی را نسبت بکاری که انجام می‌دهد علاقه‌مند کرد
حالا خواه آن کار حقیر و بی اهمیت باشد و یا مهم و برجسته . کار
کوچک را باید بزرگ شمرد تا کارگر از آن کار و هم از خودش که
فاعل آن کار مهم است راضی و خوشحال گردد .

رئیس يك کارخانه بزرگ کاغذ سازی را می‌شناسم که برای مدتی از
مهم پیشرفت کار در کارخانه ناراضی بود . هر چه می‌کرد نمیتوانست مشکل

را برطرف سازد. عاقبت يك روز صبح شخصاً بكارخانه رفت و كارگران را دور خود جمع کرده ، برایشان نطق مؤثری ایراد نمود و از اهمیتى كه كاغذ در دنیای متمدن دارد و رلى كه برای پیشرفت تمدن و بشریت بازی مى كند ، تعریف كرد . در پایان نیز اضافه نمود هر كارگرى زیادتر از روز قبل كار كند و نتیجه كارش بهتر و خوب تر باشد علاوه بر دستمزد و اضافات سالیانه صدی دو بهای آن محصول اضافی را نیز بعنوان پاداش دریافت خواهد كرد . از همان دقیقه كارگران با جدیت و پشتكار مشغول شدند و محصول كارخانه در عرض هفته اول دو برابر و در هفته های بعد بچند برابر ماههای گذشته رسید و باین ترتیب مشكل بزرگ او حل شد و استفاده شایان هم برد .

مدیر یکی از شرکت های مهم امریکا نیز برای تشویق كارگران و كارمندان شیوه ای را بكار می بست كه قبلاً توسط عده ای از مردان موفق جهان انجام شده و به نتیجه مثبت رسیده بود . او هر چند ماه يك مرتبه ، یکی از مردان معروف و بنام امریکا را كه شهرت و محبوبیت داشت بكارخانه دعوت میکرد و در ضمن بازدید ، نقشه خود را عملی مینمود و كارگران و كارمندان را كه قبلاً در نظر گرفته بود ، باو معرفی و مورد تشویق و قدردانی قرار میداد . دریا سالار نلسون نیز از پیروان این شیوه مؤثر بود و همیشه دریا نوردان جوانش را با همین طریق تشویق و بكارهای پرزحمت دریائی میگماشت .

عناوین و القاب نیز اثر معجز آسائی در اشخاص دارد و کمتر کسی است كه بتواند در مقابل آن مقاومت کرده و چون گذشته خون سرد بماند . ناپلئون بناپارت از جمله کسانی بود كه بیش از همه باین تكته پی برده و با كمك همین شیوه مؤثر پایه امپراطوری بزرگی را نهاد كه برای چندین سال پشت پادشاهان و سلاطین اروپا را بلرزه در آورده بود .

ناپلئون میدید برای تشویق و قدردانی از سربازی كه در میدان جنگ جان خود را بخاطر انداخته و از غذایم گرانبیا چشم پوشیده است چیز دیگری بغیر از آنچه تا آن موقع معمول بوده و بیهوده داده شده است باید در نظر گرفت و او را باین ترتیب در نظر دیگران بزرگ كرد و اطرافیان و دوستانش را تحريك نمود تا آنها نیز با فداکاری و جانبازی باین امتیاز برسند . روی این فكر نشان پرافتخار «لژیون دونور» را درست كرد و يك مرتبه ۱۵۰۰ نفر از

افسران و سربازان فداکارش را بدریافت مدالهای صلیب جنگی مفتخر ساخت و برای اولین مرتبه درجه «مارشال فرانسه» را در ارتش خود بوجود آورد و عده ای از ژنرال ها را که با آخرین درجه نظامی رسیده بودند و وسیله ای برای تشویق و قدردانی از آنها موجود نبود ، بدرجه «مارشال فرانسه» ارتقاء داد . عده سربازان گارد امپراتوری را که معمولاً از بهترین و تنگه ترین سربازان انتخاب میشدند دو برابر نمود تا هر سربازی که فداکاری کند و شجاعت و عمل خارق العاده ای نشان دهد ، باین افتخار برسد .

عناوین پوچ و توخالی نیز عده ای را خوشحال میکند و بکار تشویق مینماید . خوب بیاد دارم که «ایموری استورز» که از وکلای مبرز و بانفوذ نیویورک بود جداً میخواست پست وزارت بدست آورد ولی رئیس جمهور وقت با این موضوع مخالف بود با اینکه قدرت و نفوذ ایموری ، او را مناسب و شایسته آن پست کرده بود ، ولی در مقابل اخلاق و طرز کارش متأسفانه طوری بود که بدرد هیچ شغل مهم و حساس دولتی نمیخورد و رئیس جمهور در این محظور گیر کرده بود که با او چه کار کند ، عاقبت باین ترتیب با او کنار آمد که یک عنوان مهم و بزرگ سیاسی که در حقیقت پوچ و بی معنی بود باو داد و روانه کشورهای اروپایی نمود تا مطالعاتی در آن کشورها بنماید . ایموری استورز ، بانام اطلاعات و وقوفی که در سیاست داشت از این شغل دل خوش کنک ، که مثل پستانک کودکان برای گول زدن است و بس ، راضی و خوشحال گردید و تا آخر عمر یکی از دوستان صمیمی و وفادار رئیس جمهور بود .

عده ای از مدیران کارخانجات و رؤساء ادارات و شرکت ها نیز باین موضوع مهم توجه خاص داشته و نتایج نیکو گرفته اند . از جمله میتوان چارلز شواب را نام برد که برای تشویق کارگزارانش بکار ، نشان مخصوصی بنام «صلیب الماس کارخانه بتلهم» درست کرد و بسر کارگران و آنهائی که حقیقتاً خوب کار میکردند ، میداد . اعطاء این نشان با همان تشریفاتی همراه بود که در موقع دادن صلیب جنگی در حضور ویلهم امپراتور آلمان ، اجرا میگردد و شاید کارگران بمراتب خوشحال تر میشدند .

نمیدانید يك دقت و توجه كوچك رئيس تاچه اندازه در زیر دستان مؤثر واقع میشود و اثر آن همراه اندازه کارمند یا کارگر کوچکتر و رئیس

بزرگتر باشد، زیادتر است. من بچشم خود رؤساء و مدیرانی را دیدم که از راحتی و خوشی خود برای تشویق کارمندان و زیردستان صرف نظر کرده‌اند. در یک شب سرد زمستان، موقعی که از خیابان ۴۲ نیویورک عبور میکردم با کمال تعجب مرد شیک‌پوشی را دیدم که با لباس شب و یقه سفید آهارزده از دهانه تنگ سوراخی که باطاقك کوچک زیرزمینی که مخصوص اتصال سیم‌های تلفن است بیرون می‌آید. من او را خوب میشناختم ولی يك دو مرتبه پشمانم را مالیدم تا نکند اشتباه کرده باشم. زیرا باینکه شنیده بودم «بورخ فرا کر» مدیر شرکت تلفن «بل» بسیار مردم‌دار و مهربان است ولی باز نمیتوانستم قبول کنم که با آن حال او را در موقع خروج از آن سوراخ تنگ زیر زمینی مشاهده نمایم تازه موقعی که برایم مسلم شد که خود «بورخ فرا کر» است ناراحت و نگران شدم که چه اتفاقی روی داده که مدیر شرکت را باین سر وضع در این سرمای زمستان بآنجا کشانده است. جلو رفتم و روی سوابق و آشنائی که با فرا کر داشتم مشکل خود خود را با او در میان گذاشتم، اما از آنچه شنیدم بیش از آنچه بچشم دیده بودم متعجب شدم.

معلوم شد هیچ حادثه و اتفاق مهمی روی نداده، بلکه «فرا کر» در موقع عبور از خیابان پیادش آمده بود که دو کارگر او برای اتصال سیم تلفنی که دستور وصلش را داده‌است در آن سوراخ زیر زمینی کار میکنند، برای اینکه بآنها بفهماند که او فراموش نکرده است که در این سرما مشغول کار هستند با همان لباس شب باطاقك زیرزمینی رفته و مدت ده دقیقه با آنها دوستانه صحبت کرده‌است.

اگر من بگویم در نیویورک «فرا کر» بنام مردی که ده هزار دوست دارد معروف میباشد، شما نباید تعجب بکنید زیرا تمام آن کسانی که با او کار کرده و با يك جلسه هم‌کلام شده‌اند او را دوست میدانند. کارش همیشه بوجه مظلومی میگردد و تا کنون سابقه نداشته است که یکی از کارگران یا کارمندانش گله و شکایت داشته یا اعتصاب کرده باشند.

اگر کسی تیشه برداشته و بعد بخواهد ریشه و پایه محبوبیت خود را سست و ویران کند آسانتر از این نمیتواند عده‌ای را با خود دشمن سازد که رئیس با نظر حفاوت زیردستانش نگریسته و کار آنها را کوچک و بی‌اهمیت بشمارد. بدون اینکه حتی خود زیردستان و کارگران و کارمندان

گردد .

مردان موفق جهان همیشه دقت و توجه داشته اند که علاقه و دل بستگی خود را بامور کسانی که میخواهند همکاری آنها را جلب نمایند علناً آشکار سازند و معتقد بودند که اینکار یکی از مؤثرترین طرق جلب دوستی و اعتماد و وفاداری دیگران است.

اجازه بدهید برایتان داستانی از یک مدیر روزنامه تریف کنم که نمونه روشنی از ابراز علاقمندی بدیگران است. این شخص «ویکتور لاوسن» نام داشت و مدیر روزنامه معروف «شیکاگو دیللی نیوز» بود. باید توجه داشته باشید این ماجری مربوط به زمانی است که نوشیدن مشروبات الکلی بین نویسندگان و ارباب چراید بسیار مذموم و نکوهیده بود و ویکتور لاوسن شخصاً یکی از مخالفین جدی مشروبات الکلی بشمار میرفت و در رأس کسانی قرار داشت که در این راه مبارزه میکرد.

خوب دقت کنید. در این موقع یکی از معاونین و همکاران قدیمی او ناخوش شد و مدت شش ماه بهرخصی رفت. در غیبت او در اداره روزنامه شهرت یافت که آن معاون مردی شرابخوار است و علت بیماریش نیز زیاد روی در مشروب میباشد. این شایعات از جانب کسانی تهویت میشد که به پست معاونت نظر داشتند و میخواستند او را از نظر ویکتور لاوسن که مخالف شرابخواری بود بیندازند و خودشان جای او را بگیرند.

در موقع مراجعت، معاون اداره چون از این شایعات باخبر گردید از آنجائیکه از نظر مدیر اداره درباره مشروبات الکلی آگاه بود کمی دست پاچه شد و در روز دوم در موقع تعطیل اداره روزنامه او را بکافه ای دعوت کرد و در ضمن صحبت خاطر نشان ساخت که او منکر این نیست که مشروب می آشامد ولی باینکه سالهاست گاه و بیگاه آشامیده، هنوز معتاد بآن نشده و بآن مرحله نرسیده است که مشروب او را از یاد آورد.

لاوسن بدقت بگفته او گوش میداد و حرفی نمیزد. معاونش نیز سکوت او را علامت تصدیق دانسته و مرتب درباره خودش و دفاع از شراب خواری که او را بآن متهم کرده بودند صحبت میکرد. لاوسن پس از آنکه خوب میدان داد تا او صحبتش را تمام کرد، رو با او نموده گفت: آیا باز هم حرفی باقی مانده؟ سپس پیشخدمت را صدا کرده و دستور یک بطری شامپانی و دو کیلاس داد و اولین کیلاش را بر کرده و بسلامتی معاونش

سرکشید.

توجه نمائید ، این مردی که اراده‌ای آهنین و هزمی راسخ داشت ، برای اینکه بزیر دست خود نشان دهد کاملاً متوجه حرفهای او شده و با وی هم عقیده میباشد ، برای اولین بار مشروبی را که تا آن درجه مخالفش بود نوشید و برای تمام عمر معاون و همکارش را فدایی و جانباز خود ساخت .

ال اسمیت پیشوای بزرگ حزب دموکرات که فقط از راه مردم داری و سعی و کوشش از فقر و ننداری به مهم ترین مقامات امریکارسید و چهار مرتبه فرماندار شهر نیویورک گردید ، از جمله کسانی بود که پیوسته بطرف علاقه و توجه نشان میداد . اگر شخصی برایش صحبت میکرد و یا تقاضایی مینمود و راهنمایی میخواست ، اعم از اینکه جواب او بآن تقاضا مثبت و یا منفی بود قبل از دادن پاسخ یکمرتبه مشکل طرف را بزبان خودش همانطوریکه برای او تعریف شده بود تکرار میکرد تا با او بفهماند که دقیقاً بصحبتش گوش داده است ، آنوقت نظر خود را میگفت و در نتیجه اگر جواب آتقدرها هم مطابق میل و انتظار طرف نبود ، توجهی که بگفته هایش شده بود او را راضی از دیر بیرون میفرستاد .

عده‌ای از ما نه تنها علاقه و دل بستگی خود را بطرف نشان نمیدهیم ، بلکه اصلاً فاقد آن هستیم . حاضریم برای اینکه يك دقیقه راحت و خوش باشیم سعادت دیگران را زیر پا گذاریم . از این قبیل رؤساء و مدیران فراوان یافت میشوند و بدرستی میتوان گفت این عده علاوه بر اینکه زیر دستان را باخود مخالف میسازند به بشریت نیز لطمه وارد مینمایند و نمیکندارند بشری که دارای همه گونه استعداد و ذوق میباشد ترقی کند و در میدانی که برای فعالیت او ساخته شده است تاخت و تاز نماید .

در شرکت معروف «مارشال فیلد» مرد جوانی به پیچیدن بسته های صادراتی مشغول بود و هرچه از رئیس مربوطه اش خواش میکرد که کار مهم تری با او گذار کند ، جواب موافق نمی شنید . کم کم نزدیک بود ناامید شود که بفکرش رسید يك مرتبه هم بخود «مارشال فیلد» که به توجه و علاقه بزیر دستان معروف بود ، مراجعه کند و از او بخواد کاری شایسته بوی محول نماید .

مارشال رئیس قسمت او را احضار کرد و از وی پرسید که علت ترقی

تدادن این جوان چیست؟ آیا در کارش سستی و کاهلی میکنند، یا بغیر از پیچیدن بسته های صادراتی بدرد کار دیگری نمیخورد؟ رئیس قسمت اظهار داشت که علت ترقی تدادن این جوان فعال اینست که در آن قسمت کسی بهتر از او نمیتواند بسته های صادراتی را به پیچید و اگر او را از دست بدهد کارش مختل خواهد شد.

رئیس شرکت چون متوجه موضوع گردید برخلاف رئیس مربوطه آن جوان، که برای راحتی و پیشرفت کارش، سعادت و آتیه جوانی را زیر پا گذارده بود، فوراً دستور داد او را بکارشایسته ای بگمارند. آن جوان روز بروز ذوق و استعداد خود را بیشتر بنصه ظهور رسانید و در آن شرکت ترقی کرد تا در سن ۳۰ سالگی به معاونت همان شرکت رسید و بعدها خودش شرکت بزرگی در لندن تأسیس کرد و صاحب میلیونها دلار سرمایه و ثروت گردید.

نکته اساسی و مورد توجه، ترقی و شهرت این جوان نیست، بلکه منظوم از ذکر این ماجری اینست که بشما نشان دهم عدم توجه و اظهار علاقه بدیگران برای ما چه نتایجی در برداد. کسی که چندین مرتبه بآن جوان فعال جواب منفی داده و او را برای راحتی خودش از پیشرفت باز داشته بود تا آخر عمر در همان پست کوچک باقی بود و در آن شرکت بزرگ حتی یکنفر هم پیدا نمیشد که او را دوست داشته و از دیدنش خوشحال شود. ولی مارشال فیلد رئیس مردم دار آن شرکت بقدری محبوب کارگران و کارمندانش بود که همه او را چون پدری مهربان دوست میداشتند و بیش از همه آن جوان فعال بوی ارادت میورزید و تمام عمر رهین منت و سپاسگزارش بود.

مارشال فیلد در مرتبه اول برای ترقی و پیشرفت آن جوان دستور داد کارش را عوض کنند و در مرتبه دوم خواست بزرگدستانش نشان دهد که بفکر آنها بوده و هرگز منافعیشان را فدای سود شرکت نمیکند و در هر حال علاقمند و دلبسته بامور آنهاست.

مردان کوچک فکر و کوتاه بین همیشه مانع ترقی و پیشرفت بزرگدستان خود بوده و راحتی خود را بسعادت آنها ترجیح میدهند ولی پیشوایان و مردان موفق جهان پیوسته بزرگدستان خود میدان میدهند تا هر قدر که زور و قدرشان اجازه میدهد میتوانند، پیش بروند و در آن میدانهای مناسب

وشایسته تاخت و تاز نمایند .

عده‌ای از رؤساء و کارفرمایان بتصور اینکه عضو ویا کاریگری اگر ترقی کرد وچیز باد گرفت ممکن است دیگر نزد آنها باقی نماند یا مثل سابق حرف شنوی نداشته باشد؛ مانع ترقی او میگردند؛ در صورتیکه مردم جهاننده و کارگشته همیشه بمعاونین و زبردستان خود میدان داده و آنها را بطرف شهرت و ترقی پیش میرانند و خودشان در این راه هادی و راهنما بوده چراغ هدایت بدست دارند و از این عمل خود راضی و خوشحال هستند و نتایج نیکو میگیرند .

یکی از طرق موثر جلب قلوب دیگران اینست که به آنها نشان بدهند شما به آنها و مشکلاتشان توجه و علاقه دارید . علاقه مندی بتنهائی کفایت نمیکند بلکه باید بطور شایسته ای آنها را بطرف بهممائید . بزیردستان و کسانی که با شما کار میکنند ثابت نمائید که هرگز منافع ایشانرا در راه استفاده شخصی زیر پا نمیگذارید .

فصل نوزدهم

اثر تعریف و تمجید

از موعیه که بشر متهمین و شهر نشین گردید وزن و مرد و پیر و جوان در اجتماع در کنار یکدیگر قرار گرفتند و لازم آمد با کمک و همراهی یکدیگر زندگی کنند ، هر کس برای جلب رضایت آن دیگری مجبور گردید تا اندازه ای جلو احساسات خود را بگیرد و گاه برخلاف میل باطنی خود حرفی بزند که طرف را خوش آید .

من اصلاً موافق با این نیستم که شخص برای پیشرفت کارش دهان باز کرده و جملاتی برخلاف میل خود بگوید و طرف را با آسمان ببرد تا مگر او کارش را با میل انجام دهد و از این رهگذر در آمدش زیاد و منافعش افزون گردد . تملق و چاپلوسی پیوسته مورد نکوهش و مخالفت من بوده و مطمئن باشید هرگز شما را تشویق نمیکنم برای پیشرفت کارتان با این حربه که شاید در دفعه اول و دوم اثر و برنده گی داشته باشد متوسل شوید . زیرا مسلم است که بتدریج آنقدر کند و بی مصرف میگردد که شخص را در نظر دیگران کوچک و حقیر میسازد .

آنچه در این فصل مورد بحث ما است ، با تملق و چاپلوسی فرسنگها فاصله دارد . اجازه بدهید قبل از آغاز و عنوان مطلب ، کمی توضیح بدهم . شما در مجلسی از شخصی که مقام علمی او جای انکار نیست و همه آنرا قبول دارند ، بطور پسندهای تعریف و تمجید میکنید . با اینکه نظر شما جلب توجه و علاقه او بوده است معیناً حرفی برخلاف واقع نزنید تا او چندان ناراحت و مهنب باشید . در مقابل ممکن است در همان مجلس دهان پتملق و چاپلوسی گشائید و صدها تعریف از شخص دیگری بنمائید که شما و خود او و دیگران نادرست بودنش را قبول داشته باشید . آیا بین این دو اختلافی مشاهده نمیکنید و فرق نمیگذارید ؟

کنگره آمریکا بنا به پیشنهاد وزارت دارایی میخواست مالیات جدیدی برای مطبوعات و جراید آمریکا تصویب نماید و با اینکه جراید جدا مخالفت شدید خود را اعلام داشته بودند باز کنگره عده ای از نمایندگان و امامور مطالعه در این طرح جدید دولت کرده بود و نظر آن عده در تصویب یارد آن طرح دخالت مستقیم داشت. مدیران جراید و مؤسسات مطبوعاتی آمریکا سخت بدست و پافشاری و از بین خود «ژرژ بوتنام» را که مردم داری معروف بود روانه واشنگتن کردند تا بهر سیاستی که میداند، اعضای این کمیته را راضی کند این طرح جدید را تصویب نمایند.

ژرژ بوتنام مدتی با کمک مشاور قضایی خود این در و آن در زد و لسی نتوانست کاری از پیش ببرد و متوجه این نکته گردید که از اعضاء کمیته کنگره آمریکا یکی بیش از همه با جراید مخالف بوده و در تصویب این طرح جدید، کوشش میباید و همه می دانند که «کولبرستون» مرد کله شقی است که باین چیزها نمیتوان او را از تصمیمی که گرفته است باز داشت.

بوتنام برای موفقیت راه دشواری را انتخاب کرد و بطرف حریفی رفت که اگرچه رام کردن او سخت بود، ولی پس از جلب نظرش دیگر کار آسان شده و مشکل حل میشد. مرد جهان دیده ای چون بوتنام خوب میدانست چه طور باید با حریف کردن کلفت خود کنار آید. از این جهت یک روز یک و تنها بکنگره رفت و در طی نطق مؤثری کولبرستون را عالیجناب و «مرد با اراده» خواند، و اعضاء دیگر را مردان فهمیده ای شمرد که با داشتن همه گونه قدرت چون قضات عالی مقام در آنجا گرد آمده و تصمیمشان قاطع میباشد. بوتنام حریف خود را که مردی سیاستمدار و فهمیده و کله شق بود با قبول این نکته که اراده و تصمیم وی مؤثر و قاطع است بطرف خود کشید و باینکه تعریف و تمجید بجا او را موافق خود گردانید و طرح جدید دولت با اکثریت آراء نمایندگان کنگره امر بکار شد.

تمجید و تعریف اگر به وقوع و بجا بوده با تملق و چاپلوسی آمیخته نباشد اثر معجز آسا در تحریک حس خودخواهی و تکبر دیگران دارد و آنها را خواه و ناخواه مجبور به همکاری با ما می کند.

پیشوایان و مردان موفق جهان همیشه از این شیوه پیروی کرده و

شد . همه از من میپرسیدند چگونه توانسته‌ام دختری را که با دیگران کمتر
مبجوشید و هرگز به جوانان روی خوش نشان نمیداد ، رام و معجذوب
خود سازم .

من این ماجری را در همان ایام برای یکی از دوستان صمیمی خود
تعریف کردم ولی او باین آسانی ها نمیخواست زیر بار برود و میگفت حتماً
زیرکانه نیم کاسه‌ای است و من بدروغ میخواهم او را با این حرفها گول
بزنم . اتفاقاً در آن روزها به مجلسی دعوت داشتیم که دختر طرف علاقه
رفیقم نیز در آنجا بود . من در ضمن صحبت متوجه شدم که محبوبه دوستم
به ورزش بیش از هر چیز دیگر علاقه مند است و خودش در تنیس مهارت کافی
دارد . چون مجلس پایان رسید آنچه را که فهمیده بودم با دوستم در میان
گذاردم . دریافتم که او با اینکه چند ماه است با آن دختر جوان معاشرت
دارد هنوز متوجه این نکته نشده و علاوه بر اینکه از هنر میدی او در تنیس
تعریف نکرده است ، بدون نظر چندین دفعه هم در حضور او از تنیس و والیبال
و ورزش های سبک دیگر بد گفته و انتقاد نموده است .

دوستم را متوجه گرداندم که برای جلب نظر دختر طرف علاقه اش
باید بآنچه او دوست دارد ، علاقه نشان دهد . مهارت و زبردستی وی را در
تنیس در حضور دوستان و آشنایان بر رخ دیگران بکشد تا راه رسیدن بمقصود
هموار گردد . او بگفته من عمل کرد و در مدت کوتاهی به نتیجه رسید و با
همان دختر زیبا ازدواج کرد . پس از آن نیز آن شیوه مؤثر را مورد
استفاده قرار داد ، روز بروز بر عده دوستان و هوا خواهانش افزود تا
جاییکه امروزه او را مردی دوست داشتنی و محبوب میدانند .

اگر شما میخواهید در همان جلسات اولیه نقاط ضعف و
اشیاء طرف توجه آشنایان خود را دریابید و بفهمید که از چه
چیز خوششان می آید و مدح از آن بقرارشان میسازد ، در صحبت
آنها دقیق شوید و مطمئن باشید که منظور خود را در آنجا خواهید
یافت زیرا هر کس در موقع صحبت از آنچه دوست دارد و در
آرزوی رسیدن بآنست زیاد یاد میکند .

تصور نکنید تعریف کردن و شمردن محاسن فقط میتواند تبسمی بر لبان
دیگران ظاهر سازد ، بلکه من در مدت عمر خود با اشخاصی رو برو شده‌ام
که از گفتن آنچه من و شما آنرا عیب میدانیم ، خوشحال شده اند . مدیر

یکی از کارخانجات ذوب فلز آمریکا که از دوستان صمیمی من بود، بقدری در کارش سخت‌میکرفت و بقول عوام مورا ازماست میکشید که زیردستانش تنها بامید مزد زیادی که از او میگرفتند در خدمتش باقی مانده بودند. یکروز من در اطاق کارش او را ملاقات کردم و در آن هنگام یکی از مهندسين نمونه آهنی را که تازه ذوب کرده بودند برای او آورد. دوستم مدت يك ربع ساعت بدقت و معاینه پرداخت و ده ها ایراد دقیق و بیجا از آن گرفت بطوریکه من که در آن گوشه نشسته و وارد در کار نبودم کلافه شدم، چه رسد به کارمند مربوطه. پس از رفتن آن مهندس رو به دوستم کرده و گفتم: «راستی تو چقدر در کارت ذبیق هستی، از شدت دقت دیگر کارت به وسواس کشیده است. اگر من از گرسنگی مشرف بموت باشم و تو روزی دو بیست دلار بمن مزد بدهی هرگز حاضر نیستم یکساعت با شخص سخت گیر و عبوسی چون تو کار کنم».

دوستم از شنیدن این حرف بعوض اینکه اخم‌هایش را درهم بکشد و قیافه را عبوس تر کند، از خوشحالی نتوانست پشت میز باقی بماند و از جایش بلند شده بامن یکبار دیگر دست داد و گفت تا کنونت هیچکس چون من باین خوبی از او تعریف نکرده است. این مدیر کارخانه با اینکه دوست صمیمی من است و نباید از او انتقاد کنم، مردی است که بر خلاف همه، سختگیری و تند خوئی را در کار لازم میداند و از من که بخیال خود عیوب او را گفته بودم بیش از آن حد که اگر تعریف و تمجیدش رامینمودم، راضی و خوشحال گردید. بعدها نیز همیشه در جلو و پشت سر از من تعریف میکرد.

عده‌ای با اشتباه تصور میکنند که تعریف کردن یا خوشحال نمودن شخص، یعنی اینکه هرچه او بگوید، بدون فکر و تعمق به پذیرند و بایک «بلی» و «صحيح است» او را خوشحال سازند. با اینکه بشر طبعاً مایل است دیگران حرفش را قبول کنند و او را برتر از خود بدانند، باز، از «بلی، بلی» گفتن های بی‌مورد و بدون فکر خوشش نمی‌آید و آنرا تحمل بر این میکنند که طرف میخواهد کلاه سرش بگذارد یا حرف او را کوچکتر و بی اهمیت تر از آن میدانند که چند دقیقه در باره اش فکر کنند و با گفتن يك بلی و صحيح است، او را از سر خود باز مینمایند. از من میشنوید هرگز چون پاندول ساعت بی اراده اینطرف و آنطرف نرفته و بهر حرفی با يك

« آری » و « بلی » پاسخ ندهید . از خود صاحب رأی و اراده باشید ، اگر در زندگی مردان موفق جهان دقیق شوید می بینید تمام آنها اگرچه بظاهر گاه و بیگاه روی مصالحت بکسانیکه بدون فکر و اراده هر حرفی را تصدیق میکنند ، میدان داده اند ولی در اولین فرصت روی از آنها بر تافته و بطرف کسانی رفته اند که باتعمق و تفکر هر حرفی را پذیرفته و اگر انتقادی بنظرشان رسیده است بدون ترس و ملاحظه از جاه و مقام طرف باو میگویند . از اینرو می بینیم دیکتاتورها نیز در مواقع حساس و دقیق دست توسل بطرف کسانی دراز میکنند که از آنها بجز انتقاد و سرزنش حرفی نشنیده اند و در آن کار مشکل و پرنج از ایشان مشورت میطلبند و بکسانی که آری و بلی گفته و بهر حرفی خواه درست و بیاندراست ، سر موافقت فرود می آورد مراجعه نمیکنند .

برای اینکه خود را گرفتار اخلاق و روحیات عجیب و غریب دیگران نساخته و ندانسته و بدون هدف تیری از شصت ما پرتاب نشود ، بهتر است موقعیکه با شخصی طرف صحبت هستیم که او را خوب نمیشناسیم و نمیدانیم از چه چیز خوشش می آید و تا چه اندازه در مقابل انتقاد حساسیت دارد و از تمجید خوشحال میشود ، اعتدال را در نظر داشته و خیلی کمتر از میزانی که از رقبا و آشنایان تعریف میکنیم از آن غریبه تمجید نمائیم . زیرا تمام ما یک عادت عجیب داریم که حتی تعریف و ستایش را هم نمیخواهیم بیش از اندازه از اشخاص غریبه و بیگانه بشنویم .

یکی از طرق مطمئن و صد درصده و مؤثر و بی دردسر تعریف و تمجید آنست که غیر مستقیم و پشت سر باشد ، وقتی می شنوید شخصی در فلان مجلس از شما تعریف کرده است ، دیگر سوء ظن و بدگمانی در شما رسوخ نمیکند و هزاران دلیل برای این تمجید غیر مستقیم نمی تراشید و آنرا به حقیقت و حسن ظن نزدیک تر می یابید .

بیسمارک صدر اعظم مقتدر آلمان که قدرت و سیاست و مردم داری را یکجا جمع داشت ، از بیروان تعریف و تمجید غیر مستقیم بود . هر گاه لازم بود سر بازویا انگری را با دادن درجه و مدال تشویق میکرد و سیاستمداران را با یک نامه تشکر و قدردانی راضی و خوشحال مینمود ولی در اکثر موارد میکوشید بهر سننیم از زیر دستانش تعریف کند و در حضور شخصی

که میدانست آشنا و رفیق آن طرف است و صد در صد گفته او را برای وی نقل خواهد کرد ، از کسی که منظورش بود تعریف میکرد و مطمئن بود که حتماً بگوش طرف رسیده و اثر خود را خواهد کرد .

تعریف و تمجید غیر مستقیم گاه ممکن است در حضور طرف انجام بگیرد ولی بقدری دقیق باشد که منحصرأ اشخاصی که وارد جریان هستند متوجه گردند . من خودم در مجلسی حضور داشتم که وزیر جنگ از یکی از قضات عالی رتبه که آنجا حضور داشت تعریف فراوان نمود در حالی که شاید فقط عدد معدودی از حاضرین متوجه شدند . ولی خود طرف در همان جملات اول و دوم مقصود را دریافت و از خوشحالی تبسمی کرد که معلوم بود حتی پیش از تصور وزیر جنگ گفته اش مؤثر افتاده است . این قاضی عالی مقام از مهاجرینی بود که با آمریکا آمده و کم کم صاحب نفوذ شده بود . وزیر جنگ که از این موضوع اطلاع داشت ، در آن مجلس از مهاجرین فهمیده و دانشمندی که از کشورهای اروپا با آمریکا آمده و در دستگاہهای دولتی صاحب پست و مقام حساس شده اند تعریف کرد و یاد آور گردید که دستگاہ قضاوت و دادگستری بخصوص از این حیث بسیار غنی و ثروتمند است .

و در ویلسون نیز در موقعیکه اختلافش با « بریان » سیاستمدار و عضو یا نفوذ حزب دموکرات بجای باریکی کشیده بود ، از این شیوه استفاده کرد و حریف را که دیگران بطرق مختلف و مؤثر علیه وی برانگیخته بودند ، با خود موافق ساخت . موضوع از این قرار بود که در انتخابات ریاست جمهور ، برای تحریک « بریان » و مخالف کردن با ویلسون ، نامه ای را که ویلسون روزگاری علیه بریان نوشته بود انتشار دادند . ولی ویلسون جهان ندیده مستقیماً بطرف « بریان » که سخت تحریک شده بود نرفت ، بلکه در یک مجلس میهمانی که او نیز حضور داشت نطقی ایراد کرد که ضمن آن از محاسن و ملکات فاضله « بریان » فصلی بیان نمود . چنانکه این شیوه مؤثر افتاد که حریف تمام عصبانیت و دلتنگی را فراموش کرد ، پس از صرف شام بطرف او رفت و دست به پشتش زد و خاطر نشان ساخت که چون گذشته با او دوست و صمیمی است و موضوع نامه بقدری کوچک و بی اهمیت است که اصلاً نباید يك لحظه هم فکر او را ناراحت کند .

هدح و ستایش اسلحه برنده ای در دست مردان موفق جهان بوده و هست که در هره وقع بنا به مقتضیات آنرا بطریق

بکار انداخته و دیگران را مقهور و مطیع می سازند. از تمام تعریف و تمجیدها آن بیشتر مؤثر است که درباره کسانی باشد که عدم موفقیت یا پیروزی آنها بستگی کامل بر آیی و نظر ما دارد، یعنی از موفقیت خود قبل از اینکه ما دهان باز کرده و نظر موافق یا مخالف خود را اظهار کنیم اطمینان ندارند.

رو کفلر در تمام عمرش نسبت بزبردستان قدر دان بود و مخصوصاً در اواخر عمر میکوشید يك قدم مفید بزبردستانش را ندیده نگیرد. رفتار او با «ادوارد بدفورد» که از شرکاء اولیه او بود در سرتاسر امریکامعروف می باشد. بدفورد در یکی ماموریت هایش بامریکای جنوبی نه تنها استفاده ای بشرکت نرسانده بلکه مبالغه گزافی نیز بشرکت نفت آستاندارد ضرر وارد ساخت و از خجالت روی دیدن رو کفلر را نداشت. یکروز در مومبایکه از منزلش خارج میشد رو کفلر و یکی دیگر از شرکاء شرکت را دید که بطرف او می آیند. بدفورد راه خود را پیش گرفت و رفت ولی يك وقت احساس کرد دستی بشانه اش خورد. چون روی برگرداند رو کفلر و همراهش را دید که با روی گشاده و خندان در عقب او ایستاده اند. رو کفلر او را مخاطب ساخته و گفت: «رفیق چرا از ما فرار میکنی. اگرچه این دفعه چون سابق مسرت برای شرکت استفاده نداشت ولی ما همگی زیر دستی ترا قیسول داشته و ایمان داریم که اگر شخص دیگری بجای تو بود ضرر شرکت چندین برابر میکردید. شرکت این ضرر کوچک را در مقابل منافع سرشاری که تو در این مدت بآن رسانده ای بی اهمیت و کوچک میدانند. بدفورد که توقع داشت رفقاییش بانیش زبان او را بسوزانند و از این عدم موفقیت سرزنش کنند از گفته رو کفلر و طرز رفتارش بقدری خوشحال شد که در همانجا دست بگردن او انداخت و شریک مردم دارش را بوسید.

چارلز شواب که زیر دست آندره کارنگی خوب از کار درآمده و بشکات دقیق مردم داری واقف گشته بود منزل خود کارنگی همیشه می کوشید بزبردستانش را بموقع تشویق و بکار تحریک نماید. کارگران و زبردستان او بقدری در راه انجام دستورهایی او کوشا بودند که برای قولی که بدولت داده بود در مدتی کمتر از بیست و هفت روز کشتی بزرگی را ساخته و بآب انداختند. شواب رئیس چهپوروقت را رادار کرد که با مهندسين و کارگرانی که پیش از اندازه زحمت کشیده بودند دست بدهند

و تمام کسانی که در ساختن آن کشتی زحمت کشیده بودند مبالغه مخصوصی اعطاء نماید و در نطقی که ایراد کرد این موفقیت را مدیون کوشش شبانه روزی کارگران شهرد و در پایان ساعت طلای خود را بسر مهندس برسم یاد بود اهدا کرد .

قدردانی و تمجید کارفرما و رئیس برای زیر دست و کارمند بهمان اندازه لذت بخش است که بگرسنه‌ای غذای لذیذ و خوش مزه بدهند . بطور یقین در خاطرات زندگی او هاله نورانی و درخشانی را تشکیل میدهد . متأسفانه در زندگی باعده معدودی تماس پیدا میکنیم که تعریف و تمجید برایشان نتیجهٔ معکوس و اثر سوء دارد . این عده کسانی هستند که ظرفیت نداشته و از يك ستایش بجایا بیجا خود را گم میکنند و چون ظرفی که گنجایش کافی نداشته باشد روی آتش تندی قرار دهند ، پس از چند جوش سر می‌رود ، آنها هم خود را فراموش نموده و تصور میکنند حقیقتاً شایسته آن تمجید و ستایش بوده‌اند ؛ با این قبیل اشخاص که البته باید توجه داشت که بسیار معدود هستند ، بجای خود تندی و خشونت نیز لازم است تا اعتدال باقی بماند .

بخطاظر داشته باشید که همیشه با تعریف و تمجید بجا و به موقع میتوانید در دیگران نفوذ کرده و دوستی و نظر موافق آنها را جلب کنید . هرگز چون پانزدهول ساعت بی اراده این طرف و آن طرف نرفته و بهر حرفی بایک « آری و بلی » پاسخ ندهید . از خود صاحب اراده باشید بزیر دستان خود توجه داشته و کارهای خوب ایشانرا ندیده نگیرید و بیاد داشته باشید که قدردانی و تعریف رئیس برای هرئوس لذیذتر از غذای شیرین و خوش مزه ایست که بگرسنه‌ای بدهند .

فصل بیستم

موقع شناس باشید

کارهایی که ما در طی روز انجام می‌دهیم ممکن است صد در صد موافق میل دیگران نباشد یا اصلاً از آن باخبر نگردند. در این اجتماع مجبوریم با دیگران زندگی کنیم و نمیتوانیم بگوئیم که نظر آنها دربارهٔ ما و اعمالمان بی‌اثر میباشد. از این رو کاری که انجام می‌دهیم و راهی که در زندگی پیش گرفته‌ایم باید کم و بیش مطابق عرف و عادت آن اجتماع باشد که در آن زندگی می‌نمائیم. ولی متأسفانه از آنجاییکه من دیده و تجربه دارم اکثریت مادی و طرف مخالف با یک جاده پیش می‌رویم و هرگز نمی‌کوشیم حد اعتدال و میانه را در پیش گیریم. یا آنقدر خجول و کم‌رو هستیم که از گرفتن حق مسلم خود باز می‌مانیم و با آن طرف رفته کوچکترین عمل خود را برخ دیگران میکشیم و گمان میکنیم هر قدمی که برای خود بر میداریم باید همتی برد دیگران گذاریم و آنها هم موظف هستند از تمام اعمال ما خواه درست و خواه نادرست تعریف کنند و با جان و دل بپذیرند.

در این میان عده‌ای یافت میشوند که در هر موقع بنا به مقتضیات و احوال میتوانند در منتهای حجب و تواضع بموقع خود جسور شده و برای رسیدن بحق خود پافشاری نمایند و دیگران را متوجه اعمال شایسته و صفات پسندیدهٔ خود کنند تا به مقصود و منظوری که در نظر دارند برسند.

اگر دو حادثهٔ زندگی «کالوین کالدیچ» رئیس جمهور محبوب امریکا را بدقت مطالعه کنیم میتوانیم روش او را که مردی جهان‌نیده و باتجربه بوده است دریافته و ببینیم در این اجتماع چطور باید زندگی کرد و دیگران را وادار ساخت تا مطابق میلان رفتار کنند.

واقعه اول، کالوین را مرد خجول و کم‌روئی نشان میدهد که نمی‌خواهد حتی بیکی از آشنایانش بگوید که انجمن تاریخ امریکا او را

بيك مدال طلا مفتخر ساخته است . کسی از این قضیه با خبر نگردید تا شش هفته بعد که خبر آن در جراید منتشر گردید و همه با کمال تعجب از موضوع آگاه شدند .

چند سال بعد همین شخص کم‌رو که حتی از گفتن و تکرار امتیازات خود خجالت میکشید و نمیخواست مدال طلای خود را برخ دیگران بکشد روی مقتضیات زمان ورقه‌ای بدست گرفت و در عقب سناتور های استان ماساچوست از این منزل بآن منزل میرفت تا از آنها امضاء بگیرد که کسی بهتر و شایسته‌تر از او برای ریاست مجلس منا وجود ندارد . کالوین برای این منظور در يك شب بارانی چمدان خود را بدست گرفت و روانه مقصد گردید و در روز بعد باورقه امضا شده‌ای که همگی شایستگی او را تصدیق کرده بودند بمنزل بازگشت و در نتیجه بریاست مجلس سنای استان ماساچوست انتخاب شد و در جاده‌ای قدم گذاشت که او را مستقیماً بکاخ سفید امریکا و ریاست جمهور آن کشور رهبری نمود .

بطوری که گذشت می بینیم این مرتبه کالوین کالیدیج ، وقعت را تشخیص داده و حرف‌ها را خوب شناخته بود و میدانست که برای موفقیت لازم است بدون خجالت و کم‌روئی امتیازات خود را برخ دیگران بکشد و از آنها امضاء بگیرد که از او شایسته‌تر شخصی وجود ندارد .

اجازه بدهید نمونه دیگری را نیز برایتان شرح بدهم تا خوب متوجه گردید . این شخص که میخواهم از او برایتان تعریف کنم فرمانده عالی مقامی است که در جنگهای داخلی امریکا شرکت داشت و همه اسم او را شنیده و شرح عملیاتش را خوانده‌اید . توماس جاکسون ، در جوانی بقدری کم‌رو بود که دردانشکده افسری «دوست پوینت» همه او را بابت صفت می‌شناختند و حتی موقعیکه در جنگهای مکزیك بدریافت مدال مفتخر شد و استاد ارتش از او قدردانی کرد این ژنرال خجالتی بدوسنان و آشنا با نش کوچکترین اشاره‌ای نمود . این خوی و عادت در پیری نیز دست از او برنداشته بود ، چنانکه در بستر مرگ تمام خدمات و زحماتی را که در راه کشور کشیده بود بدیگران نسبت داد و گفت افسران و سربازان زیر دست او در این پیروزی‌ها دخالت مستقیم داشته‌اند و وجود او و شماره‌شمری نبوده‌است . قطعاً تعجب میکشید اگر بنویسم همین شخص خجول که از جوانی تا دم‌مرگ عادت داشت کوچکترین تعریف و تمجیدی از خود نکند و حتی امتیازات خود

را بدیگران نسبت دهد، در بحبوحهٔ چنگ داخلی در نامه‌مائی که برای خواهرش می‌نوشت از پیشرفت‌هایش تعریف می‌کرد و از او می‌خواست که دیگران را نیز از این پیشرفت‌ها آگاه سازد و به وسایل ممکنه متوسل میشد تا چرایید از او تعریف کنند و استاد ارتش زحماتش را بزرگتر از آنچه بود بشمارد. شماره‌های چراییدی را که از او تعریف کرده بودند برای دوستانش می‌فرستاد و پس از پایان چنگ نیز مدت‌چندماه برای کرسی استادی دانشگاه چنگ ویرچینیا که آنرا مهم و شایسته‌خودش میدانست کوشش کرد و در هر جا برای رسیدن باین منظور از خودش تعریف مینمود.

در رفتار «چاکسون» و «کالدیچ» عدم تظاهر بیش از اندازه و خودپسندی و فرور عجیبی دیده میشود که کم و بیش در تمام پیشوایان و مردان نامی جهان این تناقض وجود داشته است اما این حالت را تناقض فکری نمیتوان نام نهاد بلکه نشانهٔ عقل سلیم و مهارت و زبردستی آنها در مردم‌داری و موقع‌شناسی میباشد که میتوانند متناسب با زمان و مکان رفتاری شایسته آن داشته باشند.

روی هم رفته مردان موفق جهان بیشتر بطرف کم‌روئی و عدم تظاهر متمایل بوده‌اند تا خودخواهی و عرضه داشتن کوچکترین عمل و اقدام خود. کسانی که حقیقتاً از قدرت خویش مطمئن هستند و میدانند که می‌توانند از عهده هر کار دشواری برآیند دیگر احتیاجی نمی‌بینند که با تعریف و ستایش از اعمال انجام شده، زمینه کار آینده را آماده سازند و دیگران را روی سوابق گذشته خود بآینده امیدوار کنند.

از شما می‌پرسم و انتظار دارم صاف و پوست‌کنده بمن پاسخ دهید، آیا نظر شما نسبت به کسی که با داشتن همه‌گونه امتیاز و شایستگی خود را نگرفته و ذکر از محاسنش نمیکند موافق تر است با آن کسی که کشکول گدائی بدست گرفته و بدروغ و راست می‌خواهد دیگران را موافق خود سازد؟ یقین دارم شما هم چون من و اکثریت افراد این جامعه موافق اشخاص دسته اول بوده و نسبت بطبقه دوم احساسات و نظر مخالف دارید.

در موقعیکه ژنرال «گوتبال» مسأله حفر کانال پاناما بود مثل کارگران معمولی لباس می‌پوشید و حتی در روز گشایش کانال و عبور اولین کشتی، با همان لباس ساده بالای صخره‌ای ایستاده به نتیجهٔ زحمت خود

مینگریست . چون مردم از دیدن او اظهار شادی کردند و فریاد خوشحالی کشیدند ، ژنرال خود را عقب کشید . با اینکه در امر یکا کمتر کسی چون او کار مفید و عام‌المنفعه‌ای انجام داده بود ولی از آنجائی که او مرد متظاهر و خودخواهی نبود ، نمیخواست خدمت خود را بر رخ دیگران بکشد . در زمانی که کار او نیمه تمام بود ، عده‌ای از مخالفین وی بیپایانه‌های مختلف با او می‌پیریدند اما ژنرال گوتنهال در پاسخ آنها میگفت : نتیجه کار من که همان کانال است جواب دندان‌شکنی با اتهامات ناروای شما خواهد بود .

این طبیعت بشر است که همیشه از خودخواهی و تظاهر بدش می‌آید . کسیکه از خود تعریف میکند و قدرت و استعدادش را زیادتر از آنچه هست بر رخ ما میکشد ، مورد سوءظن ما قرار گرفته و چون نمیخواهیم شخصی را بآن درجه با استعداد و بالاتر از خود مشاهده کنیم ، اگر حقیقتاً هم صاحب آن معلومات و استعداد باشد ، باز مورد تنفرمان قرار می‌گیرد چه رسد باینکه بدانیم زیادتر از حقیقت ادعا میکند و پایش را از گلیم خود بیرون گذاشته است . همینطور کسانی که متظاهر نیستند و هرگز حتی برای یک مرتبه هم نمیخواهند از امتیازات و محاسن خود حرفی بزنند در نظرمان قدر و قیمتی ندارند زیرا در اینجا هم باید اقرار کرد که ما با نظر حقارت دو کسان می‌نگریم که متظاهر نبوده و عمل کوچک خود را در نظر ما بزرگ جلوه نپسندند و در نتیجه شاید بی‌کاره و بی‌دست و پا هم معرفی گردند .

عدم تظاهر و خجالت بهمان اندازه در شخص نگوئید بوده
و بضررش تمام میشود که خودخواهی و تکبر - و همانطور **سکه**
تعریف بی‌مناسبت از خود ما را در نظر دیگران کوچک و بی‌مقدار
میسازد خجالت بی‌موقع و مورد نیز خوار و خجسته‌مان میکند .

مردان بزرگ و موفق جهان هرگز متظاهر نبوده‌اند ولی در عین حال این هنر و قدرت را داشته‌اند که در موقع مقتضی بتوانند قدرت و استعداد خود را بدیگران نشان داده و آنها را ادا بقبول آن کنند .

بنیامین فرانکلین بیست و چهار ساله بود که زندگی مستقل خود را آغاز کرد و طولی نکشید که با قرض سهم شرکاء خود را خرید و صاحب چاپخانه کوچکی گردید . در آن روزنامه «پنسیلوانیا گازت» را چاپ می‌نمود .

برای فرانکلین موقعیت خطرناکی بود و بیم آن میرفت که در درپای

متلاطم زندگی زیر فشار قرض فرورفته و نابود شود. علاوه بر اینکه دیناری سرمایه نداشت مقدار زیادی هم بدهکار بود و با این حال تازه میبایست کار خود را هم بگرداند و امور مطبعه را اداره کند. این جوان فعال که بدهها از شخصبشپای برجسته امریکا گردید در همان موقع تصمیم خود را گرفت و بر آن شد که با اطرافیان و کسانی که با او تماس بودند نشان بدهد که بقول عوام «چندمردم حلاج است».

برای اینکه خود را کاملاً بیکرد کارگر و فعال نشان داده و اعتماد و اطمینان دیگران را بکار خود جلب کند، لباس ساده بتن میکرد و از رفتن بکافه‌ها و محل‌هاییکه مخصوص بیکاران بود خودداری مینمود. حتی گاهی خودش عرابه کاغذ را از انبار بچاپخانه میآورد تا بهمه نشان دهد که بیش از هر چیز بکارش اهمیت میدهد.

خودش در این باره در یادداشت‌هایش اینطور نوشته: «از آنجایی که توانستم خود را مردی فعال و علاقمند بکار و کسب نشان دهم، تجار جنس لازم را بمدتهای چند ماهه بمن میفروختند و سفارشات خود را بچاپخانه من میدادند. باین ترتیب توانستم هر طوری بود از این اقیانوس پر تلاطم حیات بگذرم و خود را با تمام فشار هاییکه بر دوش داشتم، بساحل نجات برسانم».

در اینجاست می بینم فرانکلین بدون اینکه کلمه‌ای حرف بزند و از خود تعریف کند، فقط با نمایاندن کار و کوشش خود توجه دیگران را بسمت خویش جلب نمود و با بدست آوردن حسن ظن آنها موفق و پیروز گردید.

شهرت و محبوبیت، چون درخت خودرو نیست که در هر جا بروید و ثمر بدهد. بلکه نتیجه کار و اعمال ما بوده و باید آنرا بتدریج بوجود آوریم. و محفوظ نگاهداریم. روزی از «هرشل جونز» مدیر و ناشر «می نیویولیس ژورنال» که مورد اعتماد و طرف اطمینان تمام ساکنین محل میباشد راز موفقیت و محبوبیتش را سؤال کردم. وی شیوه خود را که بسیار قابل توجه میباشد اینطور برایم تعریف نمود: «از همان ایام که مخبر مجله «ژورنال» بودم خود را برای امروز آماده ساختم و براهی قدم گذاردم که مرا بتدریج مورد اعتماد دیگران ساخت. در آن تاریخ بدون اینکه احتیاج مادی داشته باشم از بانک مبلغ پنجاه دلار قرض کردم و آنرا بدون اینکه بمصرف برسانم

در گوشه‌ای گذاردم، درست در آنقضای مدت به‌لاوه استفاده‌اش بی‌بانک‌مسترد داشتم.

یک‌ماه بعد یکصد دلار بقرض گرفتم و آنرا هم به‌مان ترتیب در موعده‌ش پس دادم. مدت چندسال کارم همین بود و هر دفعه بر مبلغ اضافه می‌کردم تا اینکه یکروز ۲هزار دلار از بانک بدون وثیقه بقرض گرفتم. من همانطوریکه گفتم باین پولها احتیاجی نداشتم، اما باعتبار آن نیازمند بودم. می‌خواستم همه بدانند که هر وقت مستر جونز پولی بقرض می‌گیرد، درست در سر موعد آنرا می‌پردازد.

«نتیجه و محصول کار من موقعی ظاهر شد که برای تأسیس مجله «ژورنال» به پنجاه هزار دلار احتیاج پیدا کردم و مستقیماً نزد رئیس دایره اعتبارات بانک رفتم و مشکل خود را با وی در میان نهادم، خواستم که در این راه به من کمک کند. رئیس دایره اعتبارات نتوانست درخواست مرا بپذیرد زیرا اجازه نداشت بیش از ده هزار دلار بکسی قرض بدهد ولی خودش مرا برداشت و نزد رئیس بانک برد و تقاضای مرا برای وی تکرار کرد.

«مدیر بانک چون از تقاضای من مطلع گردید، سری به‌لامت موافقت تکان داد و گفت: من بادرخواست مستر جونز موافقت می‌کنم. اگرچه شخصاً ایشان را خوب نمی‌شناسم اما سالهاست که ایشانرا یکی از مشتریان خوش حساب این بانک دانسته و مکرر دیده‌ام که بدهی خود را درست در سر موعد معین پرداخته‌اند.

«مدت پانزده سال در این راه کوشیده و متحمل زحمت و خسارت شده بودم تا در یک موقع حساس و بحرانی نظیر آنچه را که از مدیر بانک شنیدم، بگوش بستم و ببینم که دیگران بمن تا این درجه اعتماد دارند. باموافقت شما نمونه دیگری در این زمینه از عمل و کیل جوانی بنظرتان می‌رسانم، که بعدها توانست هست مهمی را در وزارت امور خارجه اشغال کند. یک وقت در کار و کالت او اشکالی پیش آمد که اگر شخص دیگری بجز او می‌بود، با اینکه محتملاً بظاهر پیشرفت می‌کرد ولی در حقیقت شکست می‌خورد و بضرر رشت تمام میشد. او ظهیر حواله یکی از موکلین خود را که بمبلغ هفت هزار دلار بود امضا کرد و متصدی مربوطه با شتاب چند روز زود تر از موعد آنرا برای پرداخت بدار الوکاله وی فرستاد با اینکه قانوناً می‌توانست از زیر پرداخت آن شانه خالی کند ولی مبلغ مزبور را پرداخت و بدون

اینکه سروصدای راه بیندازد و به مدیر بانک مراجعه نماید، مستقیماً از دست‌نصابی مربوطه رفت و بطور خصوصی موضوع را با او در میان گذاشت.

این عمل وی که نخواست به بود اشتباه دیگران را بر خشان بکشد و خود را مهمتر از آنچه هست نشان دهد، باعث گردید که متصدی مربوطه بانک با او نظر موافق پیدا کرد و کارهای حقوقی بانک را بوی مراجعه نمود. رفته رفته کارش توسعه یافت و صاحب نفوذ و مقام گردید.

برای اینکه شهرت و محبوبیت بدست آورد دیگران را و ادار سازید شما را محترم شمارند باید بموقع خود محبوب و در فرصت مناسب و محل شایسته پر رو باشید

توجه داشته باشید اهمیتی که دیگران بدون درخواست و

این دروان در زدن، بشما میدهند، به مراتب مهمتر از توجهی است که با هزاران درخواست و خواهش توأم باشد. مطمئن باشید از پرروئی و اظهار بآن اندازه که از حجب و عدم تظاهر استنشاده می برید، هرگز فایده نخواهید برد. در هر موقع بنا به مقتضای زمان و مکان تصمیمات مقتضی بگیریید و عمل کنید.

فصل بیست و یکم

شهرت و معروفیت

زندگی میدان نبرد است و در هر قدمی که برمیداریم با موانع و مشکلاتی روبرو میشویم که اگر بخواهیم آرام و خونسرد در گوشه‌ای نشست توجهی نداشته و برای رفع راحل آن نکوشیم نابود میگردیم. در این اجتماع کسی بفکر مانیت و این خود ما هستیم که باید برای ترقی و پیشرفت خود دامن همت بکمر بزنیم. همه میخواهند هر طوری شده است، گلیم خود را از آب بیرون بکشند، دیگر فرصت ندارند در این میان توجهی هم بمان بکنند. آنکسی که طالب شهرت و مقام است و میخواهد زندگی اش براحتی و حوشی بگذرد و مشهور و محبوب گردد باید قدم جلو گذاشته و خود را از عده بیشماری که در یک ردیف ایستاده و همگی ناشناس و غیر معروف باقی مانده اند جدا کند و استعداد ذاتی و هوش خدا دادی خود را بمنصه ظهور رساند.

مرد جوانی که با اراده و کوشش از نامرسانی پست و تصدی دستگاه تلگراف خود را بکارمندی قسمت خطوط راه آهن پنسیلوانیا ترقی داده بود و برای آینده اش خواب‌های خوش میدید یکروز صبح با مشکلی روبرو شد که بسر نوشت او بستگی داشت و بیش از آنچه تصور کنید تصمیم گرفتن در آن کار دشوار بود.

این جوان آنروزه کارنگی نام داشت و در قسمت خطوط راه آهن کار میکرد. یکروز صبح زودتر از دیگران با داره آمد و خود را با وضع عجیبی روبرو یافت. در اثر اشتباه یکی از منصدیان خط قطارهای ترن در ایستگاه متوقف شده و جیم و داد مسافری بلند بود و هر چه میکردند نمی توانستند راه را باز کنند و رئیس قسمت خطوط هنوز بایستگاه نیامده بود.

بنظر شما کارنگی بایستی چه می‌کرد؟ آسان‌ترین و مطمئن‌ترین کار این بود که پشت میز خودش نشسته و کاری باینکارها نداشته باشد، زیرا کوچکترین خبط او ممکن بود صدها هزار دلار بشرکت راه آهن ضرر رسانده و نتیجه مستقیمش هم برای او انفصال از کار باشد. ولی آندره نمیتوانست خون سرد بوده و چون دیگران دست روی دست گذاشته و کاری نکنند، از این رو تصمیم خود را گرفت و پشت دستگاہ رفت با بازو بستن چند خط راه را باز کرد و کاری را انجام داد که فقط رئیس قسمت خطوط ایستگاه اجازه انجام آنرا نداشت.

دو مدت ده دقیقه ایستگاه بی سر و صدا شد و موقعیکه رئیس قسمت خطوط در سر ساعت معمول با دادره آمد همه چیز را بحال عادی یافت و چیزی به آندره نگفت ولی فردای آنروز تمام کارمندان راه آهن از اقدام آندره آگاه بودند و میدانستند که رئیس ایستگاه از عمل این کارمند جوان بسیار راضی و خوشحال شده است.

همین اقدام کوچک زندگانی کارنگی را عوض کرد و او را بشاهره ترقی هدایت نمود. رئیس کل راه آهن نیسیلوانیا رسماً از او که در موقع حساس و بحرانی قدم بیش گذارده و آبرو و حیثیت شرکت را حفظ کرده بود تشکر کرد و رئیس قسمت خطوط او را به معاونت خود برگزید و یکسال بعد در سن بیست و چهار سالگی آندره کارنگی ریاست اداره خطوط ایستگاه مزبور را داشت.

آندره کارنگی در سالهای بعد درباره این واقعه اینطور اظهار عقیده کرد: «در همین حادثه کوچک نصف نبرد حیات را پیروز شدم و نیمه دوم را هم در تعقیب آن بدست آوردم. جوانانیکه بایک دنیا امید و آرزو قدم در اجتماع میگذارند نباید این نکته را بخاطر سپارند که برای کسب موفقیت و شهرت باید به روشیله‌ای که شده است استعداد خود را ظاهر سازند و از حدود و منطقه کار خود فراتر گذارند و توجه رؤساء را بسمت خود جلب کنند. من با ایمان و عقیده این اندرز را میدهم زیرا خود در زندگی نتیجه مطلوب آنرا دیده‌ام».

یک کارمند دیگر راه آهن را میشناسم که او نیز چون آندره کارنگی در ابتداء کارش ناهم‌رسان بود. دست راه آهن به دلیلی بایک قدم که از دیگران جلوتر برداشت بنحوت و مقام رسید.

در اداره پست راه آهن نامه‌ها را یکی یکی جدا کرده و طبقه بندی می نمودند و ترتیب کار بقدری ناقص و بد بود که نامه‌ها چندین هفته در دست مأمورین توزیع میماند تا بصاحبش میرسید. او در همان هفته اولی که وارد قسمت مزبور شد برای بهبود این وضع فکری کرد و نقشه ای از خطوط راه آهن و خیابانهای شهر کشید و آنرا در اطاق خود آویزان کرد و ترتیبی داد که دیگر نامه های مردم معطل نمیشد و زود بدستشان میرسید. این اقدام او که بالاتر از حد وظیفه و کارش بود نظر رؤساء را جلب کرد و چند سال بعد بریاست اداره پست راه آهن رسید و در مدت کمی چنان جای خود را در آن تشکیلات وسیع باز کرد که رئیس شرکت گردید و در ضمن مدیر عامل شرکت تلن و تلگراف امریکا شد.

قبول مسئولیت ، دقت و توجه بیش از اندازه ، کار و کوشش اضافه ، یگانه عامل نرقی مردانی بوده است که از کارهای کوچک و پست بمقامات عالیه نائل شده اند. چند سال قبل یکروز با مدیر بانک معروف شیکاگو که از مردان فهیمه و تجربه دار امریکا می باشد ملاقات کردم و در ضمن از او پرسیدم که در این تشکیلات وسیع که زیر دست دارد ، چطور مردانی را برای قبول مسئولیتهای بزرگ آماده و شایسته دانسته و انتخاب میکنند ، وی در پاسخ چنین گفت : « چشم خود را بر هم نذارید و هزار نفر را در یک خط و ردیف پهلوئی هم قرار دهید ؛ فرض کنید بشما بگویند در باره این هزار نفر که همگی در یک خط و ردیف هستند قضاوت کنید و نظر خود را بگوئید . برای شما قضاوت در این امر کار دشواری خواهد بود زیرا تمام آن ها در یک سطح هستند . حالا بنظر آورید یکی از این عده قدم جلو گذارد ، چه می شود ؟ شما یکی را از دیگران ممتاز تر و مشخص تر می بینید و فوراً همان یکی را چسبیده و دیگران را فراموش میکنید .

« من هم در کارم همیشه در عقب آن کارمندی میگردم که بیستفتم بوده و از دیگران خود را ممتاز تر میسازد و باین وسیله توجه مرا بسمت خودش جلب میکند . برای بیرون آمدن از ردیف و درهم شکستن قیود و مقررات و مشخص بودن از دیگران ابتکار و شجاعت و اراده ای لازم است که همان مورد علاقه و توجه من میباشد و غیر ممکن است کارمندی را بکار حساس و پر مسئولیتی بگمارم بدون اینکه قبلاً بوسیله ای اطمینان و اعتماد مرا جلب کرده باشد »

ستوان جوانی که در بحریه امریکا خدمت میکرد نامه‌ای برای رئیس جمهور نوشت و در آن نامه خاطر نشان ساخت که تا کنون چندین مرتبه بر رؤساء و فرماندهان خود یاد آور شده است که با دست خالی کاری نمیتوان انجام داد و باید فکری بحال نیروی دریائی امریکا کرد ولی آنها توجهی بعرایضش نکرده اند ، ناچار توجه ریاست جمهور را باین نکته مهم جلب مینساید . رئیس جمهور وقت که تئودور روزولت بود فوراً این افسرجوان را که قیود و مقررات را شکسته و قدمی برای اصلاح جلو گذاشته بود ، احضار کرد و بدقت بگفته هایش گوش داد . چونت پیشنهادات او را عملی و مفید یافت ، دستور داد جلسه ای از افسران ارشد نیروی دریائی در حضور شخص او تشکیل شود و پیشنهادات این افسرجوان را مورد مطالعه قرار دهند .

در این جلسه همان افسرانی که قبلاً حتی زحمت گوش دادن بعرایض آن افسر را بخود نداده بودند ، مدت دو ساعت بدقت حرفهایش را گوش دادند و نظریاتش را تأیید کردند و یکی از ناوگان مأمور اقیانوس اطلس را زیر نظرش گذاشتند . ده سال بعد همان افسرجوان که قیود و مقررات را شکسته و با مالیدن بیه هر گونه مجازاتی به بدن خود ، نظر خویش را به رئیس جمهور اظهار داشته بود بدرجه دریاسالاری فرماندهی کل ناوگان اقیانوس اطلس را داشت و در سرتاسر امریکاهمه برای او که دریاسالار «ویلیام سون سیمنز» نام داشت احترام و اهمیت خاصی قائل بودند و او تمام موفقیت و شهرتش را مدیون همان نامه ای بود که به رئیس جمهور نوشت و آنچه را که دیگران نیز میدانستند ولی جرأت ابرازش را نداشتند ، توضیح داده بود .

بیرون آمدن از ردیف و مشخص کردن خود از دیگران و انجام کارهایی که اطرافیان ما از زیر بار آن شانه خالی میکنند ، اگر چه در اکثر موارد به نفع ما تمام میشود ، ولی گاه اتفاق می افتد که نتیجه سوء و نابود کننده ای دارد . باید متوجه بود که این تا کسیک و روش را در موقعی بکار بست که صد درصد مطمئن باشیم با احتیاج و نیازمندی طرف روبرو خواهد شد . چون از این قسمت اطمینان پیدا کردیم دیگر بدون ترس و نگرانی نمیتوانیم نه تنها یک قدم بلکه صدها قدم جلو گذاریم و خود را از کسانی که نمیخواهند نمیتوانند بفهمند که نرقی و شهرت را باید با ابتکار و شهامت و اراده بدست آورد ، جدا سازیم . البته تشخیص این احتیاج و موقع شناسی برای شکستن قیود ، خود بصیرت و ذوقی میخواهد که هر کسی صاحب آن باشد نزد همه

عزیز و محترم شده و به جاه و مقام خواهد رسید.

در هر تشکیلاتی نظم و ترتیب پایه و اساس بوده و زیردستان و کارمندان موظف هستند از رؤساء و بزرگترها حرف شنوی داشته باشند. اگر این اطاعت و حرف شنوی از بین برود و هر کس بخواهد مطابق میل خود رفتار کند، آنوقت است که اساس آن تشکیلات از هم پاشیده خواهد شد. برای کارمندان و زیردستان سهل است که در کار اداری خود قدمی از آنچه برایشان معین شده است فراتر برند و هیچ کاری را بدون دستور اکید و راهنمایی رئیس انجام ندهند. این قبیل کارمندان که عادت دارند کور کورانه و تبعداً هر دستور رئیس را اطاعت کنند و چون ماشین فقط آن کارهایی را انجام دهند که قبلاً انجام داده اند و از خود رأی و اراده مستقیم نشان ندهند، در هر پست و مقامی که باشند هرگز ترقی نخواهند کرد، زیرا رؤساء در حین اینکه میخواهند کارمندان و زیردستانشان حرف شنوی داشته و با انضباط باشند دوست دارند صاحب ابتکار و اراده بوده و اگر با اشتباهی روبرو می شوند و یا در غیبت رئیس مشکلی در کارشان پیش می آید بتوانند اشتباه را رفع کرده و مشکل را حل کنند و قدمی از دیگران که با انتظار دستور رئیس می نشینند جلوتر بردارند.

یکی از دانشمندان و روان شناسان معروف میگوید: «دو طبقه هستند که در زندگی هرگز بجائی نمیرسند. اول آنها آنهاییکه هر چه بگویند نمی توانند انجام دهند، دسته دوم آن کسانی که بجز آنچه گفته و دستور داده آید، کار دیگری از دستشان در نمی آید»

یک تصمیم محکم و اقدام مؤثر که شاید در ابتداء چندان مورد پسند رؤساء و مدیران شرکت نبود، «جیمز یانک» را که در سیزده سالگی مستخدم در اطاق مدیر شرکت تبلیغات و اعلانات امریکا بود مورد توجه گردانید و به پست مهمی رسانید که پایه و اساس ترقیات آینده او شد و چند سال بعد مدیر عامل شرکت تبلیغات و اعلانات امریکا گردید در همان اطاقی که روزی در کنار در آن میایستاد پشت میز ریاست نشست.

جیمز یانک با کوشش و فعالیت توانسته بود در مدت چند سال از مستخدمی به کارمندی یکی از شعبات شرکت ترقی کند. در این موقع رئیس شعبه را که مردی کاربر و فعال بود برای پست مهمی بمرکز خواندند و برای اشغال پست اوسته نفر کاندید بودند که یانک یکی از آنها بود. ولی اداره مرکزی

در انتخاب رئیس تعلل میکرد و مدت یکماه آن قسمت بدون رئیس مانده بود. بانک قدم جلو گذاشت و دستور داد عیزش را باطاق ریاست بردند و آن دو حرف را پس از اشغال پست ریاست باطاقش خواند و با کمال مهربانی و خوشرویی بآنها پیشنهاد کرد که دوهرم بنشینند و از بین خود یکی را برای ریاست انتخاب کنند. معلوم است نتیجه شور و مشورت آنها چه بود. هر دو بانک را که زودتر از آندو پیشقدم شده بود، بر ریاست شعبه انتخاب نمودند و اداره مرکزی نیز نظر آنها را تأیید کرد. این اقدام او پایه ترقیات بعدی اش گردید و بطوریکه ذکر شد بر ریاست کل شرکت تبلیغات و اعلانات امریکا رسید.

طرق بیهوشی برای پیش رفتن و بدست آوردن اعتبار و حیثیت در هر اداره و تشکیلاتی وجود دارد ولی پایه و اساس آن داشتن نقشه و تصمیم برای پیشرفت و ترقی است زیرا بقول یکی از دانشندان ترقی و شهرت پنجاه درصد بعلت اینکه اشخاص شایسته آن میباشند بطرف آنها میرود و پنجاه درصد برای اینکه خود را مستحق و شایسته آن دانسته و برای بدست آوردنش میکوشند.

برای کسب شهرت و مقام باید همیشه کارهایی را انتخاب کرد که آینده داشته و جای پیشرفت آن بساز باشد اسرانه شخص هر قدر فعال و کوشا باشد در کوره راهی که به بن بست منتهی میشود چه میتواند بکند و آخرین حد ترقی او رسیدن با آخرین نقطه بن بست است که به نسبت جاده های باز و آزاد بسیار حقیر و ناچیز می باشد.

چنانکه ذکر شد گذشت برای کسب شهرت و اعتبار باید توجه دیگران را خواه رئیس و خواه زیر دست بطرف خود جلب نمود و بیک علامت مخصوص و معلومی برای خود بوجد آورد تا دیگران شمارا با آن علامت بشناسند. برای جلب نظر دیگران هزاران راه و وسیله موجود است ولی هر کسی مطابق استعداد و سابقه اش یکی را انتخاب میکند و باین وسیله هم میتواند خود را معروف و محبوب و مشیخص سازد و هم وسیله مسخره و تفریح و خنده دیگران قرار دهد و نکته دقیق و قابل توجه همین انتخاب بیجا است.

تازه مجلس نمایندگان افشاح یافته و و کاز از اطراف درم کز جمع میشدند. در یکی از این جلسات نماینده ای که با «ژوزف کانون» نماینده

«ایلنوس» مخالف بود درموقعه نطق وی بشوخی گفت: «نماینده محترم «ایلنوس» همیشه گندم بوداده درجیب دارد» ژوزف خودرا نباخته وگفت «علاوه براین همیشه تخم علف هم روی موهای سرش دیده میشود» این شوخی برای ژوزف کانون، مارک وعلامت مشخص گردید و در سر تا سر امریکا همه از نماینده تخم علفی صحبت میکردند و چراید کاریکاتور او را منتشر ساختند و از اینکه دستپاچه نشده و باخونسردی بآن نماینده شیک پوش و بیکاره پاسخ دندان شکن داده و بسکنایه گفته بود که او مرد کاراست و باین چیزها اهمیتی نمیدهد، تعریف و تمجیدش کردند، زیرا میلیونها نفر از این حرف او خوششان آمده بود و از این راه او را شناختند و همیشه او را بآن نام میخواندند.

تئودور روزولت نیز با پوشیدن لباس جنگجویان مکزیک که خاطرات جوانی او را بیاد می آورد خود را در نیویورک مشخص کرده بود و حتی درموقع انتخابات هم از پوشیدن آنت خودداری نمیکرد. تئودور فعالیت را هم مارک مخصوص خود نموده و همیشه دوست داشت عکسهائی که از او بر میدارند در حال حرکت و نطق باشد. عکاس مخصوص او در مدتی که وی ریاست جمهور امریکا را داشت یکمرتبه هم نتوانست او را در حال عادی گیرانداخته و عکسی بردارد که رئیس جمهور را آرام و بیحرکت نشان دهد. عدهای با گذاردن پیپ بگوشه لب و عدهای دیگر با بستن کراواتهای قرمز رنگ یا کلاههای الوان توجه دیگران را بخود جلب میکنند. ولی در هر حال کسانی که خواهان شهرت و محبوبیت هستند باید توجه داشته باشند که در این قبیل موارد آنچه مهم و قابل توجه بوده و اثر مطلوب و مفید دارد اینست که گرد تقلید از دیگران نگردند و همان باشند که هستند.

مارک تواین نویسنده شوخ و محبوب امریکا یکروز زمستان با لباس سفید تابستانی توی خیابانهای پر برف و آشینگتن دیده شد و این عمل او چون توپ در سراسر شهر صدا کرد. در آن موقع مارک تواین با نمایندگان کنگره امریکا بر سر تصویب لایحه ای مربوط به تثبیت حق واگذاری و امتیاز کتاب، اختلاف داشت و میخواست بهر وسیله ای که شده است آنها را مجبور بتصویب آن لایحه و تثبیت مقام نویسندگی کند و پوشیدن لباس سفید در آن روز برفی نیز یکی از وسایل اجراء آن تصمیم بود.

همانطوریکه مارک تواین حدس زده بود این عمل او در بین مردم

صدا کرد و در تمام کشور منعکس گردید . جراید و مجلات امریکا کاریکاتورهای بیشمار از این نویسنده شوخ و بذله گو چاپ کردند و بقدری توجه عمومی را بسوی خود جلب کرد که نمایندگان کنگره امریکا مقهور این توجه عمومی شده لایحه طرف علاقه‌آورا تصویب کردند و برای اولین بار قانونی بنفع مؤلفین از کنگره امریکا گذشت . مارک تواین تشخص داده بود که تصویب این لایحه و تثبیت مقام نویسندگی ارزش این را دارد که برای چندروز خود را وسیله صحبت و سرگرمی مردم امریکا قرار دهد و عده ای او را عجیب و غیرعادی بخوانند .

هنری فورد چون مارک تواین باین نکته توجه داشت که پیشرفت کار منافق همه چیز دیگر قرار گرفته است و هرچه توجه مردم را جلب کند و بتواند آنها را بسمتی متوجه گرداند کم و بیش مفید است از اینرو بکسانیکه نزد او می‌آمدند و از شوخی‌هایی که در افواه مردم دربارۀ ماشین فورد شایع بود صحبت می‌کردند ، میگفت که همین شوخیها بهترین ر کلام و پروپاگاندا برای کارخانه فورد میباشد .

من يك نویسنده را میشناسم که از همین انتقادات و شوخیها استقبال میکرد و توجه مردم را بسمت نمایشنامه‌های خود جلب مینمود . بین او و مدیر یکی از جراید اختلافاتی پیدا شده بود و نویسنده علاوه بر اینکه آنرا رفع نمیکرد هر روز بوسیله‌ای آنرا دامن میزد بطوریکه مدت سه سال هر روز در روزنامه مزبور از نمایشنامه های او انتقاد میشد و این انتقادات برای تماشاخانه نتیجه معکوس داشت . عاقبت مدیر روزنامه متوجه گردید که در این چند سال متجاوز از يك میلیون دلار برای نویسنده مزبور اعلان مجانی چاپ کرده و مردم را برفتن و دیدن نمایشهای او تشویق ر تحریک نموده است . خودتان بهتر میدانید که مردم به نمایشها و فیلمها و کتابهایی که از طرف دولت توقیف و با سانسور شود بیشتر علاقه نشان میدهند و برای تماشای آنچه مورد انتقاد قرار گرفته است يك کنجکاو عجیبی پیدا میکنند .

ادوارد بوك مدیر مجله «هوم ژورنال» در يك اشتباه که برایش شران تمام شد صحت این موضوع را دریافت . در آن موقع مد شده بود که زنان بر مرغ بهشتی را بکلاه خود بزنند . بوك ، در مجله‌اش بر علیه این عمل مقالاتی نوشت و جدا خواست که برای رضای خدا و حفظ تسلی این پرئنده از اینکار صرفنظر کنند و برای اینکه اثر مقالاتش در خوانندگان زیاد تر

باشد تصاویری از کشتن این برنده و گرمه ماندن جوچه هایش منتشر ساخت. ولی پس از چهار ماه کوشش و مجاهده نتیجه‌ای که عاید او گردید صفر بود در عوض فروش پرمزبور صد مرتبه زیادتر شد و روزنامه نگار فوق برای فروشندگان پر تبلیغ کرده و هزاران زنی را که تا آنوقت توجهی باین برند داشتند متوجه ساخته و بازار آنرا رونق داده بود یعنی همان فایده‌ای را که شوخی‌های مردم درباره اتومبیل فورد داشت و انتقاد روزنامه نسبت به نمایشات پيس نوبس ماکرد ، در این مورد نیز انتقادات او برای فروش پرمزبور انجام داد .

استفاده بردن از تبلیغات نامساعد و مخالف روشی نیست که بتوان در تمام موارد و مواقع بکار بست . اما در مواردی که از آن استفاده شود فواید فراوانی در بر خواهد داشت . خوبست در اینجا به بینیم که هنری فورد، مارک تواین و فروشنده پر، چرا و چگونه از تبلیغات نامساعد حریف استفاده بردند . برای آن میتوان سه دلیل قائم کننده ذکر کرد و آنها بقرار ذیل اند :

اول - هر کدام از آنها جنس و متاعی داشتند که مورد نیاز دیگران بود . اتومبیل ارزان قیمت فورد ، لایحه مفید مارک تواین و حتی پرمورد علاقه بانوان ، خواه و ناخواه مجبورشان میکرد که برخلاف انتشارات معروضین بطرف آنچه مورد نیازشان است بروند .

دوم - بوسیله شایسته و مؤثری توجه عامه را جلب کرده ، احساسات و هیجانات ایشانرا تحریک کرده بود . زیرا این اصل مسلمی است که ما آنچه را که باعث ناراحتی و خشممان شده است فراموش نمیکنیم .

سوم - نظر و احساسات ما بزودی عوض میشود . خانمهایی که صبح علیه شکارچیان مرغ بهشتی و فروشندگان پر، نطعمهای مہیج میگردند و بآنها ناسزا میگویند ، عصر شخصاً به بازار رفته و برای کلاه جدید خود پرمرغ بهشتی میخریدند .

یکی از ناطقین زبردست که کمتر نظیرش دیده شده است بمن میگفت هر وقت نمیتواند شنوندگان خود را مجذوب سازد و توجهشان را جلب کند، فوراً حرفی میزند که عصبانی و خشمناکشان کند ، زیرا ناطق در هر حال باید توجه شنوندگان را بخود جلب نماید و آن کسانی که از عهده اینکار بر نمیآیند با عدم موفقیت و شکست روبرو میشوند . حتی موقعیکه شنونده

از روی عصانیت و خشم متوجه ناطق گردید ، اگر ناطق شخص ژیردستی باشد میتواند از این توجه استفاده کند و شنونده را منجذب نموده باین طرف و آن طرف بکشانند تا بالاخره در پایان او را با خود موافق ساخته و خشم و غضب اولیه اش را زائل نماید .

برای کسب شهرت و اعتبار و تقویت حیثیت و آبروراه و روش دیگری ایزوجود دارد که با آنچه در بالا گذشت اختلاف کلی داشته و عده ای از مردان موفق جهان را کمک و همراهی کرده است تا بجایگاه و مقام رسیده اند . عده ای بدون اینکه خودشان واقف باشند این روش را بکار بسته اند و دیگران با پشتکار و استقامت توانسته اند آنرا جزء عادات خود سازند .

آنچه در اینجا مورد بحث ما میباشد ، در اغلب مردان موفق جهان ذاتی بوده و در نژادهای بلند نظری و جاه طلبی تعبیر میشود . توماس ادیسون با اینکه پسر فقیری بود در ایستگاه راه آهن نان قندی و شکلات می فروخت ، بقدری جاه طلب و علاقمند به شخصیت خود بود که همه به غرور کودکانه او احترام میگذاشتند . ژرژ واشینگتن هم از ابتداء به شخص خود اهمیت زیاد میداد و هرگز حاضر نمیشد آنرا زیر دست و پای دیگران اندازه و در چشم مورد که رؤساء و فرماندهان میخواستند شخصیت او را پایمال کنند زیرا بار نرفت و علیه آنها بر خاست حتی یک مرتبه با درجه سرهنگی از ارتش استعفاء داد .

نه تنها مردان موفق و پیشوایان بزرگ جهان برای شخصیت خود اهمیت قائل اند ، بلکه هر کس کم و بیش غرور و خود پسندی داشته و مایل است بدیگران نشان دهد که ارزش خویش با خبر بوده و در موقع لازم برای دفاع از آن قیام خواهد کرد . همین حس جاه طلبی و دفاع از شخصیت است که اعتماد و اطمینان دیگران را بطرف ما جلب میکند و بر شهرت و اعتبار ما میافزاید .

کسی که خود را کوچک و خفیف میکند و با نظر حقارت بخوبیستن مینگرد هرگز مورد توجه و اطمینان دیگران نخواهد بود . آنمردی که برای خودش ارزشی قائل نیست و در راه انجام تقاضا و آرزوهایش قسمی بر نمیدارد ، بطور یقین کوچکترین توجهی با احتیاجات و نکات و اشیاء طرف حلاقه و توجه دیگران نخواهد کرد .

جاه طلب بودن و اهمیت دادن بشخصیت را نباید با تکبر و خود پسندی

اشتباه کرد. اگر شما خویشتون را بشناسید و نخواهید خود را خوار و کوچک سازید گناهی مرتکب نشده بلکه عمل درست و شایسته‌ای انجام داده‌اید، در صورتیکه با تحقیر و زیر پا گذاشتن شخصیت دیگران نه تنها فایده‌ای عایدتان نمیشود؛ بلکه خود را مورد تنفر عامه قرار داده و همه را از خود منزجر میسازید.

مردی را می‌شناسم که بتقلید از مردان موفق جهان میخواست بخیال خودش جاه طلب و علاقمند بشخصیت باشد. هر وقت شخصی بملاقات او می‌آمد مدت يك ربع ساعت او را سر پا معطل نگاه میداشت و تصور مینمود با تحقیر و توهین کردن مردم، شخصیت خودش بالا میرود و دیگران مهم و با اعتبارش میشناسند. غافل از اینکه مردان موفق هرگز دچار این اشتباه بزرگ نشده و همیشه دیگران را مقدم بر خود قرار میدادند و در نتیجه نزد همه عزیز و محترم بودند.

آبراهام لینکلن، مردی بود که شخصیت خود را بالاتر از هر چیز دیگر قرار داده و بآن اهمیت میداد ولی در عین حال برای خنداندن دیگران شوخی‌های خوشمزه و داستانهای مضحکی تعریف میکرد که امروز نیز در سرتاسر آمریکا معروف است. عده‌ای از اطرافیان و آشنایان او که کوتاه بین بودند مکرراً وی تقاضا کردند که دست از اینکار بردارد زیرا بتصور آنها این شوخی‌ها او را در نظر مردم پائین آورده و بشخصیتش لطمه میزد. آبراهام لینکلن علی‌رغم تذکرات آنها تغییری در روش خود نداد و در هر فرصتی که بدست می‌آورد، داستان خوشمزه‌ای تعریف میکرد و عقیده داشت که شخصیت و مقام او بالا تر از آنست که با این شوخی‌ها از بین برود و یا لطمه بخورد.

کسانی که تصور میکنند بانندی و ترش‌رومی و خود گرفتن و خشونت کردن بجاه و مقام میرسند و صاحب عزت و احترام میگردند، اشتباه رفته‌اند و خود را گمراه میکنند، زیرا همانطوریکه فریبندگی و جاذبه طبیعی از توجه و علاقه همیمانان نسبت بدیگران، پیدا میشود، جاه و منزلت و شخصیت نیز از احترام بخود و دیگران بوجود می‌آید.

اگر در زندگی مردان بزرگ و موفق جهان دقیق شوید می‌بینید صرف نظر از شیوه مردم‌داری و موقعیت اجتماعی، همگی در قدم اول بتساویات و علاقی دیگران اهمیت میدادند تا در نتیجه از توجه و علاقه خاص آنها در کسب

شهرت و اعتبار بهر همتا گردند.

اگر میخواهید در زندگی ترقی کرده و صاحب شهرت و اعتبار گردید باید قدمی پیش گذاشته و خود را از کسانی که با هم در یک سطح و ردیف قرار گرفته‌اید، مشخص و ممتاز سازید. اگر در اداره یا مؤسسه‌ای کار میکنید باید توجه رئیس خود را جلب کرده و کاری پیش از آنچه از شما خواسته‌اند انجام دهید. برای موفقیت و کسب شهرت کاری را انتخاب کنید که زمینه ترقی داشته و راه پیشرفت در آن باز باشد.

فصل بیست و دوم

نظریات و افکار ما

يك روز نهار را با اتفاق «چارلز میشل» مدیر عامل شرکت تعاونی نیویورک که مردی جهان‌نیده و با تجربه بود در باشگاه بانکدارهای نیویورک صرف کردم. من درباره این شخص که در مدت کوتاهی خود را از کارمندی يك شعبه به مدیر کلی شرکت معروفی رسانده و محبوب عامه بود داستان‌ها شنیده بودم و میخواستم هر طوری شده است شیوه مردم‌داری و نحوه کار او را از زبان خودش بشنوم. پس از صرف نهار بکنار پنجره آمده و از آخرین طبقه آسمان خراش به تماشای منظره زیبایی که در زیر نظر ما بود مشغول شدیم. بقدری شیفته این منظره شدم که بی اختیار شروع به تعریف کردم ولی چارلز میشل گوشش به حرفهای من نبود و فکرش جای دیگر سیر میکرد، بطوریکه صحبت مرا قطع کرد و گفت: «هر وقت یکی از مأمورین ناامید با طاق من می‌آید و میگوید برای بركهای قرضه شرکت خریداری پیدا نمیشود، زیاد او را معطل نکرده و کلمه‌ای با او در این زمینه جرو بحث نمیکنم، بلکه کلاه خود را بر میدارم و او را با بن باشگاه میآورم. پس از صرف نهار در کنار همین پنجره قرار گرفته و با او میگویم: خوب از اینجا باین را تماشا کن. متجاوز از هفت میلیون نفر که در آمدشات هزاران میلیون دلار است در روز از زیر این آسمان خراش میگذرند و منتظر یک نفر هستند که قدم پیش گذاشته و بآنها بگوید، پس انداز خود را در چه راهی صرف کنند. خوب تماشا کن و بخاطر بسپار»

آنچه را که من میخواستم و در جستجویش بودم، در همین چند جمله پیدا کردم و راز موفقیت او را کشف کرده و دریافتم که روش او بسیار سبیل و آسان بوده و همان است که همه ما از آن واقفیم ولی اکثر آبان عمل نمیکنیم. او بحرف تنها اکتفا نمیکند و منظور خود را علاوه بر راه گوش از طریق

مشاهده چشمی با طرف در میان میگذارد .

همانطوری که در فصول قبل ذکر شد ، برای جلب توجه دیگران و متقاعد و همراه ساختن آنها باید از راه تجربیات و مشاهدات آنها وارد شد و بهترین و مؤثرترین طریق آن ، راه چشم و مشاهده است که شخص را مجذوب و متقاعد میکند و مردان موفق جهان اکثراً این شیوه را بکار می بستند .

جیمز هیل مهندس جوانی بود که تصمیم داشت هرطوری شده است راه آهن سرتاسر آمریکا را که شمال آن کشور را بجنوب وصل میکرد ، بکشد . برای اینکار احتیاج بمبلغ زیادی پول داشت و یگانه کسی که میتواند در این راه با او همکاری کند «ژرژ استیفن» میلیونر معروف کانادایی ، همان مرد پدگمان و دیرباوری بود که همیشه خواست ثروتش را در این راه صرف کند زیرا عقیده داشت چلگه باپری که در بین راه قرار گرفته است مانع از رونق کار این خط خواهد شد .

مهندس جوان که یگانه امیدش به او بود ، برای جلب موافقت میلیور کانادایی فکری بنحاطرش رسید . روز یکشنبه بمنزل او رفت و با اتفاق سوار اتومبیل شده و بنواحی مورد احتیاج سرکشی کردند در ضمن گذرشان بدهکده ای افتاد که در کنار چلگه مزبور اخیراً بوجود آمده بود .

روزیکشبه بونوسا گئین رهگده از کلیسامراجعت میکردند . مشاهده آن عده نظر «ژرژ استیفن» را که تصور میکرد در آن حدود ذی حیاتی سکونت ندارد ، تغییر داد و امیدوارش کرد که با کشیدن خط آهن و بنای ایستگاههای متعدد ، بزودی از اطراف و اکناف مردم باین نواحی هجوم می آورند و در مدت کوتاهی زمینها را آباد خواهند کرد . بنا بر این چنانچه هم اکنون تمام این اراضی را بقیمت ارزانی خریداری کنند ، علاوه بر استفاده ای که از کشیدن خط آهن می برد ، پس از چند سال این اراضی را نیز بچند برابر قیمت فعلی خواهد فروخت .

از مشاهده آن جمعیت «ژرژ استیفن» با مهندس جوان موافق گردید و بامید استفاده های بعدی نه تنها باو کمک کرد بلکه خودش نیز شرکت نمود و باین ترتیب خط سرتاسری شمال به جنوب کشیده شد .

امروز در نیویورک و شهرهای دیگر آمریکا شرکت رانندگی مشهوری وجود دارد که بنام «تا کسی زرد» معروف میباشد . مؤسس این شرکت