

راننده‌ای بود که با استفاده از جداییت الوان و از راه چشم توانست در مدت کوتاهی خود را از رانندگی به میلیونها دلار برساند و زندگی راحت و آسوده‌ای داشته باشد. این راننده باهوش اولین قدمش این بود که با نظر استادان فن و دانشمندان معروف برای تا کسی خود رنگی انتخاب کرد که به چشم خوش می‌آمد و نظر هر عابری را جلب میکرد. با انتخاب رنگ مناسب، کارش روز بروز رونق گرفت و بر تعداد تا کسی هایش اضافه شد تا با امروز که صاحب میلیونها دلار ثروت شده، و در سرتاسر امریکا معروف میباشد.

ال اسپیت فرماندار باهوش و مردم دار نیویورک نیز از جمله کسانی بود که بمشاهدات اهمیت خاصی میداد و عقیده داشت که ارقام و جملات نمیتوانند آنطوری که باید و شاید مقصود را بفهمانند و مردم برای درک مطلب بتصویر و مشاهده چشمی بیشتر نیازمند میباشند. خودش هم در زندگی سیاسی و اجتماعی اش پیرو همین شیوه و دستور بود و برای اینکه خدمات خود را به ساکنین شهر نیویورک نشان دهد، از حرف و تعریف قدم فراتر گذاشته و تصاویری از آنچه زحمت و کوشش چندین ساله اش بوجود آورده بود تهیه کرده و در اطاقش آویزان نموده بود و هر وقت احتیاج پیدا میکرد آنها را بدیگرات نشان میداد و در همان چند دقیقه پیش از چندین ساعت تعریف و تمجید لفظی نتیجه میگرفت.

مشاهده يك تصوير روشن با چند کلمه توضیح درباره آن که پیش از یک دقیقه وقت ما را نیگیرد درست باندازه بگریم ساعت توضیح بدون تصویر بما چیز میفهماند. آنچه چشم می بیند و بخاطر میسپارد، براتب بیشتر از آنچه گوش میشوند و نمیتواند در نظره جسم سازد، برای ما مفهوم بوده و مفید و مؤثر است. تجربیات عملی و تمرینات لابراتواری مؤید این نظریه است و نشان میدهد درسی که باید چندین روز برای فهمانن آن به شاگردان وقت صرف کرد، و احياناً درست نتوانست باشند مطالبش را درک کنند و بخاطر سپارند، در یک ساعت آزمایش در لابراتوار، بخوبی فرا گرفته و دیگر فراموش نمیکنند.

برای اینکه خاطرهای درد دیگران باقی بگذاریم و توجه آنها را بطرف خود جلب کنیم، باید از راه چشم با آنها تماس گرفته و عملاً نشان دهیم که چگونه آدمی هستیم و تا چه اندازه

میتوانیم برای آنها امید واقع شویم. حالا خواه ما معلم، فروشنده، دلال، رئیس یا مرئوس وزیر دست باشیم.

یکروز «توماس ادیسن» مخترع نامی مجبور شد یکی از اختراعات خود را برای یکی از پادشاهان اروپا شرح دهد و لازم بود در مرتبه اول برای فهم مطلب الکتریک و طرز هدایت برق را تعریف کند. برای اینکه مطلب را خوب درک کند ناچار بود بزبان خود او توضیح دهد و به چیزهایی تشبیه کند که تصور و تجسم آن برایش آسان باشد. لذا رو به مهمان عالی مقام خود کرده و گفت: «اعلیحضرتا، برای اینکه برق را آنطوری که هست شرح داده باشم، اجازه میخواهم همان چیزی را که يك مکانیسم اسکاتلندی راجع به برق برای شاگردان مغازه اش تعریف کرد، عرض اعلیحضرت برسانم: فرض کنید سگی دارید که از درازی هیکل، سرش در لندن و دمش در ادنبورگ باشد. شما در ادنبورگ دم او را میکشید، سگ در لندن پارس میکند. آنچه من میدانم همین است و بس. همانطوری که میدانم به سگ چه میگردد، همانطور هم از عبور جریان برق بی اطلاعم. ولی به نتیجه اش که روشنایی و با عو عو مک است واقف بوده و بگوش میشنوم و بچشم می بینم.»

ادیسن نمیتوانست آنچه را که میخواهد به شاه بفهماند در تصویری بگنجاند و جلوی چشم او قرار دهد. لذا با چیزی تشبیه و مقایسه کرد که تصویری در ذهن پادشاه بود و میتواند فوراً سگی را در نظر مجسم سازد، و بدنش را آتقدیر بکشد تا سرش در لندن و دمش در ادنبورگ باشد.

نویسندگان بزرگ و آنهاییکه امروز آثارشان پس از گذشتن چندین قرن هنوز لطف و جذابیت خود را از دست نداده است، از همین شیوه استفاده کرده و با قدرت قلم آنچه را که منظور نظرشان بوده است چنان تصویر کرده و مجسم ساخته اند که خواننده مجذوب میشود و خود را در همان محل و شاهد آن وقایع تصور میکند و لذت میبرد. در مواقعی که برای ما مقدور نیست مطلب خود را با تصویری همراه سازیم و یا شاهدهی بیاوریم که بکمک آن فهم مطلب آسان گردد باید با جملات و لغات، تصویری ساخت و جلوی چشم شنونده قرار داد.

فروشنده جوانی را می شناسم که با دقت و توجه با این نکته مهم توانست خود را از فروشنده گی بریاست شرکت بزرگی برساند که سالانه دو میلیون

دلادرآمد آن بود . آرچیبالد لاختن ، کارش فروش کلید برق مخصوصی بود که خطر برق گرفتن را بکلی از بین میبرد و باقیمت ارزانی در دسترس مردم قرار داشت . مدت دوازده سال پیش در پی باطاق رئیس قسمت برق یکی از کارخانجات بزرگ رفت و باصرار زیاد میخواست او را قانع کند که از کلیدهای برق او که از هر جهت مطمئن است ، خریداری نماید . در روز دوم در موقعیکه «لاختن» خود را برای بازار گرمی و عرضه داشتن جنس آماده میکرد ناگهان سروصدای عجیبی در کارخانه بلند شد وعده ای سراسیمه وارد اطاق شده اظهار داشتند که برق یکی از کارگران را گرفته است و کارگری بیچاره مشرف بموت است . باتمام کوشش و زحمتی که در راه نجات آن کارگر مبنول گردید ، معالجه سودی نبخشید و جسد بیجان او را از کارخانه بیرون بردند . سرک این کارگر بنفع «لاختن» تمام شد زیرا در همان جلسه مدیر قسمت برق سفارش کلی برای خرید کلیدهای برق ولوازم دیگر بکارخانه ای که لاختن فروشنده آن بود ، داد و کار آنها رونق گرفت . ولی برای لاختن میسر نبود که هر روز کارگری را بکشد تا جنسش رونق پیدا کند ، از این رو باقوة بیان اینکار را انجام میداد و چنان مدیران کارخانجات را از خطر برق و کلیدهای قدیمی میتراساند که منظره يك جسد بیجان در نظرشان مجسم میگردد در نتیجه فوراً باجان و دل اجتناس مرغوب و مطمئن او را میخریدند .

این فروشنده جوان و با استعداد بندریج در آن شرکت ترقی کرد تا اینکه بریاست رسید و باتوجه و کمک این شیوة مؤثر تحول بزرگی در زندگانی اش بوجود آورد . در داستان نویسی و تنظیم مقالات نیز این روش پایه و اساس موفقیت است و نویسنده با قدرت خود میتواند افکار و نظریاتش را در خواننده رسوخ دهد و او را بدون اینکه متوجه باشد که تحت تأثیر دیگران قرار گرفته است ، بطرف مقصد و هدف خودش پیش براند .

اگر بنویسم کانال پاناما را برای يك بطری شیر و پستانك لاستیکی باتمام رسانید ، گزاف نگفته ام وهمه از این قضیه اطلاع دارند . قصه از این قرار بود که مردم پاناما از بدمی اوضاع شکایت داشتند و پی در پی از هر گوشه و کنار از دست کمیسیونر که برای امور آن ناحیه فرستاده شده بود شکایت میرسید و تلفات بیماریهای مسری روز بروز زیادتر میشد . عاقبت رئیس جمهور پزشکی را که طرف اطمینانش بود بیازرسی فرستاد و او

پس از بازگشت نتیجه مشاهدات خود را در این واقعه کوچک که در مدت اقامت او در پاناما روی داده بود خلاصه کرده و به جراید داد. با این عمل چنان سر و صدائی راه انداخت که نتیجه اش تسریع حفر کانال و تمویض اعضاء کمیسیون بود. موضوع اینست بود که در روز دوم ورود او به پاناما زنی در یکی از بیمارستانهای دولتی وضع حمل کرد ولی برای شیردادن به کودک شیشه شیر و پستانک لاستیکی وجود نداشت. به بهداری محل رجوع کردند، در آنجا هم پیدا نشد و اقبال دولتی هم نداشت. عاقبت پس از سه روز معطلی پستانکی را که بیش از چندشاهی ارزش نداشت با قیمت بسیار گرانی پیدا کردند و کودک شیرخوار را از مرگ نجات دادند.

انتشار این واقعه کوچک که نمونه ای از وضع ادارات دولتی پاناما بود چنان مردم را تحریک کرد و رئیس جمهور را عصبانی نمود که فوراً اعضاء کمیسیون پاناما را احضار کرد شخص مطلع و بی غرضی را با تمام وسایل کار و بهداشت روانه آن ناحیه کرد و دستوراً کید صادر نمود که در حفر کانال و بهداشت مردم دقت کامل بشود. اگر پزشک مزبور گزارش بالا بلندی از اوضاع خراب آن ناحیه بر رئیس جمهور میداد هرگز باندازه این واقعه کوچک نمیتوانست در مردم مؤثر افتاده و رئیس جمهور را تحریک کند، زیرا طبیعت بشر از داستان و قصه و آنچه در لباس داستان است بهتر از مطالب خشک و جدی خوشش میآید و در او مؤثر واقع میشود. چون داستان احساسات و حالات را بنحوی قابل ادراکی تصویر کرده و فهم مقصود را آسانتر میکند از آنجائیکه اکثریت مردم عادت به تنبلی دارند، بقصه و داستان که زحمت فهم مطلب را کمتر مینماید، بیشتر راغب میباشند و چنانچه موضوع نیز جذاب باشد مسلم و قطعی است که اثرش ده چندان خواهد شد.

ابراهام لینکلن هر وقت میخواست موضوعی را برای عده ای که درك مطلب مزبور برایشان بصورت عادی دشوار میشود، تعریف کند، آن را بشکل قصه و داستان برایشان میگفت و عظیمه داشت که یکی از طرق مؤثر نفوذ در مردم طبقه پائین و کسانی که فهم مطالب در لباس علمی و فنی برایشان دشوار است، بیان آن با قصه و داستان میباشد.

در زمان جنگهای داخلی امریکا لینکلن برای اینکه موقعیت دشوار خود را بر مردم بفهماند نشان بدهد که در این موقعیت بحرانی متفین او کمک نظامی بوی نکرده و او را معطل نگاهداشته اند، در مجلسی طی نطقش

این دامستان کوچک را تعریف کرد: «گاونری سردر عقب زارعی گذارده و دوردرختی میگردید. عاقبت مرد توانست دم گاو را بگیرد و هر دو در مزرعه شزوع بدویدن کردند. زارع از ترس اینکه مبادا پایش بلغزد و گردش بشکند، میخواست بهر ترتیبی شده است از دویدن راحت شود وای بعوض گرفتن تصمیم وول کردن دم گاو، پیوسته میگفت: «آخر کدام يك این بازی خطرناك و كار مسخره را شروع کردیم». لینکلن اضافه کرد که اودم گاورا چسبیده متفقین در جلو او در عقب میدود در حالیکه بر داشتن يك قدم دیگر برای او که خسته گردیده کار خطرناکی شده است. باوجود این، فرصت گرانبهارا دراینکه کدام يك شروع کرده انداز دست میدهند. تصور میکنید ابراهام لینکلن بچه طریق میتوانست بهتر از این قصه، مردم را متوجه اهمیت موقع و بحرانی بودن اوضاع سازد!

پیشوایان بزرگ و مردان موفق جهان غالباً چون ابراهام لینکلن متوجه این نکته بوده اند که صرف نظر از یک قصه معدود، بقیه را باید بوسایل مختلف متوجه دقیق و مطالب مهم گردانید و با قصه و مثل آنچه را که مورد نظر است بآنها فهماند. در زمان جنگ بین الملل اول که «هوور» ریاست کمیسیون کمک بآسیب دیدگان جنگ را داشت زیر دریایی های آلمانی دو کشتی امریکائی و انگلیسی را که علامت صلیب سرخ و کمیسیون مزبور را داشتند در بای مانس غرق کردند. هوور چون از این ماجرا آگاه گردید فوراً روانه برلین شد تا از مقامات ارتشی آلمان بخواهد که جداً بدریانوردان و ملوانان زیر دریایی خود دستور بدهند پرچم صلیب سرخ و کمیسیون کمک بآسیب دیدگان جنگ توجه کرده و از غرق کشتی هائیکه این پرچم ها را دارند و بعالم بشریت خدمت میکنند خودداری کنند.

مقامات ارتشی در برلین درصدد دلجوئی از او برآمده و اطمینان دادند که دیگر این قبیل اشتباهات تکرار نخواهد شد. هوور که مردی دقیق و نکته سنج بود، روبه ژنرال آلمانی کرده و گفت: «این اطمینان شما را بیامردی میاندازد که سك همسایه اش باوحماه کرده بود و او نزد همسایه اش گله و شکایت نمود. همسایه پس از آنکه بدقت بجزئیاتش گوش داد، در پاسخ گفت: خیالتان از جانب این سك جمع باشد. او از آن سگبائی نیست که شما را اذیت کند و رعایت همسایگی را مینماید. مردك که شلوارش از دندان سك سوراخ شده بود گفت: صحیح میفرمائید. مینانم که شما

مراعات همسایگی را می‌کنید و باین نکات اهمیت می‌دهید ولی آیاسک شما هم این چیزها را می‌فهمد و سرش می‌شود و آنرا مراعات می‌کند»  
این قصه کوتاه حتی در ژنرال خشک و خون سرد آلمانی نیز بی تأثیر نبود و فردای آنروز که هوور برای خدا حافظی نزد ژنرال آمد، افسر ارشد آلمانی با روی گشاده و خندان گفت: «دیروز باسک ها صحبت کردم و آنها هم قول دادند بعد از این حقوق همسایه خود را محترم شمارند و این قبیل اشتباهات دیگر تکرار نشود»

ودرو ویلسون هم در هر موقع مناسب و فرصت شایسته برای فهماندن و چهارمیخ کردن منظور خود بشرح قصه و داستانی می‌پرداخت که با آن هم منظور خود را بطرف حالی می‌کرد و هم او را بشنیدن گفته‌اش راغب می‌ساخت. در یکی از روزهای ماه مه ۱۹۱۶ چند نفر از نمایندگان طبقات مختلف مردم شهر به ملاقات او آمده و از اینکه تمرینات نظامی در حومه شهر، آزادی شخصی آنها را سلب کرده است شکایت کردند. ویلسون بدقت گفته‌های آنها را گوش داد و پس از آنکه حرفشان تمام شد گفت: «اجازه بدهید برایتان از مرد ایرلندی تروتمندی تعریف کنم که یک میلیون دلار ارث پدر باورسیده بود و بخیال خود می‌خواست با جلال و شکوه در مهمانخانه‌ای زندگی کند. شب موقع خواب مستخدم را احضار کرد و دستور داد فردا صبح ساعت هفت از خواب بیدارش کرده و بوی بگوید که رئیس هتل می‌خواهد با او ملاقات کند و او را باطابق خود خوانده است. فردا صبح مطابق دستور، مستخدم از خواب بیدارش کرد و آنچه را که در باره رئیس هتل گفته بود تکرار کرد، ولی مرد ایرلندی باخشونت مستخدم را از اطاق بیرون کرد و گفت: رئیس غلط کرده، بی‌جهتم که بامن کار دارد، من حوصله ملاقات با او ندارم. این بود طرز تفکر آن مرد تروتمند و جاه طلب ایرلندی در باره آزادی شخصی و انفرادی. حالا نمیدانم شما آقایان آزادی را چگونه و بچه‌چیز، معنی و تعبیر می‌کنید که در اینجا از تمرینات نظامی کلاه مینمائید که با آزادی شخصی شما لطمه می‌زند».

نمایندگان از شنیدن این ماجری متوجه شدند که کله بیجا کرده و از تمریناتی که برای حفظ میهن آنها و بنابه میل و تقاضای ایشان میشود و یک عده هم چنان خود را در این راه می‌گذارند شکایت دارند و آزادی شخصی را وسیله اغراض و امیال خود قرار داده‌اند.

داستان و مثلی که گفته میشود، حتماً نباید خنده دار باشد تا در شنونده اثر کند و قایمی که در ضمن پند و اندرز از پیشوایان بزرگ اخلاق و مذهب باقی مانده است همگی مؤید این میباشند که داستان و مثل نه تنها وسیله ادراک سریع و بخاطر آوردن و قبول مطلب میگردد بلکه زحمت فکر کردن و پذیرفتن مطالب سخت و دشوار را آسان تر میکند .

در موقعیکه میخواهید نظر خود را ابراز داشته و نقشه و پیشنهادی را بطرف بنمایید ، برای اینکه صد درصد با موفقیت رو برو شوید باید آنرا حاضر و آماده در جلویش گذارید که بطور روشنی راه موفقیت در آن باز باشد و طرف بتواند نتایج آنرا بدون زحمت در نظر مجسم سازد تا با سانی باشد در انجام آن موافقت و همراهی کند . تصور کنید میخواهید در باشگاهی که عضو آن هستید تغییراتی بدهید که باید هیئت مدیره با آن موافقت نماید. اگر منظور خود را با آن نهاد در میان گذارید ولی راه انجامش را معین نکرده باشید امید موفقیت شما بیش از ۳۰ درصد نخواهد بود . اما چنانچه بخود زحمت داده و طرق انجام و اسامی کسانی را که باید نقشه توسط آنها به مرحله عمل گذاشته شود ، مشخص و معین کنید و طرح را آماده و حاضر در جلوی آنها بگذارید ، مطمئن باشید که ۹۹ درصد با موفقیت رو برو خواهید شد زیرا زحمت تهیه مقدمات کار را کشیده و فقط گرفتن تصمیم و گفتن يك « آری » یا « نه » را بایشان واگذار کرده اید .

برای موفقیت در انجام پیشنهاداتی که میکنید باید پیشنهاد شما صریح باشد بطوریکه بایک کلمه بتوانند رد یا قبول کنند و مسامحه و تردید در آن راه نداشته باشد . در يك موقع بحرانی که « بیزارو » فاتح « پرو » و همراهانش از شدت گرسنگی قدرت حرکت نداشتند يك پیشنهاد صریح و روشن که جای تردید و دودلی در آن نبود باعث پیروزی و نجات آنها گردید و توانستند عاقبت کشور پرور را فتح کنند .

بیزارو و همراهانش در یکی از جزایر اقیانوس ساکن منتظر رسیدن کشتی خواربار بودند تا بتوانند بمسافرت خود به « پرو » ادامه دهند . در این موقع بعوض کشتی خواربار ، فرماندار پاناما با عده ای از سربازان در ساحل آن جزیره لنگر انداخت و با آنها گفت ، بطوریکه اطلاع یافته است ، کشتی خواربار در دریا غرق شده و مردم پاناما چون برای عقیقه میباشند که این مسافرت به نتیجه نخواهد رسید ، او را مأمور کرده اند تا از سیاحان دعوت کند خود را از گرسنگی نجات داده و پاناما باز گردند .

پیزارو چون موقعیت را خطرناک دید مسامحه و تأمل را جایز ندانست و قدم جلو نهاده شمشیرش را از غلاف بیرون کشید و روی شن‌های نرم ساحل دایره وسیعی رسم کرد و با صدای بلند همراهانش را مخاطب ساخته گفت: «هر کس میخواهد بامن باشد داخل این دایره شود و آنهاییکه از رحمت و گرمی میترسند و میخواهند در وسط کار مرا ترک گویند نمی‌توانند سوار کشتی شده پاناما بروند». پیزارو با این عمل توانست به مقصود خود برسد و تمام همراهانش را بدون اینکه فرصت فکر کردن و تردید داشته باشند نزد خود نگاهدارد و فرماندار پاناما را ناامید و دست‌خالی روانه‌سازد.

برای اینکه بتوانید دیگران را با افکار و نظریات خود هوافق ساخته و آنها را حاضر قبول آن کنید باید آنرا با تصویر یا تشریح و توضیح کامل ولی مطابق فکر طرف مجسم سازید. با قصه و مثال و جملات مؤثر زحمت فکر کردن را از آنها گرفته و فقط اخذ تصمیم و گفتن «آری» و «نه» را بایشان واگذار کنید. پیشنهادات شما باید چنان صریح و روشن و قاطع باشد که برای طرف‌جای‌شک و تردید باقی نگذارد و بی‌درنگ تصمیم خود را بگیرد.



## فصل بیست و سوم

### قیافه شما

شخصی که افکار و احساسات خود را در صورت لزوم نمی تواند از دیگران پنهان نگاه دارد ، هرگز به موفقیت و مقام نخواهد رسید . کسی که میخواهد دیگران را تحت اراده و نفوذ خود درآورد ، در مرتبه اول باید قدرت آنرا داشته باشد که بر افکار و احساسات خود تسلط بوده و نگذارد باسانی هر کسی در قیافه اش افکار او را بخواند . این اولین و مهمترین روش مردم داری و نفوذ در دیگران است .

یک روز مرد جوانی در اطاق کار هنری فورد ، در کارخانه به ملاقات او آمد تا قطعه زمینی را که تصور میکرد فورد برای توسعه محوطه کارخانه اش بآن نیاز فوری دارد ، بوی بفروشد . هنری بدقت گفته او را گوش داد و سپس از روی میز قطعه فلز لاسنیک مانند ای را برداشته و از او پرسید : بنظر شما این چیست ؟

چون جوان اظهار بی اطلاعی کرد ، فورد شروع بصحبت نمود و تعریف کرد که آن فلز جدیدی است که اخیراً دانشمندان درست کرده اند و هنوز جزو اسرار است و او میخواهد قسمت خارجی اتومبیل های سیستم آینده خود را با آن بسازد که ارزان و هم بادوام است . مدت نیم ساعت فورد با او در باره سیستم جدید اتومبیل های صحبت کرد و بعد او را بقسمت های مختلف کارخانه برد و چیزهایی را نشان داد که با دیگران حتی صحبتی هم از آن نمیکرد . مرد جوان از آنچه دیده بود خیره و از آن همه توجه و اطمینانی که فورد بوی کرده بود خوشحال و راضی گردید و زمینه آن فراهم شد که در مراجعت باطاق ، فورد به موضوع اصلی برگشته و یادآور شود که متأسفانه با اینکه خیلی مایل است آن زمین را بخرد و مورد نیازش نیز میباشد ، فعلاً بواسطه رکود بازار تجارت از انجام تقاضای او معذور است . مرد جوان

بدون اینکه احساس اوقات تلخی کرده یا از رد تقاضایش عصبانی شود با گرمی بافورد خدا حافظی کرد و از کارخانه بیرون رفت. در صورتیکه اگر در همان لحظه اول فورد قیافه‌ای بخود میگرفت که مرد جوان بجوابی که در آخر کار بوی داده شد پی میبرد، و یا بدون مقدمه پاسخ رد بوی میداد، بطور یقین با اوقات تلخی از اطاق کارش بیرون میرفت و چنان کینه‌ای از او بدل میگرفت که بعدها بهیچ قیمتی حاضر نمیشد زمین را بوی بفروشد.

شیوه فورد بسیار ساده و آسان بود. صحبت‌های صمیمانه و اعتمادی که بآن جوان نشان داد بقدری نیروی مؤثر افتاد و مهر او را در قلبش چای داد که رد کردن تقاضایش که برای او اهمیت فراوان داشت کوچکتر از آن همه اعتماد و مهربانی جلوه کرد و جوان شاد و خوشحال از اطاق روانه گشت. ولی از همه مهمتر پرده‌ای بود که او بابت وسیله جلوی چشم جوان کشید و نگذاشت متوجه گردد که فورد از اول این تصمیم را داشته و برای انصراف وی باین وسایل متوسل شده است.

چارلز شواب، همیشه باروی گشاده‌ولبان متبسم از مخبرین جراید استقبال میکرد و هرگز دیده نشد که نماینده روزنامه‌ای را در اطاق انتظار معطل نگاهدارد و یا بیپانه‌ای او را نپذیرد. بهمه کس راه میداد و اسی با مهارت و زبردستی مخصوصی از زیر سؤال آنهاشانه خالی میکرد. رد و سرشان را باد استاف و مثل‌های خوش‌مزه گرم مینمود؛ عاقبت هم دست‌خالی روانه‌شان میکرد، بدون اینکه از عدم موفقیت خود نا راضی و گله مند باشند.

ابراهام لینکلن هم برای فرار از سؤالات کسانیکه مایل بجواب دادن بآنها نبود خودش روش حمله اتخاذ میکرد و شروع بسؤال از طرف مینمود و بالاخره باینک خنده و شوخی بمذاکرات پایان مینجوشد.

برای اینکه بتوانید دیگران را با تعریف داستان، سؤال و نشان دادن اعتماد و ده‌ها چیز دیگر متوجه موضوع دیگری سازید و بآنها فرصت ندهید که از قیافه شمایی بافکارشان بپرنده، باینده خود را تحت کنترل دقیق اراده قرار داده و بتوانید افکار خویش را در نقطه دیگری متمرکز سازید. در راه این مقصود عده‌ای بسیگار متوسل میشوند و پی در پی سیگار دود میکنند زیرا باین وسيله هم دهانشان را بسته نگاه میدارند و هم فکرشان را بسمت

دیگری معطوف مینمایند. بعضی روی یادداشتی که روی میز دارند یادداشت کرده و تصاویری میکشند که در آن لحظه توجه‌شان را جلب و افکارشان را متمرکز میسازد.

مردان بزرگ و موفق جهان قدری مسلط بر اراده و افکار خود هستند که میتوانند در بحرانی ترین لحظات برخلاف آنچه فکر میکنند حرفی بزنند و چنان قیافه مبهم و توداری داشته باشند که طرف نتواند بکنه باطن و حقیقت نظرشان پی ببرد. پس از شکست ناپلئون و تبعید وی بجزیره «سنت هلن» از ولینگتن سردار معروف انگلیسی خواستند که تمشه تدافعی فرانسویان را در اطراف «تولوز» مورد مطالعه قرار دهد و نظر خود را در آن باره بگوید تا برای ثبت در تاریخ بماند. ولینگتن با اینکه ظاهراً باید از آن نقشه تدافعی ابرار بگیرد و ژنرال فرانسوی را کوچک و حقیر جلوه‌گر سازد از آن تعریف فراوان کرد و گفت: «نقشه تدافعی بسیار خوبی بود و حقیقتاً هم خوب از عهده اش برآمدند و جای آن دارد که در همه جا از این ژنرال زبردست تعریف و ستایش شود».

گاه پیش می‌آید که ما نمیخواهیم علناً مخالفت خود را ابراز داریم و در این موقع بهترین کار سکوت است. زیرا باین وسیله هم مخالفت خود را نشان داده‌و هم حرفی نزده‌ایم که طرف برنجد و از ما ناراضی و گله‌مند شود. ژنرال گرانت با سیاست «جانسون» رئیس جمهور وقت مخالف بود ولی صلاح نمیدید علناً با رئیس جمهور از در مخالفت درآید و وارد میدان نبرد شود.

جانسون که از نظریه ژنرال آگاه بود میخواست هر طوری شده است درانظار مردم او را دوست و موافق خود جلوه دهد. از این جهت او را در مجلسی دعوت کرد و امیدوار بود بشیعت از رجال دیگری که در آن مجلس حضور داشتند و هر یک در طی نطق خود از رئیس جمهور تعریف میکردند، ژنرال گرانت هم حرفی بزند تا شایعه اختلاف نظر او با رئیس جمهور باین وسیله تکذیب شود. ولی ژنرال مردی نبود که دعوت جانسون را نپذیرد و یا از طرف دیگر، مطابق دلخواه او رفتار کند. ناچار دعوت را پذیرفت اما در آن جلسه مهربان سکوت بر لب زد و برخلاف تصور رئیس جمهور حاضر نشد کلمه‌ای صحبت کند و نتیجه این سکوت براتب زیاد تر از ده نطق آتشین و صدها جمله تند و خشن بود، در صورتیکه ظاهراً نیز مخالفتی ابراز

مردم داری و حسن سلوک آنان را فراگیریم، همگی از این شیوه استفاده کرده و اکثراً بدون اینکه طرف را متوجه مقصود خود سازند اطلاعات لازم را از ایشان بدست میآورند. در ضمن صحبت بایک اشاره کوچک به موضوع مورد علاقه خود، طرف را بحرف میکشند و خودشان ساکت و آرام در گوشه ای می‌نشینند و مطمئن هستند که به مقصود رسیده‌اند و او نیز متوجه نشده و از قیافه ایشان متراسته است به منظورشان پی‌برد.

چند سال قبل در یکی از باشگاههای معروف نیویورک عده ای از بازرگانان و مردان معروف اقتصادی امریکا دوره‌جمعه شده و بر سر این موضوع که علت عدم موفقیت جوانان در کسب و کار و برخورد با دیگران چیست، مدت چند ساعت اختلاف نظر داشتند. عاقبت چیلگی قبول کردند که عدم موفقیت جوانان اکثراً برای اینست که نمیتوانند جلوی دهان خود را نگاهدارند و قیافه ای داشته باشند که طرف نتواند افکار آنها را ببخواند در ضمن بحث و مذاکره یکی از متخصصین معروف اقتصادی از جوانی نام برد که فرصت خوبی را از دست داد، فقط برای اینکه نمیتوانست جلوی دهانش را بگیرد و در کوچه و خیابان با هر کسی که روبرو میشد درباره آن صحبت میکرد. این شخص اضافه کرد که در معاملات صراحت لہجه و رک گوئی پسندیده است ولی مذاکرات پیچیده و صحبت‌های قبل از وقت غالباً باعث عدم موفقیت میشود. حتی آنهایی که در کارهای خارجی و اداری خود و معاملاتیکه میخواهند انجام دهند باز نپایشان مشورت کرده و آنها را در جریان میگذارند باید کمتر امید موفقیت داشته باشند.

وقتی بی اراده و مقصود و بدون آنکه برای خودمان مفید باشد یا بدرد طرف بخورد، اسرار زندگی و مطالب مگوی خود را فاش میسازیم، در مرتبه اول بطرف نشان داده‌ایم که تاچه اندازه سست و بی اراده هستیم، نمیتوانیم و قدرت نداریم جلوی دهان خود را بگیریم و در مرتبه دوم سلب اعتماد و اطمینان از خود کرده، نمیگذاریم دیگران ما را شخص طرف اطمینانی بشناسند. اگر ما نتوانیم اسرار و نکاتی را از دیگران پنهان نگاهداریم هرگز نخواهیم توانست بر دیگران تسلط داشته و در آنها نفوذ کنیم.

فورد و پسرش «ادمس» با کمک همدیگر بامور کارخانجات عظیم فورد رسیدگی میکردند ولی هرگز هیچکس، حتی نزدیکترین افراد کارخانه هم از اختلاف نظر آنها باخبر نگردید و با اینکه در موارد بسیار بایکدیگر

اختلاف نظر داشتند، در جلوی مردم چنان وانمود میکردند که حرف پدر برای پسر وحی منزل است و پدر هم بی‌چون و چرا نظر فرزند را میپذیرد. چرا انجام این دستورالعمل برای عده‌ای دشوار است و چرا غالباً آن را بکار نمی‌بندند؟

معمولاً اشخاص از اینکه سری را فاش سازند و یا آنچه را که نباید بگویند در نزد دیگران ابراز نمایند لذت می‌برند، زیرا در مرتبه اول بخیال خود با گفتن آنچه برای دیگران غیرمنتظره است توجه آنها را جلب می‌کنند. در مرتبه دوم خود را مهمتر از سایرین احساس مینمایند و حس غرور و خود خواهی‌شان در آن لحظه اقتناع و تسکین یافته است. عده‌ای برای اظهار وجود و تظاهر به داشتن اطلاعات کافی دچار این اشتباه می‌گردند، از این رو باید در نظر داشت کسانی که حرف توی دهانشان بند نمیشود و سر نگهدار نیستند، بنده غرور و خود خواهی می‌باشند.

مردان موفق و فہمیده هرگز گرد این قبیل خود خواهی‌ها نگرندیده و همیشه بخاطر دارند مردی که بی‌جهت از اسرار خود و دیگران در هر کجا صحبت میکند و دهانش بقول عوام جفت و بست ندارد هرگز طرف اطمینان دیگران قرار نمی‌گیرد. همان کسانی که او برایشان از اسرارش تعریف کرده است اگر مردان عاقلی باشند، غیر ممکنست او را محرم خود قرار داده و اسرار خویش را با او بشارند زیرا کسیکه نمیتواند راز خود را نگاهدارد چطور برای دیگران رازدار خوبی خواهد بود؟ همانطور که نزد آنها نشسته و دهان باز کرده درد دل خود را بیدریغ بدوست و غریبه می‌گوید، از کجا که با اسرار مگوی آنها بهمین ترتیب رفتار نماید. یکی از شرایط موفقیت و کسب شهرت و محبوبیت داشتن دهان قرص و محکمی است که دیگران بتوانند بشخص اطمینان کنند و او را مردی رازدار بدانند.

همانطوری که رازدار بودن سلب اعتماد و اطمینان کرده و نمی‌گذارد دیگران اسرار خود را با بگویند همینطور زیاد تودار شدن و اسرار آمیز بودن هم باعث سوء ظن دیگران میگردد و در نتیجه آنها نیز با ما آنچنان خواهند بود که ما با ایشان بوده ایم، یعنی هرگز يك کلمه از آنچه را که بسایرین می‌گویند نزد ما فاش نمیسازند.

اگر در رفتار کسانی که در زندگی موفق بوده و توانسته‌اند اعتماد سایرین را جلب نمایند بدقت توجه کنیم می‌بینیم که هرگز بیش از اندازه

خود را تودار و اسرار آمیز نشان داده بلکه بعکس همیشه طوری وانمود ساخته اند که آنچه را امید دارند بیدریغ در اختیار دیگران میگذارند، در صورتی که در حقیقت اسرار خود را با مهارت محفوظ نگاه داشته و هرگز نگذاشته اند دیگران از ظاهر افکارشان را بخوانند.

البته رك گویی ویی برده صحبت کردن بکمی از حرق جلب اعتماد و اطمینان سایرین است ولی نه در هر موقع و در باره هر چیز. این شیوه را میتوان در موقعی بکار برد که يك موضوع عمومی در میان است که مربوط بامور خصوصی هیچیک از حاضرین نیست. در این فرصت رك گویی شما چنان اثری در دیگران میگذارد که بهیچ وسیله دیگر نمیتوانستید تا آن اندازه جلب اعتماد کرده باشید.

گاه اتفاق میافتد که لازم است شخص خود را تا اندازه ای اسرار آمیز جلوه داده و چنین وانمود سازد که مخزن اسرار مهم و قابل توجهی است تا باین وسیله کنجکاوی دیگران را تحريك کرده و آنها را وادار سازد باو نزدیک شوند. از آن طرف موقعی پیش میآید که با داشتن همه گونه اطلاع باید خود را بی خبر از جریان جلوه گر ساخت. در زمان جنگ، ویلسون یکروز همین رل را بازی کرد و در مقابل سفیر اسپانیا که بخیال خود اطلاع بسیار مهمی را در دسترس او گذارده و از قرار داد مخفی اطریش برده برداشته بود، قیافه متعجبی بخود گرفت و چنین وانمود کرد که از این قرارداد کوچکترین اطلاعی ندارد، در صورتیکه اداره جاسوسی انگلیس چند روز قبل بطور مفصل از تمام مطالب و جزئیاتش او را باخبر ساخته بود!

اگر میخواهید در معاشرت با مردم موفق گردید، باید قیافه ای داشته باشید که دیگران نتوانند افکار شما را بخوانند. اطلاعات و اخبار لازم را از دیگران بگیرید ولی مواظب باشید آنچه را که نمیخواهید آنها بفهمند، بدون اراده و خیال فاش نسازید. نه آنطور تودار و اسرار آمیز باشید که دیگران شما مظنون شده و دوری گزینند و نه چنان صاف و ساده بوده و دهانتان بی بند و بست باشد که کسی بشما اعتماد نکند.

## فصل بیست و چهارم

### ضعف و قدرت ما

جان د. دو کفلر درسی و پنج سالگی گرفتار مشکل بخرنجی شده بود که اگر شخص دیگری بجای او بود، امروز اسمی از شرکت معروف «استاندارد اویل» بر سر زبانها نبود و کسی دو کفلر را سلطان نفت نمیشناخت.

در آن موقع شرکت «استاندارد اویل» آقدرها معروف نبود و از یک پالایشگاه و چند کارخانه تجاوز نمیکرد و همردیف پالایشگاه های دیگر قرار داشت. بحران اقتصادی باعث این گردید که شرکت مبلغی مقروض شود و طلبکاران که همگی از تروتمندان و معروفین شهر بودند در یک روز برای گرفتن پول خود بشرکت مراجعه کردند. در صندوق شرکت دیناری پول نبود و حساب بانک هم ته کشیده و مبلغی هم باعتبار گرفته بودند. ولی در ظاهر دو کفلر چنان بامهارت توانسته بود اوضاع خراب مالی شرکت را از دیگران پنهان نگاه دارد که حتی آنکسانی هم که از نزدیک وارد در بحران مالی بودند، تصور میکردند شرکت استاندارد اویل، برخلاف شرکت های دیگر گرفتار این بحران نشده است.

دو کفلر در آن روز باروی گشاده طلبکاران را پذیرفت و پس از آنکه مدتی در باره اوضاع اقتصادی صحبت کرد از ایشان خواست تا باتفاق پالایشگاه و قسمت های دیگر کارخانه را باز دیده کنند. پس از آنکه باطاق دفتر مراجعت کردند با کمال خونسردی دسته چک را از کشوی میز بیرون کشید و گفت: «پول شما حاضر است. میخواهید برایتان چک بنویسم و یا میل دارید از سهام شرکت بعوض آن بشما بدهم. برای من هیچ فرقی ندارد» طلبکاران که کارخانجات و پالایشگاه نفت چشمشان را خیره کرده بودند، چون مشاهده کردند که شرکت استاندارد اویل، چنان خوب اداره میشود که در

این را کوب بازار و بهران اقتصادی میتواند این مبلغ هنگفت را بپردازد ، بهتر است دیدند که بپوش طلب خود از سهام آن خریداری کنند و در همان جلسه رو کفلر توانست بدون اینکه قلم روی کاغذ بیاورد و چک بی محل بنویسد قروض شرکت را بپردازد و آبرو و حیثیت خود را محفوظ دارد. در صورتیکه اگر در همان اول جلسه ، حقیقت را صاف و پوست کنده بآنها میگفتند و از ایشان میخواست بجای پول، سهام خریداری کنند ، هرگز موفق نمیکردید و طلبکاران چون او را مایل و مجبور به فروش سهام میدیدند یا اصلان نمیدیدند و یا بنصف قیمت حاضر میشدند.

زندگی قمار است که هر لحظه با ورق هائی که در دست داریم باید از حرفای دیگر جا افتاده و بازی را بشع خود خاتمه دهیم . از این رو گاه و بیگاه ایجاب می کند که بحر قیامت خود را نشان نداده و بایک « بلوف » آنها را از میدان در کنیم - و تا آنجائی که مقدور است از فرصت استفاده نمائیم ، زیرا از دست دادن يك فرصت مناسب ما را آقدر در زندگی عقب میاندازد که کوشش های بعدی ما نمیتواند آنرا جبران کند .

اگرچه در مورد رو کفلر توپ و بلوف او صد درصد تو خالی نبود و چنانچه طلبکاران پول خود را میخواستند ، بهر ترتیبی شده بود برایشان تهیه میکرد ولی همان در نرفتن از میدان و نشان ندادن ضعف و ناتوانی شیوه مؤثری بود که از جوانی این شخص فعال بکار می بست و نتایج نیکو میگرفت . بطوریکه خودش روزی برای یکی از آشنایان من تعریف کرده بود ، در جوانی پینچ هزار دلار احتیاج پیدا کرد و نزد تاجری رفت ولی خود را نباخت و از قرونداری حرفی نزد بلکه در ضمن صحبت یاد آور گردید که چندین برابر این مبلغ را چند روز قبل برای یکی از دوستانش تهیه کرده و او را از ورشکستگی نجات داده است. رو کفلر مرد فعال و زرنگی بود که میتوانست از فرصت استفاده کند و در موقع خود بهتر از من و شما از همدل های لازم برآید . هرگز کسی از قیافه اش نمیتوانست افکار او را بخواند و از همه گذشته تا آنجائیکه مقدور بود از هر پیش آمدی استفاده میکرد و نیک گذاشت حرفا دستش را بخواستند .

من شما نمیکویم در زندگی همیشه با دست خالی بدون زده و خود را بیش از آنچه هستید وانمود سازید . منظورم این نیست - بلکه میخواهم بگویم



در زندگی نباید خیلی هم ساده و بقول معروف ظاهر و باطن یکی بوده و با همه يك جور کنار آمد ، یاد در مقابل حوادث نا امید شده بدیگران فرصت داد تا ضعف و ناتوانی ما را دور کنند .

کسانی میتوانند در موقع خود بلوف زده از فرصت استفاده کنند که بخود متکی بوده و از اراده خویش مکرر امتحان کرده باشند . هربرت هوور که در این کتاب بکرات از شیوه مردم داری او شاهد آورده ام و خوانندگان با او آشنا و مأنوس میباشند از جمله کسانی است که هر چه را میخواست بدست میآورد و در زندگی هیچ چیز او را نا امید نمیکرد و توپ و بلوف حرفا از میدان بیرونش نمیرانند .

هوور تازه فارغ التحصیل شده بود و برای کار مناسبی این درو آن در میزد ولی شغل مهندسی که با معلومات و تحصیلاتش وفق میداد ، پیدا نمیکرد . عاقبت همانطوریکه در فصل چهاردهم ذکر کردم نزد «لومی ژانن» مهندس معروف رفت و مدارك تحصیلی خود را بوی ارائه داده شغل مناسبی از او خواست . ژانن با گرمی او را پذیرفت و اظهار داشت شغلی که مناسب با تحصیلات و معلومات او باشد فعلا نمیتواند بوی بدهد و فقط در اداره جای يك ماشین نو بس خالی است - اگر او ماشین کردن بداند ، میتواند از فردا شروع بکار کند .

هوور که مدتی بیکار مانده بود از میدان در ترفوت و به ماشین نویسی راضی گردید ، در حالیکه تا آن موقع دست بمشین تحریر نزده و يك سطر هم ماشین نکرده بود و کوچکترین اطلاعی نداشت . از اینجهت از ژانن چهار روز وقت خواست - در اینمدت کوتاه ماشین نویسی را بوجه مطلوبی فرا گرفت و در روز معین سر خدمت حاضر گردید . بتدریج استعداد خود را نشان داده ترقی کرد تا در ظرف چندسال یکی از مهمترین مشاغل امریکارا بدست آورد . در صورتیکه اگر در آن موقع از فرصت استفاده نمیکرد و از میدان در میرفت ، شاید بعدها نمیتوانست به هزاران زحمت آنچه را که از دست داده بود جبران کند .

والتر کرایسلر هم در آن موقعیکه با دستمزد ساعتی ۳۰ سنت در ایستگاه راه آهن دریاچه نیک کار میکرد و کارگر حقیر و کوچکی بود از يك فرصت مناسب کمال استفاده را برد و خود را در شاہراه ترقی و سعادت پیش راند . در آن نزدیکی اردوگاهی بود که سر بازان مدت تابستان را

در آنجا بتمیزین میگذرانند. در یکی از تعطیلات که عده زیادی از افسران و سربازان میخواستند بشهر بازگردند ، يك واگن اضافی احتیاج پیدا شد . اتفاقاً رئیس ایستگاه ، کرایسler را احضار کرده و از او خواست تا سه بعدظهر ، هرطوری شده است يك واگن اضافی برای سربازان مهیا کند . با اینکه کرایسler در این قسمت اطلاع کافی نداشت ، لکن میدان دررفت و بدون تردید و دولی انجام آن مهم را بعهده گرفت و فوراً چند کارگرم تخصص را خبر کرد و بكمك آنها مشغول کار شد و در ساعت معین واگن را برای سفر آماده کرد .

بطوریکه کرایسler برای نگارنده تعریف کرد ، همین واقعه که سه بنظر شما کوچک و بی اهمیت جلوه میکند ، مسیر حیات او را تغییر داد و سه ماه بعد نتیجه آن آشکار گردید که او را بکار مهمی گماشتند . و کرایسler درسی و سه سالگی جوانترین رئیس ایستگاه خط بزرگ و معروف راه آهن - شیکاگو بود و بتدریج ترقی کرد تا از معروفترین مردان و پیشوایان صنعت امریکا گردید .

این شیوه مؤثر در ادوار مختلف توسط مردان موفق جهان انجام شده است . در سال ۱۸۹۳ ، بحران اقتصادی هفده بانك را ورشکست کرده بود و مردم بقدری بدبین بودند که هرروز در جلوی بانكها اجتماع کرده و پول خود را مطالبه مینمودند . توماس پرستون مدیر با تجربه و جهاننیده بانك «چاتانوگا» نمی توانست آرام بنشیند و بچشم ببیند که هر روز عدهای برای مطالبه پول خود ببانك مراجعه میکنند و در صندوق بانك هم بجز مبلغی جزئی که از يك هزارم پول طلبکاران هم کمتر است ، پولی وجود ندارد . لذا یکروز که مثل همیشه عدهای از طلبکاران و صاحبان پول ببانك آمده بودند ، اعلام داشت که پول همه را می بردارد و حالا که از اعتقاد مردم نسبت ببانك کم شده است حاضر نیست ودیعه و سپردهای از هیچکس بپذیرد .

یکی از مشتریان بانك که ۱۶ هزار دلار سپرده داشت باشك و تردید بگفته پرستون خندیده و علناً اظهار داشت که بانك ورشکست شده و قادر بآدای دیناری از سپردههای مردم نمیباشد . پرستون فوراً دست آن شخص را گرفت و باعلاق خود برد و از صندوقی که در آنجا بود و دارو ندارد ببانك بشمار میرفت ۱۶ هزار دلار باو داد و از او خواست تا پولش را برداشته و

بمنزل برود و بعد از این بی جهت دیگران را بدنام نکند. صاحب پول که تصور نمیکرد این مبلغ در صندوق بانک پیدا شود و از آن گذشته پرستون حاضر باشد در حضور سایرین پول سپرده او را مسترد دارد از دیدن ۱۶ هزار دلار یکه خورد و قبول کرد که پرستون راست میگوید و میتواند سپرده‌های همه را پس بدهد. از این رو پولش را بر نداشت و در همانجا با امانت سپرد و در حضور همه اعلام داشت که بانک پول او را مسترد داشته ولی او روی اعتمادی که بیانک دارد آنرا در همانجا میگذارد و بمنزل نمیرد.

تمام کسانی که برای گرفتن پولهای خود آمده بودند از این عمل پرستون و اعتمادی که مردم مزبور بیانک «چاتانوگا» کرد خیالشان چم شد و مطمئن گردیدند که برخلاف شایعاتی که در افواه مردم منتشر است، بانک ورشکست نشده و میتواند در يك لحظه تمام سپرده‌های آنها را مسترد دارد و روی این فکر با خیال راحت و خاطر جمع متفرق شدند و به منازل خود رفتند و باین ترتیب بانک از ورشکستگی نجات یافت.

ژرژ وستینگهوس که مکرر نامش داشته‌اید و معروف بهترین اجناس و لوازم برقی است، مردی بود که در مواقع بحرانی ژود از عبادت در نماند و تا آنجا که میسر بود از هر فرصت و شانس استفاده مینمود. شرکت او تازه میخواست برای روشنایی و سوخت شهر بیتسبورگ از گاز طبیعی استفاده کند. مردم از این عمل وی استقبال نکردند زیرا مشکوک بودند که او بتواند آن مقدار گاز که مورد نیاز مردم شهر است ذخیره کند. مطابق يك آمار منتشره، هر روز سی میلیون فوت مربع گاز برای شهر لازم بود و این مقدار هر شخص غیر واردی را متعجب ساخته باین فکر میانداخت که حتی تهیه گاز مصرفی يك روز هم برای شرکت غیر مقدور خواهد بود، چه رسد باینکه ذخیره یکماه را داشته باشد. وستینگهوس در مقابل این همه عدم اعتماد و شایعات خود را نباخت، بلکه دست ببالا را گرفت و اعلام داشت، باینکه مطابق حساب دقیق در هر روز چهارصد میلیون فوت مربع مصرف گاز شهر است، شرکت او با علم باین قسمت حاضر است گاز مصرفی شهر را تأمین کند. این همه اطمینانی که ژرژ وستینگهوس ابراز داشت در مردم اثر شدیدی و بیسابقه‌ای کرد و همه با اطمینان خاطر بخرید دستگاه‌های لازم مبادرت ورزیدند و در مدت کوتاهی شهر بیتسبورگ از گاز طبیعی استفاده میکرد.

هر شخصی که میخواهد بمقامی برسد و در دیگران تقوؤ کند باید بتواند بانواع وسایل اعتماد بنفس و شهامت را در دیگران تقویت نماید و توسعه دهد. کسانی که باشما کار میکنند، چشمشان بشماست و کوچکترین ضعف و ناتوانی که در شما مشاهده کنند، خود را عقب می کشند و در کار دست می شوند. در نتیجه ضرر آن متوجه خود شما میگردد.

کلنل لورنس قهرمان انقلاب صحرا حتی در آن روزها میکه از شدت گرما و خستگی قدرت برداشتن يك قدم هم نداشت، ضعف خود را نشان نمیداد و باروی گشاده و لبان منبسم باعرایی که چون او خسته و ناتوان شده بودند صحبت میکرد و با این تظاهر و بلوف کار خود را از پیش میبرد و اعراب غیر تمند را بکار و کوشش وامیداشت.

مردان بادیه نشین که عمری در صحرا گذرانده و با آن آب و هوا پرورش یافته بودند. چون بچشم خود این اندازه استقامت و قدرت از يك فرد انگلیسی مشاهده میکردند بر سر غیرت آمده و تا پای جان میایستادند و نمیتوانستند قبول کنند که لورنس تا این اندازه تظاهر کرده و ماسک بچهره دارد. یاد آن موقعی که بنظر از ته قلب میخندد و با آنها بازی میکند، تصام نیرو و قدرتش را بکار انداخته است و برای این میخندد که آنها روحیه خود را از دست ندهند. اگر نه، از خستگی و ضعف ناتوان شده است.

همیشه اعتماد بنفس و اطمینان قلبی پیشوایان باعث تحریک و قوت قلب زیر دستان بوده است. در تاریخ نمی توانید سردار و پیشوایی را نام ببرید که با ضعف و نگرانی توانسته است يك قدم بطرف مقصود بردارد. در تاریخ ترین ساعات زندگی همیشه لبان متبسم و خندان داشته و ضعف و ناتوانی را زیر نقاب قدرت و استقامت پنهان داشته اند.

در جنگ گیتسبورگ، ژنرال «میک لس» با اینکه مجروح و قادر بحرکت نبود شخصاً به تمام جزئیات میرسید و دستور داده بود اورا روی تخت روانی گذاشته بخطوط جبهه میبردند. قیافه ژنرال زخمی، در حالی که سیگاری بگوشه لب داشت و اثری از درد ورنج در چهره اش هویدا نبود، سربازانی را که در خندقها خوابیده و منتظر حمله دشمن بودند، راضی میساخت و به جنگ تشویق مینمود.

شبی که فردای آن جنگ تاریخی و اتولو روی داد و ناپلئون شکست خورد ، ولینگتن ، سردار معروف انگلیسی با اینکه از دشواری های میدان جنگ اطلاع کافی داشت و بآینده زیادهم خوشبین نبود، برای اینکه زیردستان و افسران را نا امید نکرده و از جنگ مأیوس نکند ، از غروب آفتاب تا سفیده صبح در مجلس جشنی که دوشس «ریچموند» در بروکسل بافتنزار او برپا کرده بود به رقص پرداخت و کوچکترین اثر نگرانی و اضطراب در چهره وی دیده نشد و بقدری خود را مطمئن و امیدوار نشان میداد که همه با خیال راحت و قلب مطمئن روانه میدان جنگ شدند و بالاخره نیز پیروز و موفق گردیدند .

احساسات ما چون مرض مسری و واگیر دار است که بسرعت باطرافیانمان سرایت میکند . کوچکترین نشانه ضعف و نگرانی که در قیافه پیشوا و فرمانده ای ظاهر گردد ، زیردستان را از فعالیت باز میدارد ، رئیسی که از آینده نا امید است نباید توقع داشته باشد که کارمندان و زیردستانش با خیال جمع و مطمئن دل بکار بندند و پیش بروند . اثر اعتماد بنفیس و اطمینان نیز بهمین شدت بوده و زیردستان را بکار دلخوش میسازد .

مردان موفق جهان کسانی هستند که در بحرانی ترین لحظات میتوانند شك و تردید و نگرانی و ترس خود را از دیگران مخفی داشته و چون هنریشه ماهری خود را طبیعی و امیدوار نشان دهند و با خنده و شادی ترس و نگرانی دیگران را بر طرف سازند . اگر در زندگی این قبیل مردان ، از اسکندر کبیر گرفته تا معاصرین خود ، دقیق شویم ، می بینیم همگی در لحظات تاریک زندگی ، با اراده ای آهنین روی نگرانی و ضعف خود نقاب اعتماد به بنفس و اطمینان کشیده و نگذاشته اند دیگران متوجه ضعف و اضطراب آنها شده و سلب اعتماد و ایمان از ایشان بکنند .

ناپلئون مردی صاحب اراده و قوی دل بود و کمتر در مقابل حوادث خود را میباخت . در يك مورد با اینکه از آینده نا امید بود و ارتش او قدرت پیشرفت نداشت ، با يك بلوف و تظاهر بقدرت سیر تاریخ را عوض کرد و نام خود را مشهور گردانید .

گرچه ظاهراً دوفریه دلند پیروز شده بود ولی در حقیقت از اطراف در محاصره دشمن بود . در چنین موقع نایندة دربار اسپانیا در اردوگاه

پخشور ناپلئون رسید و برای صلح با پروس شرایطی را پیشنهاد کرد که  
 مورد موافقت سردار فرانسوی نبود. سرداران و مشاورین همه بر این عقیده  
 بودند که ناگزیر پیشنهاد اسپانیا را باید قبول کرد، ولی ناپلئون حاضر  
 نبود بضعف و ناتوانی خود، حتی در حضور سردارانش اقرار نماید و آنها  
 را از ادامه جنگ باز دارد. لذا سفیر اسپانیا را در آن موقع بهرانی دست  
 خالی بازگردانید و بر حرارت و شهامت سربازان خود افزود و با يك حمله  
 ارتش پروس را مغلوب ساخته به پیشرفت خود و فتوحانش ادامه داد. در  
 صورتیکه اگر آن پیشنهاد را میپذیرفت وضع خود را آشکار میساخت دیگر  
 نمیتوانست سربازان خود را روانه میدان جنگ سازد و با پیروزی مقابل گردد.  
 در آن روزها که ژنرال گوتهاال مأمور حفر کانال پاناما بود شهرت  
 یافت عده ای از کارگران قصد اعتصاب دارند. ژنرال برای جلوگیری  
 از اعتصاب خود را ضعیف و ناتوان نشان نداد و با آنها از در مهربانی در نیامد،  
 بلکه قدرت خود را برخشان کشیده اعلام داشت، هر کاری که دست از  
 کار بکشد، فوراً اخراج میشود و اگر بفرض تمام کارگران هم اعتصاب  
 کنند، با کسی نداشته و فوراً کارگران دیگری را بجای آنها استخدام  
 خواهد کرد. این سیاست و بلوف اثر خود را کرد و همانطوری که رو کفلر  
 با تظاهر بنوشتن چك، طلبکاران را بخريد سهام شرکت استاندارد اویل  
 راضی نمود. ژنرال گوتهاال هم با تهدید باخراج، کارگران را بکار تشویق کرد.  
 موسولینی پیشوای ایتالیا که از مقام پست و کوچکی بزمامداری ایتالیا  
 رسیده دیکتاتور مطلق امان آن کشور گردید، در يك موقع بهرانی چنان  
 ضعف و ناتوانی خود را پنهان داشت و تظاهر بقدرت نمود که حتی آن  
 کسانی که از نزدیک با او تماس داشتند با اشتباه افتادند در مقابلش سر تسلیم  
 فرود آوردند. در دسامبر ۱۹۲۴ قتل «ماتتوتی» نماینده مجلس و لیبر  
 مخالفین بقدری در ایتالیا سر و صدا راه انداخت و مردم را علیه موسولینی  
 تحریک کرد که حتی افسران ارتش نیز در مقابل سیل افکار عمومی علیه پیشوا  
 و فرمانده خود مجبور شدند. طرفداران و دوستان صمیمی موسولینی متوجه  
 و خامت اوضاع شده و او را از خطر آگاه ساختند، ولی او کسی نبود که  
 باین حرفها از میدان در برود. خود را برای سر حادثه و خطری آماده ساخته  
 بود و تصمیم داشت این سر تپه به تهدید و لاف و کزاف متصل گردد.  
 عاقبت در هیئت وزیران سخا فینش از او تقاضا کردند که استعفا بدهد و

کناره گیری نباید. موسولینی در پاسخ آنها با قیافه جدی گفت: «اشکالی ندارد، همین حالا استعفا می‌دهم اما نیمساعت بعد از کناره گیری در رأس ارتش نیرومندی در خیابان های پایتخت بطرف مقصود پیش خواهم رفت و مطمئن باشید نیگندارم حتی یکی از مخالفینم زنده از رم فرار کند». موسولینی بقدری محکم این جملات را ادا کرد که همگی جا خورده و از میدان در رفتند و موضوع استعفا و کناره گیری از زمامداری متفی گردید. یکی از بازرگانان معروف شیکاگو برای نگارنده از مدیر يك مؤسسه تبلیغاتی و آگهی تعریف کرد که با این شیوه مؤثر و تظاهر بعلم و وقوف در کاری که داشت توانست مشتری قرص و محکمی را نگاهدارد و نگذارد به مؤسسه دیگری مراجعه کند.

مشتری که مردی انگلیسی نژاد بود نزد مدیر مؤسسه آمده اظهار داشت که میخواهد کارهای تبلیغاتی خود را به مؤسسه دیگری رجوع کند. مدیر مؤسسه علت آنرا سؤال کرد. وی در پاسخ گفت که از طرز کار او رضایت ندارد و آگهی های وی کوچکترین اثری در فروش اجناس وی نداشته است. مدیر مؤسسه سؤال کرد که علت قطع همین است و بس و چون مطمئن گردید که سبب دیگری در میان نیست گفت: «من دلیل شمارا قبول ندارم و یقین دارم که طرز کار ما خوب و رضایت بخش است. شاعمری را در تجارت گذرانده اید و منم سالها است این مؤسسه را اداره میکنم و از این گذشته شما انگلیسی هستید و من آمریکائی و البته باید قبول کنید که يك فرد آمریکائی بهتر از يك نفر انگلیسی میتواند در گس خواب مردم امریکا را پیدا کند و آنها را متوجه و مجذوب سازد.»

این لاف و گزاف و تظاهر بدانستن اثر خود را در تاجر انگلیسی کرد و از تصمیم خود منصرف گردیده از مشتریان دائمی آن مؤسسه شد و بعدها نیز شکایتی نکرد و همیشه راضی بود. مدیر مؤسسه هم با اشتباه و خبط خود پی برده فوراً آنرا رفع کرد.

در اکثر موارد لازم است شخص خود را بتجاهل زده و با این که مقصود طرف را در همان کلمه اول فهمیده است، اقتدر او را سر برداوند تا مقصود خود را بی پرده اظهار نماید، و بقول عوام دستش را باز کند. یکی از مردان موثقی که در فصول اول کتاب از شیوه مردم داری او شاهد آوردم ژوزف شوات است که با مطالعه شرح زندگی او قبول میکنید که شانس و

تصادف اورا بآن مقام نرساند بلکه شیوه مردم داری او بود که کارگر فقیری را به ثروت رسانید و محبوب و مشهور کرد .

شوات در جوانی در شرکتی کار میکرد ولی پس از مدتی خدمت شرکت را ترك گفت و چند ماه بعد مدیر شرکت عقیش فرستاده پس از احوال پرسشی بطور غیر مستقیم تمایل خود را بایستخدام دوباره او ابراز داشت . ولی شوات بروی خود نیاورد و تظاهر باین کرد که متوجه منظور او نشده است . مدیر شرکت ناچار از راه دیگری وارد شد و از شوات خواست تا چند کارگر و کارمند شایسته و مطمئن را بوی معرفی کند که مورد نیاز فوری وی میباشد . چون شوات در اینجاهم طفره رفت و اظهار داشت که اشخاص شایسته و طرف اطمینان که بدرد موسسه او بخورد نیستند ، مدیر شرکت ناچار آنچه را که منظورش بود بدون پرده و لفافه با وی در میان گذاشت و گفت : «مثل اینکه متوجه منظور من نیستی . من میخواهم دوباره به سرکار اولیجات برگردی و هر امتیازی که بخواهی میدهم » شوات که منتظر همین حرف بود پیشنهادات خود را گفت و مورد قبول قرار گرفت . از فردای آن روز شروع بکار کرد و در همان شرکت ترقی نموده و صاحب میلیونها دلار گردید . در صورتیکه اگر در همان ابتداء خود را به تجاهل نیزد و نشان میداد مقصود او را دریافته است ، مدیر شرکت هرگز با آن شرایط موافقت نمیکرد و شوات کارگر فقیری باقی میماند .

برای اینکه بتوانیم بر افکار و احساسات دیگران مسلط شویم باید آنچه را که طرفی علاقه و توجه خود همان است در زیر قلاب بی اعتنائی پوشانیم و از دیگران مخفی نگاه داریم . در تجارت و معامله این شیوه بسیار مؤثر است و نتایج خوب و قابل توجه دارد .

توماس ادیسن ۲۰ ساله بود که اولین اختراعش را بیابان رسانید . در آن موقع در شرکت «گلد استاک اند تلگراف» کار میکرد . بکروزمندیر شرکت او را باطابق خود خواند تا درباره خرید آن اختراع با وی صحبت کند . ادیسن بعدها در این باره اینطور اظهار داشت : «یکروز در اطاق کارم نشسته بودم که معاون اداره بملاقاتم آمد و گفت که مدیر شرکت میخواهد ملاقاتم کند و اختراع جدیدم را که بدرد شرکت میخورد خریداری نماید . در موقعیکه باتفاق معاون برای ملاقات مدیر شرکت میرفتم با خود فکر میکردم که اگر بتوانم آنها را راضی کنم که ۵ هزار دلار بدهند خوب



گرفته‌ام و با این مبلغ میتوانم به تجربیات خود ادامه دهم. با وجود این خود را از تک و تانینداختم. و موقعیکه مدیر شرکت از من پرسید چقدر برای واگذاری اختراع خود میخواهم، جواب درستی باو ندادم و در مقابل سؤال کردم که چقدر برای آنها ارزش دارد. مدیر شرکت حاضر شد چهل هزار دلار بپردازد و منم با تانی آنها قبول کردم. در صورتیکه اگر در همان اول صحبت رضایت خود را به پنج هزار دلار اظهار میکردم در این معامله سی و پنج هزار دلار متضرر میشدم. ولی من همیشه عادت دارم که زودتر از طرف حرف خود را نمی‌زنم و فرصت میدهم که او دست خود را جلوی من باز کند و ببینم تا چه اندازه طالب و مشتاق است.»

ادین همانطوری که خودش یادآور شد زودتر از کسانی که طالب و خریدار اختراعات او بودند دهان باز نکرده و قیمتی برای اختراعش معین نیکرد و با این شیوه توانست با مشتریان خوب کنار آید و از شرکت «گلداستاک» تنها دویست هزار دلار بابت واگذاری دو اختراع کوچکش دریافت نماید.

مرد دلالی را میشناسم که همیشه در جیش چندین قرارداد نوشته شده حاضر و آماده داشت. ولی موقعیکه وارد شرکت یا تجارتخانه ای میشد جنس و متاع خود عرضه نمیداشت بلکه در باره آنچه میدانست مورد علاقه طرف است صحبت میکرد. عاقبت پس از نیمساعت مذاکره و صحبت مدیر شرکت یا تجارتخانه بزبان میآمد و از او در باره جنس هائی که حاضر دارد، سؤال میکرد. آنوقت دلال مزبور قراردادها و نمونه هائی را که همراه داشت از جیب بیرون میکشید و در مدت کوتاهی با او کنار میآمد و راضی و خوشحال از اطاق خارج میشد. در حالیکه اگر در ابتداء اجناس و نمونه ها را بدون درخواست طرف عرضه میداشت به نصف آن مبلغ هم نمیتوانست معامله را تمام کند.

همیشه بنگانه راه تشویق و ترغیب دیگران با انجام آنچه مورد علاقه و میل ما است، اینستکه خود را نسبت بان چیز بی توجه نشان داده و علاقه ای اظهار نکنیم. در اینصورت مردم نقشه و طرح مورد علاقه ما را، از خود دانسته و بمیل و رغبت آنها انجام میدهند. در صورتی که بخواهیم آنها را وادار بانجامش کنیم، بهناوین مختلف از زیر بار انجام آن شانه خالی

میکنند .

هاروی فایرستون ، در آن موقعیکه نماینده فروش شرکت کوچکی بود این شیوه را بکار بست و توانست مرد ثروتمندی را که در نظر گرفته بود ، وادار به خرید اجناس خود کند . فایرستون برای ملاقات آن شخص به شیکاگو آمده در هتلی که اوزندگی میکرد ، اطاقی گرفته بود ، ولی بندهاش فرقت و صبر کرد تا او را بطور غیرمترقبه ملاقات کند . عاقبت یکروز در سالن نهار خوری در کنار او قرار گرفت و با یکدیگر آشنا شدند . از شغل و کار یکدیگر سؤال کردند و قبل از اینکه نهار تمام شود قرارداد خرید ده هزار دلار جنس را امضاء کردند . همین شخص بعدها از مشتریان دائمی شرکت گردید و کمک های مؤثری در توسعه امور شرکت نمود و با همراهی او فایرستون اساس و پایه شرکت بزرگی را نهاد که امروز هم بنام او معروف میباشد و در تمام دنیا لاستیک های فایرستون و لوازم دیگر آن مورد استفاده قرار میگیرد .

گاه اتفاق میافتد که ما میخواهیم شخصی را از خبری آگاه سازیم و یا فکری را باو تلقین کنیم . اگر اینکار را علناً انجام دهیم و خودمان بدون واسطه با او طرف گردیم ، شخص مورد نظر با سوء ظن گفته و خبر ما را تلقی کرده و تحت نفوذ آن قرار نمیگیرد . در صورتیکه اگر آنرا بکسی بگوئیم که میدانیم با طرف ما آشنائی داشته و هر طوری هست بگوشش میرساند نتیجه مطلوب را بدست آورده ایم .

جان موتلی ، دلش برای سفارت کبرای لندن لك زده بود ولی نمیخواست از گرانت رئیس جمهور وقت چنین خواهشی بکند . لذا شرح خدمات و نطق هایش را برای دو نفر از دوستان صمیمی و منشی مخصوص رئیس جمهور فرستاد و مطمئن بود که آنها از طرف خود این موضوع را با رئیس جمهور در میان گذاشته و او را از خدمات وی آگاه میسازند . اتفاقاً نقشه او خوب گرفت و چند روز بعد رئیس جمهور او را احضار و اظهار داشت که بست مهمی برای وی در نظر گرفته است و اگر خودش به بست و مقامی نظر دارد بگوید تا او را بآن بست بگمارد . موتلی باین شیوه بسفارت کبرای آمریکا در لندن منصوب گردید و منظورش حاصل شد .

فرماندار مردم دار و با تجربه کو با هم نظیر این شیوه را بکار بست و توانست بومیان محل را که نسبت به بیگانگان با سوء ظن مبنگر بستند

و ادار به همکاری کند. يك روز فرماندار بتاجری كه زياد با بوميان رفت و آمد داشت گفت آيا صحت دارد كه مردم كوبا آنقدر كم هوش و بي استعداد هستند كه هيچ شغل دولتي را قبول نميكنند، و از او خواست تا اين مطلب را نزد خود نگاهدارد و بكي نگويد. ولي نزد او چون روز روشن بود كه يكساعت بعد بوميان از گفته او باخبر خواهند بود. هيمنطور هم شد. و اين گفته در يك روز در تمام شهر منتشر گرديد. فرداي آن روز رئيس و پيشواي بوميان نزد فرماندار آمده پست شهرداری را كه مدتي قبل پذيرفته بود قبول كرد و عده اي از بوميان هم داوطلب كار شدند تا نشان بدهند بي استعداد نيستند و باين حيله فرماندار بمقصود خود رسيد و توانست همكاري بوميان را جلب كند.

براي موفقيت و پيشرفت كار، هميشه بكوشيد افكار و احساسات خود را از ديگران پنهان نگاهداريد و در موقع مناسب از فرصت استفاده كنيد و نگاهداريد طرف متوجه ضعف و ناتواني شما شود. كوچكترين ضعف و اضطرابي كه در شما ظاهر گردد، زير دستان و دوستانتان را از كار و كوشش باز ميدارد. از مشكلات و مخاطرات نترسيد و چشم خود را از ترس و وحشت براهم نگاهداريد، بلكه با آغوش باز آنرا استقبال كنيد تا بر آن چيره شويد. در تجارت و معاملات نبايد ابتداء شروع بصحبت كرد و براي آنچه مورد معامله است قيمتي گذاشت، بلكه بايد صبر كرد تا طرف آغاز سخن گرده و درجه اشتياق و ميل خود را نشان دهد.

## فصل بیست و پنجم

# شوخی و بذله گو باشید

عده ای باشند که تصور میکنند اگر تند و ترش نشینند و با کلمات سنگین و الفاظ تلخه معلومات خود را بر رخ دیگران نکشند ، مردم آنها را دست انداخته و بنظر حقارت در ایشان مینگرند و حاضر نیستند برایشان اهیتی قائل شوند. در صورتیکه باچین و گره هایی که با برو می اندازند و قیافه تند و ترشی که بخود میگیرند ، در حاضرین نفوذ کرده و همه از هیبت ایشان مهر خاموشی بر لب زده و در برابر کلامشان کوچکترین مقاومتی نمیکنند .

اگر خدای نکرده شما هم از این دسته اشخاص هستید ، اجازه بدهید بدون خجالت ورود بایستی بگویم که اشتباه میروید و از این راه هرگز نخواهند توانست بمقصود خود برسید . اگر مشاهده میکنید عده ای با قیافه های گرفته و عبوس در پشت میز ریاست بنشینند و کلمه ای بادوستان و اطرافیان خود صحبت نمیکنند ، یقین بدانید آنها کسانی هستند که بدون استحقاق و بی آنکه شایستگی مقام مهمی را داشته باشند ، صندلی ریاست را اشغال کرده و از آن میترسند که اگر باز بدستان و اطرافیان خود برمی رفتار کنند ، از آنجائیکه مایه ای نداشته و چون طبل تو خالی فقط ظاهر بزرگ و فریبنده دارند ، دیگران متوجه این تقیصه شده و دیگر از حرفشان اطاعت نکنند . چنانچه شما درباره خود اینطور قضاوت میکنید و قبول دارید که مایه ای نداشته و بدون استحقاق بمقام فعلی خود رسیده اید ، مختارید هر طوری دلتان میخواهد قیافه گرفته و تند و ترش بنشینید ولی اگر حسن ظن داشته و خود را از اینگونه اشخاص جدا میدانید ، بیایید باتفاق مطالعه کنیم که چطور مردان بزرگ و موفق جهان بدون اینکه خود را بگیرند و باقیافه عبوس و اخمو با دیگران مقابل گردند ، در هر فرستی بایک شوخی و متاک بجا ، حاضرین را بخنده انداخته ، محبت خود را در قلوب آنها جای

می‌دادند و بی‌یقین میدانستند که این شوخی‌ها در گز ایشان را در نظر طرف کوچک نکرده بلکه فاصله آندو را کم‌میکند و برعلاوه و محبت او نسبت بایشان می‌افزاید.

یکروز شخصی از ساکنین استادن اوهایو بنام «براننده» بملاقات لینکلن آمده بود تا بارتیس جمهور دربارهٔ استان مزبور صحبت کند. در موقعیکه آندو گرم صحبت بودند، مستخدم وارد اطاق شو و با اطلاع رسانید که مطابق قرار قبلی هنگی که مأمور میدان جنک است در کاخ زیر بالکن عمارت ایستاده و منتظر رئیس جمهور میباشند تا آنها بازدید کرده و نطقی ایراد کند. آبراهام لینکلن از مستر براند خواهش کرد که اونیز همراه وی باشد. صحبت کنان میرفتند تا ببالکن وارد شدند و چون سر بازان آن‌دو را دیدند صدا به هورا و فریاد شادی بلند کردند.

افسری که بشت سرایشان در ایوان ایستاده بود بطرف مستر براند رفت و از او خواست چند قدم از رئیس جمهور عقب‌تر بیاید. لینکلن که از زیر چشم متوجه این عمل شده بود، رو بطرف میهمان خود کرده و گفت: «ببینید کار من بکجا کشیده است که این افسر جوان از شما میخواهد چند قدم عقب‌تر بروید تا سر بازان رئیس جمهور خود را تشخیص داده و بین من و شما اشتباه نکنند!»

در این لحظه مهم، لینکلن بایک شوخی و متلکی که دربارهٔ خود گفت، نگذاشت طرف رنجیده خاطر شود. در حقیقت خود را پائین آورده و طرف را بالا برد تا نتیجهٔ حرف آن افسر جوان را خنثی نماید.

همه میدانیم که فایده شوخی و متلک بجا و مناسب اینست که طرف را راضی و خوشحال ساخته، بقور و خود پسندی وی بیفزائیم و باین ترتیب نظر موافق او را بسمت خود جلب کنیم. اما عده ای از ما از عهده این کار بر نمیاییم و بقول عوام از فوت «کاسه گری» آن بی‌خبر هستیم، و بآن قدر خودخواه و متکبریم که حاضر نمیشویم حتی یک دقیقه هم وقت خود را صرف خوشحال کردن شخص دیگری نماییم و آنوقت از دیگران هزاران توقع داریم.

برای اینکه بتوانید در اشخاص نفوذ کرده و بایک شوخی و بذله گویی مناسب، جای خود را در قلب ایشان باز کنید باید توجه داشته باشید که شوخی و مزاح تیغ برنده و دولبه‌ای است

که نمی توان آن را بدست هر کسی داد - و در موقع خود برای جلب قلوب و هم برای پاسخ دندان شکن بحرینف ، میتوان از آن استفاده کرده و بمنظور خود رسید .

برای اینکه ببینید چطور میتوان با کمال خوبی از هر دو لبه این تیغ برنده استفاده کرد و واقعه ای را که برای هنری فلیچر ، در مأموریت به شیلی روی داد بنظر تان میرسانم تا متوجه شوید که او چه آسان توانست عده ای را مجذوب خود سازد و بیک پیروزی سیاسی نائل گردد - در ضمن بحرینف خود نیز جواب دندان شکنی داده و تنبیهش نماید .

در يك موقع بحرانی ، فلیچر را بسفارت کشورهای متحده شمالی در شیلی منصوب ساختند ، وی مأمور بود که بهر ترتیبی که میدانند افکار عمومی را که بر اثر سوء رفتار سفیر سابق ، علیه ممالک متحده تخریک شده بود ، متوجه دوستی کشور خود ساخته و از جنگی احتمالی اجلو گیری کند . مردم شیلی بقدری با کشورهای متحده مخالف شده بودند که سفیر تازه را باقیافه های عبوس و گرفته پذیرفته باوروی خوشی نشان ندادند .

روز دوم ورود او پیاپیخت بود که یکی از دوستان فلیچر او را پباشگاه معروفی که مرکز بازرگانان و سیاستمداران بود دعوت کرد تا در آنجا سفیر جدید را با مردان معروف آن کشور آشنا سازد . سیاستمداران و بازرگانان همگی بدون اینکه خود را علاقمند بدیدار وی نشان بدهند ، یا خوش آمدی بگویند باو دست دادند ، فقط یکی از آنها با لبان متبسم و روی گشاده بطرف سفیر آمده یس از آنکه باو دست داد ، بدون اینکه بدانند فلیچر خوب اسپانیولی صحبت میکند بر فیتش گفت : « او میهمان ما است و باید او را بگرمی پذیرفت ، اگر نه از لحاظ کشورهای متحده امریکا ، من حتی يك بند کفش هم از آن کشور نخواه -م خرید .»

تا آن موقع فلیچر کلمه ای صحبت نکرده بود ، از این فرصت استفاده کرد و بزبان اسپانیولی فصیح ، رو به اعضاء باشگاه کرده و گفت : « آقایان من از هم اکنون متوجه شده ام که در این مأموریت خود باشکست رو برو خواهم شد ، زیرا یکی از نکات قابل توجه سیاست امروز ، داشتن روابط حسنه بازرگانی با کشورهای هم جوار میباشد و در روز دوم ورودم آگاه شدم که حتی يك بند کفش هم از ممالک متحده نخواهند خرید .»

حاضرین که تصور نمی کردند سفیر کبیر باین خوبی اسپانیولی صحبت

کنند ، از این شوخی و متلک او بقدری خندیدند که تا مدتی نمی توانستند جلو خود را بگیرند و آرام شوند و پس از آنکه با اندازه کافی خندیدند دور میهمان امریکائی خود جمع شده و در یک محیط صمیمانه از او پذیرائی کردند و آن مردی که باعث این شوخی شده بود از صمیمی ترین دوستان فلیچر و از هواخواهان سیاست امریکا گردید . در این مورد سفیر امریکا عده ای از مردم فهمیده و معروف شیلی را با یک شوخی بخنده انداخت و دوستی آنها را بسمت خود جلب نمود . اگر آن شخص بعدها از دوستان صمیمی فلیچر گردید ، صد درصد بعثت شوخی خوش مزه ای که او کرد نبود بلکه بیشتر از این جهت بود که جواب دندان شکنی باو داده و در موقع خود تکیه کرده بود .

برای اینکه بتوانید شوخ و بذله گو بوده و دیگران را مجذوب سازید در مرتبه اول باید توجه داشته باشید که طرف چه کسی است و آن شخصی که مورد شوخی قرار می گیرد ، دارای چه نوع افکاری است و تا چه اندازه شوخی شما در او اثر می کند .

همیشه باید این نکته را بخاطر داشت ، مردم در موقعی میخندند که شخص دیگری طرف شوخی قرار میگیرد . در زمستان بچه ها از لیز خوردن مردم در روی برف و یخ و زمین خوردن آنها فاه فاه میخندند و خود ما هر وقت کاریکاتور شخص معروفی را در روزنامه مشاهده کنیم که نفاش هنرمند او را بیفایه مضحکی کشیده است بی اختیار لب بخنده میکشایم زیرا باین وسیله فرور خود پسندی ما افزوده و اقیانوس میگردد . خود را برتر از شخص دیگری میابیم و از خود راضی و خوشحال میشویم .

بنابراین هنگام شوخی باید توجه داشت که شخص مورد نظر ، خود را وسیله خنده عده دیگری تصور نموده و رنجیده خاطر نشود . هرگز با شوخی های لوس و بی مزه که باعث نفربخ و خنده هیچکس نمیشود شخصی را از خود نرنجانید ، زیرا از لحاظ مراعات همین نکته مهم است که می بینیم مردان موفق جهان ، پیوسته در کوچکترین حرف خود دقت کرده و نمیگذارند دیگران از ایشان ناراضی و گله مند گردند و اکثر آیه یک نوع شوخی مطمئن

مبادرت میورزند که یقین دارند هر کس را خوش می آید و ابراهام لینکلن همانطوریکه در اول این فصل یاد آور شدیم آنرا در باره مستر برانده بکار برد و نمونه دیگری از آن در فصول قبل در باره ویلسون یاد شد که با ذکر داستان ویسکی معروف به سنجاب با شوخی مناسبی که در باره خودش کرد، عده زیادی را راضی ساخت به غرور و خود پستی آنها افزود.

یکسال کالوین کالدیج، رئیس جمهور امریکا، تابستان را در پیلاق گذراند و در اول ماه ژوئیه عده ای از مخبرین جراید را بحضور پذیرفت و با اطلاع آنها رساند که پانزده روز دیگر جشن تولد او می باشد. باین مناسبت مجلسی تشکیل داده همه آنها را برای شرکت در جشن دعوت مینماید. همه از این دعوت رئیس جمهور خوشحال شدند و یکی از آن میان پرسید که آیا آتش بازی هم خواهد بود. رئیس جمهور چشمکی زده، گفت: «خیر، برافروختن آتش و بازی کردن با آن از هنرهای آقایان ارباب جراید است و بایشان واگذار میشود»

کالدیج با این شوخی حاضرین را بخنده انداخت و ارباب جراید را وسیله این خنده قرار داد، در حالیکه آنها هم راضی و خوشحال بودند و گفته رئیس جمهور را تعریف و تمجیدی درباره خود میدانستند.

معلمین تر و بی دردسوتر از آنچه ما درباره خودمان گفته و دیگران را بخنده میاندازیم، شوخی هایی است که هر روز در جراید منتشر میشود، شما هم آنها را میخوانید و میبخندید، ولی چون خطاب بشخص مخصوصی نیست کسی رنجیده خاطر نشده و کینه نویسنده را بدل نمیگیرد.

شخص شوخ و بذله گوئی که بنکات دقیق مردم داری و نفوذ در دیگران واقف است هرگز در زندگی گیر نمیماند و در اجتماعات و مجالس هر چه بخواهد میگوید و اثر حرف او زیادتر از اینست که ۲۰ پاسبان هفت تیر بدست در جلوی ننوندگان ایستاده و آنها را مجبور بگوش دادن بکنند. ایشان چنان شیفته شوخی و متسلک های او میشوند که بزور هم نمیتوان از آن مجلس بیرونشان کرد.

هر وقت برای خنداندن و نفوذ در دیگران، لب بشوخی باز میکنند، متوجه باشید که تیغ دو لبه ای را در دست گرفته آید. کاری نکنید و حرفی نزنید که بعداً پشیمان گردید. معلمین ترین



شخصی ها اینست که خودشان هدف این تیر باشند تا باین وسیله  
غرور و خودپسندی دیگران ارضاء شده باشد. هرگز بی موقع  
شخصی و مزاح نکند و باجملات لوس و زننده که مطمئناً در  
دیگران الر سوء دارد خود را از این قدر و عمر لسی که دارند  
بندازند.

## فصل بیست و هشتم درشتی و نرمی

هر وقت با شخصی رو برو میشوید که او را بیش از اندازه عصبانی و تند می بینید ، فوراً میگوئید: «مگر سرچنگ داری؟» خوب است در این فصل آخر مطالعه کنیم که خشونت و تندخویی در چه موقعی لازم و ضروری است و چه وقت باید با دیگران به نرمی و مهربانی کنار آمد .

اگرچه درشتی و نرمی با هم پسندیده و نیکوست و خشونت و مهربانی توأم با یکدیگر به بهترین وجهی کارها را از پیش میبرد ، ولی یکوقت هم پیش می آید که اگر باسلحه برانده خشونت متوسل نشوید و با طرف متیزه نکنید ، شخصیت خود را زیر پای دیگران لگدمال کرده اید و همه شما را مردی سست و بی اراده شناخته بگوچکی و حقارت در شما مینگرند .

یکروز در اطاق کار یکی از مدیران شرکت های نیویورک نشسته بودم که پیشخدمت کارت شخصی را که در اطاق انتظار نشسته ، خواستار ملاقات مدیر بود ، روی میزش گذاشت . دوستم چون چشمش با اسم روی کارت افتاد ، ناله اش بلند شد و اظهار داشت که این شخص مدت یکماه است ، هرروز مزاحم او میشود و بهیچ زبانی نتوانسته است او را قانع سازد که برای وی کار مناسبی در آن شرکت وجود ندارد .

با وجود این دوستم که مردی رؤوف و مهربان بود باز هم او را بندیرفت و بحرفهایش که تکرار مطالب سابق بود ، گوش داد . در پایان گفت : «شما بی جهت وقت خود را تلف میکنید . همانطوری که بارها تذکر دادم ، بهتر است شرکت های دیگری مراجعه کنید زیرا آمدن اینجا جز اتلاف وقت شما و من نتیجه ای ندارد »

در مقابل این جواب نرم و صریح مرد مزبور با کمال عصبانیت فریاد کشیده و گفت : «آقای مدیر تو خیلی ظالم هستی و نسبت بدیگران بحق و

انصاف رفتار نمیکنی . چرا بن کار نمیدهی . ای بی انصاف ظالم .  
 در اینموقع صبر و حوصله دوستم با آخر رسید و آهسته از جا برخاست  
 و بطرف شخص مزبور رفت و بقیه او را گرفته بطرف در اطاق برد و با يك  
 حرکت سریع از اطاق به بیرون پرتش کرد. سپس پشت میزش قرار گرفت  
 و مثل اینکه اتفاقی روی نداده و گفتگوئی نشده است ، بقیه صحبتش را  
 که ناتمام مانده بود ، شروع کرد .

در این قبیل موارد خشونت لازم است زیرا چنانچه شخص بخواهد  
 باز هم نرمی کند نه تنها احترام خود را از دست میدهد ، بلکه بد دیگران  
 نیز لطمه وارد می آورد . اگر فکر میکنید طوری باید زندگی کرد که  
 هیچکس از شما نرنجد ، و در این دنیای وسیع حتی يك مخالف هم نداشته  
 باشید ، من هم اکتون بشما میگویم که اشتباه میروید و پس از چند سال  
 شخصی بیکاره و سستی معرفی خواهید شد که همه از شما دوری گزیده و حاضر  
 به معاشرت نخواهند بود . فقط اشخاصی میتوانند ، مطمئن باشند کسی  
 را از خود نرنجانده اند ، که بدون استثناء با هر درخواست شایسته و ناشایسته  
 موافقت کرده و از هر سمت بادمیوزد بهمان سمت بادی دهند . تازه این اشخاص  
 هم نمیتوانند صد درصد مطمئن باشند ، زیرا بطور یقین کسانی پیدا میشوند  
 که از کاری که برای شخص دیگری انجام داده اند گله مند میگرددند! از این  
 جهت در زندگی نیاید از جنک و ستیز ترسید و در مقابل خواهشهای ناروایی  
 دیگران سر تسلیم فرود آورد . در هر موقع و فرصتی باید مطابق اوضاع و  
 احوال تصمیم مقتضی گرفت و با هر کسی شایسته رفتار و گفتارش کنار آمد.  
 در زمان جنگهای داخلی امریکا یکی از نمایندگان کانگریس که سری  
 طاس و صورتی بی موداشت ، مکرر برای انتصاب یکی از دوستانش مزاحم  
 لینکلن میگرددید و مدتی وقت او را میگرفت . «يك روز که با نزد رئیس  
 جمهور آمده بود و برای دوستش سفارش میکرد ، لینکلن چاره ای اندیشید  
 و در ضمن صحبت ، بی مودتی صورت و طاسی سر را برخش کشیده گفت :  
 « راستی امروز چه در صورت خود را صاف تراشیده اید ، حتی يك دانه  
 مو هم در آن دیده نمیشود» . نماینده کانگریس ، بدون اینکه بقیه صحبتش را  
 ادامه دهد از لینکلن خداحافظی کرده رفت و دیگر دست از سفارش کردن  
 های بیجا برداشت .

در بعضی موارد سکوت و بی اعتنائی بهتر از صد فحش و دشنام در طرف

مؤثر میافته و او را از میدان در می‌کنند. یکرود در اطاق کار «هوراس کرلی» روزنامه نگار معروف به شدت باز شد و یکی از سیاستمداران نیویورک «عصبانی و خشمناک» وارد اطاق شده یکرود است بطرف میز هوراس رفت و او را در باره مقاله ای که در روزنامه اش منتشر شده بود بیاد فحش و ناسزا گرفت. روزنامه نگار چنان دیده که گوشش از این حرفها پر بود، همانطوریکه قبل از ورود سیاستمدار میزبور مشغول مقاله نوشتن بود، یکرود خود ادامه داد، گویی اصلا از وجود او در اطاق کارش بی‌خبر است. این بی‌اعتنائی و عدم توجه طرف را عصبانی تر ساخت و در حالیکه در کنار میز هوراس فریاد می‌کشید و مشت‌ها را گره کرده بود، هرچه دلش خواست با او گفت - ولی هوراس باز هم توجهی با او نکرد و یکرود خود ادامه داد: «عاقبت سیاستمدار مذکور خسته شده بطرف در اطاق رفت. موقه‌یکه میخواست خارج شود، هوراس قلم را روی میز گذاشته با لحن آرامی گفت: «آقا کجا می‌روید، تشریف داشته باشید و هر چه در دلتان می‌خواهد بمن فحش بدهید و منم خود را از این جملات بوج وچرند خالی کنید»

یکروز شخصی وارد اطاق رو کفلر شده بدون مقدمه، فحش و ناسزا نثار او کرد و کاغذهای روی میز را با اطراف پرتاب نموده گفت: «نای رو کفلر من از تو نفرت دارم و نمی‌خواهم روی منحوس و کثیفت را ببینم. امروز اینجا آمده ام تا هرچه دلم می‌خواهد و شایسته آن هستی در حضورت بگویم تا بدانی چه موجود کثیفی هستی». سپس نطق مقسلی ایراد کرد و هرچه دلش خواست گفت. کارمندان و همکاران رو کفلر که در اطاقهای مجاور فحش‌های او را می‌شنیدند، انتظار داشتند هر لحظه رو کفلر شخص مزبور را از اطاق بیرون کند و با دوات شیشه‌ای را بر سرش خورد نماید. اما رو کفلر هیچکدام اینکارها را نکرد بلکه قلم را زمین گذاشت و بدقت مثل اینکه از او تعریف و تمجید میشود، بگفته‌هایش گوش داد. دقت زیاد رو کفلر، طرف را ساکت کرد و خود را برای مقابله با وی آماده ساخت. در فکرش پاسخ تمام آنچه را که ممکن بود و فکر میکرد رو کفلر با او خواهد گفت، آماده کرده بود، ولی شما هم اگر بجای او بودید، بشخصی که ساکت نشسته و چیزی نمی‌گوید چه پاسخی میتوانستید بدهید. مرد مزبور که هر لحظه از سکوت و بی‌اعتنائی رو کفلر عصبانی تر میشد، چند مشت محکم روی میز کوبید و پس از چند فحش و ناسزا راه خود را گرفت و از اطاق خارج شد.

بعد از رفتن او، رو کفلمندلی خود را بطرف میزش کشید و قلم را برداشت بنویشتن آنچه که ناتمام گذاشته بود پرداخت.

ژوزف شوات و کیل مدافع معروفی بود که در کسری معاکمه ای محکوم گردید و همیشه باشیوه های مردم داری کار خود را از پیش میبرد . یکروز در جلسه معاکمه ای قاضی در موقعیکه شوات از موکل خود دفاع میکرد با معاونش شروع بصحبت کرده و توجهی بگفته های او نداشت . شوات هم موقع را مناسب یافت و در وسط دفاع ساکت شده باقیافه گرفته ای بقاضی نگریست . همه از این سکوت متعجب شدند ، شوات رو بقاضی کرده گفت . «جناب قاضی ، برای دفاع از موکل خود بیش از یکساعت وقت ندارم و سرنوشت یک بشر منوط و مربوط باین دفاع است . من نه تنها هر دقیقه از آنرا نباید بیهوده تلف کنم - بلکه بیش از هر چیز دیگر باید توجه جنابعالی را باحقوق حق موکل خود معطوف دارم» قاضی ، که شواب توجه او را محترمتر از نطق خود دانسته بود ، بدون اینکه برنجهد ، اظهار داشت که با کمال دقت بدفاع او گوش میدهد .

فروشنده ای را میشناسم که او نیز چون شوات باتجربه و مردم دار بود . یکروز با قرار قبلی بملاقات یکی از رؤساء شرکت های معروف نیویورک رفت در سرسرای عمارت او را در حال خروج مشاهده کرد . رئیس شرکت تا چشمش باو افتاد ، پیش آمد و گفت : «زود مقصود خود را بگوئید و خلاصه کنید که من عازم رفتن هستم» . فروشنده اظهار داشت : «من اینطور سراپا توی سرسرا نمیتوانم حرف خود را بگویم . از شما برای ده دقیقه وقت ملاقات گرفته ام ، اگر میتوانید و میخواهید قول خود را محترم شمارید در اطاق عرایضم را میگویم ، اگر نه مزاحم جنابعالی نمیشوم» .

رئیس شرکت که متوجه اشتباه خود شده بود ، با مهربانی دست او را گرفت و باطابق دفتر بردود در این مدت کوتاه قرارداد خرید پنجاه هزار دلار جنس را امضاء کرد و هر دو باتفاق از عمارت خارج شدند و رئیس شرکت با اتومبیل خودش او را بمقصد رسانید .

در مواقعی که بطرف بی اعتنائی میکنند و نسبت بآنچه میگویند و انجام میدهند حال بی تفاوت بخود میگیرید ، این عدم توجه شما بغرور و خود پسندی طرف بر میخورد و بیشتر از آنچه بخیال خود شمارا میخواسته است ناراحت کند خودش از این تظاهر شما ناراحت و نارضی میگردد .

دیپسرایلی سیاستمدار معروف انگلستان و حریف گردن کلفت گلا دستون با این شیوه و گرفتن قیافه های بی تفاوت و بی اعتنا ، حریف خود را در موقع نطق دستپاچه و نگران میساخت. روی صندلی خود دست بسینه می نشست و مثل اینکه گلا دستون وجود ندارد و نطقی نمیکنند ، گاهی ساعت اطاق جلسه نگاه میکرد و زمانی با یادداشت جلوی دستش بازی مینمود ، باین ترتیب بطرف نشان میداد که باظهاراتش اهمیتی نمیدهد - در نتیجه او را عصبانی و ناراحت میساخت و نمیگذاشت آنطوری که میلش است نطق خود را بیابان برساند .

مردان موفق و با تجربه اکثراً دره وقعیکه وسایل تحریک و عصبانیت حریف را فراهم میسازند خودشان آرام و خونسرد بوده و میتوانند کوچکترین عمل خود را کنترل نمایند . عصبانیت وتند خوئی چون تفنگ پروآماده ای هست که هر وقت صلاح بدانند ماشه آن را میکشند و طرف را از پادرمیآورند و خودشان صدمه ای نمی بینند .

گاه در زندگی پیش میآید که شخص باید برای پیشرفت کارش برخلاف آنچه در بالا گذشت تظاهر به عصبانیت کند تا دیگران را مقهور سازد . ناپلئون از پیروان ابن شیوه بود و بدون اینکه با عصاب خود اطمه بزند خود را عصبانی جلوه گرمی ساخت . بعد از پیروزی ایتالیا ، نمایندگان دولت اتریش برای امضاء قراردادی که ناپلئون خواهان آن بود ، تعلل نشان میدادند و نمیخواستند تمام شرایط او را بپذیرند . عاقبت سردار فرانسوی یگروز خود را بعصبانیت زده گلدان قیمتی زیبایی را که روی میز بود بزمین زد و شکست و چنان خوب از عهده انجام دل یک شخص عصبانی برآمد که در همان مجلس قرارداد با امضاء رسیده منظوری حاصل شد .

عده ای بدون اینکه بتوانند خود را کنترل کنند و یا تحت اراده و قدرت آنها باشد ، عصبانی شده با دیگران گلاویز میگرددند ، در صورتیکه مردان با تجربه و جهان دیده آنرا چون اسلحه برنده ای هر وقت که ضرورت ایجاد کند از غلاف بیرون میکشند و در مواقع دیگر آنرا در غلاف مطمئنی از نظر دیگران پنهان میدارند . برای اینکه بتوانند با دیگران بخوبی کنار آیند فقط باین نکته اکتفا نمیکنند که چطور عصبانی شوند و یا نرمی نمایند بلکه موقع مناسب هر یک را نیز در نظر میگیرند .

بخطا داشته باشید که در مرتبه اول باید کوشید تا طرف را  
با نرمی و مهر بانی و اظهار علاقه بآن چه مورد نظر او است به  
همکاری تشویق کرد - اما چنانچه کوشش شما بی اثر گردید  
و شخصی بدون مقدمه و بی جهت بشما تندی کرد ، در مقابل او  
ایستاده و هرگز خود را بنازید .

برای اینکه طرف را عصبانی و ناراحت ساخته و از میدان  
در کنید ، با اظهاراتش توجهی نگرده و خود را بی اعتنا نشان  
دهید و مطمئن باشید بیش از آن چه تصور کنید او را ناراحت  
کرده اید . درشتی و نرمی با هم پسنندیده است ولی تظاهر به  
عصبانیت نیز گاه گره از کار شما میگذارد .

پایان

مهر ماه ۱۳۲۸