

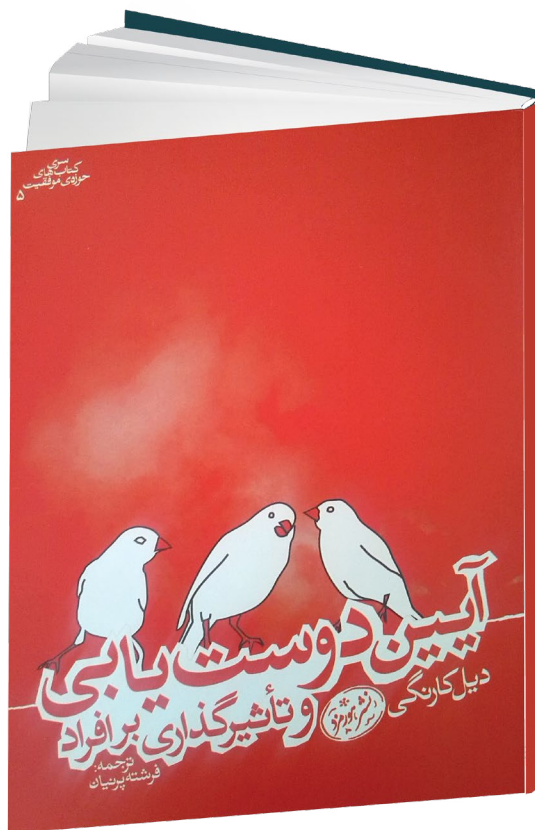
# راهنمای عملی عمل به کتاب آیین دوست‌یابی



بیشتر از یک نفر ...

خواندن کتاب آیین دوست‌یابی برای من بسیار لذت‌بخش بود. به نظرم به پایه‌ای‌ترین اصول در شخصیت و روابط بین انسان‌ها اشاره دارد. من اعتقاد دارم هر کسی بتواند خود را به ایده‌آل‌های موجود در این کتاب نزدیک کند، طبیعتاً می‌تواند به یک شخصیت و ارزش والا دست پیدا کند. منتها خواندن این کتاب هم مانند دیگر کتاب‌های روانشناسی و موفقیت روی من و احتمالاً بسیاری از افراد دیگر تاثیر لحظه‌ای می‌گذارد و یک هیجان مقطعی ایجاد می‌کند. زیرا مجموعه‌ای از توصیه‌های انگیزشی و خوب را در آن می‌خوانیم و به وجد می‌آییم که همه را اجرا کنیم. شاید به برخی از رفتارها و توصیه‌های موجود در این کتاب از قبل اهمیت می‌دادیم و آن را در زندگی‌مان اجرا می‌کردیم؛ اما حتماً موارد متعددی از آن را نیز یا به آنها واقف نبودیم و یا انجام نمی‌دادیم. به هر جهت هر چه هست، باید بتوانیم به مرور و در بستر زمان خود را به سطحی از شعور و پختگی برسانیم که صاحب یک شخصیت بزرگ و والای انسانی، آن هم به صورت واقعی باشیم. من قصد دارم به جای خلاصه‌نگاری کتاب آیین دوست‌یابی، یک راهنمای عملی و گام به گام و هفته به هفته برای تقویت آنچه در این کتاب به آنها توصیه شده است، داشته باشم. یعنی در هر هفته روی یک ویژگی مهم این کتاب متمرکز شویم و سعی کنیم در تمام روابط خود (اعم از خانوادگی، کاری، دوستانه و غیره) آن را رعایت کنیم. پس همه با هم همراه باشیم تا قدم در یک جاده پربیج و خم و جذاب «دوست‌یابی» بگذاریم.

محمد رضا رضائی



کتاب «آیین دوست‌یابی و تاثیرگذاری بر افراد» نخستین بار در سال ۱۹۳۷ م. و در شمارگان ۵۰۰۰ نسخه منتشر شد. نه دیل کارنگی و نه ناشران این کتاب، سیمون و شوستر، پیش‌بینی آن را هم نمی‌کردند که فروش کتاب بیشتر از میزانی باشد که برای آن در نظر گرفته بودند؛ اما در کمال حیرت، یک شبه غلغله‌ای به راه انداخت و بارها تجدید چاپ شد. این کتاب یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها در تاریخ نشر بین‌المللی است. دیل کارنگی می‌گوید: «یک میلیون دلار پول درآوردن، آسان‌تر از افزودن یک عبارت درست و حسابی به ادبیات انگلیسی است؛ آیین دوست‌یابی و تاثیرگذاری بر افراد، همان عبارتی است که روی فنون مختلف سیاسی و ادبی تاثیر گذاشت؛ عبارتی که تا الان به تمام زبان‌های نوشتاری معروف دنیا ترجمه شده است و هر نسلی پاسخ مناسب مربوط به نیازهای خود را از آن دریافت کرده است.» با استفاده از فنون آیین دوست‌یابی، می‌توانیم به شیوه‌های بهتر زندگی دست یابیم.

# راهنمای مطالعه

این راهنما بر خلاف دستورالعمل‌های رایج که اغلب نوشتاری هستند، به صورت گرافیکی و مبتنی بر علایم راهنمایی و رانندگی تنظیم شده است. زیرا قرار است در جاده دوست‌یابی حرکت کنیم. در قوانین راهنمایی و رانندگی تابلوهای «دایره» یعنی علایم بازدارنده و انتظامی و تابلوهای «مثلث» به معنای علایم هشداردهنده است. در کتاب آیین دوست‌یابی توصیه‌ها در ۳ گروه دسته‌بندی می‌شوند:

۱- انجام کارها یا رفتارهایی که از آنها منع شده‌ایم؛ در این راهنما آنها با تابلوهای دایره‌ای قرمز نشان داده شده‌اند.

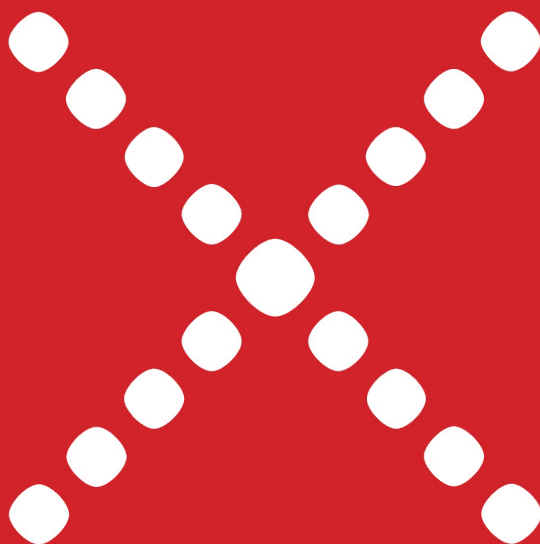


۲- انجام کارها یا رفتارهایی که به آنها تشویق شده‌ایم؛ در این راهنما آنها با تابلوهای دایره‌ای سبز نشان داده شده‌اند.



۳- درباره موقعیت‌ها و وضعیت‌هایی حساس به ما هشدار داده شده است؛ در این راهنما آنها با تابلوهای مثلث نشان شده‌اند.





پیش‌نیازهای ورود به جاده  
پر پیچ و خم دوستیابی!



## برچسب مهارت رانندگی



ما برای قدم گذاشتن در جاده دوست‌یابی باید  
«خود و دیگران را از ته قلب دوست داشته باشیم.»  
اگر این ویژگی نباشد، مانند آن است که اصلاً رانندگی  
بلد نیستیم!

## برچسب گواهینامه رانندگی



اگر رانندگی بلد باشیم و گواهینامه نداشته باشیم، هر لحظه ممکن است در جاده دوستیابی جریمه شویم و حتی اتومبیل ما توقیف شود. گواهینامه رانندگی ما در جاده دوستیابی، «**لبخند**» است.

## بیمه‌نامه بیشتر از یک نفر



بدون شک در جاده دوستیابی هر لحظه امکان تصادف یا برخورد با دیگران و بروز یک خسارت ناخواسته وجود دارد. پس ما باید خود و ماشین‌مان را بیمه کنیم؛ بیمه‌نامه ما همان «**مثبت یک**» است. این بیمه‌نامه به ما کمک می‌کند در هر شرایط بیشتر از یک نفر بوده و از مشکلات و مسائل پیش رو ترسی نداشته باشیم.




## کمپین‌های هفتگی

من به شخصه سعی می‌کنم به تمام آنچه که در کتاب آیین دوست‌یابی آمده است، عمل کنم. منتها از امروز تصمیم گرفتم تا برای یادگیری و به کارگیری بهتر آنچه از این کتاب آموخته‌ام، هر هفته روی یکی از توصیه‌ها، هشدارها و راهنمایی‌های کتاب متمرکز شوم و حواسم به آن بیشتر جمع باشد تا آموخته‌هایم عمق بیشتری در شخصیتم پیدا کنند. من هر علامت را به مدت یک هفته به عنوان پس‌زمینه موبایلم یا در زیر میز کارم و یا هر جایی که فکر می‌کنم مناسب است قرار می‌دهم. در پایان هر هفته هم تجربیاتم را از آنچه بر من گذشته است، در پاراگرافی می‌نویسم.

## هفته اول



ما با انتقاد کردن، گالیه و سرزنش، یک تغییر دائمی و پایدار ایجاد نمی‌کنیم، بلکه اغلب باعث رنجش می‌شویم. قبول کنیم که انتقادهای مثل کفتری جلد هستند که همیشه به خانه برمی‌گردند. قبول کنیم که احتمالا کسی که قصد اصلاح یا محکوم کردن آن را داریم، خودش را تایید و ما را محکوم می‌کند. پس بیاید در هنگام رفتار با مردم به خاطر بیاوریم که ما با موجوداتی منطقی مواجه نیستیم. آنها موجوداتی احساساتی، متعصب، مغرور و پرتکبر هستند. پس بهتر است مردم را درک کنیم و با تقویت خویشتن‌داری و عزت نفس آنها را ببخشیم.

یک تجربه 

---

---

---

---

---


---

---

## هفته دوم



لازم است مردم را صادقانه و صمیمانه تحسین کنیم و از آنها به خاطر کارهای خوبی که انجام می دهند (هر چند کوچک) تمجید کنیم. همه ما تنها یک بار از جاده زندگی عبور می کنیم، پس بهتر است اگر می توانیم ابراز محبت کنیم، همین الان آن را انجام دهیم. فقط باید به این نکته توجه کنیم که بین تحسین و تملق یک تفاوت ساده، اما بزرگ است. تحسین صادقانه است و تملق ریاکارانه. یکی از دل بر می آید و دیگری زبان. یکی با تواضع و دیگری با تکبر است. یکی از در سطح جهانی تشویق می شود و دیگری تقبیح.

یک تجربه 

---

---

---

---


---

---

---

# ایجاد اشتیاق

ابراز وجود یکی از نیازهای اصلی در طبیعت بشر است. چرا ما از چنین اصل روانشناسی در روابط خود با دیگران استفاده نکنیم؟ وقتی یک عقیده مهم داریم، به جای آنکه کاری کنیم که دیگران فکر کنند آن عقیده صرفاً عقیده ماست، به آنها اجازه دهیم خودشان هم به چنین نظری برسند؛ در این صورت عقیده ما را عقیده خودشان می‌دانند و آن را دوست خواهند داشت. ابتدا شوق خواستن را در دیگران برانگیزید و هر کس بتواند این کار را انجام دهد، تمام دنیا را با خود همراه می‌سازد و کسی که نتواند چنین کاری را انجام دهد، بدون شک تنها می‌ماند.

یک تجربه 

---

---

---

---

---


---

---

## هفته چهارم



بازی با آبروی افراد مثل بازی با آتش است. ما هیچ گاه نباید به خود اجازه دهیم که در افراد احساس حقارت ایجاد کنیم. مهم نیست که نظر ما راجع به او چیست؟ بلکه مهم نظر او راجع به خودش است و جریحه دار کردن غرور افراد جنایت است. سعی کنیم در هر شرایط آبروی افراد را حفظ کنیم و برای شان ارزش قائل شویم. بگذاریم افراد آبروی خود را حفظ کنند. روی احساس دیگران پا نگذاریم و راه خود را نرویم. از دیگران عیب جویی نکرده و آنها را تهدید نکنیم. پس هر گاه احساس کردیم با حرف یا عمل خود در حال آبروریزی از فردی هستیم، با احتیاط برانیم!

یک تجربه 

---

---

---

---


---

---

## هفته پنجم



به همان اندازه‌ای که خوب صحبت کردن مهم است، خوب شنیدن هم اهمیت دارد. سعی کنید شنونده خوبی باشید و مردم را به صحبت درباره خودشان ترغیب کنید. کسانی که فقط از خودشان صحبت می‌کنند، فقط و فقط به خودشان فکر می‌کنند. به خاطر داشته باشید، افرادی که شما با آنها صحبت می‌کنید، به خواسته‌ها و مسائل خودشان صدها بار بیشتر از خواسته‌ها و مسائل شما علاقمند هستند. دندان درد یک نفر برای او مهم‌تر از مرگ هزاران نفر در اثر قحطی در چین است. پس در آغاز هر گفتگو، حتماً به این مساله فکر کنید.

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

## هفته ششم

### به خاطر سپردن نام

وقتی تاریخ تولد کسی را به خاطر دارید و آن روز به او پیامی می‌دهید و یا هدیه‌ای کوچک برایش می‌فرستید، حتماً او را بسیار خوشحال خواهید دید. اما این اتفاق هر سال تنها یک بار می‌افتد و ما صرفاً تاریخ تولد تعداد محدودی از افراد را می‌توانیم به خاطر بسپاریم. اما «نام» هر کس برای او یکی از دارایی‌های ارزشمند روحی است که می‌توان با به خاطر سپردن آن در هر برخورد، افراد را با آن خطاب کرد؛ تا به حال چند بار از اینکه با نام خطاب شدید، احساس بهتری داشتید، پس این احساس را به دیگران نیز انتقال دهید و آنها را با نام‌شان صدا کنید.

یک تجربه



---

---

---

---

---

---

---

## هفته هفتم

### ایجاد حس مهم بودن

هر کدام از ما دوست داریم در هر جایگاه و موقعیتی که هستیم، احساس مهم بودن داشته باشیم. این حس گاهی اوقات با یک تشکر ساده اتفاق می افتد و یا تمجید و تعریفی صادقانه؛ هر چه هست فراموش نکنید که این حس در دیگران نیز وجود دارد و اتفاقا بسیار مهم است. حتی رفتگر ساده محله هم دوست دارد خودش و کاری که انجام می دهد از نظر دیگران با اهمیت دیده شود. پس سعی کنید حس مهم بودن را در دیگران ایجاد کنید و البته این کار را صادقانه انجام دهید. مراقب باشید به ورطه اغراق و چاپلوسی کشیده نشوید.

یک تجربه



---

---

---

---

---


---



## هفته هشتم



در هر بحث چه پیروز شوید و چه شکست بخورید، در نهایت بازنده‌اید! اگر شکست بخورید که همه چیز معلوم است و اگر پیروز شوید، در طرف مقابل احساس حقارت را برانگیخته‌اید و غرور او را جریحه‌دار کرده‌اید. مطمئن باشید او هیچ‌گاه چشم دیدن پیروزی شما را ندارد و هنوز بر سر عقیده خود است. بحث کردن چیزی جز دلخوری برای ۲ طرف ندارد و در درازمدت نتیجه خوبی بر جای نخواهد گذاشت. مثلاً سوء تفاهم با بحث کردن بر طرف نمی‌شود، بلکه می‌توان با دلجویی و فهم طرف مقابل آنها را بر طرف کرد. فراموش نکنید، تنها راه کسب بهترین نتیجه از بحث، پرهیز از بحث است.

یک تجربه 

---

---

---

---


---

---

## هفته نهم

### آغاز گفتگو با مهربانی

هر گفتگو و ارتباطی را با مهربانی آغاز کنید. اگر گفتگویی را (هر چند ناخوشایند) با دعوای انتقاد آغاز کنید، در طرف مقابل خود حالت دفاعی ایجاد می کنید و حتی اگر حق کاملاً با شما باشد، ممکن است نتیجه چیز دیگری بشود. پس سعی کنید دوستانه و مهربانانه گفتگو را آغاز کنید تا نتیجه بهتری بگیرید. با خشمگین شدن و تخلیه احساس عصبانیت، حس خوبی می گیرید، اما این حس در طرف مقابل ایجاد نخواهد شد. مطمئن باشید همیشه وقت برای بحث و جدل وجود دارد؛ پس چه بهتر که آن را برای آخرین مرحله بگذاریم.

یک تجربه 

---

---

---


---

---

---

# علاقه دیگران

از اینکه برای یک یا چند نفر از علاقه خود صحبت کنید، چقدر لذت می‌برید؟ مثلاً به چه ورزش یا هنری علاقه‌مند هستید و شرح اتفاقات خوب و بدی که برایتان در این زمینه افتاده است را برای دیگران تعریف کنید. پس چرا چنین لذتی را برای دیگران فراهم نکنیم؟ بگذاریم دیگران از علاقه خود برای ما بگویند و ما هم آنها را همراهی کنیم. سعی کنید از علاقه دیگران مطلع شوید و در گفتگو با آنها از این علاقه صحبت کنید. با این کار اعتماد و نظر طرف مقابل را بهتر جلب می‌کنید. مطمئن باشید از این کار هر دو طرف سود می‌برید.

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

## هفته یازدهم

### نگاه از نگاه دیگران

به خاطر داشته باشید که دیگران ممکن است کاملاً در اشتباه باشند، اما خودشان این طور تصور نمی کنند. به همین خاطر آنها را محکوم نکنید، چون هر نادانی می تواند این کار را بکند. سعی کنید آنها را درک کنید. اگر به خودتان بگویید که اگر من جای او بودم چه احساسی داشتم؟ و چه عکس العملی نشان می دادم؟ در وقت خود صرفه جویی می کنید و عصبانی نخواهید شد. به همین منظور تلاش کنید صادقانه از دیدگاه دیگران به مسائل نگاه کنید. شک نکنید که در این صورت یک قدم جلوتر هستید و تصمیم های بهتری می گیرید.

یک تجربه



---

---

---

---

---

---

---

## هفته دوازدهم

### اعتراف به اشتباه

هر آدم احمقی می تواند از اشتباه های خودش دفاع کند و البته بیشتر آدم های احمق هم این کار را انجام می دهند. پس هر گاه اشتباهی مرتکب شدید، درصدد دفاع از آن برنیایید، زیرا کار را خراب تر می کند. اما اگر به اشتباه خود اعتراف کردید، مطمئن باشید زهر آن اتفاق را تا حدودی گرفته اید و حتی ممکن است شرایط به نفع شما تغییر کند. پس اگر اشتباه کردید، فوراً و قاطعانه به آن اعتراف کنید. این کار جایگاه شما را در نزد دیگران بالاتر برده و چون به این اصل پایبند هستید، سعی خواهید کرد، کمتر اشتباه کنید. اعتراف به اشتباه جبران آن را راحت تر می کند.

یک تجربه



---

---

---

---

---


---

---

## هفته سیزدهم



هر کدام از ما طی روز اشتباهاتی مرتکب می‌شویم. انجام این اشتباهات ما را ناراحت می‌کنند، اما زمانی که این اشتباهات به طور مستقیم به ما گوشزد می‌شوند، ناراحتی ما بیشتر خواهند شد. پس هرگاه کسی اشتباهی انجام داد به این فکر کنیم که تذکر مستقیم اشتباه به آن فرد می‌تواند باعث رنجش و تخریب او شود. این اتفاق باعث کسر شان طرف مقابل می‌شود و در نهایت ما را یک فرد نجسب نشان می‌دهد. پس در روابط خود سیاست به خرج دهید و هیچ‌گاه به طور مستقیم اشتباه کسی را به او گوشزد نکنید و صحبت‌های خود را با حسن جویی آمیخته کنید.

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

## هفته چهاردهم

### نمایش نظرات

نمایش همیشه برای ما جذاب و دیدنی است. وقتی شما نماهنگ تبلیغاتی محصولی را در تلویزیون مشاهده می کنید، بی شک محو نحوه نمایش آن می شوید. پس چرا در روابط خود با دیگران از این امکان استفاده نکنیم و آنچه در نظرمان است را با نمایش ارائه نکنیم؟ امروزه گفتن حقیقت به تنهایی کافی نیست و باید روشن، جذاب و نمایشی باشد. شما به راحتی می توانید برای جلب توجه دیگران، نظرات خود را به نمایش بگذارید. وقتی شما قرار است استحکام وسیله ای را به دیگران نشان دهید، آن را به زمین بکوبید یا روی آن بروید، بسیار تاثیر گذارتر است.

یک تجربه



---

---

---

---

---

---

---

### پذیرفتن عقاید

پذیرای عقاید و خواسته‌های دیگران باشید. این کاری مهم و سخت است؛ ولی می‌توان آن را راحت شروع کرد. کلید این کار همدردی با سایرین است. اگر این کار را صادقانه انجام دهید، باعث می‌شود تا طرف مقابل را راحت‌تر با خود هم‌عقیده کنید. زیرا همه ما انسان‌ها از ته دل همدردی را دوست داریم و علاقمند هستیم تا دیگران برای ما دل‌سوزی کنند. حتی اگر این دل‌سوزی آشکار نباشد. پس به جای مقابله با عقاید دیگران آنها را بپذیرید و به خواسته‌های آنها احترام بگذارید. همدردی با سایرین باعث می‌شود آنها شما را بیشتر دوست داشته باشند.

یک تجربه



---

---

---

---

---

---


---



## هفته شانزدهم



میل به پیشی گرفتن، چالش و مبارزه طلبی روشی قابل اطمینان در متوسل شدن به روح افراد است. هیچ ورزشکاری بدون مبارزه به مدال طلا نمی رسد. هیچ فردی بدون مبارزه به ریاست جمهوری کشوری نخواهد رسید و هیچ چیزی به اندازه پیشی گرفتن و شاخص دیده شدن نمی تواند احساسات انسان را ارضاء کند. پس دیگران را به مبارزه دعوت کنید و حس رقابت را در تقویت کنید. به خصوص اگر مدیر یا رهبر جایی هستید، این کار به ارتقای سطح کارتان بسیار کمک می کند. منتها مراقب باشید مبارزه طلبی را با دشمن تراشی و رقابت را با عداوت اشتباه نگیرید!

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

## هفته هفدهم

### پاسخ‌های مثبت بگیرید

در هنگام صحبت با افراد، سخنان خود را با بحث در مورد چیزهایی آغاز نکنید که بر سر آنها اختلاف نظر دارید، بلکه با تاکید (و حفظ تاکید) بر چیزهایی که در مورد آنها اتفاق نظر دارید، صحبت را آغاز کنید. کاری کنید که فرد در آغاز گفتگو به شما پاسخ‌های «بله» (مثبت) دهد. وقتی پاسخ‌های «نه» بگیرید، غرور طرف مقابل باعث می‌شود که سر حرف خود بایستد؛ حتی اگر بعداً احساس کند که اشتباه کرده است. این روش سقراط در بحث‌ها بود. او به گونه‌ای پرسش می‌کرد که پاسخ‌های مثبت بگیرد و کاری می‌کرد که طرف مقابل بی‌وقفه به او پاسخ مثبت بدهد.

یک تجربه



---

---

---

---

---


---

---

## هفته هیجدهم

### ایجاد انگیزه

همه افراد برای خود احترام زیادی قائل هستند و دوست دارند در ارزیابی شخصی، عالی و خوب به نظر بیایند. از طرفی دیگر افراد به دلیل واقعی انجام کارها فکر خواهند کرد، پس نیازی به تاکید ما نیست. بهتر است برای ترغیب یا تشویق دیگران به انجام کاری یا منع از آن، به ایجاد انگیزه بپردازیم و به سراغ حس آرمان گرایی در آنها برویم. به طور مثال اگر شما دیگران را صادق، منصف و درستکار بدانید و این حس خود را به آنها نشان دهید، عکس العمل بهتری می گیرید. چرا که فرد تلاش می کند و انگیزه می گیرد برخلاف آنچه شما از او گفته اید، نباشد.

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

## هفته نوزدهم

### سوالی مطرح کنید

هیچ کس دوست ندارد به او دستور دهند. اگر دستور گستاخانه باشد که دیگر کار به دلخوری می کشد و اثرش تا مدت ها بر روابط باقی می ماند. پس سعی کنید درخواست های خود را پرسشی مطرح کنید. «برو بیرون!» یا «لطفا برو بیرون» هیچ گاه به اندازه «می شه لطفا چند لحظه بیرون تشریف داشته باشید؟» تاثیر گذار نیستند. ما در اتفاقات روزانه درخواست های متعددی از دیگران داریم و بهتر است به جای آنکه مستقیما دستور دهیم، خواسته خود را به صورت پرسشی مطرح کنیم تا احساس بهتری در طرف مقابل ایجاد نماییم.

یک تجربه



---

---

---

---


---

---

## هفته بیستم

### لذت بخش کردن کارها

همیشه کاری کنید که افراد خواسته شما را با رضایت انجام دهند. به طوری که منافعی در آن برای دیگران در نظر بگیرید و سعی کنید بیشتر از آنکه بر منافع خود از انجام آن خواسته متمرکز شوید، بر منافع طرف مقابل تمرکز کنید. این روش لذت انجام کار را در دیگران افزایش داده و آنها از کار کردن برای شما خوشحال خواهند شد. منتها حتما اصل صداقت را در این کار در نظر بگیرید و کاملاً صادقانه رفتار کنید. زیرا ماه هیچ گاه پشت ابر پنهان نخواهد بود و در صورتی که برخلاف این اصل رفتار کنید، شما فریب کار به نظر می آید.

یک تجربه 

---

---

---

---

---

---

---

شاید بتوان کل کتاب آیین دوستیابی و سایر  
کتاب‌های مشابه که در زمینه ارتباطات با دیگران  
نوشته شده‌اند را در این حدیث از حضرت علی (ع)  
خلاصه کرد:

«هر آنچه برای خود می‌پسندی برای دیگران  
هم بپسند و هر آنچه برای خود نمی‌پسندی  
برای دیگران نیز نپسند.»



بیشتر از یک نفر باشید...