



کتاب « آیین دوست یابی »

نوشته دیل کارنگی :

یکی تاثیر گذارترین کتاب ها در حوزه روابط است. کتابی که به نکات طلایی ارتباط می پردازد و می توانید بعد از عمل به آگاهی های آن تاثیر فوق العاده اش را در روابطتان ببینید. در این ده صفحه به خلاصه ای تیتروار از آن می پردازیم.

بخش اول: فنون اساسی در چگونگی رفتار با مردم.

- انتقاد، سرزنش، گلایه نکنید
- صادقانه و خالصانه قدردانی کنید
- در دیگران اشتیاق ایجاد کنید

اصل اول: انتقاد، سرزنش، گلایه نکنید.

اگر میخواهید عسل جمع‌آوری کنید هرگز به کندو ها لگد نزنید. مفهوم این جمله این است که با انتقاد و سرزنش و از آن بدتر «بحث کردن» به ارتباط و دوستی خودتان خاتمه می دهید.

سرزنش و انتقاد تند و تیز بیهوده است:

زیرا با سرزنش و انتقاد نمیتوانیم تغییر در خود و دیگران به وجود آوریم.

اصل دوم: صادقانه و خالصانه قدردانی کنید.

راز بزرگ رفتار با مردم.

فقط یک راه وجود دارد که مردم را وادار کنیم یک کار را انجام دهند، توجه و تحسین کردن افراد

(قویترین میل آرزوی مهم بودن است)

چگونگی به دست آوردن حس مهم بودن متفاوت هست.

دلیل جنون چیست؟ بسیاری از افرادی که دیوانه می شوند، در عالم دیوانگی به حس مهم بودن میرسند.

با قدردانی از مردم می توانیم معجزه کنیم، چون نیاز به مهم بودن را در افراد ارضا می کنید.

راز ثروت و موفقیت یک کار آفرین از زبان خودش:

من تمام توانم را به کار می برم تا شعله های ذوق و اشتیاق را در مردم برافروخته کنم تا بتوانم با تشویق و قدردانی توانایی های آنان را گسترش دهم. هیچ چیز جز انتقاد آرزوهای بزرگ یک فرد را از بین نمیبرد. من از هیچکس انتقاد نمیکنم. من مشتاق تحسین کردن هستم. با انتقاد مخالفم

قدردانی خالصانه: یک راه مهم برای پیشبرد اهداف.

همه با هر مقامی تحت تاثیر تشویق و تحسین و تعریف و تمجید هستند.

چاپلوسی: یک رفتار و حرف تقلبی هست، مثل پول تقلبی روزی شما را به دردسر می اندازد. یکی از دل برمی آید و یکی از زبان

چاپلوسی: ستایش بی ارزش است.

همکاران ما همه انسان هستند و تشنه قدردانی .

قدردانی صادقانه همیشه نتیجه می دهد و انتقاد همیشه به شکست منجر می شود.

قدردانی را به تاخیر نیندازیم. یعنی قدردانی از خود، خانواده، همکاران و دوستان چون شاید دیگر، در زندگی از آن مسیر رد نشویم. (بسیاری از روابط به این دلیل سرد و یکنواخت میشود که ما احساسمان را با کلام بروز نمی دهیم. باخود فکر میکنیم مخاطب ما خودش متوجه می شود که ما از خدمات و رفتار او بسیار راضی هستیم و یا شاید هم منتظر زمان مناسبی هستیم، که هرگز نخواهد آمد)

اصل سوم: در دیگران اشتیاق ایجاد کنیم.

هرکس بتواند در مردم اشتیاق به وجود آورد همه عالم را همراه خود می سازد.

دیگران علاقه مند به شنیدن خواسته های شما نیستند.

در مورد آنچه آنها میخواهند صحبت کنیم. (نیازها و یا علاقه مندی های مخاطب)

اگر کسی موفق هست راز آن ارتباط با مردم است.

فرد با ارتباطات قوی، همه چیز (همه حرف ها و باز خورد رفتار ها) را ابتدا از زاویه دید دیگران و بعد خودش می بیند.

در پیام ها، نامه نگاری ها و درخواست ها به صورت صادقانه از افراد و ویژگی های آنها قدردانی کنید و سپس درخواست خود را محترمانه به آنها بگویید.

در ارائه پیشنهادات و درخواست همکاری ها؛ فکر کردن و توجه کردن به خواسته ها و عقاید دیگران باید مورد توجه قرار گیرد. زیرا هم خودمان برد می کنیم و هم موسسه ای که می خواهیم با آن همکاری کنیم.

بخش دوم

شش اصل برای اینکه دیگران شما را دوست داشته باشند:

- ۱+ از صمیم قلب دیگران را دوست داشته باشید.
 - ۲+ لبخند بزنید.
 - ۳+ نام افراد شیرین ترین و مهم ترین کلمه است که از هر زبان میشوند.
 - ۴+ شنونده خوبی باشید و سعی کنید مردم درباره خودشان صحبت کنند، صحبت افراد را قطع نکنید.
 - ۵+ درباره علایق و منافع دیگران صحبت کنید.
 - ۶+ طوری رفتار کنید که افراد احساس کنند افراد مهمی هستند.
- این کارها را صادقانه انجام دهید.

توضیح مختصر شش روش برای اینکه دیگران شما را دوست بدانند:

دیگران را دوست بدانید تا آنها شما را دوست بدانند

اگر میخواهید یک فرد با ارتباطات قوی شوید همه را دوست داشته باشید. این دوست داشتن قلبی باشد نه از روی اجبار و یا برای معامله (اگر از قبل ذهنیت منفی روی فرد و یا قومیت خاصی دارید، ابتدا آن ذهنیت را برطرف کنید با این منطق که همه ما در انسان بودن مشترکیم و این کلیشه های جغرافیایی، قومی و یا زبانی را خودمان ایجاد کرده ایم)

با علاقه مند شدن به افراد می توان نظر آنها را به خود جلب کرد.

اصل اول: از صمیم قلب دیگران را دوست داشته باشید

- یک روش ساده برای ایجاد اولین تاثیر مطلوب، لبخند زدن هست. (چهره شاد و خندان)

افکارتان را کنترل کنید

نحوه تفکر شما، زندگی شما را شاد و آندوهگین می سازد.

طرز تفکر شما هر لحظه شما را به هدف تان نزدیک و نزدیک تر می کند.

هر روز سر بالا و سینه سپر و محکم قدم بردار با همه با لبخند پر انرژی احوالپرسی کن و یک لحظه رو به فکر منفی و افراد منفی هدر نده.

چهره خندان و لبخند شما مثل خورشید تابان برای یک فرد ناامید است.

لبخند هیچ هزینه ای ندارد.

اصل دوم: لبخند بزنید.

بخاطر سپردن نام افراد:

افراد، اهمیت فوق العاده به اسم خود می دهند.

نام افراد را به خاطر بسپار و به او حس مهم بودن بده!

حتی کسی را یک بار دیدی به نام همه اهمیت بده و سعی کن در همه روابط، اسم کوچک افراد را به خاطر بسپار و آن ها را با اسم کوچک صدا کنیم.

اصل سوم:

به خاطر داشته باشید نام فرد شیرین ترین کلمه ای است که از هر زبانی می شنود.

چگونه یک فرد خوش صحبت باشیم. یک فرد خوش صحبت با علاقه باید گوش کند. (هنر خوب گوش کردن)

صحبت افراد را قطع نکن و در مورد خودت در میان صحبت های دیگران صحبت نکن، بگذارید صحبت هایش را ادامه بدهد و درباره علایق و منافع دیگران صحبت کنید.
با مردم طوری رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار کنند.

چگونه دیگران را به طرز تفکر خود واداریم:

- ۱ تنها راه سود بردن از یک مشاجره خودداری کردن از آن است
- ۲ به عقاید دیگران احترام بگذارید و هرگز نگویید آنها در اشتباه هستند.
- ۳ اگر اشتباه کردید، بلافاصله آن را بپذیرید.
- ۴ با روشی دوستانه صحبت را آغاز کنید.
- ۵ در گفت و گو با آنان بلافاصله آنان را به گفتن بله بله وادارید.
- ۶ اجازه بدهید طرف مقابل شما بیشتر حرف بزند.
- ۷ بگذارید طرف مقابل شما احساس کند نظر عاقلانه شما نظر و پیشنهاد خود اوست.
- ۸ سعی کنید صادقانه همه چیز را از زاویه دید دیگران بنگرید.
- ۹ نسبت به عقاید و علایق دیگران دلسوزانه بنگرید و رفتار کنید.
- ۱۰ به انگیزه های بزرگ تر و باشکوه تر متوسل شوید.
- ۱۱ عقاید خود را به نمایش بگذارید.
- ۱۲ دیگران را به رقابت وادارید.

چگونه دیگران را به طرز فکر خود متقاعد کنیم؟

* در مشاجره برنده وجود ندارد.

همیشه از بحث بیهوده دور شو، سکوت کن.

اختلاف نظر را بپذیرید و همیشه خونسردی خود را حفظ کنید.

ابتدا گوش کنید. روراست باشید و اشتباهات خود را بپذیرید و عذرخواهی کنید.

جلسه بحث خود را به تاخیر بیندازید.

تنها راه سود بردن از یک مشاجره، خودداری کردن است.

چگونه برای خود دشمن نسازیم؟

* به صورت مستقیم به هوش، حق رای و غرور مخاطب خود توهین نکن.

اصلاً نمی توانی از جمله «من می خواهم به تو ثابت کنم» استفاده کنید. اکثر مردم دوست ندارند علایق خود را تغییر دهند.

اغلب افراد دوست ندارند به حقایق گوش دهند که به قضاوت آنها می پردازد، و فرد می خواهد هر طور که شده یک توجیه بیاورد.

از مخالفت با عقاید دیگران چشم پوشی کنیم.

از به کار بردن کلمات؛ به طور قطع، حتماً و.. استفاده نکنید و بجای آن، از کلمات احتمالاً، به نظر من، شاید، به نظرت اینجوری بهتر نیست؟ و ... استفاده کنیم.

به طور مستقیم جواب را نگو، مکث کن نیازی نیست همون اول جواب رو بدی، کمی اطلاعات رو بیشتر کن، حرفت رو با خودت مرور کن و بلافاصله نگی بهتره تا طرف جبهه نگیره.

* به عقاید دیگران احترام بگذارید و هرگز نگوئید آنها در اشتباه هستند.

* به اشتباه خود اعتراف کنید.

* یک قطره عسل (عصبانیت راهگشا نیست)

داستان رقابت خورشید و باد:

روزی باد و خورشید سر اینکه کدامشان قویتر است باهم بحث می کردند. آخر سر تصمیم گرفتند باهم مسابقه بدهند.

مردی داشت از آن حوالی رد می شد، خورشید گفت: بیا ببینیم کدام یک از ما می تواند کت این مرد را از تنش در بیاورد؟

باد قبول کرد و اول قرار شد باد امتحان کند.

باد همه قدرتش را جمع کرد و وزید. اما مرد نه تنها کتش را درنیاورد، بلکه کتش را بیشتر به خودش پیچید.

نوبت خورشید شد. او با مهربانی تابید. مرد گرمش شد و کتش را درآورد.

خورشید به باد گفت: «دوستی و نرم خویی قوی تر از خشم هست»

* با روش دوستانه حرف را آغاز کنید.

دیگران را در عقاید خود شریک کنیم:

تمام افراد موفق دوست دارند درباره سعی و تلاش خود صحبت کنند. کمتر از موفقیت‌های خود بگویید و بگذارید دوستانتان بیشتر از موفقیت‌ها و از خودشان بگویند هر وقت از تو خواستند، تو بگو.

- یک فرمول رفتاری که معجزه می‌کند.

باید در گفت و گو نشان بدهید که پذیرای نقطه نظرهای مخاطب هستید.

چطور همه چیز را از دید دیگران ببینیم؟

- نسبت به عقاید و شرایط دیگران دلسوزانه رفتار کنید.

- توسل به انگیزه‌های باشکوه هر کسی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. به انگیزه‌های بزرگتر و باشکوه‌تر متوسل شوید.

- آنچه در سینما و تلویزیون نشان می‌دهند، شما چرا انجام نمی‌دهید. مثل آگهی بازرگانی

شما می‌توانید تمام توانمندی‌های خود را به نمایش بگذارید.

- عقاید خود را به نمایش بگذارید.

- هنگامی که هیچ یک از راه‌ها نتیجه‌بخش نیست این راه را امتحان کنید. اگر نوع کار جالب و جذاب باشد

دیگران را به رقابت وادارید. اگر نوع کار جالب و جذاب باشد افراد دوست دارند خود را در رقابت، برتر بدانند

و حس مهم بودن را در فرد تقویت می‌کند.

همانند یک رهبر عمل کنید:

- صحبت را با تعریف و تمجید آغاز کنید.
- افراد را به طور غیرمستقیم متوجه رفتارشان کنید.
- قبل از اینکه از دیگران انتقاد کنید ابتدا اشتباهات خودتان را بگویید.
- به جایی که به طور مداوم دستور بدهید از دیگران نظرخواهی کنید.
- کوچکترین پیشرفت افراد را تحسین کنید و در تحسین صمیمی و گشاده دست باشید.
- به دیگران اعتبار و شهرت دهید تا مطابق میل شما رفتار کنند.
- دیگران را تشویق کنید و اشتباهات آنها را طوری جلوه دهید که قابل جبران و اصلاح شدن هست.
- افراد را از اینکه برای شما کار انجام میدهند، راضی و خشنود نگه دارید.

همانند یک رهبر برخورد کنید.

اگر می خواهید انتقاد کنید از این راه وارد شوید: بعد از تعریف و تمجید راحت تر می توانید به افراد پیشنهاد کنید.

اصل اول: صحبت را با تعریف و تمجید صادقانه آغاز کنید.

اصل دوم: افراد را به صورت غیر مستقیم متوجه اشتباهشان کنید.

اصل سوم: ابتدا در مورد اشتباه خودتان صحبت کنید.

هیچ کس دوست ندارد به او دستور دهند.

(بهتر نیست این مدل انجام بدهیم؟ یا، به نظرت اینجوری بهتر نیست و نظر در رابطه با این مدل اجرا کردن چیه)

به جایی که به دیگران به صورت مستقیم دستور دهید از آنها نظرخواهی کنید.

آبروی دیگران را حفظ کنید.

جریحه دار کردن غرور و احساس دیگران در جمع، جنایت است.

چگونه افراد را به سمت موفقیت سوق دهیم.

کوچکترین تغییرات را تقسیم کنیم.

در تحسین آنها صمیمی و گشاده دست باشید.

برای دیگران اعتبار و شهرت قائل شوید.

اگر میخواهید یک فرد تغییر کند، باید یکی از ویژگی‌های خوب آن‌ها را زیاد یادآوری کنی.

یک قدردانی کوچک به یک خدمتگزار می‌تواند معجزه کند.

اشتباهات افراد را طوری جلوه دهید که قابل جبران باشد

چگونه دیگران از انجام دادن کار برای ما خشنود شوند:

- صادق باشید و قول کاری را که نمی‌توانید انجام بدهید، ندهید.
- دقیقا بدانید که از دیگران چه می‌خواهید.
- احساس یگانگی داشته باشید و بدانید آن شخص که می‌خواهد.
- همیشه منافعی را در نظر بگیرید که دیگران در ازای قبول کردن پیشنهاد شما، دریافت می‌کنند.
- سعی کنید منافع طبق خواسته‌های فرد باشد.
- اگر درخواستی داری طوری بیان کنید که آن طرف هم فکر کند که سود می‌برد.

در ادامه

اگر با مطالعه تیتروار این کتاب، محتوایش را مفید می‌دانید و مشتاق شنیدن متن کامل و مثال‌های جذابش هستید،

می‌توانید پادکست «کتاب صوتی آئین دوست یابی» را از سایت Razi2022.Com دانلود نمایید.

پیشنهاداتی عالی برای مطالعه:

- کتاب چه کسی پنیر مرا جابجا کرد
- کتاب قانونمندی طبیعت
- کتاب باشگاه پنج صبحی‌ها