

# آیین دوست‌یابی

دیل کارنگی  
زینب بهاری  
پرسی غبوری کودهی



سرناسه: کارنگی، دیل، ۱۸۸۸ - ۱۹۵۵، Carnegie, Dale  
عنوان و نام پدیدآور: آیین دوست یابی / دیل کارنگی؛ [مترجمان] زینب بهاری، زینب  
غیوری کودهی.

مشخصات نشر: تهران: آنارام، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۳۰۵ ص:؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۶۹-۱۳-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیفا

یادداشت: عنوان اصلی: 2009. How to win friends and influence people

موضوع: موفقیت موضوع Success

موضوع: دوستی موضوع Friendship

موضوع: روان شناسی عملی موضوع Psychology, Applied

شناسه افزوده: غیوری کودهی، پری، ۱۳۵۱-، مترجم

شناسه افزوده Khayouri, Parin: odehy, parin شناسه افزوده: بهاری، زینب، ۱۳۶۰ -

رده بندی کنگره: BF۶۳۷ رده بندی دیویی: ۱/۱۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۵۸۶۸۲۵۷



## آیین دوست‌یابی

دیل کارنگی

زینب بهاری، پری غیوری کودهی

چاپ اول: ۱۳۹۸ شمارگان: ۲۰۰ نسخه

لیتوگرافی: آرمانسا چاپ: اصلاتی صحافی: آزاده

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۵۶۹-۱۳-۲

تهران، خیابان انقلاب، خ لبافی نژاد، بین خ فخر رازی و خ دانشگاه،

کوچه اسلامی، بن‌بست دوم شماره ۶

تلفن: ۰۹۱۲۱۰۹۸۵۷۵ - ۰۶۶۹۵۲۴۹ - ۰۶۶۴۰۰۰۲۶

## فهرست

|    |                                                                    |
|----|--------------------------------------------------------------------|
| ۹  | مقدمه                                                              |
| ۹  | - خود این کتاب رو نوشتم!                                           |
| ۱۹ | بخش یکم                                                            |
| ۱۹ | شیوه نفوذ در اشخاص                                                 |
| ۲۱ | فصل یکم                                                            |
| ۲۱ | اگر می‌خواهید اعمال جمع کنید کندو را واژگون نکنید                  |
| ۳۳ | فصل دوم                                                            |
| ۳۳ | بزرگ‌ترین رمز مصاحبت با مردم                                       |
| ۴۵ | فصل سوم                                                            |
|    | کسی که می‌تواند این گونه رفتار کند جهانی را با خود دارد و کسی قادر |
| ۴۵ | نیست تنها در راهی رها شده گام برمی‌دارد                            |
| ۶۲ | هشت پند                                                            |
| ۶۹ | بخش دوم                                                            |
| ۶۹ | شیوه‌ها شش گانه محبوبیت بین مردمان                                 |
| ۷۱ | فصل اول                                                            |
| ۷۱ | این چنین کنید تا در همه‌جا مورد استقبال قرار گیرید                 |
| ۸۳ | فصل دوم                                                            |
| ۸۳ | ساده‌ترین راه تاثیر نیک گذاشتن                                     |
| ۹۰ | ارزش یک لبخند                                                      |
| ۹۱ | فصل سوم                                                            |
| ۹۱ | اگر این روش را بکار نبرید، دچار گرفتاری و زحمت می‌شوید             |

|     |                                                     |
|-----|-----------------------------------------------------|
| ۹۹  | فصل چهارم                                           |
| ۹۹  | یک راه آسان برای اینکه سخن‌گویی دلبزیر شوید         |
| ۱۰۹ | فصل پنجم                                            |
| ۱۰۹ | توجه مردمان را چگونه برانگیزیم                      |
| ۱۱۳ | فصل ششم                                             |
| ۱۱۳ | چه کنیم تا مردمان بی درنگ ما را دوست بدارند         |
| ۱۲۶ | خلاصه                                               |
| ۱۲۶ | راه‌های شش‌گانه جاب‌دوستی دیگران                    |
| ۱۲۷ | بخش سوم                                             |
| ۱۲۷ | دوازده طریقه برای اینکه دیگران را هم‌اندیش خودسازید |
| ۱۲۹ | فصل اول                                             |
| ۱۲۹ | شما نمی‌توانید در هیچ گفت‌وگویی پیروز شوید          |
| ۱۳۷ | فصل دوم                                             |
| ۱۳۷ | آسوده‌ترین راه دشمن‌تراشی - و سیو رهیز از آن        |
| ۱۴۷ | فصل سوم                                             |
| ۱۴۷ | اگر اشتباه کارید، آنرا بپذیرید                      |
| ۱۵۵ | فصل چهارم                                           |
| ۱۵۵ | شاهراهی به سوی ادراک بشری                           |
| ۱۶۷ | فصل پنجم                                            |
| ۱۶۷ | سر سقراط                                            |
| ۱۷۳ | فصل ششم                                             |
| ۱۷۳ | آسوده‌ترین طریقه در برابر شکایات                    |
| ۱۸۱ | فصل هفتم                                            |
| ۱۸۱ | چگونه همکار و پشتیبان بیاییم                        |
| ۱۸۹ | فصل هشتم                                            |
| ۱۸۹ | قاعده‌ای که کارهای شگفت‌انگیزی برای شما خواهد کرد   |
| ۱۹۳ | فصل نهم                                             |

|     |                                                                        |
|-----|------------------------------------------------------------------------|
| ۱۹۳ | مردم خواهان چه هستند؟                                                  |
| ۱۹۹ | فصل دهم                                                                |
| ۱۹۹ | دست به دامن آنچه مردم دوست دارند                                       |
| ۲۰۵ | فصل یازدهم                                                             |
| ۲۰۵ | سینما، رادیو این کار را انجام می دهند پس چرا شما نمی کنید؟             |
| ۲۰۹ | فصل دوازدهم                                                            |
| ۲۰۹ | هنگامی که نمی تواند کار دیگری انجام دهید، این شیوه را بکار بندید ..    |
| ۲۱۳ | خاصه                                                                   |
| ۲۱۵ | پسر، بهارم                                                             |
|     | راههای نه گانه ای برای تغییر فکر مردمان بی آنکه آنان را مقصر دانسته یا |
| ۲۱۵ | خشمگین مان سائیم.                                                      |
| ۲۱۷ | فصل اول                                                                |
| ۲۱۷ | عمر باید اشتباهی را پیدا کند، این راهی برای شروع آن است.               |
| ۲۲۳ | فصل دوم                                                                |
| ۲۲۳ | چگونه انتقاد نماییم تا موردنظر را در نگیریم.                           |
| ۲۲۵ | فصل سوم                                                                |
| ۲۲۵ | ابتدا از اشتباهات خود گفتگو کنید.                                      |
| ۲۲۹ | فصل چهارم                                                              |
| ۲۲۹ | هیچ کس امرونی را دوست ندارد                                            |
| ۲۳۱ | فصل پنجم                                                               |
| ۲۳۱ | بگذارید تا دیگران آبروی خود را حفظ نمایند                              |
| ۲۳۵ | فصل ششم                                                                |
| ۲۳۵ | چگونه مردان را برای پیروزی می توان تحریک کرد                           |
| ۲۴۱ | فصل هفتم                                                               |
| ۲۴۱ | به سگ هم اگر نام نیکو دهی تلاش خواهد کرد تا در همسان آن باشد           |
| ۲۴۵ | فصل هشتم                                                               |
| ۲۴۵ | وانمود کنید که رفع اشتباهات کاری بسیار آسان است                        |

|     |                                                                    |
|-----|--------------------------------------------------------------------|
| ۲۴۹ | فصل نهم                                                            |
| ۲۴۹ | شادمان ساختن مردمان با انجام تقاضای خود                            |
| ۲۵۳ | خلاصه                                                              |
| ۲۵۵ | بخش پنجم                                                           |
| ۲۵۵ | نامه‌های معجزه آسا                                                 |
| ۲۵۷ | فصل دهم                                                            |
| ۲۶۷ | بخش ششم                                                            |
| ۲۶۷ | هفت دستور برای خوشبختی خانواده                                     |
| ۲۶۹ | فصل اول                                                            |
| ۲۶۹ | چگونه در اسرع وقت می‌توان گور خوشبختی خانوادگی حفر کرد             |
| ۲۷۷ | فصل دوم                                                            |
| ۲۷۷ | دوست بدارید و بگذارید زندگی کنند                                   |
| ۲۸۱ | فصل سوم                                                            |
| ۲۸۱ | این کار را انجام دهید تا راه ریز را پیش گیرد                       |
| ۲۸۵ | فصل چهارم                                                          |
| ۲۸۵ | راه سریعی برای خوشبخت ساختن دیگران                                 |
| ۲۹۰ | فصل پنجم                                                           |
| ۲۹۰ | چیزهایی که برای یک زن پرارزش هستند                                 |
| ۲۹۴ | فصل ششم                                                            |
| ۲۹۴ | اگر می‌خواهید در زندگی خوشبخت و سعادتمند شوید این نکته غافل نباشید |
| ۲۹۸ | فصل هفتم                                                           |
| ۲۹۸ | کور کورانه ازدواج نکنید                                            |
| ۳۰۱ | خلاصه                                                              |
| ۳۰۲ | برای شوهران                                                        |
| ۳۰۴ | برای خانم‌ها                                                       |

## مقدمه

### چطور این کتاب رو نوشتیم!

در طی سی و پنج سال گذشته ناشران آمریکایی بیش از پنج میلیون کتاب مختلف چاپ و منتشر کرده‌اند؛ و بسیاری از آنها کسل‌کننده بود و از آن میان بسیاری نیز موجب آسیب و ضرر ناشران می‌گردید. اینکه یادآور شدم مقدار بسیاری از این جهت است که یکی از بزرگ‌ترین ناشران کتاب در آمریکا به تازگی و غرماً به من می‌گفت که پس از هفتاد و پنج سال تجربه در این کار مقدار بسیار کمی از خود را بر سر هفت‌هشتم کتاب‌هایی که منتشر می‌سازد از دست می‌دهد. پس چرا من خود را به نوشتن کتابی دیگر واداشتم؟ چگونه می‌توانم خود را با خوش‌سازم که شما زحمت خواندن این کتاب را پذیرا می‌شوید؟

تلاش خواهم کرد تا در برابر این دو پرسش جوابی استوار و کامل بدهم.

از سال ۱۹۱۲ تا کنون من در نیویورک به تدریس اشتغال دارم و در کلاس‌هایی که برای تکمیل مسائل علمی بزرگان و هنرپیشگان و پیشه‌وران و مدیران هر نوع شرکتی که تاسیس پیدا کرده تدریس می‌نمایم. در آغاز کوشش من بسیار کم و مختصر بود و منحصر به این بود که به شاگردان خود دانش و طریقه سخنوری را یاد دهم و یا به عبارتی دیگر ایشان را در این حرفه ورزش و ممارست دهم تا مقاصد و هدف خود را آشکارا و با قدرت و توانایی بیشتری چه در مذاکرات بازرگانی و چه در مجامع عمومی ابراز نمایند.

باین همه هراندازه بر آموخته‌ها من افزوده می‌گشت درک می‌کردم که هرچند این شاگردان نیازمند قوانین سخنوری هستند اینک در آغاز محتاج دانشی هستند که به مراتب پرارزش‌تر و سودمندتر از علم معانی و بیان هست. منظور روانشناسی عملی است یعنی دانش بی‌نظیری که روابط و الفت و انس بی‌پایان آدمی را در اجتماع، در بازرگانی، در مسائل احساسی و غیره با هوس‌های خود دلپذیر و پرفایده نمایند.

صرف نظر از این موضوع من خود نیاز فوق‌العاده‌ای به آموختن و فراگرفتن این دانش داشتم و چون امروز به آن روزگار طی شده می‌نگرم و فکر می‌کنم که این مایم که تا چه حد نیازمند ظرافت و مهارت در معاشرت بوده‌ام آه اگر آن روز کسی کتابی به این چنین در اختیار می‌گذاشت برای من چقدر سود می‌برد زیرا قدرت اداره کردن مردم و تاثیر در ایشان برای کسانی که در اجتماع زندگی می‌کنند بسیار استوار و ضروری است. اکنون دارای هر مقامی که من خواهند باشند، حسابدار، معمار، پزشک، مهندس، همان قدر این هنر نیازمند است که بازرگان با مغازه‌دار و یا سرمایه‌دارها، بررسی‌ها و رسیدگی‌هایی که بانک مؤسسه کارنگی چند سال قبل صورت گرفت موضوع بسیار مهم بررسی‌های را آشکار کرد و آشکار شد حتی در کارها و پیشه‌هایی که صرفاً علمی است مانند مهندسی پانزده درصد موجب پیشرفت و موفقیت ایشان را باعث فنی بوده و هشتادوپنج درصد شخصیت و جذابیت انسان پیوسته بهترین است که در ایجاد شوق و خواستاری در دیگران به خرج می‌دهند.

سال‌های پیوسته تعلیم اتحادیه مهندسين در نیویورک و فیلادلفیا با من بود؛ و در حدود هزار و پانصد مهندس از کلاس‌های من فارغ‌التحصیل شده‌اند چرا این عده در کلاس‌های درس من حاضر می‌گشتند؛ به این سبب که پس از سال‌ها تجربه دریافته بودند که بهترین مشاغل و عالی‌ترین مقامات نصیب آن کسی نمی‌شود که در دانش خود بهترین تخصص پیدا کرده است، کسانی که به‌طور انحصار در رشته خود متخصص هستند در

بازار و خیابان بسیارند و با پرداخت بیست و پنج یا سی دلار در هفته آنها را می توان بکار واداشت، اما کسی که هم از حرفه خود مطلع و هم قادر به نفوذ کردن در همکاران خود باشد چنین شخصی مقامش از دیگران بالاتر و در زندگی پیروزتر و سعادتمندتر است.

اگر به خاطر داشته باشیم جان د. را کفلر، در انجام آرزوهای خود بسیار خوب پیشرفت کرد در زمان هایی که فعالیت او به انتهای شدت و پیروزی او در کارها شگفت آور بود به یکی از دوستانش چنین گفت: اشخاصی که استعدادهای و نهاد اداره کردن و راه بردن مردم را دارند دارای قدرتی هستند که در دنیای آن آمده ام تا هر چه مایل اند به آنها پردازم؛ شاید فکر می کنید که تمام آموخته های آمریکا تلاش می نمایند تا به وسیله تعلیم گران بها و پرارزش بودا تعدادهای نهفته در شاگردان را گسترش و توسعه بدهند ولی من تاکنون چنین کلاس و دوره عملی که چنین مسائل را بیاموزد ندیده ام.

دانشگاه شیکاگو و اتحادیه م. ا. ا. س. جوانان مسیحی Y.M.C.A و اتحادیه آمریکایی برای آموزش جوانان در سراسر آمریکا تحقیق کردند تا به ییستند جوانان در حقیقت به آموختن چه - بیشتر لایق هستند. این بررسی دو سال ادامه پیدا کرد و هزینه ای به مبلغ بیست و پنج هزار دلار خرج شد و در شهرستان مریدن که شهری است نمونه و کاملاً آمریکایی انجام پیدا کرد. پرسشنامه ای مشتمل بر یک صد و شصت و شش پرسش توزیع کردند و از هر یک از اهالی خواستند تا پاسخ های آنها را بویستند. نمونه رشته بازرگانی یا حرفه شما چیست؟... اطلاعات شما تا چه اندازه است و اوقات فراغت را چگونه بسر می برید؟ درآمد شما چقدر است؟ به چه نوع تفریح علاقه مندید؟ چه آرزویی دارید؟ نگرانی شما درباره چیست؟ چه نوع مطالب و مسائلی مطالعه اش توجه شما را برانگیخته و به خود معطوف می دارد؟...

با این پرسش ها آشکار شد که انسان بیش از هر چیز به سلامت وجود

خود پای بند است و پس از آن تنها موضوعی که مورد توجه اوست علاقه و رابطه‌ای است که با دیگران دارد و وسیله‌ای است که با آن بتواند بهتر از آرزوها و کارهای مردم آگاه شده و با آنها توافق حاصل کند و محبت و علاقه ایشان را به خود معطوف ساخته و در وجود آنها راه پیدا کرده تاثیر کند.

دکتر مدیره این اتحادیه بررسی کننده، تصمیم گرفت که برای جوانان شهر ریدن کلاسی جهت تدریس دانش مورد نظرشان باز کند برای این منظور بر آن شد تا کتابی درباره‌ی روان‌شناسی عملی بیابد؛ اما حتی یک کتاب هم در این مورد پیدا نشد پس با پروفسور هادی آوراستریت که از مشاهیر علم آموزش و پرورش است مشورت کرد که آیا کتابی که به عنوان دانش تاثیر کردن در رفتار و احساس مردمان نوشته است برای انجام این مقصود مفید واقع خواهد شد یا وی پاسخ داد: خیر من از آنچه شما می‌خواهید و می‌طلبید آگاهم کتابی که شاید بیش از نوشته‌های دیگر شما را به مقصود نزدیک سازد ولی باز آن کتابی نیست که شما خواهانش هستید و چنین کتابی هنوز نوشته نشده است.

پاسخ پروفسور آوراستریت کاملاً صحیح بود، من خود سال‌های پی در پی برای به دست آوردن چنین کتابی بیهوده از دانشمندان معاصر کمک خواستم تا شاید رساله‌ای که راهنمایی عملی و متکی به استدلال‌های عقلانی و بسیار ساده باشد پیدا کرده تا بی‌درنگ بتوان آن را بکار بست.

چون از پیدا کردن چنین کتابی ناامید گشتم بر این عقیده استوار شدم تا خود برای استفاده‌ی شاگردهایم کتابی بنویسم و آن، همین کتاب است که امید آن دارم که مورد پسند شما واقع شود.

برای تهیه مدارک و مواد مورد نیاز گذشته از آموخته‌ها طولانی خویش تمام کتابی را که راجع به این موضوع توانستم گردآوری کنم از جمله سالنامه‌های دوروتی دیکس (نویسنده مشهوری که در روایات عشقی

کارشناس است) و صورت مجلسی دادگاه‌ها درباره‌ی طلاق - مجله‌ی خانوادگی و کتاب پروفیسور آوراستریت و آلفرد آدلر و ویلیام جیمز جمع‌آوری کردم.

شخصی را مامور کردم تا به‌ویژه تجسس و تحقیق کند تا در کتابخانه‌ها آنچه را که من موفق به پیدا کردنش نشده بودم یادداشت کند از قبیل کتاب علمی مربوط به روانشناسی و مقالات بیکران روزنامه‌ها و مجلات و ترجمه شرح حال مردان بزرگ در تمام دوره‌ها و سده‌ها.

نخستین عده زیادی از خانم‌های داستان‌نویس و خبرنگار را که در اجتماع بسیار محبوب و مورد توجه هستند و در مسائل عشقی و ازدواج مهارت و تجربه خاص پیدا کرده‌اند ملاقات کرده‌ام. افراد معروفی مانند مارکونی، فرانکین، روزولت، آون یانک و هنریشگانی که شهرت ایشان در تمامی اقصای داف جهان پیچیده بود از قبیل کلارک گیل، ماری پیک، فورد و غیره دیدن کردم و تلاش کرده‌ام تا شیوه‌ای را که در روابط خود بکار می‌بردند دریابم. نامی این آگاهی‌ها را در یک رساله فراهم آوردم که عنوانش چنین بود: چگونه می‌توان دوستی و مهر مردمان را برانگیخت و در وجودشان تاثیر کرد؟ سال‌هاست که این زمینه را به شاگردان خود در مؤسسه کارنگی نیویورک، عنوان درس وادار کردن می‌نمایم.

پس از هر سخنرانی شاگردان خود را مأموریت می‌دهم تا به‌بی‌درنگ اصولی را که برایشان گفته بودم به مرحله عمل گذارند و نتیجه را برای دوستان همکلاس خود ابراز دارند چه آزمایش برانگیختن و سرزنی همه جوانان که خواهان کمال هستند از اینکه در آزمایشگاه زندگی دررد آزمون قرار گرفته‌اند مسرور و خوشبخت گشته‌اند زیرا آزمایشگاه زندگی تنها جایی است که از کهن‌ترین روزگار تا حال می‌توان احوال و ضمیر مردمان را در آن مورد تحقیق قرارداد.

کتاب من به همان منظوری که در چاپ و نگارش سایر کتاب بکار

می‌رود نوشته نشده است بلکه تدریجا مانند کودکی رشد و پرورش کرده و به این حد و پایه رسیده است و در آزمایشگاهی که گفته شد از آموخته‌ها هزاران نفر بهره‌مند گشته است.

چند سال قبل تمام اصولی که در این باره گردآورده بودم در روی صفحه‌ای کاغذی هم نوشته می‌شد سال بعد آن فهرست بزرگ‌تر شد تا رفتاریافته مقالات منتشر کردیم که هر سال بر مقدار آن افزوده می‌گشت تا اینکه امروز به صورت کتاب فعلی حضورتان تقدیم می‌گردد.

دسوراتی که در این کتاب داده شد. مسائل نظری و گمان یک نیست تاثیر آنها می‌باشد چون دم افسونگران نافذ است خواه خواننده باور کند خواه نه من خود بسیاری اشخاص را دیده‌ام که به وسیله همین قواعد زندگی و حیات آنها دگرگون و نفع کلی پیدا کرده است.

نمونه‌ای در اینجا بیان می‌کنم سال گذشته کارفرمایی وارد کلاس ما شد که سیصد و چهارده کارگر تحت امرش او بودند رفتارش با آنها پیوسته با خشونت و سرزنش و انتقاد توأم بود و هیچ گاه سخنی مهربانگیر و ترغیب کننده بر لبان او جاری نشده بود پس از آنکه اصول این کتاب را به دقت در خاطر خود نقش پذیر ساخت شیوه رفتار خود را تغییر داد. امروز تمام کارگران او روحی دیگر پیدا کرده‌اند و با شوق سرشار و مهر و انصاف کارها را انجام می‌دهند. در حقیقت سیصد و چهارده دشمن او مبدل به سیصد و چهارده دوست شده‌اند و در حضور سایر همکاران خود با نهایت افتخار ابراز داشت: پیش از این پس از ورود به مغاره‌های خود هیچ کس مرا سلام نمی‌کرد و کارگران پس از دیدن من روی را برمی‌گردانیدند، اکنون تمامی آنها مرا دوست دارند.

این چنین است مردی که رمز افزایش درآمد خود را پیدا کرده و نیز به اضافه کردن مقدار کار و کارگزارانش موفق شده است و برای خود مواقع آسایش و فراغت تهیه کرده است خصوصا چیزی که بیش از حد مورد توجه و قابل بیان است خوشبختی و سعادت در کار و همچنین خانواده به دست

آورده است.

به واسطه دستورهایی که در این کتاب به تفصیل بیان گشته عده زیادی از فروشندگان توانسته‌اند بر مقدار محصولات خود بیفزایند و بسیاری از ایشان مشتری‌ها و خریدارانی جدید کسب کرده در صورتی که تا آن زمان اهتمام و کوشش ایشان در جلب مشتری بیهوده بود.

بسیاری از کارفرمایان و رؤسا در میان زیردستان خود کسب احترام و نفوذی شگفت‌انگیز کرده‌اند. یکی از مدیران کارخانه‌ها سال قبل نزد ما اقرار می‌کرد که افزایش پنج هزار دلار در سال که نصیب او گشته به واسطه تئیم و آموزش کلاس‌های ما بوده است مدیر دیگری که وابسته به شرکت گاز و لادله است به واسطه نداشتن توانایی در اداره‌ی امور و نداشتن رفتاری ناپذیر بود به کلی از کار محروم و از شرکت اخراج گردد به واسطه دروس و سخن اصول ما این شخص توانست نه تنها از اخراج خود جلوگیری کند بلکه هم والا و ارجمندی هم در آن شرکت به دست آورد.

بارها مواقع تعطیل سالیاد کلاس با جوان کسانی که نزد ما تحصیل می‌کردند به من نامه نوشته و سپاسگزاری کرده‌اند که از هنگامی که شوهرانشان در این کلاس شرکت می‌نمایند سعادت و خوشبختی و آسایش خانواده آنها روی آورده است.

شاگردان ما چه‌بسا از نتایجی که عایدشان می‌گردد شگفت‌زده‌اند و آنها را معجزه می‌دانند و گاهی نیز از فرط هیجان و شوق، روزه و تعطیل که من به استراحتگاه خصوصی خود می‌روم به وسیله تلفن مرا از نیمه آموخته‌ها خود مطلع می‌سازند و حتا صبر نمی‌کنند که پس از چهل و هشت ساعت مرا دیده و جریان را در میان گذارند.

روزی یکی از آنها آن‌چنان سرمست و شادمان گشته بود که پس از اتمام جلسه نیز پاسی از شب هم آنجا ماند؛ و با دوستان خود به بحث پرداخت. ساعت سه پس از نیمه‌شب دوستانش به خانه بازگشتند و

استراحت کردند ولی او نتوانسته بود بخواهد کشف اشتباهاتی که مرتکب شده بود در وی انقلاب و هیجانی شدید ایجاد کرده بود و دور نمای سعادت‌هایی که در برابر او مجسم شده بود او را راحت نمی‌گذاشت. تصور می‌کنید وی چگونه آدمی بود آیا مردی ساده‌لوح و نادان که هنگام شنیدن نظریات علمی جدید جز خمیازه کشیدن کاری نداشت؟ خیر او یک موزن صنعتی بزرگ، شخصی آگاه و دانشمند و مردم‌شناسی بود که با بیشتر طبقات معاشرت داشت و به راحتی سه زبان بیگانه را صحبت می‌کرد و از دو دانشگاه خارجی هم فارغ‌التحصیل شده بود.

هنگامی که سرگرم نوشتن این فصل بودم نامه‌ای از یک نفر آلمانی به دستم رسید. این شخص نجیب‌زادگان و از طبقه اشراف قدیمی بود که اجدادش در خاندان سلطنتی فرانسه زولرن، افسر بوده‌اند. این نامه را با کشتی اقیانوس‌پیما ارسال کرده بود و شرح بکار بردن دستورهای را می‌داد که از ما یاد گرفته بود. در کلمات و عبارات او شوقی مانند جاذبه‌های آسمانی پنهان بود.

شخص دیگری که او هم از شاگردان من بود مردی مسن از اهالی نیویورک و از دانشجویان دانشکده هاروارد به نام فروتنی بسیار داشت و در مجامع مختلف دارای شهرتی فراوان بود و کارخانه‌های آلی بزرگی داشت ابراز می‌کرد که در طی چهارده هفته تحصیل در کلاس‌های ما راه نفوذ در دیگران را به مراتب بهتر از چهار سال تحصیل در دانشکده پیدا کرده است. اختیار با شماست که این سخن را هر گونه مایلید تعبیر نمایید و آن را سبک و بی‌مایه و دروغ بدانید اما من به طور انحصار گفته یکی از رجال متفکر و پر تجربه را بدون هیچ گونه تاویل و تفسیری بیان می‌کنم و دلیل روشن‌بینی فکر این مرد همان کامیابی و پیروزی‌های وی هست.

این جملات را ویلیام جمیز فیلسوف مشهور دانشگاه هاروارد برای شش صد تن اعضا کلو بایبل نیویورک در روز پنجشنبه بیست و دوم فوریه ۱۹۳۳ سخنرانی کرده است.