

هدیه ای از طرف یک رواباه



ترجمه و تالیف:
محمد صادق امینی

yashar0072003@yahoo.com

نفوذ یک مرد با نفوذ همیشه خریدار دارد

آرتینو شعرش را به مارکیز پیشکش کرد تا بگوید به دنبال دستمزد نیست بلکه شاعر و گیرنده شعر مساوی اند. او با دو تن از هنرمندان ونیزی جاکوپوسانسوینو مجسمه ساز و تیتیان نقاش دوست بود و آنها را قانع کرد که در این پیشکش با او مشارکت کنند. آرتینو پیش از کار بر روی مارکیز، او را مورد مطالعه قرار داده بود و سلیقه های درونی و بیرونی او را می شناخت. آرتینو به سانسوینو و تیتیان آموخت که چه موضوعاتی مورد علاقه مارکیز قرار دارد. وقتی مجسمه سانسوینو و نقاشی تیتیان را به عنوان هدیه های این دو نفر نزد مارکیز می فرستاد سر از پا نمی شناخت و از شادی در پوست خود نمی گنجید. طی چند ماه بعد آرتینو هدایای دیگری نظیر شمشیر، زین اسب و شیشه که از مظاهر قدرت و شخصیت در ونیز محسوب می شدند و می دانست که مارکیز آنها را دوست دارد برایش ارسال می کرد. کمی بعد آرتینو، تیتیان و سانسوینو هم از طرف مارکیز هدایایی دریافت کردند و استراتژی یافتن حامی پیشرفت نمود. وقتی فرزند خوانده یکی از دوستان آرتینو به زندان افتاد، آرتینو توانست با پا در میانی مارکیز وی

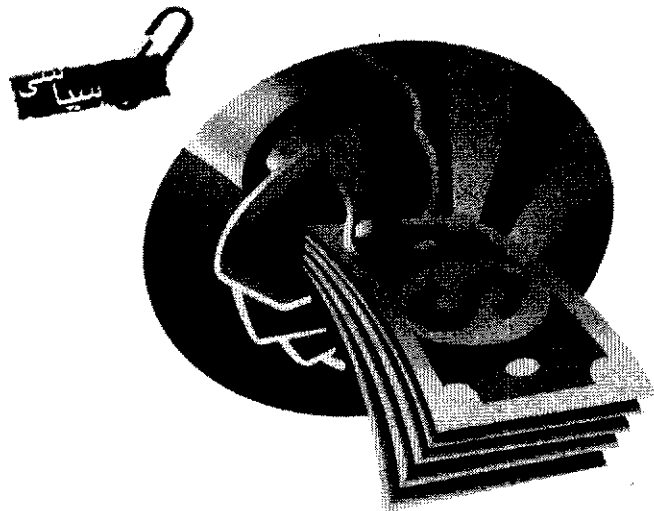
را آزاد کند. دوست آرتینو یک تاجر ثروتمند بود و نفوذ زیادی در ونیز داشت و تصمیم گرفت با مارکیز ارتباط بیشتری داشته باشد. این مرد به آرتینو مدیون بود و تا آنجا که توانست به او کمک کرد، بنابراین حلقه نفوذ آرتینو وسیعتر شد. بار دیگر آرتینو توانست از قدرت سیاسی مارکیز استفاده کند و همچنین به کمک او در بسیاری از ماجراهای عاشقانه درباری موفقیت های کسب کند.

ولی سرانجام روابط آنها بهم خورد. زیرا آرتینو احساس می کرد مارکیز باید سخاوت وی را به نحو بهتری پاسخ دهد. ولی نمی خواست با درخواستش خود را حقیر سازد. چون تبادل هدیه ها بین آندو به تساوی صورت گرفته بود با هم مساوی بودند. آرتینو به سادگی از حلقه مارکیز دور شد و در پی طعمه دیگری افتاد. ابتدا در کنار فرنیسیس پادشاه فرانسه و سپس مدیسی، دوک آرتینو و در نهایت امپراتور چارلز پنجم و دیگران قرار گرفت و سرانجام با وجود این همه حامی لازم نبود کمزش را در برابر هیچ یک خم کند و قدرت وی هم تراز یک لرد بزرگ بود.

تفسیر: آرتینو از دو ویژگی بنیادی پول مطلع بود. اول اینکه باید خرج شود تا قدرت بیاورد. چیزی که باید با پول خرید، اشیاء بی جان نیست بلکه قدرت است. وقتی گردش پول دایمی شود، حلقه نفوذ دایمی می گردد و سرانجام هزینه های مصرف شده را جبران خواهد کرد. آرتینو به ویژگی و خصوصیت مهم هدیه دادن پی برده بود. دادن هدیه به این معناست که دست

کم دهند و گیرنده هدیه با هم برابرند، یا هدیه دهنده از گیرنده برتر است و هدیه گیرنده مدیون هدیه دهنده می شود و تعهداتی برایش می آورد. پشت هر هدیه ای خواسته ای پنهان شده است. مثلاً اگر دوستان چیزی به رایگان به شما بدهند، مطمئن باشید در عوض انتظار دارند چیزی به آنها بدهید. آرتینو به جای اینکه مثل یک نوکر انتظار داشته باشد شخص قدرتمند هزینه هایش را بپردازد، از این موانع اجتناب میکرد و خود را آزاد می نمود. آرتینو سعی می کرد همه چیز را دگرگون کند. به جای مدیون بودن به شخص قدرتمند، آرتینو آن شخص را مدیون خود می کرد. نکته مهم در هدیه دادن وی همین بود که به نردبان ترقی وی تا بالاترین سطوح اجتماعی تبدیل شد و در آخر عمرش به مشهور ترین شاعر و نویسنده اروپا تبدیل شده بود.

این را بدان که پول می تواند روابط قدرت را تعیین کند ولی این روابط به مقدار پول تو بستگی ندارد، بلکه به راهی که انتخاب کرده ای مربوط می شود. افراد قدرتمند سخاوتمند، به جای خرید این چیز و آن چیز، نفوذ می خرند. اگر به علت اینکه تا کنون شانس نداشتی، اید، موقعیت پست حقیری را بپذیرید، تا ابد در همان مقام خواهید ماند. از همان حقه ای بهره برید که آرتینو در بین اشراف ایتالیا استفاده کرد. یعنی خود را با آنها مساوی تصور کنید. نقش یک لرد را بازی کنید و به راحتی خرج کنید، در خانه تان به روی مردم باز باشد. پولتان را به گردش در آورید و



سیاست

قدرت را به کیمیایی تبدیل کنید که پول را به نفوذ مبدل می سازد.

روایت چهارم: سخاوت نقاط ضعف دیگران را آشکار می کند

در اوایل دهه ۱۸۲۰ بارون جیمز روتچایلد بختش را در پاریس به آزمایش گذاشت. یک آلمانی یهودی که در جامعه فرانسوی بیگانه محسوب می شود چگونه می تواند احترام طبقات بالای جامعه فرانسوی را جلب کند؟ روتچایلد مردی فهیم بود و مفهوم قدرت و راه بدست آوردن آن را می دانست. او می دانست بخت با او یار خواهد بود و موقعیت اجتماعی خوبی به دست خواهد آورد. ولی اگر همینطور بیگانه باقی بماند موقعیت اجتماعی و بختش دوام نخواهد آورد. بنابراین به جامعه آنروز فرانسه نگریخت و از خود پرسید چه چیزی قلبها را مجذوب خود می کند؟ کارهای خیره‌به‌نه - فرانسوی‌ها به آن اهمیت نمی دهند. نفوذ سیاسی؟ قبلا این نفوذ را به دست آورده بود و اگر باز هم تلاش می کرد سوءظن مردم را بر می انگیخت. او فهمید تنها نقطه ضعف آنها، دلسردی و کسلی آنهاست. در دوره بازگشت سلطنته طبقات مرفه فرانسه کسل و بی علاقه بودند. بنابراین روتچایلد پول قابل توجهی جهت تفریح آنها خرج کرد. بهترین معماران فرانسه را به خدمت گرفت تا باغها و سالن های رقص برایش طراحی کنند. آدماری آنتوانت را با خود همراه کرد تا زیباترین میهمانی های پاریس را ترتیب بدهد. هر روز که می گذشت میهمانی های هفتگی روتچایلد مدعوین بیشتری داشت و طی چند سال او موفق شد تنها چیزی که موقعیت یک بیگانه یهودی را در فرانسه تثبیت می کند به دست آورد و آن توجه عمومی جامعه فرانسه بود.

تفسیر: سخاوت استراتژیک همیشه یک سلاح بزرگ در ساخت یک پایگاه مطمئن است. بارون روتچایلد زیرک بود. او می دانست مانع بین او و فرانسوی ها ثروت زیاد اوست که او را زشت و غیر قابل اعتماد نشان می دهد. بهترین راه غلبه بر آن هزینه کردن مبالغ هنگفتی بود که علامتی است برای فرانسوی ها که وی به فرهنگ و جامعه فرانسه بیشتر از پول اهمیت می دهد. کاری که روتچایلد انجام داد شبیه میهمانی های مشهور آمریکائی ها بود. او با صرف ثروتش در میهمانی های بزرگ، خواست ثابت کند که تنها هدفش وارد شدن به عرصه کار و تجارت فرانسه است و با خرج کردن پول هایش امپلوار بود که قدرت وی در قلمروی باارزش فرهنگ

مردم نفوذ کند. او توانست اقبال اجتماعی را به دست آورد و برای مطمئن شدن نسبت به آینده و بخت خود سخاوتی استراتژیک نشان داد و حاصل این کار تملک بر قلوب مردم و بازارهای پر منفعت فرانسه بود.

روایت پنجم: بولتان را به سلايق دشمنانتان تبدیل کنید

خانواده مدیسی در فلورانس در دوره رنسانس قدرت عظیم خود را مدیون بانکداری بود. اما در فلورانس که حکومت جمهوری چندین قرن عمر داشت این فکر که پول می تواند قدرت را بخرد بر علیه ارزش

این انسان است که به پول ارزش می دهد و به آن معنا و مفهوم می بخشد. هر چه شما با احساسات و عواطف بیشتری هدیه بدهید، قدرت آن هدیه بیشتر خواهد شد

های پر افتخار دموکراتیک به نظر می رسید. کاسیمو مدیسی اولین فرد این خانواده بود که شهرت عظیمی بدست آورد. او بر طبق روش فوق عمل کرد و هرگز ثروتش را به رخ دیگران نکشید. در زمان نوه او "لورنزو" در دهه ۱۴۷۰، ثروت این خانواده بسیار زیاد شده بود و نفوذ آنها بسیار جلب توجه می کرد و آنها دیگر مورد تنفر مردم نبودند. لورنزو استراتژی مخصوص به خودش را امتحان نمود و کاری کرد که او را بزرگترین حامی هنر در طول تاریخ بشناسند. او پولش را خرج نقاشی می کرد و مدارس هنری متعددی برای جوانان هنرمند ایتالیایی بنا کرد. در یکی از این مدارس اولین بار میکلا. آنژ مورد توجه لورنزو واقع شد و از او دعوت کرد که در خانه اش زندگی کند همچنین از "گئوناردو دوایتچی" نیز دعوت کرد تا در خانه وی زندگی کند. لورنزو بسیار زیرک بود و هر بار که با دشمنی رو به رو می شد از سلاح حمایت استفاده می کرد. وقتی اهالی پیزا که دشمن قدیمی فلورانس بودند در سال ۱۴۷۲ تهدید کردند که علیه این شهر اقدام خواهند کرد، لورنزو پول هنگفتی به

دانشگاه شهر پیزا بخشید و بدین وسیله مردم شهر را با خود همراه کرد. دشمن در مقابل این مانور کاری نتوانست انجام دهد زیرا هم عشق او به فرهنگ را پاسخ گو بود و هم میل آنها به جنگ را از بین برد. **تفسیر:** بدون شک لورنزو هنر را دوست داشت ولی حمایت او از هنرمندان یک کاربرد عملی داشت که او با زیرکی از آن باخبر بود. در آن زمان بانکداری بی ارزش ترین راه کسب پول، ثروت و منبع قدرتی بود که کمتر مورد احترام مردم قرار داشت. هنر از دیدگاه دیگر، راه رسیدن به کمال بود و جنبه مذهبی داشت. لورنزو با خرج کردن پولش در این راه، زشت پنداشتن ثروت را از مخیله مردم زدود. تغییر دادن نگاه مردم و پوشیدن لباس هنر یا فرهنگ بهترین کاربرد استراتژیکی سخاوت است.

روایت ششم: قبل از پاشیدن بذر زمین را شخم بزنید

لویی چهاردهم چشمانی عقاب گونه و آزمند نسبت به قدرت استراتژیک پول داشت. وقتی به سلطنت رسید، اشراف قدرتمند خاری در چشم پادشاه به حساب آمده و از دید او هر لحظه آماده شورش و طغیان بودند. بنابراین آنها را وادار کرد تا برای حفظ موقعیت خود مبالغ هنگفتی خرج کنند. هر گاه می دید یکی از درباریان صاحب نفوذ سر به شورش برداشته یا تقاضایی از او دارد ابتدا به او بی توجهی می کرد. بی توجهی پادشاه باعث دلواپسی طرف مقابل می شد. پس از مدتی ناگهان متوجه می شد که مثلا: پسرش را لویی چهاردهم به مقامی رسانیده و یا نقاشی مورد نظرش را که مدتها به دنبال بدست آوردن آن بوده از لویی چهاردهم گرفته است. سرانجام پس از مدتی پادشاه هدف موردنظرش را که ماهها در انتظار آن نشسته بود از او تقاضا می کرد و فرد مورد نظر که حالا دیگر تمایل به جنگ با پادشاه را از دست داده بود در خواست شاه را انجام می داد. او وقتی با زمینی سفت که چیزی نمی توانست در آن رشد کند رو به رو می شد، قبل از پاشیدن بذر، آن را نرم و آماده می کرد.

تفسیر: رازی که لویی از آن با خبر بود

لویی می دانست که دید انسانها نسبت به پول بسیار عمیق است و به دوران کودکی بر می گردد. در کودکی تمام احساسات پیچیده ما در مورد پدر و مادر حول هدایایی است که به ما می دهند. هدیه دادن را علامت دوست داشتن می دانیم. این عنصر احساسی هرگز از ما دور نمی شود. دریافت کنندگان هدیه نقدی یا غیر نقدی، ناگهان با احساسات کودکی رو به رو می

شوند، به خصوص وقتی که هدیه از طرف یک فرد صاحب قدرت باشد. کنجکاو می گذارد در جعبه هدیه را باز نکنیم، همانطوریکه لویی چهارم معتقد بود خاک را باید ابتدا نرم کرد. هدیه زمانی بیشتر اثر خواهد کرد که بی خبر، قابل توجه و برجسته باشد. چیزی باشد که قبلا کسی آن را هدیه نداده است. اگر به افراد خاص هدیه دهید و آن را قبول نکنند، این سلاح بی اثر می شود و رنجش آنها از این جهت است که آن را خیریه دانسته اند. هدیه ناگهانی و بی خبر موجب رنجش اطرافیان شما نمی شود، بلکه آنها را تحت اختیار قرار خواهد داد.

روایت هفتم: فنجان عجیب

فوشیما فروشنده وسایل عتیقه در شهر ادو (نام قدیمی توکیو) در قرن هفدهم بود. روزی در یک چایخانه توقف کرد و بعد از نوشیدن یک فنجان چای، نظرش نسبت به فنجان جلب شد و بعد از بررسی دقیق آن را خرید. یک پیشه ور محلی با دیدن این موضوع صبر کرد تا فوشیما مغازه را ترک کند. سپس پیش زن صاحب مغازه رفت و پرسید این مرد چه کسی بود؟ زن پاسخ داد او مشهورترین فروشنده اشیاء عتیقه است. پیشه ور با عجله از کافه بیرون آمد و فوشیما را تعقیب کرد تا به او رسید و خواهش کرد که فنجان را به وی بفروشد. او تصور می کرد علت خرید فنجان توسط فوشیما این بوده است که فنجان با ارزش است. فوشیما از ته دل خندید و گفت: "این فنجان کاملا معمولی است و اصلا ارزشمند نیست، علت اینکه به آن خیره شده بودم این بود که بخار چای به طور عجیبی روی فنجان جمع شده بود. اما پیشه ور قبول نکرد و اصرار در خریدن فنجان داشت. بنابراین فوشیما، آن را مجانی به او بخشید. پیشه ور فنجان را به کارشناسان متعدد نشان داد با این خیال که می تواند آن را به قیمت زیادی بفروشد ولی همگی آن را یک فنجان معمولی دانستند و کسی آن را نخرید. پیشه ور کار خود را از دست داد و بالاخره به شهر ادو نزد فوشیما رفت. فوشیما وقتی فهمید که ناخواسته موجب ناراحتی مرد شده به قیمت صد ریو فنجان را از مرد خرید. در واقع فوشیما می خواست پیشه ور را از شر فنجان خلاص کند. پس از مدت کوتاهی این خبر همه جا پخش شد بطوریکه همه فروشندگان قصد خرید فنجان را از او داشتند. هر چه فوشیما حقیقت را شرح داد ولی دیگران قبول نکردند. سرانجام خسته شد و فنجان را به حراج گذاشت. در هنگام فروش دو خریدار همزمان قیمت دوستانه را برای خرید پیشنهاد کردند، سپس سعی

کردند قیمت را بالاتر ببرند تا فنجان نصیب خودشان بشود. کار آنها به نزاع کشید و باعث شد فنجان از روی میز بیفتد و قطعه قطعه شود. فوشیما فنجان را با چسب به هم چسباند و تصور کرد که موضوع خاتمه یافته است. یک سال بعد استاد بزرگ مراسم چای، ماتسودایرا فومای از فروشگاه او بازدید کرد و خواست که فنجان او را که آوازه اش همه جا پیچیده و تبدیل به افسانه شده بود را ببیند. فومای آن را به دقت بررسی کرد و گفت: این فنجان ارزش مادی ندارد ولی از نگاه یک استاد، احساس و ارتباط او با فنجان بیشتر از قیمتش ارزش دارد و سپس استاد فومای با قیمتی بیشتر از ۲۰۰ ریو، فنجان را خرید و بدین ترتیب یک فنجان قطعه قطعه شده به یکی از مشهورترین اشیاء تبدیل گردید.

تفسیر: در ابتدای این داستان مشخص می شود که این انسان است که به پول ارزش می دهد و به آن معنا و مفهوم می بخشد. هر چه شما با احساسات و عواطف بیشتری هدیه بدهید، قدرت آن هدیه بیشتر خواهد شد. ارزش آشیایی مثل پول را عشقی که در آن نهفته است بالا می برد. احساسی که هدیه منتقل می شود، قدرتمندتر از پولی است که صرف خرید آن شیء بی جان می شود.

روایت هشتم: حساست یا حماقت!

آکیمو توسوزوتومو یکی از ثروتمندترین و طرفداران مراسم سنتی چای بود. روزی به یکی از شاگردانش صد ریو جهت خرید یک کاسه چای از یک فروشنده خاص داد. وقتی شاگرد کاسه را دید، اندیشید که ارزش زیادی دارد و چای را به قیمت نود و پنج ریو از فروشنده خرید. بعد از اینکه سوزوتومو چای را نوشید، شاگرد با افتخار از چانه زدنش خبر داد. سوزوتومو گفت: تو خیلی نادانی. کاسه چای که ارزش خانوادگی دارد و همه به صد ریو خریدار آن هستند و فقط وقتی آن را می فروشند که تحت فشار مالی باشند، این از مردانگی به دور است که به احساسات آنها توجه نکنی. خرده ریزی که برایش صد ریو پول می دهی، ارزش خریدنش را دارد ولی چیزی که نود و پنج ریو بیارزد از ارزش متوسطی برخوردار است. بنابراین هرگز از من نخواه که دوباره آن کاسه را ببینم و آن را در گلو صندوق گذاشت و هرگز بیرون نیاورد.

تفسیر: وقتی اصرار دارید کمتر بپردازید، فقط پنج ریو سود می برید ولی حقیر کردن و خسیس نشان دادن خود، به شهرت شما لطمه خواهد زد. یاد بگیرید قیمت هر چیز را تمام و کمال بپردازید، در نهایت پول زیادی نصیب شما خواهد شد.

روایت نهم: زود قضاوت نکنید

زمانی در ژاپن قرن هفدهم، گروهی از ژنرالها قبل از نبرد بزرگ، وقتشان را به رقابت با یکدیگر می گذراندند. آنها بر روی تیر، کمان یا زین اسب جنگی به عنوان جایزه برنده شدن شخص رقیب شرط بندی می کردند. روزی به طور اتفاقی لرد بزرگ دیت ماسامیون از آن حوالی می گذشت و تقاضا کرد که او هم در شرط بندی شرکت کند و جا باروتی که از کمر بندش آویزان کرده بود را به عنوان جایزه شرط بندی تعیین کرد. همه به او خندیدند زیرا هیچ کس مایل نبود این شیء کم ارزش را برنده شود. سرانجام یکی از نوکران میزبان شرط لرد را پذیرفت. به هر حال وقتی میهمانی شروع شد ژنرالها بیرون چادر به گپ زدن مشغول شدند. ماسامیون اسب گران قیمت خود را آورد و آن را به نوکر داد و گفت: از آن جا باروتی این اسب بیرون آمده است. ژنرالها همگی از توهین به هدیه ماسامیون اظهار پشیمانی کردند.

تفسیر: ماسامیون می دانست که پول به صاحب آن این امکان را می دهد که دیگران را خوشحال کند. هر چه بیشتر این عمل را انجام بدهی بیشتر مورد تحسین قرار می گیری. وقتی کاری کنی که از جا باروتی یک اسب بیرون آید، قدرت خود را نشان داده ای.

تصور کن در یک رودخانه، تو برای حفظ خود سدی جلوی آب می بندی و رودخانه از حرکت می ایستد. در آب راکد فقط پست ترین شکل حیات به زندگی ادامه می دهد و تجارت متوقف می شود. سد را بشکن. اگر آب جاری شود و به گردش بیافتد موجب فراوانی، ثروت و قدرت در همه جا می شود. برای انجام کارهای مهم گاه لازم است که رودخانه طغیان کند. مرد بزرگی که خسیس و مال اندوز باشد یک احمق بزرگ است. در مرد والا مقام هیچ خصیصه ای مصیب آورتر از آزمندی و حرص نیست. مرد مال اندوز نه زمینی به دست می آورد و نه جاه و مقامی. زیرا دوستان فراوانی ندارد تا خواسته هایش را اجرا کنند. اگر مایل به دوست داشتن هستید، نباید به دارایی خود عشق بورزید. بلکه باید هدیه بدهید تا دوست بدست آورید. همانطور که آهن را آهن را به طرف خود جذب می کند، طلا و نقره ای که یک مرد بخشنده می بخشد قلبهای انسانها را تسخیر و مجذوب می کند. شخص قدرتمند هرگز فراموش نمی کند که آنچه به رایگان داده شود بدون تردید یک حقه و فریب است. دوستانی که لطفی می کنند و در عوض توقع پرداخت پولی را ندارند بعدا چیز عزیزتری نسبت به پول را خواهند خواست که باید به آنها بدهید.