

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
&
ОКАЗЫВАТЬ
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

МИРОВОЙ
БЕСТСЕЛЛЕР

САМОЕ ГЛАВНОЕ

Дейл Брекенридж Карнеги
Как завоевывать друзей
и оказывать влияние на
людей. Самое главное
Серия «Золотая коллекция
книг Дейла Карнеги»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72113473

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Самое главное:

Эксмо; Москва; 2025

ISBN 978-5-04-226340-8

Аннотация

Главные мысли и идеи из мирового бестселлера легендарного Дейла Карнеги!

Кратко. Четко. По делу.

Книга, которая изменила жизни миллионов, предлагает проверенные временем техники и методы, которые помогают людям строить крепкие социальные связи и достигать успеха в коммуникациях.

Раскройте секреты эффективного общения и станьте мастером влияния в любой ситуации.

В формате PDF А4 сохранен издательский макет.

Содержание

| | |
|---|----|
| Как и для чего была написана эта книга. | 5 |
| Предисловие автора | |
| Азы обращения с людьми | 8 |
| Воздержитесь от критики | 8 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 10 |

Дейл Карнеги
Как завоевывать друзей
и оказывать влияние на
людей. Самое главное

© Аболевич Т., литературная обработка текста, 2025

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

* * *

Как и для чего была написана эта книга. Предисловие автора

«Навык искусного общения с людьми – это товар, который можно купить, как сахар или кофе. И за него я бы заплатил больше, чем за что-либо другое».

Джон Д. Рокфеллер

Общение с людьми – одна из сложнейших жизненных задач, с которыми сталкивается человек. Этому не учат в школах, но трудности возникают абсолютно у всех: от предпринимателя до домохозяйки, от архитектора до бухгалтера.

Фонд Карнеги совместно с Технологическим институтом проводил исследование, показавшее: даже в инженерном деле

финансовый успех только на 15% зависит от знаний. 85% дохода приносит умение конкретного человека общаться и ладить с людьми.

С 1912 года я провожу обучающие курсы для бизнесменов и специалистов в Нью-Йорке. Поначалу мне казались важнейшими навыками умение быстро думать, четко формулировать свои мысли и выступать уверенно на деловых встречах. Лишь потом я осознал, что на первое место стоило бы поставить *изящное искусство общения*.

Вы можете быть отличным специалистом, бухгалтером, организатором выставок, владельцем пекарни. Это совершенно неважно. Хорошо делайте свое дело – вы обязательно найдете приличную работу за 15–20 долларов в час, и этого вполне будет хватать на выплату ипотеки и брекеты для детей.

Но если вы искренне хотите стать успешным, вкладывайтесь в навык искусного обращения с людьми – так, словно от этого зависит ваша жизнь.

Университет Чикаго совместно со Школой христианской молодежи проводил масштабный опрос: чему на самом деле хотят научиться взрослые? Исследование длилось два года и обошлось в 25 000 долларов. Результаты показали: больше всего обыкновенных граждан в типичных городах беспокоит здоровье. На втором месте были люди.

Как понимать других?

Как понравиться собеседнику?

Как заставить других принять твою точку зрения?

Но никакого учебника на эту тему не существовало, и это стало моей мотивацией. Начался путь долгих исследований в пыльных библиотеках и проведения десятков интервью. Я намеревался выяснить

принципы, которыми руководствовались лучшие представители человечества, чтобы завоевывать друзей и оказывать влияние на людей.

Первым итогом стало лишь короткое выступление. Позже оно превратилось в лекцию – та стала курсом. Годами ученики делились со мной историями своих удивительных жизненных трансформаций. И весь этот невероятный, выдающийся опыт тысяч людей – от Авраама Линкольна и Мэри Пикфорд до продавца страховок и рядового бухгалтера – и стал книгой «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». В ваших руках краткая памятка с основными идеями, «карманная версия» этого опыта, к которой вы можете обратиться в любую минуту.

Подняться по карьерной лестнице, начать зарабатывать гораздо больше, наладить общение с партнером и детьми, научиться достойно выходить из конфликтов, превращать врагов в друзей – вот лишь малая доля того, что вы получите, когда освоите искусство общения.

«Образование – это способность ориентироваться в жизни»,

– говорил Джон Гиббен, президент Принстонского университета.

Эта памятка и станет для вас таким ориентиром.

*Искренне ваш,
Дейл Карнеги*

Азы обращения с людьми

Воздержитесь от критики

В Уставе немецкой армии прописано, что военнослужащий имеет право подать жалобу на начальство только на следующий день после инцидента. Всякий нарушитель этого порядка будет наказан. Сперва выспаться и остыть и лишь потом жаловаться. Отличное правило! На мой взгляд, в гражданском обществе тоже должна быть такая норма: для сварливых супругов, вечно недовольных работодателей, гневливых клиентов и критиканов всех мастей.

Джон Уонамейкер, американский пионер маркетинга, однажды признался: *«Еще 30 лет назад я понял, что брюзжать на то, как поступают другие, глупо. Мне достаточно хлопот с собственными недостатками. К чему раздражаться, что Бог не всех равно одарил умственными способностями?»*

Уонамейкеру повезло рано усвоить этот урок. Я же треть века наощупь пробирался через мир искусства обращения с людьми, пока не понял:

в 99 случаях из 100 никто никогда и ни в чем себя не винит.

И тут уж совершенно неважно, правы они на самом деле или нет. Помните об этом, имея дело с кем бы то ни было.

Авраам Линкольн в свое время говорил: *«Хотите меда – не тревожьте улей»*.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.