

КНИГИ, О КОТОРЫХ ГОВОРЯТ > ПРАКТИЧНО

КАРНЕГИ ДЕЙЛ

ЮБИЛЕЙНОЕ
ОРИГИНАЛЬНОЕ
ИЗДАНИЕ

КАК
ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
И ОКАЗЫВАТЬ
ВЛИЯНИЕ
НА ЛЮДЕЙ



БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
К24

Dale Carnegie

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

Карнеги, Дейл.

К24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги. — Москва : Эксмо, 2026. — 352 с. — (Книги, о которых говорят).

ISBN 978-5-04-230685-3 (оф.1)

ISBN 978-5-04-230694-5 (оф.2)

ДЕЙЛ КАРНЕГИ — один из самых известных мотивационных спикеров XX века, автор легендарных книг по личной эффективности и коммуникации, переведенных более чем на 30 языков и изданных тиражом 100 миллионов экземпляров.

Автор предлагает простые, но мощные инструменты, которые помогут вам завоевывать расположение людей, оказывать влияние без давления и критики, вдохновлять и добиваться своего. Это практическое руководство по взаимодействию с людьми, которое до сих пор читают лидеры, предприниматели и все, кто хочет стать увереннее и влиятельнее.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-230685-3 (оф.1) © Сайфуллина А., перевод на русский, 2025
ISBN 978-5-04-230694-5 (оф.2) © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Книга посвящается тому, кому не нужно ее читать, —
моему сердечному другу
Гомеру Крою.

Оглавление

Двенадцать вещей, которые эта книга поможет вам достичь	11
Кратчайший путь к признанию	13
Как была написана эта книга и почему	28
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. Основные приемы в общении с людьми.	37
Глава первая. «ХОЧЕШЬ СОБРАТЬ МЕД — НЕ ОПРОКИДЫВАЙ УЛЕЙ»	39
Глава вторая. ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ УСПЕШНОГО ОБЩЕНИЯ	53
Глава третья. «КТО НА ЭТО СПОСОБЕН, ЗАВОЮЕТ МИР. КТО НЕ СПОСОБЕН — ОСТАНЕТСЯ ОДИН»	67
Девять советов о том, как извлечь максимальную пользу из этой книги.	86
ЧАСТЬ ВТОРАЯ. Шесть способов понравиться людям	93
Глава первая. КАК ПОСТУПАТЬ, ЧТОБЫ ВАМ ВСЮДУ БЫЛИ РАДЫ.	95
Глава вторая. ПРОСТОЙ СПОСОБ ПРОИЗВЕСТИ ХОРОШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ	110
Глава третья. КАК ИЗБЕГАТЬ НЕПРИЯТНОСТЕЙ	119
Глава четвертая. КАК СТАТЬ ПРИЯТНЫМ СОБЕСЕДНИКОМ	129
Глава пятая. КАК ЗАИНТЕРЕСОВЫВАТЬ ЛЮДЕЙ	141

Глава шестая. КАК МГНОВЕННО ПОКОРИТЬ ЧЕЛОВЕКА	146
--	-----

**ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ. Двенадцать способов склонить людей на
свою сторону..... 163**

Глава первая. В СПОРЕ НЕТ ПОБЕДИТЕЛЕЙ	165
Глава вторая. КАК ЛЕГКО НАЖИТЬ ВРАГОВ — И КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ	173
Глава третья. ОШИБСЯ — ПРИЗНАЙ ЭТО	187
Глава четвертая. ПРЯМОЙ ПУТЬ К ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ БЛАГОРАЗУМИЮ	195
Глава пятая. ПРИЕМ СОКРАТА	208
Глава шестая. КАК ГРАМОТНО ПРЕДУПРЕЖДАТЬ ЖАЛОБЫ	214
Глава седьмая. КАК ДОБИТЬСЯ СОТРУДНИЧЕСТВА. .	221
Глава восьмая. КАК НЕИЗМЕННО ДОБИВАТЬСЯ СВОЕГО	229
Глава девятая. ЧТО НУЖНО КАЖДОМУ	234
Глава десятая. ВЗЫВАЙТЕ К ПРАВИЛЬНЫМ ЧУВСТВАМ.....	242
Глава одиннадцатая. ТАК ДЕЛАЮТ В ФИЛЬМАХ И НА РАДИО. ЧЕМ ВЫ ХУЖЕ?.....	249
Глава двенадцатая. КАК БЫТЬ, ЕСЛИ НИЧТО НЕ ПОМОГАЕТ	253

**ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ. Девять способов повлиять
на людей, не оскорбляя и не вызывая обиды 259**

Глава первая. С ЧЕГО НАЧАТЬ, ЕСЛИ НУЖНО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ЧЬЮ-ТО ОШИБКУ	261
---	-----

Глава вторая. КАК КРИТИКОВАТЬ, НЕ ВЫЗЫВАЯ ГНЕВА	268
Глава третья. СНАЧАЛА ГОВОРите О СВОИХ ОШИБКАХ	270
Глава четвертая. ПРИКАЗЫ НИКТО НЕ ЛЮБИТ	274
Глава пятая. СОБЕСЕДНИК ДОЛЖЕН СОХРАНИТЬ ЛИЦО	276
Глава шестая. КАК ВДОХНОВИТЬ НА УСПЕХ	280
Глава седьмая. КАК СОБАКУ НАЗОВЕШЬ... ..	285
Глава восьмая. ПРЕУМЕНЬШАЙТЕ НЕДОСТАТКИ... ..	289
Глава девятая. КАК ЗАСТАВИТЬ КОГО-ТО С УДОВОЛЬСТВИЕМ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ВЫ ХОТИТЕ ..	292
 ЧАСТЬ ПЯТАЯ. Письма, творящие чудеса	299
 ЧАСТЬ ШЕСТАЯ. Семь правил счастливой семейной жизни.	313
Глава первая. КАК БЫСТРО ЗАГНАТЬ ОТНОШЕНИЯ В ТУПИК	315
Глава вторая. ЛЮБИ И ДАЙ ЖИТЬ	323
Глава третья. КАК ДОЙТИ ДО РАЗВОДА	327
Глава четвертая. КАК БЫСТРО ВСЕХ ОСЧАСТЛИВИТЬ	332
Глава пятая. ЧЕМУ ВСЕ ЖЕНЩИНЫ ПРИДАЮТ ЗНАЧЕНИЕ	336
Глава шестая. БЕЗ ЧЕГО СЧАСТЬЯ В БРАКЕ НЕ БУДЕТ	339
Глава седьмая. НЕ БУДЬТЕ НЕВЕЖЕСТВЕННЫ В ВОПРОСАХ БРАКА	343

ДВЕНАДЦАТЬ ВЕЩЕЙ, КОТОРЫЕ ЭТА КНИГА ПОМОЖЕТ ВАМ ДОСТИЧЬ

1. Освободиться от привычных шаблонов мышления, научиться смотреть на мир по-новому и находить свежие идеи и цели.
2. Легко и естественно заводить друзей.
3. Повысить свою популярность.
4. Убеждать людей видеть вещи с вашей точки зрения — без давления и споров.
5. Укрепить свое влияние, авторитет и способность добиваться нужных результатов.
6. Привлекать новых клиентов и партнеров.
7. Увеличить доход и профессиональные возможности.
8. Стать более убедительным продавцом и эффективным руководителем.
9. Грамотно разбирать жалобы, избегать конфликтов и делать общение приятным и легким.
10. Улучшить ораторские навыки и стать интересным собеседником.
11. Научиться применять принципы психологии в повседневной жизни просто и с пользой.
12. Вдохновлять коллег, друзей и партнеров.

КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К ПРИЗНАНИЮ

Был холодный январский вечер 1935 года, но погода не остановила толпу. Две с половиной тысячи мужчин и женщин заполнили огромный балльный зал отеля «Пенсильвания» в Нью-Йорке. К половине восьмого не осталось ни одного свободного места. В восемь часов люди все еще шли потоком. Балкон вскоре оказался переполнен, а потом и стоячие места стали на вес золота. Сотни людей, уставших после рабочего дня, стояли час с лишним, чтобы увидеть что?

Показ мод? Шестидневные велогонки? Или, может быть, личное появление Кларка Гейбла?

Нет. Эти люди пришли по объявлению в газете. Два дня назад они заметили в *New York Sun* целую страницу с броским заголовком:

*«Научитесь говорить убедительно.
Подготовьтесь к лидерству».*

Банальные истины? Возможно. Но, как ни странно, в самом современном городе мира, в разгар депрессии,

когда двадцать процентов населения жили на пособие, две с половиной тысячи человек оставили свои дома и поспешили в отель по зову этого объявления.

Пришли они не случайно. Большинство принадлежали к обеспеченным слоям: руководители, предприниматели, профессионалы. Эти мужчины и женщины собрались на открытие новейшего и предельно практичного курса — «*Искусство говорить и влиять на людей в бизнесе*», организованного Институтом по эффективному ораторству и человеческим отношениям Дейла Карнеги.

Почему они пришли? Из-за внезапного стремления к образованию, вызванного депрессией?

Очевидно, нет, ведь тот же курс неизменно собирал полные залы в Нью-Йорке на протяжении двадцати четырех лет. За это время Дейл Карнеги обучил более пятнадцати тысяч предпринимателей и специалистов. И даже крупнейшие, довольно консервативные, скептически настроенные организации, среди которых *Westinghouse Electric*, *McGraw-Hill Publishing*, *Brooklyn Union Gas*, *Brooklyn Chamber of Commerce*, *American Institute of Electrical Engineers* и *New York Telephone*, проводили этот курс прямо у себя, для пользы своих сотрудников и руководителей.

Тот факт, что эти люди (а многие из них закончили школу, колледж или университет десять, а то и двадцать лет назад) снова садятся за парты, красноречиво говорит о вопиющих пробелах в нашей системе образования.

Чему же на самом деле хотят учиться взрослые? Вопрос далеко не праздный. Чтобы ответить на него, Чикагский университет, Американская ассоциация образования взрослых и школы при объединении Y.M.C.A. провели совместное исследование, длившееся два года.

Результаты оказались показательными: на первом месте среди интересов взрослых стоит здоровье. А сразу за ним — умение ладить с людьми. Им хотелось овладеть искусством общения, научиться влиять на других и вызывать расположение к себе. При этом они не стремились становиться публичными ораторами и не жаждали слушать высокопарные рассуждения о психологии. Они хотели получать советы, которые можно применить сразу в деловых переговорах, в кругу знакомых и дома.

«Так вот чего ищут взрослые? — сказали исследователи. — Хорошо. Если им это нужно, мы им это дадим».

Но, когда они стали искать подходящее учебное пособие, выяснилось, что ничего подобного не существует. Не было ни одной практичной книги, которая помогала бы людям решать повседневные проблемы человеческих отношений.

Ирония судьбы! Веками ученые писали тома о греческом и латинском языках, о высшей математике — о предметах, к которым у большинства взрослых нет ни малейшего интереса. А вот о том, в чем человек больше всего нуждается — как строить отношения, как понимать других, — не существовало ни одного путеводителя, ни одной живой книги.

Вот почему две с половиной тысячи человек тем январским вечером заполнили зал отеля «Пенсильвания». Они пришли туда в надежде наконец найти то, чего им не хватало долгие годы.

Когда-то, в школе и колледже, они часами корпели над книгами, свято веря, что знание само по себе — ключ к успеху, золотой пропуск к финансовому