

Дейл Карнеги

Как завоевывать
друзей и оказывать
влияние на людей



ИЗДАТЕЛЬСТВО
АСТ
МОСКВА

УДК 159.9 *Все права защищены. Никакая часть данной книги*
ББК 88.50 *не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме*
К24 *без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

Dale Carnegie
How to Win Friends & Influence People

Карнеги, Дейл.

К24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей /
Дейл Карнеги. — Москва : Издательство АСТ, 2026. — 384 с. —
(Эксклюзив: non-fiction).

ISBN 978-5-17-186304-3

«Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» — одно из самых известных мотивационных руководств в мире. Книга переведена почти на все известные языки, ее продажи составили десятки миллионов экземпляров, она помогла множеству людей добиться успеха.

Надежные, проверенные опытом и временем советы Карнеги остаются актуальными для современного читателя, поскольку автор обращается к вечным вопросам об искусстве ладить с людьми: как понравиться окружающим, как повысить способность добиваться результатов и убеждать других принять вашу сторону в конфликте, как стать эффективным руководителем, как успешно ориентироваться практически в любой социальной ситуации.

Этот бестселлер в новом, современном, полном переводе передает важнейшие жизненные уроки посредством увлекательного повествования, показывая читателям, как стать теми, кем они хотят быть, а удобный формат сделает процесс чтения максимально комфортным и приятным.

УДК 159.9

ББК 88.50

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-186304-3

© Кучина Саша,
перевод на русский язык, 2023
© ООО «Издательство АСТ», 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Чем вам поможет эта книга? 9

Как и почему была написана эта книга.
Предисловие от автора 13

Часть первая.
Основные методы обращения с людьми 23

Глава первая.
Когда собираешь мед, не нужно
пинать улей 24

Глава вторая.
Великий секрет общения с людьми 40

Глава третья.
Того, кто на это способен, поддерживает
весь мир. Тот, кто не способен, остается
в одиночестве 56

Кратко:
Девять способов извлечь максимальную
пользу из этой книги 78

Часть вторая.

Шесть способов понравиться людям 85

Глава первая.

Поступайте так — и вам везде будут рады . . . 86

Глава вторая.

Легкий способ произвести приятное
первое впечатление 102

Глава третья.

Если вы этого не сделаете, быть беде 113

Глава четвертая.

Легкий способ стать приятным
собеседником 124

Глава пятая.

Как заинтересовать людей 137

Глава шестая.

Как сразу же понравиться другим 142

Кратко:

Шесть способов понравиться людям 159

Часть третья.

**Двенадцать способов склонить людей
на свою сторону 161**

Глава первая.

В споре победить невозможно 162

Глава вторая.

Верный способ нажить врагов
и как этого избежать 171

<i>Глава третья.</i>	
Если вы не правы, признайте это	186
<i>Глава четвертая.</i>	
Прямой путь к человеческому разуму	195
<i>Глава пятая.</i>	
Секрет Сократа	210
<i>Глава шестая.</i>	
Спасательный круг для тех, кому нужно выслушать жалобы	218
<i>Глава седьмая.</i>	
Как добиться сотрудничества	226
<i>Глава восьмая.</i>	
Чудесная формула, которая вас удивит	236
<i>Глава девятая.</i>	
Этого хотят все	242
<i>Глава десятая.</i>	
Призыв, который нравится всем	252
<i>Глава одиннадцатая.</i>	
Способ, который работает в кино и на радио и который можете попробовать применить и вы	260
<i>Глава двенадцатая.</i>	
Что делать, когда другие способы не работают	265
<i>Кратко:</i>	
Двенадцать способов склонить людей на свою сторону	270

Часть четвертая.

Девять способов заставить людей
измениться, не вызывая у них обиды
и возмущения 273

Глава первая.

С чего начать, если нужно указать
на ошибку 274

Глава вторая.

Как критиковать окружающих,
не вызывая ненависти 282

Глава третья.

Признавайтесь в своих ошибках
первым 285

Глава четвертая.

Никто не любит приказы 290

Глава пятая.

Позвольте собеседнику сохранить
лицо 292

Глава шестая.

Как подтолкнуть людей к успеху 297

Глава седьмая.

Доброе слово подобно смоле 303

Глава восьмая.

Снижайте значимость ошибок 307

Глава девятая.

Пусть люди радуются, когда делают то,
что вам нужно 311

Кратко:

Девять способов заставить людей измениться,
не вызвав обиды и возмущения 316

Часть пятая.

Письма, которые привели
к волшебным результатам 319

Часть шестая.

Семь правил счастливой семейной
жизни 333

Глава первая.

Как быстрее всего уничтожить свой брак .. 334

Глава вторая.

Любите и не мешайте жить так,
как хочется 343

Глава третья.

Простой способ разрушить брак 347

Глава четвертая.

Быстрый способ сделать всех
счастливыми 353

Глава пятая.

Что важно для женщин 358

Глава шестая.

Не забывайте об этом, если желаете
счастья 362

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава седьмая.

Освойте «брачную грамоту» 367

Кратко:

Семь правил счастливой семейной
жизни 374

Вопросы мужьям 375

Вопросы женам 376

**Как я применяю принципы из этой
книги в жизни** 381

ЧЕМ ВАМ ПОМОЖЕТ ЭТА КНИГА?

1. Вытащит из круговорота дел, подарит новые мысли, новое видение, новые стремления.
2. Поможет заводить друзей легко и быстро.
3. Сделает вас известнее.
4. Научит переубеждать людей.
5. Повысит ваше влияние, престиж и способность достигать целей.
6. Даст возможность завоевывать новых клиентов и заказчиков.
7. Научит вас зарабатывать больше.
8. Превратит вас в лучшего специалиста по продажам и руководителя.
9. Поможет избегать ссор, научит разбираться с жалобами и сделает легким ваше общение с людьми.

ЧЕМ ВАМ ПОМОЖЕТ ЭТА КНИГА?

10. Объяснит, как выступать публично, и превратит в приятного собеседника.
11. Позволит с легкостью применять принципы психологии в ежедневном общении.
12. Научит заражать энтузиазмом сотрудников.

*Эта книга посвящается тому,
кому не нужно ее читать.*

Моему дорогому другу Гомеру Крою

КАК И ПОЧЕМУ БЫЛА НАПИСАНА ЭТА КНИГА

Предисловие от автора

За последние тридцать пять лет американские издательства выпустили более пяти миллионов разных книг. Большинство из них были невероятно скучными, а многие — просто никто не хотел покупать. Я сказал «многие»? Президент одного из крупнейших издательских домов в стране не так давно признался мне, что после семидесяти пяти лет в бизнесе его компания по-прежнему теряет деньги на семи из восьми напечатанных книг.

Так почему же я тогда осмелился написать еще одну книгу? А теперь, когда я это сделал, зачем вам ее читать?

Оба вопроса справедливы. Я постараюсь на них ответить.

С 1912 года я провожу обучающие курсы для бизнесменов и специалистов в Нью-Йорке. Поначалу

я обучал только ораторскому мастерству. Программа была разработана специально для взрослых, которые хотели на практике научиться быстрее думать и выражать свои идеи более четко, эффективно и уверенно как на деловых встречах, так и перед аудиторией.

Но со временем я осознал, что, помимо умения выступать и высказываться, тем же самым взрослым необходимо освоить изящное искусство общения с людьми в бизнесе и в личной жизни.

Также я пришел к выводу, что подобное обучение нужно и мне самому. Оглядываясь назад, я поражаюсь тому, как часто мне самому не хватало понимания и изящества. Как бы я хотел, чтобы эта книга оказалась у меня в руках двадцать лет назад! Это был бы бесценный подарок!

Общение с людьми, пожалуй, самая сложная жизненная задача, особенно если вы предприниматель. Это сложно и для бухгалтера, и для домохозяйки, архитектора или инженера. Исследование, которое несколько лет назад провел фонд Карнеги, выявило очень важный и значительный факт, который позднее подтвердили в Технологическом институте Карнеги. Оказалось, что даже в таких узких технологических сферах, как инженерное дело, только 15 процентов финансового успеха зависит от знаний и целых 85 — от способностей конкретного человека общаться с людьми и брать на себя роль лидера.

Многие годы я вел курсы в клубе инженеров в Филадельфии, а также в американском Институте

инженеров электротехники. Через мою аудиторию прошло примерно 1500 инженеров. Они хотели учиться, потому что спустя много лет наблюдений и опыта осознали, что в их сфере больше всего получают не те, кто обладает самыми точными знаниями. Обычный инженер, бухгалтер или архитектор, как и представители других профессий, легко найдет работу за двадцать пять — пятьдесят долларов в неделю. На рынке полно таких вакансий. Но тот, кто обладает не только техническими знаниями, *но и способностью выражать свои идеи, управлять людьми и пробуждать в них энтузиазм*, может зарабатывать гораздо больше.

В золотую пору своей жизни Джон Д. Рокфеллер* сказал Мэтью Брашу. «Способность общаться с людьми можно купить — так же, как сахар или кофе. И за нее я заплатил бы больше, чем за что-либо другое».

Наверное, можно предположить, что в каждом учебном заведении на земле должны предлагать курсы по настолько дорогой и востребованной теме? Может быть, адекватное и практическое обучение этим навыкам где-то и можно получить, но на момент написания этой книги ничего подобного мне так и не попало.

* Джон Дэвис Рокфеллер (1874–1960), или Джон Рокфеллер-младший, — американский нефтепромышленник, финансист, сын первого миллиардера и отец пяти братьев Рокфеллеров. — *Здесь и далее прим. ред.*