

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 9

Как появилась эта книга — и зачем 12

Девять советов о том,
как получить от этой книги больше пользы 22

Часть I

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ

Глава 1

«Если хочешь собрать мед,
не опрокидывай улей» 31

Глава 2

Большой секрет взаимодействия с людьми 51

Глава 3

«Кто может это совершить,
заручится поддержкой всего мира;
кто не может — идет одинокой дорогой» 69

Часть II

ШЕСТЬ СПОСОБОВ ПОНРАВИТЬСЯ ЛЮДЯМ

Глава 1

Поступайте так — и вам везде будут рады 95

Глава 2

Простой способ произвести хорошее первое впечатление	112
---	-----

Глава 3

Если вы этого не сделаете, вас ждут неприятности.....	123
---	-----

Глава 4

Простой способ стать хорошим собеседником	136
---	-----

Глава 5

Как заинтересовать людей.....	149
-------------------------------	-----

Глава 6

Как быстро вызвать симпатию	155
-----------------------------------	-----

Часть III

КАК УБЕДИТЬ ДРУГИХ ПРИНЯТЬ ВАШУ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ

Глава 1

В споре не бывает победителей.....	175
------------------------------------	-----

Глава 2

Верный способ нажить врагов — и как этого избежать... 185	
---	--

Глава 3

Если вы неправы, признайте это.....	200
-------------------------------------	-----

Глава 4

Капля меда.....	210
-----------------	-----

Глава 5

Тайна Сократа	222
---------------------	-----

Глава 6

Как важно выговориться.....	230
-----------------------------	-----

Глава 7	
Как сделать так, чтобы с вами сотрудничали.....	237
Глава 8	
Формула, которая творит чудеса.....	245
Глава 9	
Чего хотят все.....	252
Глава 10	
Объяснение, которое нравится всем.....	263
Глава 11	
Так делают в кино.	
И на телевидении. А вы почему не делаете?.....	271
Глава 12	
Когда все средства испробованы, попробуйте это.....	277
 Часть IV	
УЧИТЕСЬ РУКОВОДИТЬ: КАК БЕЗ ОСКОРБЛЕНИЙ И ОБИД ИЗМЕНИТЬ ЧУЖОЕ МНЕНИЕ	
Глава 1	
С чего начать, если вы должны указать на ошибку.....	287
Глава 2	
Как критиковать и не стать объектом ненависти.....	295
Глава 3	
Сначала расскажите о собственных ошибках.....	300
Глава 4	
Приказы никто не любит.....	306
Глава 5	
Позвольте другим сохранить лицо.....	309

Глава 6

Как воодушевить других на успех 314

Глава 7

Как вы яхту назовете, так она и поплывет..... 321

Глава 8

Убедите других, что их недостатки легко исправить 327

Глава 9

Сделайте так, чтобы другие с радостью делали то,
что вам нужно 333

Лоуэлл Томас

Кратчайший путь к известности 341

Примечания..... 357

ПРЕДИСЛОВИЕ*

Книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» была опубликована в 1937 г. тиражом всего 5000 экземпляров. Ни сам Дейл Карнеги, ни его издатели Саймон и Шустер не сомневались, что этого более чем скромного тиража вполне достаточно. Каково же было их изумление, когда книга мгновенно стала сенсацией: типографии печатали тираж за тиражом, а читатели требовали еще. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» заняла место в истории издательского дела как один из самых успешных мировых бестселлеров. Книга завоевала невероятный успех не только в эпоху своего создания — годы, последовавшие за Великой депрессией; этот труд задевает за живое и откликается на человеческие потребности, благодаря чему его многократно переиздавали вплоть до середины 1980-х.

Дейл Карнеги говорил, что проще заработать миллион долларов, чем придумать фразу, которая станет неотъемлемой частью языка. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» стала одной из таких фраз: ее цитируют, перефразируют, пародируют,

* Данное предисловие написано Дороти Карнеги к вышедшему в 1981 г. переработанному изданию, именно оно и переведено на русский. — *Прим. ред.*

воспроизводят в самых разных контекстах — от романов до политических карикатур. Книга переведена почти на все известные литературные языки, каждое поколение заново открывает для себя этот текст и обнаруживает его актуальность.

Зададимся тогда логичным вопросом: зачем перерабатывать и исправлять книгу, которая уже доказала свою состоятельность и способность находить читательский отклик? Разве можно добиться еще большего успеха?

Отвечая на этот вопрос, нам следует помнить, что сам Дейл Карнеги при жизни неустанно переписывал собственную книгу. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» создана в качестве учебного пособия для его курсов по ораторскому мастерству и человеческим взаимоотношениям; она используется на таких курсах и поныне. До самой смерти в 1955 г. Дейл Карнеги постоянно совершенствовал и дорабатывал эти курсы: его аудитория неуклонно увеличивалась, а ее потребности росли. В чуткости, с которой он улавливал переменчивые настроения современности, Дейлу Карнеги не было равных. Он без устали пересматривал и оттачивал методику обучения, а свою книгу об ораторском мастерстве дорабатывал несколько раз. Проживи он дольше — сам отредактировал бы «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» с учетом изменений, которые успели произойти в обществе с 1930-х гг.

Имена многих знаменитостей, упомянутых в книге и хорошо известных на момент ее первой публикации, современному читателю ни о чем не скажут. Некоторые

примеры и фразы своей замысловатостью напоминают викторианский роман, отчего книга слабеет в своем воздействии, а ее ключевой смысл теряется.

Таким образом, цель этого переиздания — прояснить смысл книги для современного читателя, не искажая при этом ее сути. Текст мы не меняли, разве что убрали отдельные элементы и снабдили книгу более актуальными примерами. Свойственный автору стиль, легкий и живой, никуда не делся; Дейл Карнеги писал так же, как говорил, — красочно, непринужденно и естественно.

В этой книге и во всем, что делал Карнеги, его голос звучит с прежней мощью. Ежегодно тысячи людей по всему миру обучаются на курсах Карнеги, и число слушателей постоянно растет. А тысячам других книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» помогает обрести вдохновение и улучшить жизнь. Всем им мы предлагаем это переиздание, выверенное и усовершенствованное.

Дороти Карнеги (вдова Дейла Карнеги)
1981 г.

КАК ПОЯВИЛАСЬ ЭТА КНИГА — И ЗАЧЕМ

За первые 35 лет XX столетия в издательствах Америки вышло свыше 200 000 различных книг. Большинство их — невыносимо скучные, а многие оказались убыточными. Я что, сказал «многие»? Глава одного из крупнейших в мире издательств признался, что из восьми выпускаемых книг семь по-прежнему убыточны, — а это издательство печатает книги уже 75 лет.

Тогда с чего я вдруг набрался смелости и написал еще одну? И, пусть даже она написана, зачем вам ее читать?

Вопросы резонные, причем оба, и я постараюсь на них ответить.

С 1912 г. я организую образовательные курсы для нью-йоркских предпринимателей и профессионалов в других областях. Сперва мои курсы были посвящены только ораторскому искусству. Основываясь на реальном опыте повседневных человеческих взаимодействий, я обучал взрослых слушателей быстро принимать решения, четко выражать собственные мысли и увереннее держаться на деловых переговорах и во время публичных выступлений.

Однако мало-помалу я осознал, что мои подопечные остро нуждаются не только в ораторском мастерстве;

им также крайне необходимы навыки взаимодействия с окружающими как в деловых ситуациях, так и в повседневной жизни.

Со временем я понял еще кое-что: мне и самому не помешает этому поучиться. Сейчас, оглядываясь назад, я прихожу в ужас от того, как часто мне не доставало такта и чуткости. Как жаль, что 20 лет назад мне не попалась книга, подобная этой! Ведь это был бы воистину бесценный дар.

Взаимодействие с людьми, вероятно, величайшая проблема, с которой вы сталкиваетесь, особенно если занимаетесь бизнесом. Впрочем, для домохозяек, архитекторов и инженеров это не менее важно. Исследования по улучшению качества преподавания, проведенные несколько лет назад под эгидой Фонда Карнеги, выявили крайне важный и существенный факт, который позже подтвердился научными изысканиями, выполненными Технологическим институтом Карнеги*. Согласно этим исследованиям, даже у представителей такой сугубо технической сферы, как машиностроение, лишь 15% успеха обеспечиваются профессиональными знаниями и навыками. Остальные 85% тоже зависят от умения строить — но не машины, а отношения между людьми, то есть от личных качеств и умения руководить другими.

* С 1967 г., после слияния с Институтом промышленных исследований Меллона, стал называться Университетом Карнеги-Меллона. — *Прим. ред.*

Много лет я вел курсы в Инженерном клубе Филадельфии, а также в нью-йоркском филиале Американского института инженеров-электриков. Думаю, в общей сложности через них прошли более 1500 инженеров. Слушатели приходили ко мне, так как многолетние наблюдения и личный опыт убедили их, что самые высокооплачиваемые сотрудники инженерных отраслей чаще всего не те, кто лучше других разбирается в своей сфере. Можно, например, быть отличным инженером, бухгалтером, архитектором и получать ничтожную зарплату. Если же в дополнение к профессиональным навыкам сотрудник обладает способностью четко излагать свои мысли, умеет брать на себя функции лидера и вдохновляет окружающих, его работа оценивается значительно выше.

Находясь в самом зените славы, Джон Рокфеллер говорил: «Навыки человеческого общения — товар столь же востребованный, как сахар или кофе. И за эти навыки я готов заплатить больше, чем за любой другой товар на земле».

Логично предположить, что эти полезнейшие в мире навыки следовало бы прививать в каждом учебном заведении, верно? Но если у нас в стране где-то и преподают взрослым такую практичную и в высшей степени полезную дисциплину, то сейчас, на момент создания этой книги, мне о подобном учебном заведении неизвестно.

Чикагский университет и Объединенные школы Ассоциации молодых христиан провели исследование, целью которого было выяснить, что хотели бы изучать

взрослые. Исследование обошлось в \$25 000 и заняло два года. Для проведения заключительной части исследования выбрали городок Мериден в Коннектикуте — его сочли образчиком типичного американского города. Каждого взрослого в Меридене попросили ответить на 156 вопросов — например, таких: «Какая у вас профессия или род деятельности? Какое образование вы получили? Чем вы занимаетесь в свободное время? Какой у вас доход? Ваше хобби? К чему вы стремитесь? С какими сложностями сталкиваетесь? Что бы вам хотелось изучать больше всего?» Согласно исследованию, наибольшее внимание респонденты уделяли здоровью, а второе место занимал интерес к людям: как понимать окружающих и успешно взаимодействовать с ними, как нравиться другим и уметь убеждать их в собственной правоте.

По этой причине комитет, проводивший исследование, принял решение организовать в Меридене подобные курсы для взрослых. Практическое учебное пособие по этому предмету искали долго и усердно, но так и не нашли. В конце концов организаторы обратились с этим вопросом к одному из самых выдающихся мировых специалистов в области образования для взрослых. Знает ли он, какое пособие подошло бы для этой категории слушателей? «Нет, — ответил тот. — Потребности взрослых слушателей мне известны, вот только нужный им учебник никто до сих пор не написал».

По своему опыту я знал, что он прав: я и сам много лет пытался отыскать прикладное пособие по взаимоотношениям между людьми.

Так как подобной книги не существовало, я решил создать ее для своих курсов сам. И вот эта книга перед вами — надеюсь, вам она понравится.

Работая над книгой, я прочел все, что мне удалось найти: заметки в газетах, журнальные статьи, материалы судебных заседаний по семейным делам, труды древних философов и современных психологов. Помимо этого обратился к опытному архивисту-исследователю, который полтора года собирал по всевозможным библиотекам упущенные мною работы, штудировал тома по психологии, просматривал сотни статей и знакомился с бесчисленным множеством биографий, выясняя, каким образом великие деятели всех эпох строили свои взаимоотношения с окружающими. Мы ознакомились с жизнеописаниями этих великих людей, начиная с Юлия Цезаря и заканчивая Томасом Эдисоном. Помнится, одних лишь биографий Теодора Рузвельта через наши руки прошло более сотни. Чтобы понять, какими практическими соображениями руководствовались представители различных поколений, завоевывая дружбу и осваивая навыки влияния на других людей, мы не жалели ни времени, ни средств.

Я лично беседовал со многими успешными людьми, среди которых и мировые знаменитости — изобретатели Маркони и Эдисон, политические лидеры Франклин Рузвельт и Джеймс Фарли, предприниматель Оуэн Янг, звезды экрана Кларк Гейбл и Мэри Пикфорд, исследователь Мартин Джонсон, — и старался определить, какими методами общения они пользуются.

По итогам этой работы подготовил короткую лекцию, которую назвал «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей». Я называю ее короткой, потому что такой она вначале и была; однако вскоре ее продолжительность выросла до полутора часов. На протяжении нескольких лет я выступал с этой лекцией перед взрослыми слушателями нью-йоркских курсов при Институте Карнеги.

Во время лекции призывал участников курсов выйти из аудитории и проверить собственные навыки в общении с коллегами и знакомыми, а потом вернуться и обсудить итоги. Получилось очень увлекательно! Мужчины и женщины, которые жаждали самосовершенствования, с энтузиазмом подхватили идею устроить такую совершенно новую лабораторию — первую и единственную в своем роде лабораторию для взрослых, где изучают человеческие взаимоотношения.

Сказать, что моя книга именно *написана* в привычном понимании этого слова, было бы ошибкой. Она *выросла* — подобно тому как растет ребенок. Она выросла и сформировалась в той лаборатории и основывается на опыте тысяч людей.

Много лет назад мы начали со списка правил, напечатанных на карточке размером с открытку. В следующем году напечатали карточку побольше, затем буклет, потом — несколько брошюр, и с каждым разом наше творение росло, а объем информации увеличивался. Спустя 15 лет экспериментов и исследований появилась эта книга.

Приведенные здесь правила — не голословные умозаключения и догадки. Их сила подобна волшебству. Звучит невероятно, однако я сам наблюдал, как, будучи реализованы на практике, эти принципы по-настоящему меняют человеческие жизни.

Приведу несколько примеров. Среди моих слушателей был владелец предприятия, где работали 314 сотрудников. Много лет он, не зная меры, критиковал и бранил их, причем всех без разбора. Доброта, похвалы и слова поддержки были ему чужды. Ознакомившись с изложенными в этой книге принципами, предприниматель резко изменил свое мировоззрение. Теперь его предприятие питают неведомые прежде командный дух, воодушевление и преданность. 314 врагов превратились в 314 друзей. Сам он, обращаясь к сокурсникам, гордо сказал: «Прежде, когда я шел по своему предприятию, никто не здоровался со мной. Едва завидев меня, сотрудники отводили взгляд. Сейчас же все они мои друзья, и даже привратник называет меня по имени».

Доходы выросли, свободного времени у этого предпринимателя прибавилось, и — что, разумеется, куда важнее — работа и досуг стали теперь намного отраднее.

Не сосчитать всех коммерсантов, чьи продажи благодаря этим принципам резко пошли вверх. Многие открыли новые счета, хотя прежде банки им в этом отказывали. Сотрудников на руководящих должностях повысили с увеличением зарплаты. По словам одного из них, после того как он начал воплощать в жизнь эти принципы, ему существенно прибавили оклад. Другой,

управляющий компании Philadelphia Gas Works, уже готовился к переводу на более низкую должность: ему было 65 лет, он отличался вспыльчивостью и не умел толком руководить персоналом. Курсы не только спасли его от понижения — управляющего повысили и увеличили ему зарплату.

Супруги участников, приходившие на банкет, который мы устраивали по случаю окончания курсов, неоднократно рассказывали мне, что, после того как их жены и мужья начали посещать курсы, атмосфера в семье значительно улучшилась.

Новые достижения часто удивляют и самих слушателей. Все это напоминает волшебство. Порой они, не в силах дожидаться занятия, до которого всего два дня, звонят мне домой даже в воскресенье, чтобы рассказать о своих успехах.

Один из участников курсов так воодушевился, что допоздна обсуждал эти принципы со своими сокурсниками. В три часа ночи его собеседники разошлись по домам. Сам же он, потрясенный осознанием собственных ошибок и окрыленный новым открывшимся перед ним миром, так и не смог заснуть. Не спал и на завтра, и следующей ночью тоже.

Кем же он был? Наивным неопытным чудаком, которого приводит в восторг каждая не известная ему прежде теория? Ничего подобного. Это был искушенный торговец произведениями искусства, светский лев, свободно владеющий тремя языками и получивший образование в двух европейских университетах.

Работая над этой главой, я получил письмо от одного немца, аристократа старого толка, чьи предки на протяжении многих поколений служили офицерами при Гогенцоллернах. В письме, написанном на борту трансатлантического лайнера, он отзывается об изложенных в книге принципах с почти религиозным благоговением.

Еще один, уроженец Нью-Йорка и выпускник Гарварда, состоятельный владелец крупной ковровой фабрики, заявил, что за 14 недель обучения на курсах узнал об искусстве взаимодействия с людьми больше, чем за четыре года в колледже. Нелепо? Смешно? Невероятно? Разумеется, вы вправе усомниться в его утверждении и наградить этого человека каким угодно эпитетом. Я всего лишь пересказываю — без всяких дополнительных комментариев — речь консервативного и более чем успешного выпускника Гарварда, которую тот произнес в четверг 23 февраля 1933 года в Йельском клубе Нью-Йорка, в присутствии 600 слушателей.

«Если сравнить с тем, какими нам следует быть, — сказал знаменитый гарвардский профессор Уильям Джеймс, — то сейчас мы проснулись лишь наполовину. Мы задействуем наши физические и умственные ресурсы лишь отчасти. В более широком смысле это означает, что человеку предстоит пройти немалый путь, прежде чем он достигнет предела собственных возможностей. Он обладает разнообразными силами, которыми по обыкновению пренебрегает».

Да-да — силы, которыми мы «по обыкновению пренебрегаем»! Единственная цель моей книги — помочь вам

выявить, усовершенствовать и обратить себе на пользу эти спящие и пока нетронутые ресурсы.

«Образование, — говорил профессор Джон Хиббен, бывший президент Принстонского университета, — это возможность находить выход из жизненных ситуаций».

Если, прочитав первые три главы этой книги, вы решите, что ваше умение находить выход из жизненных ситуаций не улучшилось, я сочту книгу совершенно для вас бесполезной. Ведь, как сказал Герберт Спенсер, «великая цель образования — не знание, но действие».

И эта книга — из тех, что побуждают к действию.

Дейл Карнеги

1936 г.

ДЕВЯТЬ СОВЕТОВ О ТОМ, КАК ПОЛУЧИТЬ ОТ ЭТОЙ КНИГИ БОЛЬШЕ ПОЛЬЗЫ

1. Если вы хотите, чтобы эта книга принесла вам как можно больше пользы, есть одно обязательное требование, намного более существенное, чем любые рекомендации и приемы. Пренебрежете этим важнейшим условием — и тысячи правил по работе с моей книгой вам не помогут. Зато, уделив внимание этому базовому правилу, вы получите возможность творить чудеса и обойдетесь без советов о том, как извлечь из книги наибольшую пользу. Что же это за волшебное требование? Вот оно: вам нужно искреннее, горячее желание научиться, неукротимая решимость улучшить свои навыки взаимодействия с другими людьми. Как взрастить в себе такое стремление? Постоянно напоминайте себе о важности этих принципов. Представляйте себе, как, усвоив их, заживете богаче, полнее и счастливее, а само ваше существование станет намного более полноценным. Снова и снова повторяйте: «Мои популярность, счастье

и ощущение собственной ценности во многом зависят от умения взаимодействовать с окружающими».

2. Сперва бегло просмотрите каждую главу, чтобы составить о ней представление. Возможно, вам захочется сразу перейти к следующей — этого делать не надо, разве что вы читаете исключительно для развлечения. Если же хотите по-настоящему освоить человеческие взаимоотношения, внимательно перечитывайте каждую из глав — в итоге это сэкономит вам время и приведет к необходимому результату.
3. Во время чтения останавливайтесь и обдумывайте то, что прочли. Спрашивайте себя, как и где вы могли бы применить совет, с которым ознакомились.
4. Читайте, вооружившись карандашом, ручкой или маркером. Как только вам попадется дельный совет, подчеркните его. Наиболее удачные советы выделяйте и помечайте особым знаком. Благодаря пометкам и подчеркиваниям книги читаются увлекательнее, а позже их намного проще перечитывать.
5. Одна моя знакомая 15 лет проработала администратором крупной страховой компании. Каждый месяц она читала все заключенные компанией договоры. Да, месяц за месяцем, много лет подряд перечитывала одно и то же. Почему же она это делала? Потому что знала по опыту: только так ей удастся сохранить в памяти подробности договоров.

Когда-то я сам потратил два года на написание книги об ораторском искусстве, однако потом, чтобы вспомнить собственную книгу, мне приходилось ее перечитывать. Мы на удивление быстро все забываем.

Поэтому, если вам действительно хочется извлечь из моей книги пользу, недостаточно будет просто пробежаться по тексту. После того как вы внимательно ознакомитесь с книгой, не пожалейте нескольких часов каждый месяц на ее перечитывание. Держите книгу на столе, чтобы она постоянно оставалась у вас на виду. Почаще открывайте ее и заглядывайте в текст. Постоянно напоминайте себе о возможностях совершенствования — безбрежных, но пока еще не осуществленных. Помните, что эти принципы войдут в привычку, только если неустанно и с энтузиазмом повторять их и воплощать в жизнь. Иного пути не существует.

6. «Если просто учить человека чему-то, он никогда ничему не научится», — сказал как-то Бернард Шоу. И он прав. Обучение — процесс живой. Наш учитель — практика. Поэтому, если стремитесь в совершенстве овладеть принципами, изложенными в этой книге, — действуйте. При любой возможности применяйте эти правила, в противном случае они быстро забудутся. В памяти остаются лишь те знания, которыми мы пользуемся в жизни. Возможно, все время применять эти советы окажется непросто. Мне это известно: хотя я и сам

написал эту книгу, мне нередко бывает трудно воплощать в жизнь свои рекомендации. Например, когда сердитесь, намного легче порицать и осуждать другого человека, чем пытаться войти в его положение. Искать недостатки всегда проще, чем повод для одобрения. Более естественно говорить о том, чего хочется вам, нежели о желаниях окружающих, и т.д. Поэтому, читая мою книгу, помните: вы не просто пытаетесь получить определенные сведения — вы формируете у себя новые привычки. Вы, по сути, пробуете жить совершенно по-новому. А это требует времени, упорства и повседневной практики. Так что открывайте эту книгу почаще. Считайте ее прикладным руководством по человеческим взаимоотношениям; и, сталкиваясь с какими бы то ни было задачами, — например, когда общаетесь с ребенком, пытаетесь убедить в чем-то супругу или супруга или успокоить недовольного клиента, — не рубите сплеча и не идите на поводу у своего характера. Чаще всего это неверный шаг. Лучше обратитесь к этой книге и перечитайте фрагменты, которые отметили. Затем примените прочитанные советы и наблюдайте за чудесами, которые они творят.

7. Предложите супругу, ребенку или коллеге, чтобы они, замечая, как вы нарушили определенный принцип, каждый раз требовали с вас небольшой штраф. Пусть оттачивание навыков превратится для вас в увлекательную игру.

8. Как-то раз в перерыве между занятиями президент одного крупного банка на Уолл-стрит описал свою очень действенную систему самосовершенствования. Мой слушатель — а он, несмотря на довольно скромное образование, стал одним из наиболее влиятельных финансистов США — признался, что именно этой системе во многом обязан своим успехом.

В чем именно она заключается, расскажу его словами — постараюсь передать все в точности так, как излагал он сам: «Много лет я вел дневник, куда ежедневно записывал все встречи. Мои родные никогда не беспокоили меня вечером в субботу, так как знали: в это время я анализирую собственные поступки и оцениваю их. После ужина уединялся, открывал дневник и обдумывал беседы, споры и встречи, случившиеся за прошедшую неделю. И спрашивал себя: какие оплошности я допустил? В каких случаях действовал правильно — и что можно было бы улучшить? Какой урок мне следует извлечь? Нередко этот еженедельный разбор меня расстраивал, а собственные ошибки неприятно удивляли. Разумеется, со временем промахов стало меньше. Иногда после такого разбора мне даже хотелось одобрительно похлопать себя по плечу. Ничто не помогло мне больше, чем эта система самоанализа и самообразования, которую я применял на протяжении многих лет. Благодаря ей я улучшил свои способности принимать решения,

и это оказало мне неоценимую услугу в отношениях с другими людьми. И я не устаю рекомендовать эту систему окружающим».

Почему бы не разработать похожую систему, чтобы удостовериться, успешно ли вы применяете принципы, изложенные в этой книге? Если последуете этому совету, то получите двойную пользу.

Во-первых, сам процесс образования — опыт увлекательный и бесценный.

Во-вторых, вы увидите, как стремительно развиваются и крепнут ваши навыки общения.

9. В конце книги вы найдете чистые страницы — они нужны для того, чтобы делать заметки о собственных успехах в применении этих принципов. Здесь необходима точность: указывайте имена, даты и результаты. Такие записи вдохновят вас на дальнейшие подвиги, а как увлекательно будет заглянуть в них спустя несколько лет и скоротать вечерок за чтением!

ЧТОБЫ ИЗВЛЕЧЬ ИЗ ЭТОЙ КНИГИ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ ПОЛЬЗЫ:

- Постоянно стимулируйте в себе желание в совершенстве освоить принципы человеческих взаимоотношений.
- Дважды прочитывайте каждую главу, перед тем как приступить к следующей.
- Читая, постоянно задавайтесь вопросом, каким образом вы можете применить каждый из советов.
- Подчеркивайте дельные мысли.
- Заглядывайте в книгу каждый месяц.
- При любой возможности следуйте этим принципам. Пусть книга станет для вас практическим пособием по решению повседневных задач.
- Превратите обучение в захватывающую игру: пусть кто-нибудь из друзей штрафует вас на небольшую сумму всякий раз, как вы нарушите принципы.
- Еженедельно оценивайте свой прогресс. Спрашивайте себя, какие вы допустили ошибки и какие сделали из них выводы, какой урок усвоили.
- Делайте в конце книги заметки и в них рассказывайте, как применяете изложенные принципы.

ЧАСТЬ I

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЛЮДЬМИ

Глава 1

«ЕСЛИ ХОЧЕШЬ СОБРАТЬ МЕД, НЕ ОПРОКИДЫВАЙ УЛЕЙ»

Такой полицейской облавы, какая завершилась в Нью-Йорке 7 мая 1931 г., город еще не видел. В результате расследования, занявшего несколько недель, полицейские наконец напали на след Кроули по кличке Два Ствола — наемного убийцы, который «не пил, не курил, за здоровьем следил». Выследили Кроули в квартире у его зазнобы на Вест-Энд-авеню.

Полторы сотни патрульных и детективов оцепили его убежище на последнем этаже. Они проделали в крыше дыру и принялись выкуривать «убийцу полицейских» слезоточивым газом. Затем полицейские поставили на крышах соседних зданий пулеметы — и более часа благополучные кварталы Нью-Йорка сотрясали очереди. Кроули, спрятавшись за внушительным креслом, упрямо отстреливался. За битвой замороженно наблюдали 10 000 зрителей. Такого зрелища в Нью-Йорке прежде не бывало.

Когда Кроули схватили, комиссар полиции Эдвард Малруни назвал Два Ствола самым опасным головорезом за всю историю города. «Ему убить — раз плюнуть», — сказал комиссар.