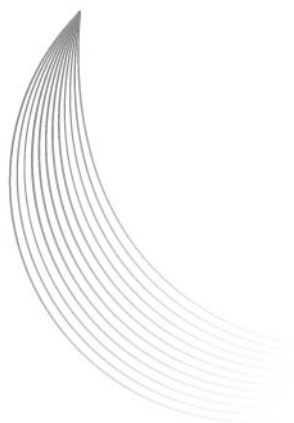


Дейл Карнеги

**Как завоевывать друзей
и оказывать влияние
на людей**



АЗБУКА
Санкт-Петербург

УДК 159.9
ББК 88.53
К 24

Dale Carnegie
HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

Перевод с английского Анны Лисицыной

Оформление обложки Ивана Лицука

ISBN 978-5-389-33429-8

© А. С. Лисицына, перевод, 2026
© Издание на русском языке,
оформление.
ООО «Издательство АЗБУКА», 2026
Издательство Азбука®

КРАТЧАЙШИЙ ПУТЬ К УСПЕХУ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Промозглым январским вечером 1935 года две с половиной тысячи мужчин и женщин заполнили большой зал нью-йоркского отеля «Пенсильвания». Уже к половине восьмого яблоку было негде упасть, а зрители всё прибывали и прибывали. На обширном балконе вскоре тоже не осталось ни одного свободного места; потом и в проходах стало не протолкнуться, но сотни людей, несмотря на усталость после трудного рабочего дня, были готовы отстоять на ногах полтора часа.

Что привело их сюда? Модный показ? Шестидневная велогонка? Возможность воочию увидеть Кларка Гейбла?

Ничего подобного. Всем этим людям попало на глаза одно и то же рекламное объявление. Двумя днями ранее в нью-йоркской газете *The Sun* появился большой, на целую полосу, анонс:

*Хотите больше зарабатывать?
Научиться выступать на публике?
Стать успешным руководителем?*

Старые песни, скажете вы? Конечно. Да и публика в Нью-Йорке искушенная. И тем не менее — хотите верить, хотите нет — в этом многое повидавшем городе, в разгар глубокого экономического кризиса, когда 20 % населения жило на пособия по безработице, две с половиной тысячи человек не стали сидеть по домам, а дружно устремились в отель «Пенсильвания».

Примечательно, что заинтересовавшее их объявление было помещено не в каком-нибудь бульварном листке, а в самой консервативной вечерней газете Нью-Йорка, так что и аудитория подобралась под стать — сплошь люди образованные и обеспеченные: управленцы, предприниматели, крепкие профессионалы с годовым заработком от двух до пятидесяти тысяч долларов.

Все они пришли на эту встречу, чтобы узнать о курсе «Приемы эффективной речевой коммуникации и влияния на деловых партнеров» — ультрасовременном практическом курсе, который организуется Институтом ораторского искусства и человеческих взаимоотношений Дейла Карнеги.

Что заставило две с половиной тысячи взрослых занятых людей прийти на эту лекцию?

Внезапно пробудившаяся на волне кризиса жажда новых знаний?

Едва ли. Упомянутый курс проводится в Нью-Йорке вот уже четверть века, и каждый год от желающих нет отбоя. За это время через руки Дейла Карнеги прошло более 15 тысяч бизнесменов и других специалистов. Обучение для своих руководящих кадров и рядовых сотрудников заказывают даже такие солидные, в высшей степени традиционные фирмы и организации, как Wes-

tinghouse Electric, McGraw-Hill Publishing, Brooklyn Union Gas Company, New York Telephone Company, Торговая палата Бруклина и Американский институт инженеров-электриков.

То, что люди, лет десять или двадцать назад окончившие школу и университет, считают нужным проходить дополнительную подготовку, — яркое свидетельство вопиющей ущербности нашей системы образования.

Какие же области знаний хочет изучать современный человек? Вопрос далеко не праздный, и, чтобы на него ответить, Чикагский университет совместно с Американской ассоциацией по вопросам обучения взрослых и Объединенной образовательной организацией Христианского союза молодежи провел исследование, на которое ушло двадцать пять тысяч долларов и два года работы.

Исследование показало, что больше всего американцы озабочены проблемами здоровья. На втором месте стоит развитие навыков межличностной коммуникации. Другими словами, людей интересует умение убедительно говорить и выстраивать гармоничные отношения с окружающими. При этом они вовсе не рвутся в профессиональные ораторы и не хотят, чтобы их пичкали туманными научными терминами, — им нужны конкретные рекомендации, которые можно сразу применить в деловой, общественной и семейной жизни.

Запрос на такие вот практические советы и навыки, собственно, и выявило упомянутое исследование.

«Что ж, дело ясное, — заключили социологи. — Раз обучение в этой сфере востребовано, давайте его организуем».

Когда же они стали искать подходящий учебник, то обнаружили, что никто до сих пор не удосужился написать руководство о преодолении трудностей повседневного общения.

Вот так история! Человечество веками плодило мудреные книги по древним языкам и высшей математике — предметам, максимально далеким от нужд среднестатистического обывателя. А единственная по-настоящему актуальная тема, в изучении которой кровно заинтересовано большинство людей, осталась неохваченной!

Этим как раз и объясняется присутствие двух с половиной тысяч внимательных зрителей в большом зале отеля «Пенсильвания». Они прочли газетное объявление и знали, ради чего пришли: наконец-то им помогут найти ответы, которые они так долго искали.

В школе и университете они прилежно корпели над книгами, полагая, что только знания откроют им заветную дверь в царство финансового и карьерного успеха. Но, проведя несколько лет в жестоком мире современного рынка, они испытали горькое разочарование. Они убедились, что наибольших высот в профессии достигают люди, которые вдобавок к специальным знаниям обладают еще и умением хорошо формулировать, убеждать собеседника в своей точке зрения и выгодно преподносить себя и свои идеи.

Довольно скоро они уяснили: если хочешь выбиться в капитаны бизнеса и повести собственный корабль по этим бурным волнам, от гарвардского диплома и умения склонять латинские глаголы мало толка — куда важнее личностные качества и речевые навыки.

Газета сулила, что скучать на вечере в «Пенсильвании» уж точно не придется. Так оно и оказалось.

На сцену один за другим поднимались люди, окончившие курс Дейла Карнеги, — всего было приглашено восемнадцать человек, причем первым пятнадцати на выступление давалось по семьдесят пять секунд. Ровно семьдесят пять секунд, а потом раздавался стук молоточка, и ведущий кричал: «Стоп, время! Следующий, пожалуйста!»

Все происходило с фантастической быстротой, как в голливудском вестерне. Даже те, кто теснился в проходах, наблюдали это полуторачасовое действо как зачарованные.

Выступали представители самых разных профессий: администратор сетевого магазина; пекарь; президент промышленной ассоциации; два банкира; продавец грузовиков; коммивояжер, торгующий химическими реагентами; страховой агент; глава объединения производителей кирпича; бухгалтер; стоматолог; архитектор; торговец виски; последователь «Христианской науки»; аптекарь, специально ради этого курса переехавший в Нью-Йорк из Индианаполиса; юрист из Гаваны, который прошел обучение у Карнеги лишь ради подготовки к одной важной трехминутной речи.

Первым свою историю поведал ирландец Патрик О'Хара. Окончив на родине четыре класса школы, он перебрался в Америку и устроился здесь сперва механиком, а потом водителем.

Когда ему стукнуло сорок, растущая семья побудила его искать новые источники заработка, и он взялся продавать грузовики. Но, как на беду, он страдал болезненной неуверенностью в себе — эта напасть, как он выражается, снедала его душу. Приехав к очередному потенциальному клиенту, он долго ходил взад-вперед по улице, не в силах собраться с духом и позвонить

в дверь. Дела на новой работе шли до того неважно, что он уже подумывал вновь облачиться в промасленный комбинезон и вернуться в автомастерскую, и тут вдруг в почтовом ящике обнаружилось приглашение на ознакомительную лекцию в Институт Дейла Карнеги.

Идти он не хотел. Боялся, что там будут сплошь люди с высшим образованием и он почувствует себя неловко.

Однако доведенная до отчаяния жена настояла, чтобы он использовал этот шанс. «Пат, а может, и будет от этого какой-то прок, — сказала она. — Видит бог, тебе не помешало бы там поучиться». Явившись по нужному адресу, он минут пять переминался с ноги на ногу на тротуаре, прежде чем поборол робость и вошел в здание.

Первые занятия дались ему с трудом. Всякий раз, когда он пытался говорить, его мутило от страха. Но уже через несколько недель волнение отступило, а потом он начал получать от процесса удовольствие, причем заметил, что выступать перед многочисленными слушателями ему даже больше нравится. Он забыл свои фобии. Стал легко общаться с клиентами. Доходы стремительно пошли в гору. Сегодня Патрик О'Хара — один из самых успешных специалистов по продажам во всем Нью-Йорке. Никогда не забуду, как тем вечером в отеле «Пенсильвания» он стоял перед гигантской аудиторией и с залихватским юмором рассказывал о перипетиях своей судьбы. Зал то и дело взрывался хохотом. Думаю, многие артисты разговорного жанра могли бы позавидовать столь блестящему выступлению.

Следом к микрофону вышел Годфри Мейер — убежденный сединой банкир, отец одиннадцати детей. Когда на занятиях в Институте Карнеги его впервые по-

просили сказать несколько слов перед соучениками, он в буквальном смысле потерял дар речи. На него напал какой-то столбняк. История этого человека наглядно демонстрирует, что настоящими звездами становятся в первую очередь те, кто умеет убедительно говорить.

Вот уже двадцать пять лет мистер Мейер живет в городе Клифтон, штат Нью-Джерси, а служит в Нью-Йорке на Уолл-стрит. Он никогда не занимался общественной деятельностью и в целом контактировал с довольно ограниченным кругом людей.

И вот однажды ему пришел счет на уплату налогов с явно необоснованными, на его взгляд, начислениями, что привело его в ярость. Случилось это вскоре после того, как он начал посещать курсы Карнеги. Раньше он бы просто посидел вечером дома и кое-как пережил неприятные новости либо выпустил пар, пожаловавшись соседям, но теперь решительно надел шляпу и отправился на городское собрание, где дал выход своему гневу публично.

Исполненная негодования речь настолько покорила жителей Клифтона, что они предложили новоявленному трибуну баллотироваться в местный совет. В последующие несколько недель он активно встречался с избирателями, обличая перекосы в расходовании муниципального бюджета.

Всего в гонке участвовало девяносто шесть кандидатов. И вот — о чудо! — после подсчета голосов оказалось, что Годфри Мейер опередил всех своих соперников. В мгновение ока он сделался заметной публичной фигурой, одним из самых влиятельных людей в городе с населением в сорок тысяч человек. Благодаря своим

ярким выступлениям он за каких-то полтора месяца приобрел на порядок больше знакомых, чем за последние четверть века.

Жалованье на депутатском посту более чем приличное, так что, можно сказать, все усилия, потраченные на предвыборную кампанию, окупились с лихвой.

Третий оратор — ныне глава крупной ассоциации производителей продуктов питания — долгое время не мог полноценно участвовать в заседаниях совета директоров своей фирмы: язык его не слушался.

Благодаря курсу Карнеги он научился без подготовки произносить любые речи, что имело сразу два неожиданных последствия. Во-первых, его избрали президентом упомянутой ассоциации, и в этом качестве он начал много ездить по Соединенным Штатам, выступая на различных съездах. Выдержки из его докладов стали цитироваться в сводках информагентств, печататься в газетах и отраслевых журналах по всей стране.

Сопутствующим результатом явился рост популярности его компании. Всего за два года о фирме и ее продукции узнало больше людей, чем до того удавалось охватить с помощью дорогостоящей коммерческой рекламы. Раньше для этого руководителя было целой проблемой позвонить какому-нибудь важному бизнесмену в Нижний Манхэттен и пригласить его на обед. Но публичные выступления снискали ему такой авторитет в деловом мире, что теперь эти господа сами ему звонят и приглашают в ресторан, да еще и извиняются, что отняли время.

Владение устным словом — вернейший путь к успеху. Человек, который ярко говорит, немедленно оказывается в центре внимания, резко выделяется на общем

фоне. Даже умеренно развитый навык в этой области производит на окружающих исключительное впечатление, далеко не сводимое к простой сумме ваших талантов.

На наших глазах в США активно развивается система образования для взрослых, и самым заметным лидером этого движения является Дейл Карнеги — человек, который за свою жизнь прослушал и разобрал больше образцов устного жанра, чем любой двуногий на Земле. Как отмечено в одном из последних выпусков известного комикса «Очевидное — невероятное», анализу Карнеги уже подверглось сто пятьдесят тысяч выступлений! Чтобы оценить громадность этой цифры, достаточно вспомнить, что примерно столько же дней прошло с тех пор, как Колумб открыл Америку. Для лучшей наглядности можно посмотреть на дело и так: если бы все, кто когда-либо выступал перед Дейлом Карнеги, говорили ровно по три минуты и сменяли один другого без перерыва, то, чтобы прослушать их всех, понадобился бы год — целый год без сна и отдыха.

Полная головокружительных поворотов карьера самого Дейла Карнеги служит ярким примером того, чего может добиться человек, когда он увлечен оригинальной идеей и горит энтузиазмом.

Карнеги родился на миссурийской ферме в десяти милях от ближайшей железной дороги и до двенадцати лет не бывал в городе и не видел трамвая. Сегодня ему сорок шесть, и он знаком с самыми отдаленными уголками планеты, от Гонконга до Хаммерфеста. Однажды он даже оказался ближе к Северному полюсу, чем «Литл-Америка» — знаменитая база Ричарда Бэрда — отстоит от Южного.

Давешний мальчуган, который собирал клубнику и косил репейник за пять центов в час, теперь получает доллар в минуту, обучая руководителей крупных корпораций искусству общения.

Фермерский сын, который некогда занимался выпасом скота, клеймением молодняка и объездом пастбищ на западе Южной Дакоты, спустя годы был приглашен на гастроли в Лондон и удостоился покровительства самого принца Уэльского.

Парнишка, который в юности совершенно не умел выступать перед публикой, впоследствии стал моим персональным наставником. Своими успехами в жизни я во многом обязан именно ему — Дейлу Карнеги.

Молодому Карнеги приходилось бороться за свое будущее. Судьба не щадила родительскую ферму на северо-западе Миссури, обрушивая на нее все новые удары. Местная река год за годом выходила из берегов, затопляя посевы и смывая заготовленное в стогах сено. Откармливаемые на мясо свиньи постоянно болели и гибли от холеры; потом обвалился рынок рогатого скота и мулов, а банк пригрозил изъять заложенное имущество.

Тогда измученная вечными неудачами семья продала старую ферму и купила другую, располагавшуюся неподалеку от Педагогического колледжа штата Миссури в Уорренсберге. За доллар в сутки в городе можно было снять комнату с пансионом, но юный Карнеги не мог позволить себе такой роскоши. От фермы до колледжа было три мили, и он каждый день проделывал путь туда и обратно верхом. Дома он доил коров, колол дрова, задавал корм свиньям и зубрил латинскую грамматику при свете керосиновой лампы до тех пор, пока не начинало рябить в глазах и его не одолевал сон.

Даже когда ложился он очень поздно, вставать нередко все равно приходилось в три утра. Его отец разводил племенных свиней джерзейской породы Дюрок, и когда ночь выдавалась особенно холодной, пороссятам требовался особый уход. Их сажали в корзину и, прикрыв сверху рогожей, оставляли за печкой на кухне, чтобы не перезябли, — иначе сосуны могли попросту околеть. Послушные своей природе, в три часа утра они начинали просить есть. И вот раздавался звонок будильника, Дейл вылезал из-под одеяла, тащил корзину с пороссятами к свиноматке, а дождавшись, когда они насытятся, относил их назад в тепло кухни.

В уорренсбергском колледже обучалось 600 студентов, и только шестеро из них, включая Дейла Карнеги, не имели возможности снимать жилье в городе. Карнеги стыдился бедности, заставлявшей его каждый вечер возвращаться на ферму и доить коров. Он стыдился своего пальто, которое уже стало ему мало, и брюк, которые были слишком коротки. Чтобы преодолеть стремительно развивающийся комплекс неполноценности, он решил найти способ как-то себя проявить и в короткий срок завоевать признание товарищей. Наблюдательный парень быстро заметил, что влиянием и авторитетом среди соучеников пользуются в основном две категории студентов: это либо хорошие футболисты и бейсболисты, либо ребята, которые побеждают в публичных диспутах и ораторских состязаниях.

Понимая, что спортивными талантами он обделен, Карнеги задался целью взять первое место на одном из студенческих конкурсов красноречия. На протяжении нескольких месяцев он упражнялся каждую свободную минуту. Репетировал прямо в седле по дороге на учебу и обратно; декламировал речи во время дой-

ки коров; забирался на гору сена в амбаре и, энергично жестикулируя, с пылом витийствовал перед испуганными голубями об угрозах бесконтрольной иммиграции.

Однако, несмотря на все свои старания и тщательную подготовку, Карнеги раз за разом терпел поражение. В ту пору ему было восемнадцать, он был раним и болезненно честолюбив. Вконец подавленный и обескураженный, он даже думал покончить с собой. Но вдруг, неожиданно для себя самого, начал побеждать — причем побеждать *буквально во всех* проводимых в колледже конкурсах ораторского мастерства.

Другие студенты стали упрашивать его им помочь, и те, с кем он занимался, тоже добивались побед.

По окончании колледжа молодой человек устроился торговым представителем: колесил по песчаным дюнам западной Небраски и восточного Вайоминга и рекламировал владельцам местных ранчо заочные курсы.

Азарта и энергии ему было не занимать, и все-таки особыми успехами похвастать он не мог. Иной раз он совершенно падал духом. Однажды, вернувшись среди бела дня в свой гостиничный номер в городке Аллайанс, Дейл бросился на кровать и разрыдался от тоски и обиды. Как хорошо было бы вернуться к студенческой жизни, навсегда забыть этот жестокий взрослый мир! Пустые мечты... Тогда он решил сменить работу и отправился в Омаху, крупнейший город штата Небраска. Поскольку денег на железнодорожный билет у него не было, добираться пришлось товарным поездом: вместо оплаты он поил и кормил диких лошадей — целых два вагона животных. Обосновавшись в Южной Омахе, Карнеги нашел место торгового агента в фирме *Armour & Company* и занялся продажей бе-

кона, мыла и сала. Вверенная ему территория простиралась до бесплодных засушливых земель на западе штата Южная Дакота, населенных индейцами и ковбоями. Он ездил в товарных поездах, почтовых каретах и верхом, ночевал в захудалых гостиницах с клетушками, разделенными одними только кисейными занавесками. Он изучал книги по искусству продаж, укрощал мустангов, играл в покер с индейцами, учился зарабатывать. Если, например, лавочник на каком-нибудь глухом полустанке не мог расплатиться за свой заказ — партию бекона или ветчины, — Дейл снимал с полки магазина десяток пар обуви и сам продавал ее железнодорожникам, а квитанцию отсылал в *Armour & Company*.

Чуть не каждый день он преодолевал на товарном поезде около сотни миль. Как только состав вставал для разгрузки на очередной станции, Карнеги спешил в город, чтобы повидаться с тремя-четырьмя клиентами и оформить заказы, а заслышав свисток, опрометью бежал назад и уже на ходу запрыгивал в вагон.

За два года он вывел отстающий регион с двадцать пятого места на первое. Теперь это был самый коммерчески успешный из двадцати девяти маршрутов вокруг Южной Омахи. Под впечатлением от его успехов («Ты совершил невозможное!») начальство предложило ему повышение. Но Карнеги от повышения отказался и неожиданно ушел из фирмы — просто взял и уволился. Он переехал в Нью-Йорк, где получил базовую подготовку в Американской академии драматического искусства, после чего отправился в турне по Штатам, исполняя роль доктора Хартли в спектакле «Полли из цирка».

Карнеги оценивал себя достаточно трезво и понимал: лавры звезд Бродвея и Голливуда, всех этих Бутов и Берриморов, ему не светят. Он вернулся на попроще чистой коммерции: устроился в автомобильную компанию *Packard* и стал торговать грузовиками.

Вот только в машинах он ничего не смыслил, и они его ничуть не интересовали. Работа была ему в тягость, и ходил он на нее с большой неохотой. Когда же у него наконец появится время на спокойное чтение? Когда он сможет написать книги, задуманные еще в колледже? Карнеги предпочел уволиться. Он решил посвятить себя вольному литературному творчеству, а на хлеб зарабатывать преподаванием в какой-нибудь вечерней школе.

Но что же он будет преподавать? Перебирая в памяти эпизоды своей студенческой жизни, Карнеги пришел к выводу, что самым ценным для него оказались приобретенные в те годы навыки публичных выступлений, — в плане уверенности в себе, бойкости, владения собой, умения налаживать деловые контакты этот опыт дал ему больше, чем все дисциплины, вместе взятые. Тогда он обратился в образовательную организацию Христианского союза молодежи в Нью-Йорке и предложил свои услуги, выразив желание вести занятия по риторике для бизнесменов.

Готовить ораторов из менеджеров и коммерсантов? Что за нелепая идея! И к тому же не новая. Они уже пробовали делать подобные курсы. Ничего путного из этого не вышло.

Поскольку администрация отказалась платить ему обычную преподавательскую ставку — два доллара за вечер, — Карнеги согласился работать на коммиссион-

ной основе, за процент от прибыли (конечно, если таковая будет). Через три неполных года он получал уже тридцать долларов за вечер, а вовсе не два.

Курс быстро набирал популярность. Им заинтересовались в других филиалах, потом в других городах. В скором времени Дейл Карнеги превратился в этакое странствующего проповедника с благодарной паствой в Нью-Йорке, Филадельфии, Балтиморе, а позднее в Лондоне и Париже. Сухие академические труды по «культуре речи» были слишком оторваны от реальной жизни и не удовлетворяли потребностям деловых людей, так что спрос на занятия был огромный. Целеустремленный Карнеги пошел дальше и написал собственное пособие, назвав его «Публичные выступления и влияние на деловых партнеров». Теперь эта книга утверждена как официальный учебник не только во всех отделениях Христианского союза молодежи, но и в Американской ассоциации банкиров и Национальной кредитной ассоциации.

Сегодня на курсы Карнеги ежегодно записывается больше взрослых слушателей, чем на все существующие программы дополнительного образования, предлагаемые по той же теме двадцатью двумя нью-йоркскими колледжами и университетами.

Дейл Карнеги убежден: любой человек, даже самый малограмотный, способен говорить выразительно, если его хорошенько «встряхнуть». Подставьте ему подножку или дайте затрещину — и он разразится вдохновенной, красочной, эмоциональной речью, которая сделала бы честь прославленному оратору Уильяму Дженнингсу Брайану в его лучшие годы. Карнеги убежден: почти любой человек может с успехом выступать

на публике. Главное — уверенность в себе и кипящий внутри огонь.

Чтобы развить уверенность в себе, советует Карнеги, нужно через силу делать то, что вас больше всего пугает, и тем самым накапливать опыт преодоления своих страхов. На каждом его занятии обязательно выступают *все* слушатели — никаких отговорок не принимается. Сочувствие со стороны аудитории обеспечено, ведь тут все в одной лодке. Благодаря постоянной тренировке люди становятся более уверенными в себе, смелыми и раскованными, что незамедлительно сказывается и на их успехах в частной жизни.

Карнеги любит повторять, что его неправильно называть преподавателем риторики: это лишь сопутствующий факт. Гораздо важнее другое: он помогает людям побеждать свои страхи и развивать силу духа. Такова его подлинная миссия.

На начальном этапе его курс ограничивался только областью ораторского искусства, но потом Карнеги сделал поправку на нужды своих подопечных. К нему приходили взрослые занятые люди. Многие из них уже лет тридцать не видели классной комнаты. Большинство оплачивало обучение в рассрочку. Им нужны были конкретные, осязаемые результаты — и как можно скорее. Им нужны были приемы, которые можно немедленно применить в ходе деловых встреч и совещаний.

А значит, курс требовалось сделать максимально интенсивным и ориентированным на практику. Исходя из этих соображений, Карнеги создал уникальную систему подготовки, поразительным образом сочетающую в себе риторику, искусство продаж, управление персоналом и прикладную психологию.

Карнеги Д.

К 24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Дейл Карнеги ; пер. с англ. А. Лисицыной. — СПб. : Азбука, Издательство АЗБУКА, 2026. — 416 с.

ISBN 978-5-389-33429-8

Промозглым январским вечером 1935 года две с половиной тысячи людей заполнили большой зал нью-йоркского отеля «Пенсильвания». Уже к половине восьмого было яблоку негде упасть, а зрители все прибывали и прибывали. Что привело их сюда?

Двумя днями ранее в нью-йоркской газете «The Sun» появился большой, на целую полосу, анонс:

Хотите больше зарабатывать?

Научиться выступать на публике?

Стать успешным руководителем?

Человек, послушать которого собрались все эти зрители, давно доказал, что он действительно знает, как помочь тем, кто хочет добиться вышеперечисленного.

Дейл Карнеги — настоящий гуру в области психологии общения и личного развития, чьи идеи и в наши дни продолжают вдохновлять и менять жизнь миллионов людей по всему миру. Его книги, увлекательные, словно разговор с остроумным собеседником, основаны на глубоком понимании человеческой природы.

Карнеги обладал уникальным даром — видеть и раскрывать в каждом человеке потенциал для роста и успеха. Его методики, простые и гениальные, учат не только тому, как находить общий язык с кем угодно, но и как стать лучше, как построить гармоничные отношения и как обрести внутреннюю силу, которая поможет преодолеть любые преграды на пути к своим целям.

Книга публикуется в новом полном переводе.

УДК 159.9
ББК 88.53

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

Ответственный редактор Анна Щеникова-Архарова

Художественный редактор Иван Лицук

Технический редактор Мария Антипова

Компьютерная верстка Михаила Львова

Корректоры Анастасия Новосельцева, Ольга Попова

Подписано в печать / Баспаға қол қойылды 15.07.2026.

Формат издания 60 × 84^{1/16}. Печать офсетная. Тираж 3000 экз.

Усл. печ. л. 24,18. Заказ №

Изготовитель:	Өндіруші:
ООО «Издательство АЗБУКА» —	«АЗБУКА Баспасы» ЖШҚ —
обладатель товарного знака АЗБУКА®,	АЗБУКА® тауар белгісінің иесі,
115093, Москва, вн. тер. г.	115093, Мәскеу, қ. іш. аум.
муниципальный округ Даниловский,	Даниловский муниципалдық округі,
пер. Партийный, д. 1, к. 25	Партийный т.ш., 1-үй, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19	Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru	E-mail: sales@atticus-group.ru
Филиал ООО «Издательство АЗБУКА»	Санкт-Петербург қ.
в г. Санкт-Петербурге,	«АЗБУКА Баспасы» ЖШҚ филиалы,
195112, Санкт-Петербург,	195112, Санкт-Петербург,
Малоохтинский пр-т, д. 68	Малоохтинский даңғылы, 68-үй
Тел. (812) 327-04-55	Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru	E-mail: trade@azbooka.spb.ru
www.azbooka.ru	www.azbooka.ru
Отпечатано в России.	Ресейде басып шығарылған.

Техникалық реттеу туралы РФ заңнамасына сай басылымның сәйкестігін растау туралы мәліметтерді мына адрес бойынша алуға болады: <https://certification.atticus-group.ru/>

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)
Ақпараттық өнім белгісі
(29.12.2010 ж. № 436-ФЗ федералдық заң)

16+

Отпечатано в Обществе с ограниченной ответственностью

«Можайский полиграфический комбинат»
143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93.
www.oaompk.ru, тел.: 8(49564) 28-619



A-NFF-42798-01-R