

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
И ОКАЗЫВАТЬ
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ



Издательство АСТ
Москва



УДК 159.9
ББК 88.50
К24

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

Карнеги, Дейл.

К24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. База. Обновленный перевод 2.0 / Дейл Карнеги. — Москва: Издательство АСТ, 2026. — 208 с. — (Психология. Культовая книга).

ISBN 978-5-17-188062-0

Тебе не нужны «друзья любой ценой». Тебе важно не чувствовать себя лишним в новой компании, колледже или на работе. Тебе хотелось бы легко общаться с любым, а не подстраиваться, чтобы понравиться.

Эта книга открыла миру жанр self-help и изменила жизни миллионов людей. Благодаря принципам Дейла Карнеги многие люди научились не манипулировать и лицемерить, а понимать собеседника, проявлять уважение и говорить, чтобы не перебивали и слушали, не быть удобным, но оставаться в хороших отношениях, и исправить ситуацию, если ты уже сморозил глупость.

Бестселлер Карнеги — это старые истины на языке 21 века — только то, что работает сейчас. Это не учебник по обаянию, а инструкция, которая экономит нервы в разговоре, помогает устанавливать личные границы и избавляет от страха быть отвергнутым.

УДК 159.9
ББК 88.50

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-188062-0

© Корфе, иллюстрации на обложку, 2026
© ООО «Издательство АСТ», 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Чем вам поможет эта книга? 9

Часть первая.

Основные методы обращения с людьми 11

Глава первая.

Когда собираешь мед, не нужно пинать улей 12

Глава вторая.

Великий секрет общения с людьми 21

Глава третья.

Того, кто способен на это, поддерживает
весь мир. Тот, кто не способен, остается
в одиночестве 32

Кратко:

девять способов извлечь максимальную пользу
из этой книги 39

Часть вторая.

Шесть способов понравиться людям 45

Глава первая.

Поступайте так — и вам везде будут рады 46

Глава вторая.

Легкий способ произвести приятное первое впечатление 52

Глава третья.

Если вы этого не сделаете, быть беде 56

Глава четвертая.

Легкий способ стать приятным собеседником .. 60

Глава пятая.

Как заинтересовать людей. 66

Глава шестая.

Как сразу же понравиться другим. 69

Кратко:

шесть способов понравиться людям 76

Часть третья.

**Двенадцать способов склонить людей
на свою сторону 77**

Глава первая.

В споре победить невозможно. 78

Глава вторая.

Верный способ нажать врагов и как этого
избежать 82

Глава третья.

Если вы не правы, признайте это 87

Глава четвертая.

Прямой путь к человеческому разуму 91

Глава пятая.

Секрет Сократа 95

Глава шестая.

Спасательный круг для тех, кому нужно
выслушать жалобы 98

Глава седьмая.

Как добиться сотрудничества 102

Глава восьмая.

Чудесная формула, которая вас удивит 105

Глава девятая.

Этого хотят все 110

Глава десятая.

Призыв, который нравится всем 115

Глава одиннадцатая.

Способ, который работает в кино и на радио
и который можете попробовать
применить и вы. 121

Глава двенадцатая.

Что делать, когда другие способы
не работают 124

Кратко:

двенадцать способов склонить людей
на свою сторону 128

Часть четвертая.

Девять способов заставить людей измениться, не вызывая у них обиды и возмущения131

Глава первая.

С чего начать, если нужно указать на ошибку .. 132

Глава вторая.

Как критиковать окружающих,
не вызывая ненависти138

Глава третья.

Признавайтесь в своих ошибках первым 141

Глава четвертая.

Никто не любит приказы.....145

Глава пятая.

Позвольте собеседнику сохранить лицо..... 147

Глава шестая.

Как подтолкнуть людей к успеху 150

Глава седьмая.

Доброе слово подобно смоле..... 154

Глава восьмая.

Снижайте значимость ошибок 156

Глава девятая.

Пусть люди радуются, когда делают то,
что вам нужно158

Кратко:

девять способов заставить людей измениться,
не вызвав обиды и возмущения162

Часть пятая.

Письма, которые привели к волшебным результатам	165
--	-----

Часть шестая.

Семь правил счастливых отношений	173
--	-----

Глава первая.

Как быстрее всего уничтожить свои отношения	174
--	-----

Глава вторая.

Любите и не мешайте жить так, как хочется . . .	178
---	-----

Глава третья.

Простой способ разрушить отношения	182
--	-----

Глава четвертая.

Быстрый способ сделать всех счастливыми . . .	188
---	-----

Глава пятая.

Что важно для девушек	191
---------------------------------	-----

Глава шестая.

Не забывайте об этом, если желаете счастья . .	194
--	-----

Глава седьмая.

Прочитайте хорошую книгу об отношениях . . .	196
--	-----

Кратко:

семь правил счастливой семейной жизни	199
---	-----

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, авторитет и способность достигать целей.
6. Даст возможность завоевывать новых клиентов и заказчиков.
7. Научит вас зарабатывать больше.
8. Превратит вас в лучшего специалиста и руководителя.
9. Поможет избегать ссор и сделает легким ваше общение с людьми.
10. Объяснит, как выступать на публике, и превратит в приятного собеседника.
11. Позволит с легкостью применять принципы психологии в ежедневном общении.
12. Научит заражать энтузиазмом окружающих.

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

Моему дорогому другу Гомеру Крою

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОБРАЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ



ГЛАВА ПЕРВАЯ

КОГДА СОБИРАЕШЬ МЕД, НЕ НУЖНО ПИНАТЬ УЛЕЙ

Седьмого мая 1931 года жители Нью-Йорка стали свидетелями облавы небывалых масштабов. Несколько недель полиция гонялась за юным убийцей и бандитом Кроули Два Ствола, пока он не нашелся в квартире его девушки на Уэст-Энд Авеню.

Сто пятьдесят полицейских устроили засаду вокруг убежища на последнем этаже. Сначала они проббили в крыше отверстия и пытались выкурить «убийцу копов» слезоточивым газом. Когда это не помогло, полиция установила пулеметы на окружающих зданиях. Следующий час, а то и дольше, один из чудеснейших жилых кварталов Нью-Йорка сотрясался от pistolетных выстрелов и пулеметных очередей. Кроули палил в ответ до последней пули, спрятавшись за массивным креслом. Десять тысяч местных жителей увлеченно

наблюдали за ожесточенной битвой — раньше они видели подобное только в кино.

После того как Кроули задержали, комиссар полиции заявил, что этот отморозок с двумя пистолетами — один из самых опасных преступников в истории Нью-Йорка. «Для него убийство — пустяк», — сказал он.

Но что об этом думал сам Кроули Два Ствола?

Мы знаем об этом из первых уст. Пока полиция атаковала квартиру, Кроули написал письмо и адресовал его «всем заинтересованным лицам». На бумаге, пропитанной его собственной кровью, он вывел: «В моей груди бьется измученное, но доброе сердце, которое не способно на злодеяния».

Незадолго до этого Кроули вместе со своей девушкой ехали в машине и остановились на грунтовке неподалеку от Лонг-Айленда. Неожиданно к автомобилю подошел полицейский и потребовал предъявить права.

Не говоря ни слова, Кроули вытащил пистолет и несколько раз выстрелил. Когда умирающий полицейский упал на землю, убийца выскочил из машины, выхватил его оружие и выстрелил в уже бездыханное тело еще раз. И все это сделал тот самый человек, который позднее скажет о себе: «В моей груди бьется измученное, но доброе сердце, которое не способно на злодеяния».

В итоге Кроули приговорили к казни на электрическом стуле. Оказавшись в отделении смертников тюрьмы Синг-Синг*, он сказал: «Меня приговорили за то, что я защищался». Кроули не пришло в голову, что он осужден за убийства.

Понимаете, к чему я клоню? Кроули Два Ствола не винил себя ни в чем. Думаете, для преступников это необычное поведение? Тогда приведу одну цитату: «Лучшие годы жизни я провел, помогая людям отдыхать и развлекаться, а теперь меня преследуют и травят».

Это сказал Аль Капоне. Да-да, враг государства номер один и самый зловещий мафиози в истории Чикаго. Сам Капоне не считал себя в чем-то виноватым. Более того, он был искренне уверен, что принес обществу пользу, вот только его почему-то не поняли и недооценили.

Я переписывался с комендантом тюрьмы Синг-Синг, который заметил вот что: «Мало кто из наших заключенных считает себя плохим человеком. Они обычные люди, как и мы с вами, а потому постоянно выражают себя и доказывают, что им действительно нужно было немедленно выстрелить или взломать сейф. Большинство из них упорно, пусть и не всегда

* Синг-Синг — тюрьма с особенно строгим режимом в городе Оссининг, штат Нью-Йорк.

логично, оправдывают свое поведение и уверены, что их вообще не должны были отправлять за решетку».

И если уж Аль Капоне, Кроули Два Ствола и все остальные бандиты ни в чем себя не винят, то что говорить об обычных людях, с которыми мы общаемся?

Джон Уонамейкер* однажды сказал: «Я еще тридцать лет назад понял, что выяснять отношения — гиблое дело». Уонамейкер рано усвоил этот урок. Но лично я потратил почти треть века, прежде чем до меня дошло, что в девяноста девяти случаях из ста никто ни в чем себя не винит. И неважно, в чем человек заблуждается и что делает не так.

Критика бесполезна, потому что заставляет людей защищаться и оправдывать себя. А еще опасна — потому что больно бьет по самолюбию и выводит из себя.

В немецкой армии солдатам запрещено подавать жалобу сразу после того, как что-то произошло. Для начала нужно как следует выспаться и остыть. А если солдат пожалуется сразу же, его накажут. Мне кажется, в гражданской жизни тоже должен быть подобный закон — для ноющих родителей, злющих жен, токсичных работодателей и прочих недовольных...

Вот она, человеческая природа в действии! Тот, кто ошибается, обвиняет всех, кроме самого себя. Мы

* Джон Уонамейкер (1838–1922) — американский бизнесмен, одним из первых позволивший покупателям возвращать товар.