

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
&
ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ
НА ЛЮДЕЙ

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
&
ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ
НА ЛЮДЕЙ



МОСКВА

УДК 159.9
ББК 88.5
К24

Карнеги, Дейл

К24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Самое главное / Дейл Карнеги ; [перевод с английского]. — Москва : Эксмо, 2025. — 192 с. — (Золотая коллекция книг Дейла Карнеги).

ISBN 978-5-04-196643-0

Сокращенное издание легендарной книги от Дейла Карнеги. Самое известное руководство по общению и личной эффективности. В своей книге Карнеги предлагает проверенные временем техники и методы, которые помогают людям строить крепкие социальные связи и достигать успеха в коммуникациях. Главные мысли и идеи автора мирового бестселлера в удобном формате.

УДК 159.9
ББК 88.5

© Аболевич Т., литературная
обработка текста, 2025

© Оформление.
ООО «Издательство
«Эксмо», 2025

ISBN 978-5-04-196643-0

Содержание

Как и для чего была написана эта книга. Предисловие автора	7
Азы обращения с людьми	21
Воздержитесь от критики	23
Не скупитесь на похвалу	33
Думайте о том, что нужно вашему собеседнику, а не вам	45
Пять способов понравиться людям	51
Первый: искренне интересуйтесь другими	53
Второй: улыбайтесь	63
Третий: называйте человека по имени — это самый важный для него звук	72
Четвертый: будьте хорошим слушателем	80

Пятый: поступайте так,
чтобы другой чувствовал себя
значимым 87

Девять способов привлечения
на свою сторону 101

Первый: избегайте споров —
в этой битве нет
победителей 103

Второй: не указывайте
на чужие ошибки 111

Третий: если вы оказались
неправы — признайте это! . 121

Четвертый: всегда будьте
дружелюбны 129

Пятый: пусть вам сразу
скажут «Да!» 138

Шестой: позвольте
высказаться собеседнику ... 146

Седьмой: смотрите
на ситуацию чужими
глазами 152

Восьмой: позвольте другому
считать, что идея принадлежит
ему. Не приказывайте —
предлагайте 158

— 6 —

Содержание

Девятый: соперживайте — в этом нуждается каждый ..	168
Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей: кратко	179

Как и для чего
была написана
эта книга.

Предисловие
автора

*«Навык искусного
общения
с людьми — это
товар, который
можно купить,
как сахар или
кофе. И за него
я бы заплатил
больше, чем
за что-либо
другое».*

Джон Д. Рокфеллер

Общение с людьми — одна из сложнейших жизненных задач, с которыми сталкивается человек. Этому не учат в школах, но трудности возникают абсолютно у всех: от предпринимателя до домохозяйки, от архитектора до бухгалтера.

— 12 —

Дейл Карнеги

Фонд Карнеги совместно с Технологическим институтом проводил исследование, показавшее: даже в инженерном деле

**финансовый
успех только
на 15% зависит
от знаний. 85%
дохода приносит
умение конкретного
человека общаться
и ладить с людьми.**

— 13 —

Как завоевывать
друзей

С 1912 года я провожу обучающие курсы для бизнесменов и специалистов в Нью-Йорке. Поначалу мне казались важнейшими навыками умение быстро думать, четко формулировать свои мысли и выступать уверенно на деловых встречах. Лишь потом я осознал, что на первое место стоило бы поставить *изящное искусство общения*.

Вы можете быть отличным специалистом, бухгалтером, организатором выставок, владельцем пекарни. Это совершенно неважно. Хорошо

делайте свое дело — вы обязательно найдете приличную работу за 15–20 долларов в час, и этого вполне будет хватать на выплату ипотеки и брекеты для детей.

— 15 —

Как завоевывать
друзей