

**ДЕЙЛ КАРНЕГИ**

**ВЕСЬ  
КАРНЕГИ**

○————○  
**КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ  
ДРУЗЕЙ  
И ОКАЗЫВАТЬ  
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ**



**КАК ПЕРЕСТАТЬ  
БЕСПОКОИТЬСЯ  
И НАЧАТЬ ЖИТЬ**



**КАК ВЫРАБОТАТЬ  
УВЕРЕННОСТЬ  
В СЕБЕ И ВЛИЯТЬ  
НА ЛЮДЕЙ,  
ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО**

Издательство АСТ  
Москва



УДК 159.9  
ББК 88.50  
К24

*Права на перевод получены соглашением с BN Publishing.  
Все права защищены. Никакая часть данной книги не  
может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме  
без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

**Dale Carnegie**  
**How to Win Friends and Influence People**  
**How to Stop Worrying and Start Living**  
**Public Speaking and Influencing Men in Business**

**Карнеги, Дейл.**

К24      Весь Карнеги. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как перестать беспокоиться и начать жить. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Дейл Карнеги. — Москва : Издательство АСТ, 2025. — 768 с. — (Книга, меняющая жизнь. Подарочное издание).

ISBN 978-5-17-180253-0

Эксклюзивное подарочное издание сборника Дейла Карнеги. Безупречность стиля, лаконичность, золотое тиснение на обложке и рисунок на обресе. В сборник вошли три самые популярные книги Дейла Карнеги, признанные во всем мире лучшими практическими руководствами для овладения навыками эффективного общения, ярких публичных выступлений и управления тревожностью.

Вы найдете проверенные временем рекомендации и советы о том, как расположить к себе любого человека, справиться с тревогой и беспокойством, а также стать убедительным оратором, способным влиять на аудиторию. Приемы и методы Дейла Карнеги может легко освоить любой человек — это и конкретные шаги, и отличная мотивация для изменения жизни к лучшему прямо сейчас!

Эту трилогию называют золотой классикой саморазвития, обязательной для каждого, кто интересуется психологией. Время не властно над книгами Карнеги, а это главный показатель их качества. Книги, входящие в это издание, с момента первой публикации проданы тиражом более 60 миллионов экземпляров на 80 языках мира и продолжают занимать высшие места в различных книжных рейтингах!

**УДК 159.9**  
**ББК 88.50**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-180253-0  
ISBN 978-1607962977 (англ.)  
ISBN 978-1607964001 (англ.)  
ISBN 978-9562915359 (англ.)

© 2007 by BN Publishing  
© 2010 by Dale Carnegie and BN Publishing  
© 2011 by Dale Carnegie and BN Publishing  
© Кучина Саша, перевод на русский язык, 2023  
© Хохуля Алексей, перевод на русский язык, 2023  
© Хохуля Алексей, перевод на русский язык, 2025  
© ООО «Издательство АСТ», 2025

# Содержание

<b>КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ. . . . .</b>	<b>9</b>
Чем вам поможет эта книга? . . . . .	11
Самый короткий путь к известности. Предисловие Томаса Лоуэлла . . . . .	12
Как и почему была написана эта книга. Предисловие от автора . . . . .	21
Часть первая.	
Основные методы обращения с людьми . . . . .	27
Глава первая. Когда собираешь мед, не нужно пинать улей . . . . .	28
Глава вторая. Великий секрет общения с людьми . . . . .	37
Глава третья. «Того, кто на это способен, поддерживает весь мир. Тот, кто не способен, остается в одиночестве» . . . . .	46
Кратко: девять способов извлечь максимальную пользу из этой книги . . . . .	57
Часть вторая.	
Шесть способов понравиться людям . . . . .	61
Глава первая. Поступайте так — и вам везде будут рады . . . . .	62
Глава вторая. Легкий способ произвести приятное первое впечатление . . . . .	71

Глава третья. Если вы этого не сделаете, быть беде . . . . .	77
Глава четвертая. Легкий способ стать приятным собеседником . . .	83
Глава пятая. Как заинтересовать людей. . . . .	90
Глава шестая. Как сразу же понравиться другим. . . . .	93
Кратко:	
шесть способов понравиться людям. . . . .	102
Часть третья.	
Двенадцать способов склонить людей на свою сторону. . . . .	103
Глава первая. В споре победить невозможно . . . . .	104
Глава вторая. Верный способ нажать врагов и как этого избежать. . . . .	109
Глава третья. Если вы не правы, признайте это. . . . .	117
Глава четвертая. Прямой путь к человеческому разуму. . . . .	122
Глава пятая. Секрет Сократа . . . . .	130
Глава шестая. Спасательный круг для тех, кому нужно выслушать жалобы . . . . .	134
Глава седьмая. Как добиться сотрудничества. . . . .	139
Глава восьмая. Чудесная формула, которая вас удивит . . . . .	145
Глава девятая. Этого хотят все . . . . .	148
Глава десятая. Призыв, который нравится всем . . . . .	153
Глава одиннадцатая. Способ, который работает в кино и на радио и который можете попробовать применить и вы. . . . .	157
Глава двенадцатая. Что делать, когда другие способы не работают . . . . .	160
Кратко:	
двенадцать способов склонить людей на свою сторону . . . . .	163
Часть четвертая.	
Девять способов заставить людей измениться, не вызывая у них обиды и возмущения . . . . .	165
Глава первая. С чего начать, если нужно указать на ошибку. . . . .	166
Глава вторая. Как критиковать окружающих, не вызывая ненависти . . . . .	170
Глава третья. Признавайтесь в своих ошибках первым. . . . .	172
Глава четвертая. Никто не любит приказы. . . . .	175
Глава пятая. Позвольте собеседнику сохранить лицо . . . . .	176
Глава шестая. Как подтолкнуть людей к успеху. . . . .	179
Глава седьмая. Доброе слово подобно смоле. . . . .	182

Глава восьмая. Снижайте значимость ошибок. . . . .	184
Глава девятая. Пусть люди радуются, когда делают то, что вам нужно . . . . .	186
Кратко: девять способов заставить людей измениться, не вызвав обиды и возмущения . . . . .	189
Часть пятая.	
Письма, которые привели к волшебным результатам . . . . .	191
Часть шестая.	
Семь правил счастливой семейной жизни . . . . .	199
Глава первая. Как быстрее всего уничтожить свой брак . . . . .	200
Глава вторая. Любите и не мешайте жить так, как хочется . . . . .	205
Глава третья. Простой способ разрушить брак . . . . .	207
Глава четвертая. Быстрый способ сделать всех счастливыми . . . . .	210
Глава пятая. Что важно для женщин. . . . .	213
Глава шестая. Не забывайте об этом, если желаете счастья . . . . .	215
Глава седьмая. Освойте «брачную грамоту» . . . . .	218
Кратко: семь правил счастливой семейной жизни . . . . .	222
 <b>КАК ПЕРЕСТАТЬ БЕСПОКОИТЬСЯ И НАЧАТЬ ЖИТЬ. . . . .</b>	
	225
Вступление.	
Как и зачем была написана эта книга. . . . .	226
Кратко:	
девять способов, которые помогут извлечь из этой книги наибольшую пользу . . . . .	233
Часть первая.	
Факты о беспокойстве, которые должен знать каждый. . . . .	235
Глава первая. Живите в «герметичном отсеке сегодняшнего дня». . . . .	236
Глава вторая. Волшебная формула для борьбы с беспокойством. . . . .	245
Глава третья. На что способно беспокойство . . . . .	251
Часть первая кратко:	
Факты о беспокойстве, которые должен знать каждый . . . . .	260

Часть вторая.	
Техники для анализа беспокоящих вопросов . . . . .	261
Глава первая. Как анализировать и разрешать беспокоящие вас проблемы . . . . .	262
Глава вторая. Как беспокоиться по поводу работы в два раза меньше. . . . .	270
Часть вторая кратко:	
Техники для анализа беспокоящих вопросов. . . . .	274
Часть третья.	
Как избавиться от привычки беспокоиться. . . . .	275
Глава первая. Как вытеснить беспокойство из сознания. . . . .	276
Глава вторая. Не давайте мелочам отравлять вашу жизнь . . . . .	284
Глава третья. Закон, который аннулирует множество беспокоящих вас вещей. . . . .	290
Глава четвертая. Смиритесь с неизбежным . . . . .	296
Глава пятая. Установите ограничитель на беспокойство . . . . .	304
Глава шестая. Не пилите опилки. . . . .	310
Часть третья кратко:	
Как избавиться от привычки беспокоиться . . . . .	315
Часть четвертая.	
Семь способов наполнить жизнь умиротворением и счастьем . . . . .	317
Глава первая. Восемь слов, которые изменяют вашу жизнь. . . . .	318
Глава вторая. Высокая цена мести . . . . .	329
Глава третья. Благодаря этому вы никогда не расстроитесь, если вас не поблагодарят. . . . .	336
Глава четвертая. Отдали ли бы вы то, что имеете, за миллион долларов? . . . . .	342
Глава пятая. Найдите себя и будьте собой: помните, в мире нет такого же человека, как вы. . . . .	348
Глава шестая. Если жизнь подкинула вам лимон, сделайте лимонад . . . . .	355
Глава седьмая. Как излечить депрессию за 14 дней . . . . .	362
Часть четвертая кратко:	
Семь способов наполнить жизнь умиротворением и счастьем. . . . .	373
Часть пятая.	
Лучший способ одолеть беспокойство . . . . .	375
Глава первая. Как боролись с беспокойством мои родители . . . . .	376

Часть шестая.	
Как не беспокоиться из-за критики . . . . .	393
Глава первая. Помните, что только дохлую собаку не пинают. . . . .	394
Глава вторая. Делайте так, и критика вам никогда не навредит . . .	397
Глава третья. Мои глупые поступки . . . . .	401
Часть шестая кратко:	
Как не беспокоиться из-за критики . . . . .	406
Часть седьмая.	
Шесть способов прогнать усталость и беспокойство . . . . .	407
Глава первая. Как бодрствовать на час дольше. . . . .	408
Глава вторая. Почему вы устаете и как это исправить . . . . .	412
Глава третья. Как не уставать и выглядеть молодо! . . . . .	416
Глава четвертая. Четыре полезные рабочие привычки . . . . .	421
Глава пятая. Как прогнать скуку, которая порождает усталость, беспокойство и обиду. . . . .	426
Глава шестая. Как не беспокоиться из-за бессонницы . . . . .	433
Часть восьмая.	
«Как я победил беспокойство»: тридцать одна правдивая история . . . .	439

<b>КАК ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ, ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО . . . . .</b>	<b>493</b>
От Лоуэлла Томаса. . . . .	494
Глава первая. Как стать храбрым и уверенным в себе . . . . .	498
Глава вторая. Уверенность в себе через подготовку . . . . .	512
Глава третья. Как известные ораторы готовятся к выступлениям. . . . .	529
Глава четвертая. Улучшение памяти . . . . .	548
Глава пятая. Как не усыпить слушателей . . . . .	565
Глава шестая. Неотъемлемые элементы успешной речи . . . . .	581
Глава седьмая. Секрет правильной подачи речи . . . . .	593
Глава восьмая. Сценическое обаяние и личность оратора . . . . .	609
Глава девятая. Как начинать речь . . . . .	627
Глава десятая. Как мгновенно покорить аудиторию. . . . .	644

Глава одиннадцатая. Как заканчивать речь . . . . .	663
Глава двенадцатая. Как сделать выступление ясным. . . . .	677
Глава тринадцатая. Как добиться выразительности и убедительности . . . . .	694
Глава четырнадцатая. Как заинтересовать публику . . . . .	711
Глава пятнадцатая. Побуждение к действию . . . . .	728
Глава шестнадцатая. Как улучшить свою манеру речи . . . . .	747

# ВЕСЬ КАРНЕГИ



КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ  
ДРУЗЕЙ  
И ОКАЗЫВАТЬ  
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

*Эта книга посвящается тому,  
кому не нужно ее читать.  
Моему дорогому другу Гомеру Крою*

# 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.
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.

# Самый короткий путь к известности

Предисловие Томаса Лоуэлла<sup>1</sup>

Одним холодным январским вечером две с половиной тысячи мужчин и женщин вошли в бальный зал отеля «Пенсильвания» в Нью-Йорке. К половине восьмого свободных мест не осталось. В восемь часов на вход в ресторан по-прежнему стояла очередь. Просторный балкон вскоре был забит людьми. Даже стоячие места были моментально заняты. Сотни человек, которые устали после рабочего дня, полтора часа простояли, чтобы стать свидетелями чего?

Модного показа?

Финала шестидневной велосипедной гонки?

Явления Кларка Гейбла собственной персоной?

Нет. Этих людей привлекла реклама в газете. За два дня до этого вечера каждый из них купил выпуск «Нью-Йорк Сан» и увидел объявление, которое занимало целую полосу:

*«Повысьте свой доход.  
Научитесь говорить убедительно.  
Станьте лидером»*

Кажется, вы где-то это уже слышали? Да. Но, хотите верить, хотите — нет, в самом искушенном городе на Земле, где из-за Великой депрессии двадцать процентов жителей оказались без работы, две с половиной тысячи человек вышли из дома и поехали в отель «Пенсильвания» только из-за этой рекламы.

Рекламы, которая появилась не в таблоиде и не в желтой прессе, а в самой консервативной местной газете. Люди, которые откликнулись на нее, принадлежали к среднему классу — руководители, предприниматели и специалисты с доходом от двух до пяти тысяч долларов в год.

---

<sup>1</sup> Томас Лоуэлл (1892–1981) — американский писатель, телеведущий, сценарист и путешественник. — *Здесь и далее прим. ред.*

Эти мужчины и женщины пришли на открытие суперсовременного практического курса по публичным выступлениям и влиянию на людей в бизнесе, который проводил Институт эффективного ораторского искусства и человеческих отношений Дейла Карнеги.

Но зачем же они пришли сюда, эти две с половиной тысячи бизнесменов? Из-за того, что во время Великой депрессии им страстно захотелось научиться чему-то новому?

Вовсе нет, этот же курс проходил в Нью-Йорке при полных залах последние двадцать четыре года. За это время более пятнадцати тысяч бизнесменов и специалистов прошли обучение у Дейла Карнеги. Даже крупные консервативные организации, которые были настроены скептически, например корпорация «Вестингхаус электрик», холдинг «МакГроу Хилл», газовая компания «Бруклин Юнион» и телефонная сеть Нью-Йорка проводили подобное обучение персонала и руководителей на базе своих штаб-квартир.

Сам факт того, что все эти люди спустя десять или двадцать лет после выпуска из школы или колледжа пришли на обучение, весьма красноречиво подчеркивает шокирующие недостатки нашей образовательной системы.

Чему на самом деле хотят учиться взрослые? Это очень важный вопрос. И чтобы ответить на него, университет Чикаго, Американская ассоциация образования взрослых и школы союза христианской молодежи провели исследование, которое обошлось в двадцать пять тысяч долларов и заняло два года.

В результате оказалось, что более всего взрослых людей интересует здоровье. На втором месте оказалось развитие навыков человеческого общения. Люди хотят научиться ладить с себе подобными и влиять на них. Им не хочется становиться публичными ораторами, они не хотят слушать мудреные разговоры о психологии. Им нужны методы, которые они смогут сразу же применить в бизнесе, дома и при общении с людьми в повседневной жизни.

Так, значит, эти две с половиной тысячи человек хотели научиться именно этому?

«Ладно, — сказали исследователи. — Если им этого так хочется, то мы это устроим». Но, пустившись в поиски подходящего учебника по ежедневному общению, обнаружили, что его пока так никто и не создал.

Вот ведь незадача! За сотни лет люди написали множество томов о высшей математике, латыни или древнегреческом языке — о том, о чем среднестатистический взрослый человек не имеет ни малейшего понятия. Но о том, чему этот самый взрослый жаждет научиться, чего ему не хватает и в чем он хочет совершенствоваться, не написал никто!

Вот почему две с половиной тысячи человек пришли в бальный зал отеля «Пенсильвания», увидев рекламу в газете. Именно здесь их ждало то, чего они так долго жаждали.

В школе и колледже люди корпели над книгами и верили, что только знания откроют им волшебные врата к финансовому и профессиональному благополучию.

Но стоило им пару лет проработать в реальных условиях, как иллюзии развеялись. Каждый из них стал свидетелем того, как невероятного успеха в бизнесе добивались люди, которые, помимо знаний, обладали уверенностью, способностью переубеждать людей и «продавать» себя и свои идеи. Оказалось, что если хочется стать капитаном корабля и отправиться в плавание по суровым водам бизнеса, то личностные качества и способность общаться гораздо важнее, чем знание латинских глаголов или диплом Гарварда.

Реклама в газете обещала, что вечер в отеле «Пенсильвания» будет интересным. Так и оказалось.

Восемнадцать человек, которые уже прошли обучение, вышли на сцену. Пятнадцать из них получили возможность в течение семидесяти пяти секунд рассказать о себе. Когда время подходило к концу, ведущий кричал: «Стоп! Следующий!»

Действо искрило энергией, словно стадо буйволов, которые пересекают равнину. Зрители полтора часа наблюдали за выступлением.

О себе рассказывали представители самых разных сфер бизнеса — управляющий сети магазинов, пекарь, президент торгового союза, два банкира, продавцы машин, химикатов и виски, страховщик, секретарь союза производителей кирпичей, бухгалтер, дантист, архитектор, теолог, аптекарь, который приехал в Нью-Йорк из Индианаполиса только ради этого курса, адвокат, который прибыл из Гаваны, чтобы подготовиться к важному трехминутному выступлению.

Первого выступающего звали Патрик О'Хара. Он родился в Ирландии, всего четыре года отучился в школе, переехал в Америку и работал сначала механиком, а потом шофером. В сорок лет, когда его семья стала стремительно расти, Патрик понял, что ему нужно больше денег. Тогда он попытался продавать грузовики. Страдая от сильнейшего комплекса неполноценности, Патрик шесть раз подходил к дверям офиса, прежде чем решился открыть их. Ему было настолько некомфортно в продажах, что в какой-то момент захотелось вернуться в мастерскую и снова стать обычным механиком. А потом ему пришло приглашение на организационное собрание курса Дейла Карнеги по эффективному ораторскому искусству.

Патрик не хотел приходить. Он испугался, что на встрече соберутся выпускники колледжей, среди которых ему будет неудобно.

Настояла его отчаявшаяся супруга: «Пэт, может быть, курс пойдет тебе на пользу. Видит Бог, тебе это нужно». Патрик отправился по указанному адресу и пять минут простоял в подворотне, прежде чем собраться с силами и зайти в зал.

В первые несколько раз при любой попытке с кем-то заговорить Патрик чувствовал, как его сковывает страх. Но шли недели, и страх перед аудиторией исчез. Более того, Патрик понял, что ему нравится говорить, и чем больше слушателей, тем лучше. Он перестал бояться людей и собственных клиентов. Его уровень дохода увеличился многократно. Сегодня он один из самых звездных менеджеров по продажам Нью-Йорка. В тот вечер в отеле «Пенсильвания» Патрик О'Хара стоял перед двумя с половиной тысячами людей и рассказывал веселую и удивительную историю своего пути. Аудитория то и дело взрывалась от хохота. Мало кто из профессиональных ораторов смог бы повторить его успех.

Следующий выступающий, Годфри Мейер, был пожилым банкиром и отцом одиннадцати детей. Когда он впервые попытался выступить публично, то буквально онемел. Его мозг отказался функционировать. История Годфри — яркая иллюстрация того, что лидерство приходит к человеку, который умеет говорить.

Он работал на Уолл-стрит и двадцать пять лет жил в Клифтоне, Нью-Джерси. За это время он не участвовал в общественной жизни и знал дай бог человек пятьсот. Вскоре после того, как он пришел на курс Карнеги, Годфри получил счет на уплату налогов и невероятно разозлился: указанная сумма показалась ему неправильной. Раньше он остался бы переживать дома или поругался бы с соседями, чтобы выпустить пар. Но в тот вечер Годфри надел шляпу, отправился в мэрию и высказался публично.

В итоге, услышав его слова, горожане Клифтона потребовали, чтобы Годфри Мейер баллотировался в совет города. И после этого он еще неоднократно приходил в мэрию и разносил в пух и прах растраты муниципального бюджета и работу служащих.

В совет выдвигались девяносто шесть человек. Когда бюллетени подсчитали, оказалось, что большинство избирателей проголосовали за Годфри Мейера. Буквально за один вечер он превратился в лидера сорока тысяч человек. Стоило ему один раз высказаться прилюдно — и за шесть недель Годфри завел в восемьдесят раз больше друзей, чем за предыдущие двадцать пять лет.

А зарплата члена городского совета была такой, словно он получил возврат инвестиций за год в десятикратном размере.

Третий выступающий, глава крупного национального союза производителей продуктов питания, рассказал о том, что был не способен высказать свои идеи на собраниях совета директоров.