

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

## Про книгу

Более чем за 80 лет своего существования этот величайший бестселлер всех времен помог тысячам знаменитых сегодня людей подняться на вершину успеха и славы. И сейчас, в XXI веке, всегда актуальные советы Дейла Карнеги позволят каждому читателю раскрыть свой потенциал и наконец-то громко заявить о себе.

# Содержание

Предисловие к пересмотренному и дополненному изданию . . . . .	4
Как и почему была написана эта книга . . . . .	7
Девять советов, как извлечь наибольшую пользу из этой книги . . . . .	16

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

### **Основные методы обращения с людьми . . . . . 25**

<i>Глава 1.</i> Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей. . . 27
<i>Глава 2.</i> Большой секрет искусства обхождения с людьми . . 43
<i>Глава 3.</i> Тот, кто сможет это сделать, завоеует весь мир. Тот, кто не сможет, обречен на путь в одиночестве. . 61

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ

### **Шесть способов понравиться людям . . . . . 85**

<i>Глава 4.</i> Поступайте так — и будете радушно приняты повсюду . . . . .	87
<i>Глава 5.</i> Простой способ произвести хорошее первое впечатление . . . . .	103
<i>Глава 6.</i> Если вы не сделаете этого, вас ждут неприятности . . . . .	115
<i>Глава 7.</i> Легкий способ стать хорошим собеседником. . . . 127	
<i>Глава 8.</i> Как заинтересовать людей. . . . .	141
<i>Глава 9.</i> Как сразу завоевать расположение людей . . . . .	147

## ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

### **Как склонить людей к вашей точке зрения . . . 165**

<i>Глава 10.</i> В споре нельзя победить . . . . .	167
<i>Глава 11.</i> Верный путь приобретения врагов, и как избежать этого пути . . . . .	177
<i>Глава 12.</i> Если вы не правы, признайте это . . . . .	193

<i>Глава 13.</i>	Капля меда . . . . .	203
<i>Глава 14.</i>	Секрет Сократа . . . . .	215
<i>Глава 15.</i>	Предохранительный клапан, предотвращающий недовольство . . . . .	223
<i>Глава 16.</i>	Как добиться сотрудничества . . . . .	231
<i>Глава 17.</i>	Формула, которая сотворит для вас чудеса . . . . .	239
<i>Глава 18.</i>	То, чего хочет каждый . . . . .	247
<i>Глава 19.</i>	Призыв, который находит отклик в каждом . . . . .	259
<i>Глава 20.</i>	Так поступают в кино. Так поступают на телевидении. Так почему же вы так не поступаете? . . . . .	267
<i>Глава 21.</i>	Если ничто другое не действует, попробуйте это . . . . .	273

## ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

### **Быть руководителем: как изменять людей, не нанося им обиды и не вызывая негодования . . . . . 279**

<i>Глава 22.</i>	С чего следует начинать, если вы должны указать на ошибку . . . . .	281
<i>Глава 23.</i>	Как критиковать, не вызывая при этом ненависти к себе . . . . .	289
<i>Глава 24.</i>	Сначала поговорите о собственных ошибках . . . . .	295
<i>Глава 25.</i>	Никто не любит, когда ему приказывают . . . . .	301
<i>Глава 26.</i>	Давайте возможность человеку спасти свое лицо . . . . .	305
<i>Глава 27.</i>	Как побуждать людей к достижению успеха . . . . .	311
<i>Глава 28.</i>	Дайте собаке хорошее имя . . . . .	319
<i>Глава 29.</i>	Делайте так, чтобы ошибка казалась легко исправимой . . . . .	325
<i>Глава 30.</i>	Старайтесь, чтобы люди были рады сделать то, что вы от них ждете . . . . .	331

### **Самый короткий путь к известности . . . . . 339**

митета усердно, но безуспешно пытались разыскать практический учебник по этим вопросам. Наконец они обратились к одному из признанных мировых авторитетов в области обучения взрослых и попросили порекомендовать какое-нибудь руководство, отвечающее необходимым требованиям. Тот однозначно ответил: «Я знаю, чего хотят эти люди, но такой книги еще никто не написал».

В истинности этого заявления я убедился на собственном опыте, долгие годы занимаясь поисками практического, отвечающего всем требованиям пособия по проблемам межличностных взаимоотношений.

Поскольку подобной книги не существовало, я попытался написать ее сам, чтобы впоследствии использовать на своих курсах. Эта книга перед вами. Надеюсь, она вам понравится.

Работая над книгой, я перечитал все, что смог найти по этой теме, начиная с газетных сообщений, журнальных статей, протоколов бракоразводных процессов и кончая работами старых философов и новых психологов. Кроме того, я пригласил опытного научного сотрудника, который полтора года сидел в различных библиотеках и читал все, пропущенное мной. Он продирался сквозь тома научных трудов по психологии, сосредоточенно изучая сотни журнальных статей, просматривал бесчисленные биографии, пытаясь установить, как великие лидеры всех времен строили отношения с другими людьми. Мы читали их биографии. Мы проштудировали жизнеописания всех выдающихся людей от Юлия Цезаря до Томаса Эдисона. Одних только биографий Теодора Рузвельта мы прочли больше сотни. Мы решили не жалеть ни времени, ни средств, чтобы выявить все

**ridmi**  
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

**КУПИТИ**