

ДЕЛ КАРНЕГИ

Как
завоевывать
друзей
и оказывать
влияние
на людей

Продано
более
15 000 000
экземпляров

УДК 316.6
ББК 88.5
К24

Перевод с английского выполнен по изданию:
HOW TO WIN FRIENDS & INFLUENCE PEOPLE
by Dale Carnegie.— N. Y.: «Pocket Books», 1982.

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений,
накладываемых им на воспроизведение всей книги или любой
её части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Карнеги, Д.

К24 Как завоевывать друзей и оказывать влияние на
людей / Д. Карнеги ; пер. с англ. Л. А. Кузьмина. —
Минск : Попурри, 2018.— 352 с.

ISBN 978-985-15-3426-1 (мягк. обл., 11-е изд.).

ISBN 978-985-15-3470-4 (интегр. пер.).

Поучения, инструкции и советы Дейла Карнеги за десятки лет,
прошедшие с момента первого опубликования этой книги, помогли тысячам людей
стать известными в обществе и удачливыми во всех начинаниях. Наследники
автора пересмотрели и немного обновили текст, подтверждая его актуальность
и теперь, в начале нового века.

Для широкого круга читателей.

УДК 316.6
ББК 88.5

ЕАС



Научно-популярное издание

КАРНЕГИ Дейл

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

*Перевела с английского Л. А. Кузьмина. Оформление обложки
М. В. Драко. Компьютерная вёрстка оригинал-макета — К. Г. Страусов*

Подписано в печать 10.10.2017.

Формат 84×108/32. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Усл. печ. л. 13,44. Уч.-изд. л. 9,67. Тираж 10100. Заказ 3015. (мягк. обл., 11-е изд.).

Тираж 2500. Заказ 3014. (интегр. пер.).

Санитарно-эпидемиологическое заключение

№ 77.99.39.953.Д.002684.02.10 от 18.02.2010 г.

ООО «Попурри». Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/150 от 24.01.2014 г.

Республика Беларусь, 220113, г. Минск, ул. Мележа, 5, корп. 2, ком. 403.

Отпечатано в Республиканском унитарном предприятии
«Издательство «Белорусский Дом печати».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 2/102 от 01.04.2014.
Республика Беларусь, 220013, г. Минск, пр. Независимости, 79.

Copyright 1936 by Dale Carnegie, copyright
renewed 1964 by Donna Dale Carnegie and
Dorothy Carnegie

ISBN 0-671-02703-4 (англ.)

© 1981 by Donna Dale Carnegie and
Dorothy Carnegie (Revised Edition)

ISBN 978-985-15-3426-1 (рус., мягк. обл.) © Перевод. ООО «Попурри», 1998

ISBN 978-985-15-3470-4 (рус., интегр. пер.) © Оформление. ООО «Попурри», 2007

484488

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