

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ
И ОКАЗЫВАТЬ
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ

БАЗА 2.0.
ОБНОВЛЕННЫЙ
ПЕРЕВОД

Психология. Культовая книга

Дейл Карнеги

**Как завоевывать друзей и
оказывать влияние на людей.
База. Обновлённый перевод 2.0**

«Издательство АСТ»

1936

УДК 159.9
ББК 88.50

Карнеги Д. Б.

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. База.
Обновлённый перевод 2.0 / Д. Б. Карнеги — «Издательство
АСТ», 1936 — (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

ISBN 978-5-17-188062-0

© Карнеги Д. Б., 1936
© Издательство АСТ, 1936

Содержание

Чем вам поможет эта книга?	7
Часть первая. Основные методы обращения с людьми	8
Глава первая. Когда собираешь мед, не нужно пинать улей	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Дейл Карнеги
Как завоевывать друзей и
оказывать влияние на людей.
База. Обновлённый перевод 2.0

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

© Корфе, иллюстрации на обложку, 2026

© ООО «Издательство АСТ», 2026

* * *

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ



ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ
МОСКВА



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 нашёлся в квартире его девушки на Уэст-Энд Авеню.

Сто пятьдесят полицейских устроили засаду вокруг убежища на последнем этаже. Сначала они пробили 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 сотрясся 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 pistolетами – 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 pistolет 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.¹

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 выгораживают себя и доказывают, что им действительно нужно было немедленно выстрелить или взломать сейф. Большинство из них упорно, пусть и не всегда

¹ 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. И² 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...

² Джон Уонамейкер (1838–1922) – американский бизнесмен, одним из первых позволивший покупателям возвращать товар.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.