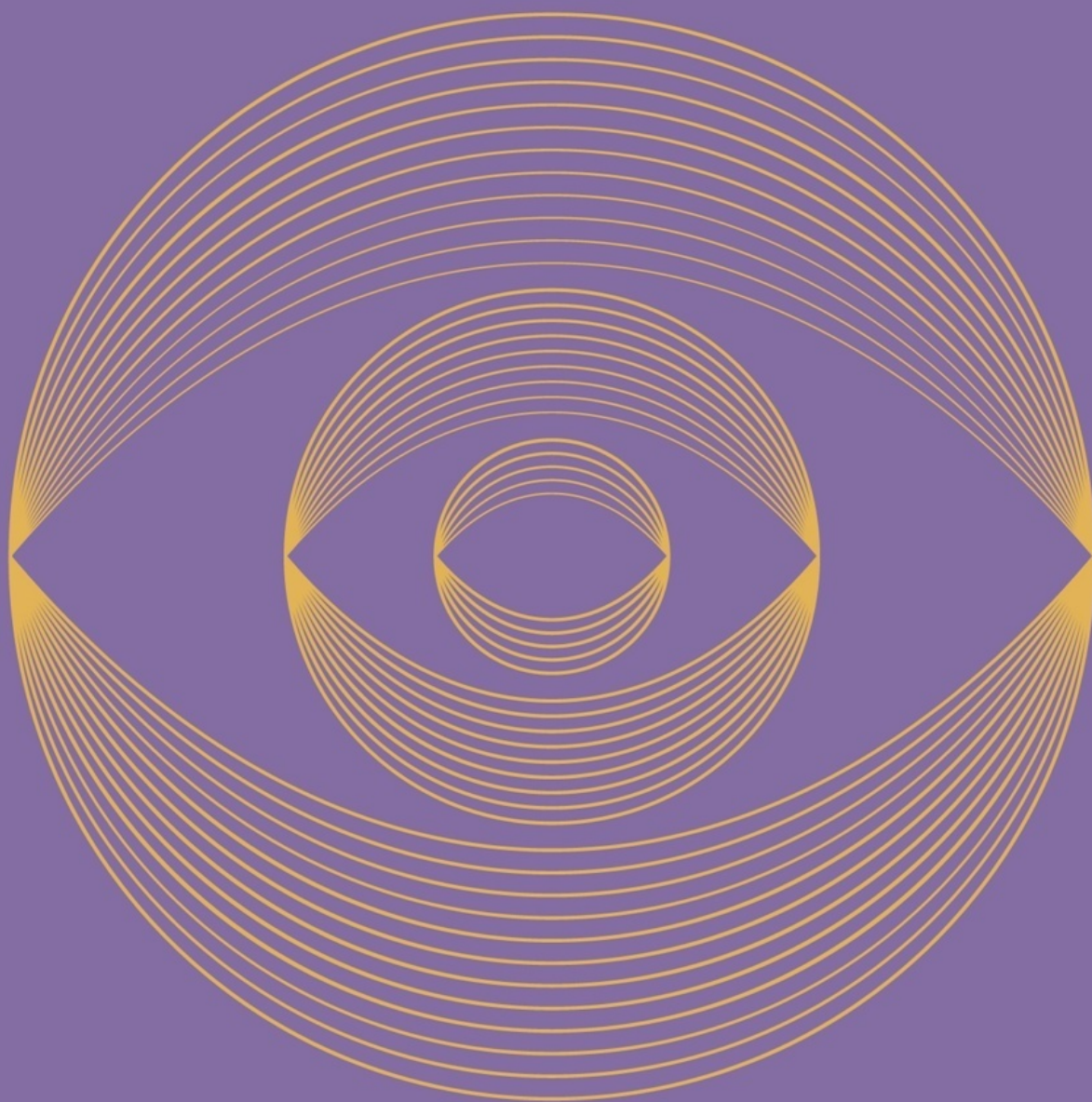


Дейл Карнеги

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



Бестселлеры Non-Fiction

Дейл Карнеги

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

«Азбука»

1936

УДК 159.9
ББК 88.53

Карнеги Д. Б.

Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей /
Д. Б. Карнеги — «Азбука», 1936 — (Бестселлеры Non-Fiction)

Промозглым январским вечером 1935 года две с половиной тысячи людей заполнили большой зал нью-йоркского отеля «Пенсильвания». Уже к половине восьмого было яблоку негде упасть, а зрители все прибывали и прибывали. Что привело их сюда?. Двумя днями ранее в нью-йоркской газете «The Sun» появился большой, на целую полосу, анонс: Хотите больше зарабатывать? Научиться выступать на публике? Стать успешным руководителем?. Человек, послушать которого собрались все эти зрители, давно доказал, что он действительно знает, как помочь тем, кто хочет добиться вышеперечисленного. Дейл Карнеги – настоящий гуру в области психологии общения и личного развития, чьи идеи и в наши дни продолжают вдохновлять и менять жизнь миллионов людей по всему миру. Его книги, увлекательные, словно разговор с остроумным собеседником, основаны на глубоком понимании человеческой природы. Карнеги обладал уникальным даром – видеть и раскрывать в каждом человеке потенциал для роста и успеха. Его методики, простые и гениальные, учат не только тому, как находить общий язык с кем угодно, но и как стать лучше, как построить гармоничные отношения и как обрести внутреннюю силу, которая поможет преодолеть любые преграды на пути к своим целям. Книга публикуется в новом полном переводе.

УДК 159.9
ББК 88.53

© Карнеги Д. Б., 1936

© Азбука, 1936

Содержание

Кратчайший путь к успеху	9
Как и для чего была написана эта книга	16
Часть первая	21
Глава первая	21
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Дейл Карнеги
Как завоевывать друзей и
оказывать влияние на людей

Dale Carnegie

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE

© А. С. Лисицына, перевод, 2026

© Издание на русском языке, оформление.

ООО «Издательство АЗБУКА», 2026

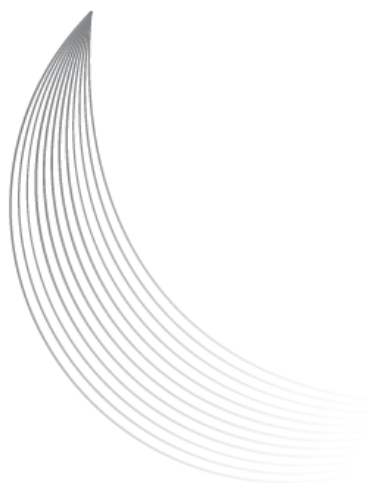
Издательство Азбука®

* * *

Дейл
Карнеги

Дейл Карнеги

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



Санкт-Петербург

*Эту книгу я посвящаю моему дорогому другу Гомеру Крою –
человеку, которому нет нужды ее читать*

Кратчайший путь к успеху

Вступительное слово

Промозглым январским вечером 1935 года две с половиной тысячи мужчин и женщин заполнили большой зал нью-йоркского отеля «Пенсильвания». Уже к половине восьмого яблоку было негде упасть, а зрители всё прибывали и прибывали. На обширном балконе вскоре тоже не осталось ни одного свободного места; потом и в проходах стало не протолкнуться, но сотни людей, несмотря на усталость после трудного рабочего дня, были готовы отстоять на ногах полтора часа.

Что привело их сюда? Модный показ? Шестидневная велогонка? Возможность воочию увидеть Кларка Гейбла?

Ничего подобного. Всем этим людям попало на глаза одно и то же рекламное объявление. Двумя днями ранее в нью-йоркской газете *The Sun* появился большой, на целую полосу, анонс:

Хотите больше зарабатывать?

Научиться выступать на публике?

Стать успешным руководителем?

Старые песни, скажете вы? Конечно. Да и публика в Нью-Йорке искушенная. И тем не менее – хотите верьте, хотите нет – в этом многое повидавшем городе, в разгар глубокого экономического кризиса, когда 20% населения жило на пособия по безработице, две с половиной тысячи человек не стали сидеть по домам, а дружно устремились в отель «Пенсильвания».

Примечательно, что заинтересовавшее их объявление было помещено не в каком-нибудь бульварном листке, а в самой консервативной вечерней газете Нью-Йорка, так что и аудитория подобралась под статью – сплошь люди образованные и обеспеченные: управленцы, предприниматели, крепкие профессионалы с годовым заработком от двух до пятидесяти тысяч долларов.

Все они пришли на эту встречу, чтобы узнать о курсе «Приемы эффективной речевой коммуникации и влияния на деловых партнеров» – ультрасовременном практическом курсе, который организуется Институтом ораторского искусства и человеческих взаимоотношений Дейла Карнеги.

Что заставило две с половиной тысячи взрослых занятых людей прийти на эту лекцию?

Внезапно пробудившаяся на волне кризиса жажда новых знаний?

Едва ли. Упомянутый курс проводится в Нью-Йорке вот уже четверть века, и каждый год от желающих нет отбоя. За это время через руки Дейла Карнеги прошло более 15 тысяч бизнесменов и других специалистов. Обучение для своих руководящих кадров и рядовых сотрудников заказывают даже такие солидные, в высшей степени традиционные фирмы и организации, как *Westinghouse Electric*, *McGraw-Hill Publishing*, *Brooklyn Union Gas Company*, *New York Telephone Company*, Торговая палата Бруклина и Американский институт инженеров-электриков.

То, что люди, лет десять или двадцать назад окончившие школу и университет, считают нужным проходить дополнительную подготовку, – яркое свидетельство вопиющей ущербности нашей системы образования.

Какие же области знаний хочет изучать современный человек? Вопрос далеко не праздный, и, чтобы на него ответить, Чикагский университет совместно с Американской ассоциацией по вопросам обучения взрослых и Объединенной образовательной организацией Христианского союза молодежи провел исследование, на которое ушло двадцать пять тысяч долларов и два года работы.

Исследование показало, что больше всего американцы озабочены проблемами здоровья. На втором месте стоит развитие навыков межличностной коммуникации. Другими словами, людей интересует умение убедительно говорить и выстраивать гармоничные отношения с окружающими. При этом они вовсе не рвутся в профессиональные ораторы и не хотят, чтобы их пичкали туманными научными терминами, – им нужны конкретные рекомендации, которые можно сразу применить в деловой, общественной и семейной жизни.

Запрос на такие вот практические советы и навыки, собственно, и выявило упомянутое исследование.

«Что ж, дело ясное, – заключили социологи. – Раз обучение в этой сфере востребовано, давайте его организуем».

Когда же они стали искать подходящий учебник, то обнаружили, что никто до сих пор не удосужился написать руководство о преодолении трудностей повседневного общения.

Вот так история! Человечество веками плодило мудреные книги по древним языкам и высшей математике – предметам, максимально далеким от нужд среднестатистического обывателя. А единственная по-настоящему актуальная тема, в изучении которой кровно заинтересовано большинство людей, осталась неохваченной!

Этим как раз и объясняется присутствие двух с половиной тысяч внимательных зрителей в большом зале отеля «Пенсильвания». Они прочли газетное объявление и знали, ради чего пришли: наконец-то им помогут найти ответы, которые они так долго искали.

В школе и университете они прилежно корпели над книгами, полагая, что только знания откроют им заветную дверь в царство финансового и карьерного успеха. Но, проведя несколько лет в жестоком мире современного рынка, они испытали горькое разочарование. Они убедились, что наибольших высот в профессии достигают люди, которые вдобавок к специальным знаниям обладают еще и умением хорошо формулировать, убеждать собеседника в своей точке зрения и выгодно преподносить себя и свои идеи.

Довольно скоро они уяснили: если хочешь выбиться в капитаны бизнеса и повести собственный корабль по этим бурным волнам, от гарвардского диплома и умения склонять латинские глаголы мало толка – куда важнее личностные качества и речевые навыки.

Газета сулила, что скучать на вечере в «Пенсильвании» уж точно не придется. Так оно и оказалось.

На сцену один за другим поднимались люди, окончившие курс Дейла Карнеги, – всего было приглашено восемнадцать человек, причем первым пятнадцати на выступление давалось по семьдесят пять секунд. Ровно семьдесят пять секунд, а потом раздавался стук молоточка, и ведущий кричал: «Стоп, время! Следующий, пожалуйста!»

Все происходило с фантастической быстротой, как в голливудском вестерне. Даже те, кто теснился в проходах, наблюдали это полуторачасовое действо как зачарованные.

Выступали представители самых разных профессий: администратор сетевого магазина; пекарь; президент промышленной ассоциации; два банкира; продавец грузовиков; коммивояжер, торгующий химическими реагентами; страховой агент; глава объединения производителей кирпича; бухгалтер; стоматолог; архитектор; торговец виски; последователь «Христианской науки»; аптекарь, специально ради этого курса переехавший в Нью-Йорк из Индианаполиса; юрист из Гаваны, который прошел обучение у Карнеги лишь ради подготовки к одной важной трехминутной речи.

Первым свою историю поведал ирландец Патрик О'Хара. Окончив на родине четыре класса школы, он перебрался в Америку и устроился здесь сперва механиком, а потом водителем.

Когда ему стукнуло сорок, растущая семья побудила его искать новые источники заработка, и он взялся продавать грузовики. Но, как на беду, он страдал болезненной неуверенностью в себе – эта напасть, как он выражается, снедала его душу. Приехав к очередному

потенциальному клиенту, он долго ходил взад-вперед по улице, не в силах собраться с духом и позвонить в дверь. Дела на новой работе шли до того неважно, что он уже подумывал вновь облачиться в промасленный комбинезон и вернуться в автомастерскую, и тут вдруг в почтовом ящике обнаружилось приглашение на ознакомительную лекцию в Институт Дейла Карнеги.

Идти он не хотел. Боялся, что там будут сплошь люди с высшим образованием и он почувствует себя неловко.

Однако доведенная до отчаяния жена настояла, чтобы он использовал этот шанс. «Пат, а может, и будет от этого какой-то прок, – сказала она. – Видит бог, тебе не помешало бы там поучиться». Явившись по нужному адресу, он минут пять переминался с ноги на ногу на тротуаре, прежде чем поборол робость и вошел в здание.

Первые занятия дались ему с трудом. Всякий раз, когда он пытался говорить, его мутило от страха. Но уже через несколько недель волнение отступило, а потом он начал получать от процесса удовольствие, причем заметил, что выступать перед многочисленными слушателями ему даже больше нравится. Он забыл свои фобии. Стал легко общаться с клиентами. Доходы стремительно пошли в гору. Сегодня Патрик О'Хара – один из самых успешных специалистов по продажам во всем Нью-Йорке. Никогда не забуду, как тем вечером в отеле «Пенсильвания» он стоял перед гигантской аудиторией и с залихватским юмором рассказывал о перипетиях своей судьбы. Зал то и дело взрывался хохотом. Думаю, многие артисты разговорного жанра могли бы позавидовать столь блестящему выступлению.

Следом к микрофону вышел Годфри Мейер – убежденный сединой банкир, отец одиннадцати детей. Когда на занятиях в Институте Карнеги его впервые попросили сказать несколько слов перед соучениками, он в буквальном смысле потерял дар речи. На него напал какой-то столбняк. История этого человека наглядно демонстрирует, что настоящими звездами становятся в первую очередь те, кто умеет убедительно говорить.

Вот уже двадцать пять лет мистер Мейер живет в городе Клифтон, штат Нью-Джерси, а служит в Нью-Йорке на Уолл-стрит. Он никогда не занимался общественной деятельностью и в целом контактировал с довольно ограниченным кругом людей.

И вот однажды ему пришел счет на уплату налогов с явно необоснованными, на его взгляд, начислениями, что привело его в ярость. Случилось это вскоре после того, как он начал посещать курсы Карнеги. Раньше он бы просто посидел вечером дома и кое-как пережил неприятные новости либо выпустил пар, пожаловавшись соседям, но теперь решительно надел шляпу и отправился на городское собрание, где дал выход своему гневу публично.

Исполненная негодования речь настолько покорила жителей Клифтона, что они предложили новоявленному трибуну баллотироваться в местный совет. В последующие несколько недель он активно встречался с избирателями, обличая перекосы в расходовании муниципального бюджета.

Всего в гонке участвовало девяносто шесть кандидатов. И вот – о чудо! – после подсчета голосов оказалось, что Годфри Мейер опередил всех своих соперников. В мгновение ока он сделался заметной публичной фигурой, одним из самых влиятельных людей в городе с населением в сорок тысяч человек. Благодаря своим ярким выступлениям он за каких-то полтора месяца приобрел на порядок больше знакомых, чем за последние четверть века.

Жалованье на депутатском посту более чем приличное, так что, можно сказать, все усилия, потраченные на предвыборную кампанию, окупились с лихвой.

Третий оратор – ныне глава крупной ассоциации производителей продуктов питания – долгое время не мог полноценно участвовать в заседаниях совета директоров своей фирмы: язык его не слушался.

Благодаря курсу Карнеги он научился без подготовки произносить любые речи, что имело сразу два неожиданных последствия. Во-первых, его избрали президентом упомянутой ассоциации, и в этом качестве он начал много ездить по Соединенным Штатам, выступая на раз-

личных съездах. Выдержки из его докладов стали цитироваться в сводках информагентств, печататься в газетах и отраслевых журналах по всей стране.

Сопутствующим результатом явился рост популярности его компании. Всего за два года о фирме и ее продукции узнало больше людей, чем до того удавалось охватить с помощью дорогостоящей коммерческой рекламы. Раньше для этого руководителя было целой проблемой позвонить какому-нибудь важному бизнесмену в Нижний Манхэттен и пригласить его на обед. Но публичные выступления снискали ему такой авторитет в деловом мире, что теперь эти господа сами ему звонят и приглашают в ресторан, да еще и извиняются, что отняли время.

Владение устным словом – вернейший путь к успеху. Человек, который ярко говорит, немедленно оказывается в центре внимания, резко выделяется на общем фоне. Даже умеренно развитый навык в этой области производит на окружающих исключительное впечатление, далеко не сводимое к простой сумме ваших талантов.

На наших глазах в США активно развивается система образования для взрослых, и самым заметным лидером этого движения является Дейл Карнеги – человек, который за свою жизнь прослушал и разобрал больше образцов устного жанра, чем любой двуногий на Земле. Как отмечено в одном из последних выпусков известного комикса «Очевидное – невероятное», анализу Карнеги уже подверглось сто пятьдесят тысяч выступлений! Чтобы оценить громадность этой цифры, достаточно вспомнить, что примерно столько же дней прошло с тех пор, как Колумб открыл Америку. Для пущей наглядности можно посмотреть на дело и так: если бы все, кто когда-либо выступал перед Дейлом Карнеги, говорили ровно по три минуты и сменяли один другого без перерыва, то, чтобы прослушать их всех, понадобился бы год – целый год без сна и отдыха.

Полная головокружительных поворотов карьера самого Дейла Карнеги служит ярким примером того, чего может добиться человек, когда он увлечен оригинальной идеей и горит энтузиазмом.

Карнеги родился на миссурийской ферме в десяти милях от ближайшей железной дороги и до двенадцати лет не бывал в городе и не видел трамвая. Сегодня ему сорок шесть, и он знаком с самыми отдаленными уголками планеты, от Гонконга до Хаммерфеста. Однажды он даже оказался ближе к Северному полюсу, чем «Литл-Америка» – знаменитая база Ричарда Бэрда – отстоит от Южного.

Давешний мальчуган, который собирал клубнику и косил репейник за пять центов в час, теперь получает доллар в минуту, обучая руководителей крупных корпораций искусству общения.

Фермерский сын, который некогда занимался выпасом скота, клеймением молодняка и объездом пастбищ на западе Южной Дакоты, спустя годы был приглашен на гастроли в Лондон и удостоился покровительства самого принца Уэльского.

Парнишка, который в юности совершенно не умел выступать перед публикой, впоследствии стал моим персональным наставником. Своими успехами в жизни я во многом обязан именно ему – Дейлу Карнеги.

Молодому Карнеги приходилось бороться за свое будущее. Судьба не щадила родительскую ферму на северо-западе Миссури, обрушивая на нее все новые удары. Местная река год за годом выходила из берегов, затопляя посевы и смывая заготовленное в стогах сено. Откармливаемые на мясо свиньи постоянно болели и гибли от холеры; потом обвалился рынок рогатого скота и мулов, а банк пригрозил изъять заложенное имущество.

Тогда измученная вечными неудачами семья продала старую ферму и купила другую, располагавшуюся неподалеку от Педагогического колледжа штата Миссури в Уорренсберге. За доллар в сутки в городе можно было снять комнату с пансионом, но юный Карнеги не мог позволить себе такой роскоши. От фермы до колледжа было три мили, и он каждый день проделывал путь туда и обратно верхом. Дома он доил коров, колол дрова, задавал корм свиньям

и зубрил латинскую грамматику при свете керосиновой лампы до тех пор, пока не начинало рябить в глазах и его не одолевал сон.

Даже когда ложился он очень поздно, вставать нередко все равно приходилось в три утра. Его отец разводил племенных свиней джерзейской породы Дюрок, и когда ночь выдавалась особенно холодной, поросятам требовался особый уход. Их сажали в корзину и, прикрыв сверху рогожей, оставляли за печкой на кухне, чтобы не пережарились, – иначе сосуны могли попросту околеть. Послушные своей природе, в три часа утра они начинали просить есть. И вот раздавался звонок будильника, Дейл вылезал из-под одеяла, тащил корзину с поросятами к свиноматке, а дождавшись, когда они насытятся, относил их назад в тепло кухни.

В уорренсбергском колледже обучалось 600 студентов, и только шестеро из них, включая Дейла Карнеги, не имели возможности снимать жилье в городе. Карнеги стыдился бедности, заставлявшей его каждый вечер возвращаться на ферму и доить коров. Он стыдился своего пальто, которое уже стало ему мало, и брюк, которые были слишком коротки. Чтобы преодолеть стремительно развивающийся комплекс неполноценности, он решил найти способ как-то себя проявить и в короткий срок завоевать признание товарищей. Наблюдательный парень быстро заметил, что влиянием и авторитетом среди соучеников пользуются в основном две категории студентов: это либо хорошие футболисты и бейсболисты, либо ребята, которые побеждают в публичных диспутах и ораторских состязаниях.

Понимая, что спортивными талантами он обделен, Карнеги задался целью взять первое место на одном из студенческих конкурсов красноречия. На протяжении нескольких месяцев он упражнялся каждую свободную минуту. Репетировал прямо в седле по дороге на учебу и обратно; декламировал речи во время дойки коров; забирался на гору сена в амбаре и, энергично жестикулируя, с пылом витийствовал перед испуганными голубями об угрозах бесконтрольной иммиграции.

Однако, несмотря на все свои старания и тщательную подготовку, Карнеги раз за разом терпел поражение. В ту пору ему было восемнадцать, он был раним и болезненно честолюбив. Вконец подавленный и обескураженный, он даже думал покончить с собой. Но вдруг, неожиданно для себя самого, начал побеждать – причем побеждать *буквально во всех* проводимых в колледже конкурсах ораторского мастерства.

Другие студенты стали упрашивать его им помочь, и те, с кем он занимался, тоже добились побед.

По окончании колледжа молодой человек устроился торговым представителем: колесил по песчаным дюнам западной Небраски и восточного Вайоминга и рекламировал владельцам местных ранчо заочные курсы.

Азарта и энергии ему было не занимать, и все-таки особыми успехами похвастать он не мог. Иной раз он совершенно падал духом. Однажды, вернувшись среди бела дня в свой гостиничный номер в городке Аллайанс, Дейл бросился на кровать и разрыдался от тоски и обиды. Как хорошо было бы вернуться к студенческой жизни, навсегда забыть этот жестокий взрослый мир! Пустые мечты... Тогда он решил сменить работу и отправился в Омаху, крупнейший город штата Небраска. Поскольку денег на железнодорожный билет у него не было, добираться пришлось товарным поездом: вместо оплаты он поил и кормил диких лошадей – целых два вагона животных. Обосновавшись в Южной Омахе, Карнеги нашел место торгового агента в фирме *Armour & Company* и занялся продажей бекона, мыла и сала. Вверенная ему территория простиралась до бесплодных засушливых земель на западе штата Южная Дакота, населенных индейцами и ковбоями. Он ездил в товарных поездах, почтовых каретах и верхом, ночевал в захудалых гостиницах с клетушками, разделенными одними только кисейными занавесками. Он изучал книги по искусству продаж, укрощал мустангов, играл в покер с индейцами, учился зарабатывать. Если, например, лавочник на каком-нибудь глухом полустанке не мог распла-

титься за свой заказ – партию бекона или ветчины, – Дейл снимал с полки магазина десяток пар обуви и сам продавал ее железнодорожникам, а квитанцию отсылал в *Armour & Company*.

Чуть не каждый день он преодолевал на товарном поезде около сотни миль. Как только состав вставал для разгрузки на очередной станции, Карнеги спешил в город, чтобы повидаться с тремя-четырьмя клиентами и оформить заказы, а заслышав свисток, опрометью бежал назад и уже на ходу запрыгивал в вагон.

За два года он вывел отстающий регион с двадцать пятого места на первое. Теперь это был самый коммерчески успешный из двадцати девяти маршрутов вокруг Южной Омахи. Под впечатлением от его успехов («Ты совершил невозможное!») начальство предложило ему повышение. Но Карнеги от повышения отказался и неожиданно ушел из фирмы – просто взял и уволился. Он переехал в Нью-Йорк, где получил базовую подготовку в Американской академии драматического искусства, после чего отправился в турне по Штатам, исполняя роль доктора Хартли в спектакле «Полли из цирка».

Карнеги оценивал себя достаточно трезво и понимал: лавры звезд Бродвея и Голливуда, всех этих Бутов и Берриморов, ему не светят. Он вернулся на поприще чистой коммерции: устроился в автомобильную компанию *Packard* и стал торговать грузовиками.

Вот только в машинах он ничего не смыслил, и они его ничуть не интересовали. Работа была ему в тягость, и ходил он на нее с большой неохотой. Когда же у него наконец появится время на спокойное чтение? Когда он сможет написать книги, задуманные еще в колледже? Карнеги предпочел уволиться. Он решил посвятить себя вольному литературному творчеству, а на хлеб зарабатывать преподаванием в какой-нибудь вечерней школе.

Но что же он будет преподавать? Перебирая в памяти эпизоды своей студенческой жизни, Карнеги пришел к выводу, что самым ценным для него оказались приобретенные в те годы навыки публичных выступлений, – в плане уверенности в себе, бойкости, владения собой, умения налаживать деловые контакты этот опыт дал ему больше, чем все дисциплины, вместе взятые. Тогда он обратился в образовательную организацию Христианского союза молодежи в Нью-Йорке и предложил свои услуги, выразив желание вести занятия по риторике для бизнесменов.

Готовить ораторов из менеджеров и коммерсантов? Что за нелепая идея! И к тому же не новая. Они уже пробовали делать подобные курсы. Ничего путного из этого не вышло.

Поскольку администрация отказалась платить ему обычную преподавательскую ставку – два доллара за вечер, – Карнеги согласился работать на комиссионной основе, за процент от прибыли (конечно, если таковая будет). Через три неполных года он получал уже тридцать долларов за вечер, а вовсе не два.

Курс быстро набирал популярность. Им заинтересовались в других филиалах, потом в других городах. В скором времени Дейл Карнеги превратился в такого странствующего проповедника с благодарной паствой в Нью-Йорке, Филадельфии, Балтиморе, а позднее в Лондоне и Париже. Сухие академические труды по «культуре речи» были слишком оторваны от реальной жизни и не удовлетворяли потребностям деловых людей, так что спрос на занятия был огромный. Целеустремленный Карнеги пошел дальше и написал собственное пособие, назвав его «Публичные выступления и влияние на деловых партнеров». Теперь эта книга утверждена как официальный учебник не только во всех отделениях Христианского союза молодежи, но и в Американской ассоциации банкиров и Национальной кредитной ассоциации.

Сегодня на курсы Карнеги ежегодно записывается больше взрослых слушателей, чем на все существующие программы дополнительного образования, предлагаемые по той же теме двадцатью двумя нью-йоркскими колледжами и университетами.

Дейл Карнеги убежден: любой человек, даже самый малограмотный, способен говорить выразительно, если его хорошенько «встряхнуть». Подставьте ему подножку или дайте затрепину – и он разразится вдохновенной, красочной, эмоциональной речью, которая сделала

бы честь прославленному оратору Уильяму Дженнингсу Брайану в его лучшие годы. Карнеги убежден: почти любой человек может с успехом выступать на публике. Главное – уверенность в себе и кипящий внутри огонь.

Чтобы развить уверенность в себе, советует Карнеги, нужно через силу делать то, что вас больше всего пугает, и тем самым накапливать опыт преодоления своих страхов. На каждом его занятии обязательно выступают *все* слушатели – никаких отговорок не принимается. Сочувствие со стороны аудитории обеспечено, ведь тут все в одной лодке. Благодаря постоянной тренировке люди становятся более уверенными в себе, смелыми и раскованными, что незамедлительно сказывается и на их успехах в частной жизни.

Карнеги любит повторять, что его неправильно называть преподавателем риторики: это лишь сопутствующий факт. Гораздо важнее другое: он помогает людям побеждать свои страхи и развивать силу духа. Такова его подлинная миссия.

На начальном этапе его курс ограничивался только областью ораторского искусства, но потом Карнеги сделал поправку на нужды своих подопечных. К нему приходили взрослые занятые люди. Многие из них уже лет тридцать не видели классной комнаты. Большинство оплачивало обучение в рассрочку. Им нужны были конкретные, осязаемые результаты – и как можно скорее. Им нужны были приемы, которые можно немедленно применить в ходе деловых встреч и совещаний.

А значит, курс требовалось сделать максимально интенсивным и ориентированным на практику. Исходя из этих соображений, Карнеги создал уникальную систему подготовки, поразительным образом сочетающую в себе риторику, искусство продаж, управление персоналом и прикладную психологию.

Не будучи рабом догм, он придумал курс, который столь же прочно укоренен в действительности, как наши с вами житейские нужды, но куда более увлекателен.

Даже после того, как занятия подходят к концу, одноклассники продолжают общаться. Они создают клубы выпускников и встречаются раз в две недели, становясь друзьями на долгие годы. Например, девятнадцать бывших соучеников из Филадельфии вот уже семнадцать лет собираются вместе дважды в месяц, с перерывом на лето. Ради того, чтобы учиться у Карнеги, многие готовы терпеть неудобства и преодолевать большие расстояния. Один слушатель каждую неделю ездил из Чикаго в Нью-Йорк и обратно.

Как говорил профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс, среднестатистический человек использует не более 10% заложенного в нем потенциала. И Дейл Карнеги, помогая всем желающим выявлять и развивать их скрытые способности, сумел добиться настоящего прорыва в сфере образования взрослых.

Лоуэлл Томас

Как и для чего была написана эта книга

Предисловие автора

За последние тридцать пять лет в США вышло порядка двухсот тысяч книг. По большей части убийственно скучных. Многие из них продавались из рук вон плохо. Впрочем, «много» – это еще мягко сказано. Как недавно признался мне глава одного из крупнейших мировых издательств, убыточными для его компании – а она на рынке уже семьдесят пять лет – регулярно оказываются семь из восьми выпускаемых наименований.

Откуда же эта дикая идея – при таком обилии книг писать еще одну? И с какой стати читателю тратить время на мойopus?

Вполне резонные вопросы, и ниже я попытаюсь дать на них ответ.

Чтобы растолковать, как возник замысел этой книги, мне, боюсь, придется кратко повторить некоторые факты, изложенные во вступительном слове Лоуэлла Томаса.

Начиная с 1912 года я веду в Нью-Йорке образовательные курсы для бизнесменов и иных специалистов обоего пола. Поначалу это были исключительно уроки ораторского мастерства: ориентированные на реальную практику занятия для тех, кто хочет научиться импровизировать, легко вести дискуссию и максимально ясно, веско и убедительно выражать свое мнение – как в деловых беседах, так и при выступлениях перед более широкой аудиторией.

С годами я понял, что мои слушатели нуждаются не только в отработке риторических приемов. Умение грамотно общаться с людьми в повседневных деловых и житейских ситуациях – вот чего им особенно недостает.

Со временем я также понял, что мне и самому отчаянно не хватает этих навыков. Сегодня, мысленно оглядываясь на пройденный путь, я ужасаюсь: как часто в ту пору я демонстрировал полное отсутствие такта и чуткости к окружающим! Как жаль, что двадцать лет назад мне в руки не попала такая вот книга! Каким великим благом она бы для меня стала!

Едва ли существует на свете искусство более сложное и важное, чем взаимодействие с людьми. Особенно если вы бизнесмен. Но не менее актуально оно и для домохозяек, архитекторов, инженеров... Несколько лет назад под эгидой Фонда Карнеги¹ по развитию преподавания было проведено исследование, которое вскрыло знаменательный факт, позднее получивший подтверждение в работах ученых из Технологического института Карнеги. Выяснилось, что даже в узкоспециализированных сферах вроде машиностроения финансовый успех лишь на 15% зависит от профессиональных знаний; остальные 85% связаны с личностными факторами – психологическими особенностями и лидерскими качествами.

Много лет подряд я читал курсы в Филадельфийском клубе инженеров и нью-йоркском филиале Американского института инженеров-электриков. Думаю, в общей сложности их окончило более полутора тысяч человек. Все эти взрослые люди приходили ко мне учиться потому, что богатый опыт работы и собственных наблюдений убедил их: самыми высокооплачиваемыми в отрасли зачастую являются не те, кто лучше других «знает дело». Специалиста, который неплохо разбирается в машиностроении, бухгалтерии, архитектуре или любой другой профессии, легко можно нанять за двадцать пять – пятьдесят долларов в неделю. Дефицита в таких кадрах нет. Куда больше шансов на солидный заработок у сотрудника, который не только профессионально подкован, но и умеет толково излагать свои мысли, вести за собой коллектив и воодушевлять окружающих.

¹ Фонд Карнеги, равно как и упоминаемые ниже Технологический институт Карнеги в городе Питсбург и научно-исследовательский Институт Карнеги в Нью-Йорке, носит имя своего основателя – американского предпринимателя, сталепромышленника и филантропа Эндрю Карнеги (1835–1919). Примечательно, что в 1922 г. Дейл Карнеги официально поменял написание своей фамилии с Carnagey на Carnegie, в результате чего стал однофамильцем Эндрю Карнеги. – *Примеч. ред.*

Как-то раз в беседе с промышленником Мэтью Брашем Джон Рокфеллер, находившийся тогда на пике своей коммерческой карьеры, заметил: «Умение общаться с людьми – такой же товар, как сахар или кофе. И за это умение я не задумываясь выложу больше денег, чем за всякое иное».

Казалось бы, что мешает нашим колледжам и университетам добавить в учебный план специальный практический курс, направленный на развитие этого ценнейшего из человеческих умений? Возможно, какой-нибудь колледж уже и впрямь затеял для своих студентов нечто подобное, но мне пока ни об одном таком случае не известно.

Некоторое время назад Чикагский университет совместно с Объединенной образовательной организацией Христианского союза молодежи провел исследование с целью определить: какие области знаний больше всего интересуют сегодня взрослых.

Исследование обошлось в двадцать пять тысяч долларов и растянулось на два года. Основной этап проходил в Мерилене (штат Коннектикут), который был выбран как типичный американский город. Социологи побеседовали с каждым совершеннолетним жителем, предложив 156 вопросов: «В какой сфере вы работаете? Как проводите свободное время? Какое у вас образование? Какой доход? Чем вы увлекаетесь? О чем мечтаете? С какими трудностями сталкиваетесь? Что вам интересно изучать?» И так далее. В результате исследования оказалось, что больше всего американцев волнует здоровье, а на втором месте стоят проблемы общения: как разбираться в людях и выстраивать с ними гармоничные отношения, как располагать к себе окружающих и склонять их к своей точке зрения.

Авторы исследования решили организовать в Мерилене курс по развитию соответствующих навыков. Они добросовестно пытались найти какое-нибудь подходящее учебное пособие – но тщетно. Тогда они обратились к одному из главных мировых экспертов по взрослой педагогике: не попадалась ли ему хорошая книга по интересующему их предмету? «Нет, – последовал ответ. – Потребности взрослой аудитории хорошо известны. Однако нужная книга пока не написана».

Я по собственному опыту знал, что так оно и есть, ведь я тоже долго и безуспешно искал хорошее практическое руководство по искусству общения с людьми.

Убедившись, что такой книги не существует в природе, я взялся написать ее сам для использования на своих курсах. Предлагаю ее на ваш суд. Надеюсь, она вас не разочарует.

В ходе работы над рукописью я перерыл всевозможную литературу по теме – от колонок Дороти Дикс², материалов бракоразводных дел и популярного «Журнала для родителей» до трудов Гарри Оверстрита, Альфреда Адлера и Уильяма Джеймса³. Кроме того, я привлек одного компетентного исследователя, который полтора года просидел в библиотеках над источниками, ускользнувшими от моего внимания: штудировал трактаты по психологии, корпел над сотнями журнальных статей, перелопачивал бесконечные жизнеописания. Пытаясь постичь секреты человеческого общения, мы изучили множество биографий великих людей самых разных эпох. Мы проанализировали жизненный путь всех выдающихся исторических деятелей, от Юлия Цезаря до Томаса Эдисона. Помнится, об одном только Теодоре Рузвельте нами было прочитано более сотни книг. Мы не жалели ни времени, ни денег – лишь бы нащупать полезные приемы, благодаря которым люди далекого и близкого прошлого завоевывали симпатии окружающих и оказывали на них влияние.

² *Дороти Дикс* – псевдоним американской журналистки Элизабет Гилмер, колонки советов которой в нескольких газетах пользовались огромной популярностью. Наибольшую известность ей завоевала статья «Маршрут к счастливой жизни», которая содержала план, как достичь счастья. – *Примеч. ред.*

³ *Гарри Оверстрит* (1875–1970) – популярный американский писатель и лектор, автор книг по психологии и социологии; *Альфред Адлер* (1870–1937) – австрийский психолог и психиатр; *Уильям Джеймс* (1842–1910) – американский философ и психолог. – *Примеч. ред.*

Я лично провел интервью с десятками успешных, иногда всемирно известных людей, стараясь определить их подход к межличностным отношениям. В числе моих собеседников были Гульельмо Маркони, Франклин Рузвельт, Оуэн Юнг, Кларк Гейбл, Мэри Пикфорд, Мартин Джонсон.

Обобщив весь этот материал, я подготовил небольшую лекцию, которую назвал «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей». Небольшую? Поначалу она и правда была короткой, но впоследствии разрослась до полутора часов. Теперь я из года в год выступаю с ней перед специалистами, обучающимися на курсах Института Карнеги в Нью-Йорке.

Еще когда я впервые прочел эту лекцию, то попросил своих слушателей: пусть опробуют описанные в ней принципы в реальных деловых и житейских ситуациях, а затем поделятся впечатлениями и достигнутыми результатами. Это домашнее задание вызвало необычайный интерес. Жаждавшие самосовершенствования взрослые мужчины и женщины были в восторге от возможности испытать свои силы и знания в новейшей лаборатории – первой и единственной лаборатории человеческого общения.

По сути дела, книга, которую вы держите в руках, не была «написана» в общепринятом смысле слова. Она выросла, как растет ребенок. Выросла и вызрела на почве упомянутой лаборатории, на основе практических наблюдений и опыта тысяч людей.

Когда все только начиналось, я мог предложить своей аудитории лишь краткий свод правил, напечатанных на карточке величиной с открытку. Но уже в следующем сезоне мы сделали карточку побольше, затем выпустили проспект, а потом и серию брошюр, которые с каждым годом становились все объемнее и содержательнее. И вот теперь, по прошествии пятнадцати лет исследований и экспериментов, родилась эта книга.

Изложенные в ней рекомендации – не пустые домыслы или отвлеченные теории, а приемы, которые безотказно работают на практике. На первый взгляд это сродни чуду, но я не раз был свидетелем того, как их применение коренным образом меняет жизнь самых разных людей.

Вот характерный пример. В прошлом сезоне на один из моих курсов записался руководитель, под началом которого работает 314 человек. Долгие годы он только и делал, что безжалостно их понукал, критиковал и придирался к любой мелочи. Слов поощрения, благодарности, участия от него было не услышать. Однако, изучив принципы, описанные в этой книге, он радикально пересмотрел свою жизненную философию. Психологический климат в организации полностью переменялся: люди прониклись духом товарищества, энтузиазма, преданности своему делу. Былые враги превратились в друзей – 314 друзей! Выступая перед соучениками в конце курса, этот руководитель с гордостью сказал: «Раньше, когда я обходил предприятие, никто со мной не здоровался. Подчиненные, завидев меня, попросту отворачивались. А теперь мы отлично ладим. Даже дворник называет меня по имени».

У него появилось больше свободного времени, компания стала более прибыльной, а главное – и профессиональная, и семейная жизнь отныне приносят ему гораздо больше радости.

Бесчисленному количеству торговых представителей те же принципы помогли значительно увеличить продажи. Многим из них удалось завязать выгодные деловые контакты с партнерами, которые прежде уклонялись от сотрудничества. У руководящих работников выросла зарплата, расширился круг полномочий. В прошлом году один такой управленец рассказал, что стал получать на пять тысяч долларов в год больше, и все благодаря внедрению этих правил. Интересен также пример 65-летнего менеджера компании *Philadelphia Gas Works*, которого должны были вот-вот снять с должности за агрессивное поведение и вечные конфликты с подчиненными. Посещение наших курсов спасло его карьеру: этого руководителя не только не сместили, но даже повысили, назначив на пост с более высоким окладом.

На банкетах, которые мы традиционно проводим в конце сезона, ко мне всякий раз подходит множество благодарных женщин. Обстановка в семье, говорят они, значительно улучшилась после того, как их супруги прошли наши курсы.

Что касается самих мужчин, то многие из них искренне дивятся необычайной результативности занятий. Все это выглядит каким-то волшебством. Они бывают настолько потрясены, что, не в силах дождаться следующей недели, звонят мне прямо домой в выходные, чтобы поведать о своих достижениях.

В прошлом сезоне одного из моих слушателей настолько увлекла лекция о принципах эффективного общения, что он потом еще долго сидел в аудитории и беседовал с остальными. Обсуждение продолжалось часов до трех ночи. Потом все отправились по домам, но он не мог и думать о сне: слишком взволновало его осознание собственных ошибок, слишком захватила перспектива новой, более насыщенной и продуктивной жизни. В итоге он толком не спал несколько ночей кряду.

Что это был за человек, как вы думаете? Наивный малограмотный субъект, у которого всякая новая теория вызывает приступ восторга? Отнюдь! Речь идет о многоопытном торговце произведениями искусства, искусственном бонвиване, окончившем два заграничных университета и свободно говорящем на трех языках.

Пока я работал над этим предисловием, пришло благодарственное письмо от другого нашего выпускника – немецкого аристократа старой закалки, чьи предки поколениями состояли офицерами в армии Гогенцоллернов. Письмо отправлено с борта трансатлантического лайнера и дышит почти религиозной страстностью: до такой степени впечатлили этого господина успехи, которых он достиг за счет применения принципов, о которых узнал на курсах.

Еще один наш слушатель – воспитанник Гарварда, богатый и знаменитый светский лев, давно живущий в Нью-Йорке и владеющий крупной фабрикой по производству ковров, – публично заявил, что за три с половиной месяца занятий узнал о психологии общения больше, чем за весь срок обучения в университете. Вам кажется, подобное утверждение нелепо? Анекдотично? Смехотворно? Разумеется, вы вправе отмести его на каких угодно основаниях. Я лишь передаю вам, никак не комментируя, слова преуспевающего гарвардского выпускника, вполне консервативного человека, произнесенные им вечером 23 февраля 1933 года в Йельском клубе в присутствии примерно шестисот человек.

Выдающийся профессор Гарвардского университета Уильям Джеймс как-то заметил: «По сравнению с нашими потенциальными возможностями мы пребываем еще в полудремотном состоянии. Мы используем лишь малую часть наших физических и умственных ресурсов. В более общем смысле можно сказать, что индивид и близко не подошел к отмеренным ему пределам. Он обладает многообразными способностями, которым обыкновенно не находит применения».

О, эти спящие таланты, которым мы не находим применения! Единственная цель моей книги – помочь читателю выявить, развить и поставить себе на службу такие вот скрытые, лежащие без употребления богатства.

Бывший президент Принстонского университета Джон Хиббен говорил: «Образование – это умение грамотно реагировать на жизненные ситуации».

Если по прочтении первых трех глав вы не почувствуете, что теперь лучше вооружены для встречи с реальными жизненными ситуациями, я буду считать, что мой замысел себя не оправдал. Ведь, как подчеркивал Герберт Спенсер, «первейшая цель образования – не знание, а действие».

А моя книга есть книга *действия*.

Однако предисловие, как водится, слишком затянулось. Пора уже взяться за дело и начать наш разговор всерьез. Переходите же скорее к первой главе.

Дейл Карнеги
1936 год

Часть первая

Основы грамотного подхода к людям

Глава первая

Не плюй в колодец

7 мая 1931 года жители Нью-Йорка стали свидетелями поистине сенсационной полицейской облавы. Кроули Два Пистолета, которого выслеживали вот уже несколько недель, был наконец загнан в угол. Злостного преступника, убившего несколько человек, включая полицейского (но, удивительное дело, не имевшего никаких вредных привычек вроде курения и алкоголя), обнаружили в квартире его бывшей пассии на Уэст-Энд-авеню. Мышеловка захлопнулась.

Сто пятьдесят сотрудников полиции взяли в осаду его убежище на верхнем этаже. Продолив отверстия в крыше, они попытались выкурить Кроули с помощью слезоточивого газа. Потом они расставили на соседних домах пулеметы, и в течение часа с лишним respectable жилой квартал Нью-Йорка оглашался треском пистолетных выстрелов и грохотом пулеметных очередей. Кроули, укрывшись за спинкой большого кресла, почти безостановочно стрелял в полицейских. Десять тысяч зрителей затаив дыхание наблюдали за сражением. Ничего подобного улицы этого города еще не видели.

Когда Кроули схватили, комиссар городской полиции Малруни заявил, что этот головорез – один из самых опасных преступников за всю историю Нью-Йорка. «Он убивает по малейшему поводу», – сказал комиссар.

Но как Кроули Два Пистолета смотрел на себя сам? Нам это известно, потому что во время перестрелки он успел нацарапать записку, адресованную «всем заинтересованным лицам». Пока он писал, сочившаяся из его ран кровь растеклась по бумаге, оставив багровый след. Текст гласил: «В моей груди бьется усталое, но доброе сердце, которое никогда не желало никому зла».

Буквально накануне Кроули миловался с подружкой, припарковавшись у проселочной дороги на Лонг-Айленде. Вдруг к машине подошел полицейский и попросил предъявить права.

Не говоря ни слова, Кроули достал пистолет и изрешетил полицейского градом свинца. Когда тот упал, Кроули выпрыгнул из машины, достал из кобуры умирающего револьвер и выпустил в распростертое тело еще одну пулю. И это тот самый человек, чье «сердце никогда не желало никому зла»!

Кроули приговорили к казни на электрическом стуле. И что же он заявил, когда его доставили в камеру смертников тюрьмы Синг-Синг? Думаете, он сказал: «Меня справедливо осудили за мои злодеяния»? Отнюдь. «Меня осудили за то, что я защищал себя», – были его слова.

Мораль сей истории в том, что сам Кроули не находил за собой никакой вины.

Если вы полагаете, что подобная позиция среди преступников встречается нечасто, слушайте дальше.

«Лучшие свои годы я потратил на то, чтобы людям жилось легче и веселее, а в ответ меня только поносят и травят».

Так говорил Аль Капоне. Да-да, человек, в свое время бывший «врагом американского общества № 1», самый опасный главарь мафии, когда-либо терроризировавший Чикаго. Аль Капоне не осуждал себя. Более того, он считал себя народным заступником – недооцененным и непонятым благодетелем.

Точно так же мыслил Голландец Шульц – один из самых отъявленных негодяев криминального мира, – пока его не сразили бандитские пули в Ньюарке. В одном газетном интервью этот нью-йоркский гангстер прямым текстом сказал, что является благодетелем общества. И он искренне верил в то, что говорит.

На эту тему я имел любопытную переписку с начальником тюрьмы Синг-Синг Льюисом Лоуэсом. «Попадающие к нам преступники, – утверждает он, – обычно не считают себя плохими людьми. Каждый из них полагает, что он такой же человек, как вы или я. Они придумывают отговорки, ищут рациональные объяснения. Они всегда готовы рассказать, почему были вынуждены взломать сейф или начать стрельбу. Большинство из них путем каких-то логических или псевдологических рассуждений пытаются оправдать – даже перед самими собой – свои антиобщественные поступки и, соответственно, убежденно доказывают, что сидят ни за что».

Раз уж Аль Капоне, Кроули Два Пистолета, Голландец Шульц и им подобные считают себя безгрешными, то что тогда сказать о людях, с которыми каждый из нас соприкасается изо дня в день?

Выдающийся коммерсант Джон Уонамейкер, ныне покойный, как-то признался: «Тридцать лет назад я понял, что брюзжать глупо. Довольно мне хлопот со своими собственными недостатками – зачем еще переживать по поводу того, что Господь наделил людей неодинаковыми умственными способностями?»

Уонамейкер рано усвоил этот урок. А вот я с четверть века блуждал в потемках, прежде чем в моем мозгу забрезжила догадка: в девяносто девяти случаях из ста люди ни в чем себя не упрекают, какова бы ни была их вина.

От критики нет никакой пользы: она лишь заставляет человека уходить в глухую оборону и, как правило, побуждает его оправдываться. Критика опасна тем, что уязвляет самолюбие, задевает чувство собственного достоинства и вызывает обиду.

Недаром в немецкой армии солдатам не разрешается подавать жалобы и высказывать замечания сразу после того или иного инцидента. Сперва нужно выпастись и остыть. В противном случае налагается взыскание. Ей-богу, аналогичное правило не помешало бы ввести и в гражданской жизни: это помогло бы обуздать вечно недовольных родителей, сварливых жен, придирчивых работодателей и целую орду несносных злопыхателей.

История пестрит примерами, доказывающими бесполезность критики. Вспомним, скажем, пресловутый конфликт между Теодором Рузвельтом и президентом Тафтом – ту самую схватку, которая расколола Республиканскую партию и привела в Белый дом демократа Вудро Вильсона, сыграв судьбоносную роль в ходе мировой войны и послевоенном урегулировании. В 1908 году, в самом конце своего правления, Теодор Рузвельт делает президентом Тафта, а затем отправляется в Африку охотиться на львов. По возвращении он разворачивает энергичную политическую борьбу: осуждает преемника за консерватизм, пытается добиться своего выдвижения на третий срок и создает собственную партию, что приводит к убийственному кризису внутри республиканцев. Проходят выборы, по результатам которых Уильям Говард Тафт и Республиканская партия получают поддержку только в двух штатах – Вермонте и Юте. Столь катастрофического поражения «великая старая партия» еще не знала.

Такова канва событий. Рузвельт винил во всем Тафта, но считал ли себя виновным Тафт? Разумеется, нет. Со слезами на глазах бывший президент твердил: «Не представляю, как бы я мог поступить иначе, чем поступил».

Кто же виноват? Рузвельт или Тафт? Положа руку на сердце, я понятия не имею, и меня это даже не интересует. Я лишь хочу донести свою главную мысль: никакая критика со стороны Теодора Рузвельта не убедила Тафта в его неправоте. Эти атаки только вызвали у него желание оправдываться и заставили вновь и вновь слезно повторять: «Не представляю, как бы я мог поступить иначе».

Вот вам еще пример: типот-доумский коррупционный скандал. Громкая история! Газеты не унимались несколько лет. Вся страна была в шоке. Оно и понятно: события, подобные этому, не сотрясали американское общество с незапамятных времен. Изложу основные факты. Альберту Фоллу, министру внутренних дел в администрации президента Гардинга, было поручено сдать в аренду казенные нефтяные месторождения в районах Элк-Хиллз и Типот-Доум. Соответствующие резервы предназначались для покрытия будущих топливных нужд ВМФ. И как же поступил Фолл? Устроил конкурсные торги? Ничуть не бывало! Недолго думая, министр отдал этот супервыгодный контракт своему другу – нефтяному магнату Эдварду Доэни. А что в ответ сделал Доэни? Отблагодарил министра Фолла суммой в сто тысяч долларов, изящно назвав это «кредитом». Затем Фолл самовольно послал в район группу морских пехотинцев и велел им прогнать конкурентов – нефтепромышленников, буривших скважины по соседству и претендовавших на часть резервов. Будучи вынуждены под угрозой штыков и карабинов оставить свои участки, эти конкуренты поспешили в суд. Так вот и вскрылась неблагоприятная подоплека махинаций Фолла. Крышка с плотно закрытой кастрюли слетела, и смрад поднялся на всю страну. Это дело похоронило репутацию Гардинга и его кабинета и чуть не развалило Республиканскую партию, а Альберт Фолл оказался за решеткой.

Как видите, министр был сурово наказан – редко когда высшие государственные чиновники получают столь серьезный приговор. И думаете, он раскаялся? Ничего подобного! Несколько лет спустя Герберт Гувер обмолвился в публичном выступлении, что смерть президента Гардинга явилась следствием тяжелых переживаний из-за того, что его предал друг. Когда это услышала миссис Фолл, она вскочила со стула, заплакала и, потрясая кулаками, вскричала: «Что?! Фолл предал Гардинга? Да мой муж в жизни никого не предавал! Никакие блага мира не толкнули бы его на дурной поступок. Это его предали, послали на убой и распяли!»

Вот она, человеческая натура. Людям свойственно обвинять во всех смертных грехах кого угодно, только не себя. Так уж мы устроены. Поэтому, когда в следующий раз у вас возникнет искушение кого-нибудь покритиковать, вспомните Аль Капоне, Кроули Два Пистолета и Альберта Фолла. Подумайте о том, что критика сродни бумерангу: она всегда возвращается. Человек, которому вы хотите сделать замечание, почти наверняка станет оправдываться и в ответ осудит вас; в лучшем случае он, подобно кроткому Тафту, ограничится репликой: «Не представляю, как бы я мог поступить иначе, чем поступил».

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.