

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Предисловие.....	7
ГЛАВА 1. У вас есть харизма.....	13
ГЛАВА 2. Как приобрести новых друзей и сохранить старых.....	35
Глава 3. КСК: кооперация, сотрудничество, коллегиальность	53
Глава 4. Создать атмосферу доверия	71
Глава 5. Узнайте своих подчиненных	91
Глава 6. Искусство убеждать	109
Глава 7. Как общаться с людьми, у которых трудный характер.....	129
Глава 8. Как отказывать, не проявляя недоброжелательности	149
Глава 9. Ключ к лучшему сервису	173
Глава 10. Как управлять своими эмоциями	187
Послесловие. Принципы Дейла Карнеги	200
О компании «Dale Carnegie & Associates, Inc.»	205
О составителе этой книги	206

Введение



Помните, что счастье не зависит от того, кто вы и что вы имеете; оно зависит исключительно от того, что вы думаете. Начинайте каждый день с мыслей о том, за что вы имеете полное право быть благодарными судьбе. Ваше будущее в значительной степени зависит от ваших сегодняшних мыслей. Думайте об уверенности, любви и успехе.

Дейл Карнеги

Дейл Карнеги был пионером в области того, что теперь называется развитием человеческого потенциала. Его книги и лекции помогли людям разных стран стать уверенными в себе, представительными и влиятельными.

В 1912 году Карнеги организовал свой первый курс ораторского искусства в Христианской ассоциации молодых людей (YMCA) в Нью-Йорке. Как было принято в то время на курсах ораторского искусства, он начал курс с теоретической лекции, но быстро понял, что ученики скучают. Необходимо было что-то предпринять.

Дейл прервал лекцию и, указав на ученика, сидящего в заднем ряду, спокойно попросил его встать и экспромтом произнести речь о своем образовании. Когда тот окончил, он попросил следующего ученика рассказать о себе — и так до тех пор, пока не выступили все. Благодаря вниманию и поддержке со стороны однокурсников и помощи Дейла Карнеги все они преодолели свой страх перед публичным выступлением. «Сам не понимая, что делаю, — вспоминал позже Карнеги, — я нашел лучший метод преодоления страха».

Курс Карнеги оказался настолько популярным, что его стали приглашать читать лекции в других городах. С годами Карнеги усовершенствовал его. Он понял, что учеников больше всего интересует, как повысить уверенность в себе, научиться общаться, стать успешными в карьере и преодолеть страх и беспокойство. Именно этим темам посвящался теперь курс Карнеги, начавшийся когда-то с обучения ораторскому искусству. Речи учеников стали средством для достижения цели, а не самой целью.

Помимо этого, Карнеги интенсивно изучал биографии успешных людей. Так появилась его самая популярная книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

Она очень быстро стала бестселлером. С момента первой публикации в 1936 году (а также исправленного и дополненного издания в 1981 году) было продано свыше 20 миллионов ее экземпляров. Издание переведено на 36 языков. В 2002 году оно было названо бизнес-книгой номер 1 XX столетия. В 2008 году журнал «Fortune» на-

звал ее одной из семи книг, которые должны стоять на полке у каждого лидера.

В 1948 году Карнеги выпустил книгу «Как перестать беспокоиться и начать жить». Она была переведена на 27 языков и насчитывает миллионы проданных экземпляров.

Дейл Карнеги умер 1 ноября 1955 года. В некрологе, опубликованном в вашингтонской газете, был описан его вклад в развитие общества: «Дейл Карнеги не открыл ни одной из великих тайн Вселенной. Однако он, возможно, более чем кто-либо из его поколения учил людей ладить друг с другом — а это, как кажется порой, одна из величайших целей».

Данная книга написана с целью познакомить читателей с учением Дейла Карнеги. Она основана на его трудах и содержании курсов, предлагаемых компанией «Dale Carnegie & Associates». Чтобы приблизить издание к реалиям XXI столетия, материал иллюстрирован примерами из сегодняшней жизни.

Артур Р. Пелл, редактор

Предисловие



Некоторые люди притягивают к себе как магнитом. Они настолько солнечные, яркие и жизнерадостные, что им не надо стучаться и просить впустить их — перед ними открываются все двери, как будто приглашая войти. Одно их присутствие успокаивает. Эти люди способны склонить на свою сторону, не промолвив ни слова. Они пользуются огромной популярностью, а их трудовая карьера движется вперед семимильными шагами.

Очень трудно не поддаться очарованию такой личности, невозможно относиться к ней с пренебрежением. В ней есть что-то невыразимо привлекательное. С такими людьми хочется общаться вновь и вновь.

Это свойство, трудно поддающееся описанию, присутствует у многих лидеров, таких, например, как Джон Ф. Кеннеди и Рональд Рейган.

Хотите стать таким? Да, это возможно! Личностный магнетизм — не обязательно врожденное свойство. Каждому, кто по-настоящему хочет стать отзывчивым, чутким и дружелюбным, это вполне по силам.

Проанализируйте характер людей, обладающих естественным магнетизмом. Вы увидите, что им присущи

великодушные, щедрость, сердечность, оптимизм и готовность помочь — качества, которыми мы восхищаемся.

Все эти черты можно развить и в себе, если не жалеть ни времени, ни сил. Дейл Карнеги и его последователи в компании «Dale Carnegie & Associates, Inc.» уже более 90 лет помогают людям независимо от их возраста, национальности и уровня образования приобрести эти черты и сделать свою жизнь богаче. Данная книга основана на учении Дейла Карнеги. Она научит вас:

- ◆ Как стать харизматичной личностью.
- ◆ Как завоевать новых друзей и сохранить старых.
- ◆ Как влиять на людей, с которыми вы общаетесь, создавая обстановку сотрудничества и коллегиальности.
- ◆ Как завоевать доверие окружающих.
- ◆ Как оценивать и понимать сущность других людей, чтобы установить с ними более эффективные отношения.
- ◆ Как «продавать» свои идеи и концепции на работе, в семье, в общении с друзьями и всеми окружающими.
- ◆ Как действовать, общаясь с трудными людьми.
- ◆ Как отказывать, не проявляя недоброжелательности.
- ◆ Как понимать свои эмоции и владеть ими, как понимать эмоции других.

Наша личность — это не только наша физическая оболочка. Неважно, какая у нас внешность, невзрачная или красивая. Не имеет значения, образованы мы или

необразованны. Данная книга научит вас развивать это удивительное свойство — умение привлекать к себе людей.

Эмерсон как-то заметил: «То, чем вы являетесь, говорит так громко, что я не слышу ваших слов». Мы как бы «излучаем» свою личность, которая может быть теплой или холодной, привлекательной или отталкивающей — все зависит от того, что преобладает в нас.

Привлекательные черты «направлены» наружу, к людям, отталкивающие — внутрь, к себе. Люди, не обладающие личностным магнетизмом, слишком много думают о себе, они мало дают другим, всегда и во всем ищут выгоду именно для себя. Им не хватает сердечности, симпатии, дружелюбия.

Все люди — и мужчины, и женщины — это живые магниты. Стальной магнит, положенный на кучу старья, притянет к себе только железные предметы. Так и мы притягиваем к себе людей, соответствующих нашим мыслям.

Наше окружение, партнеры, наше общее состояние — результат умственного притяжения. Они пришли к нам в физический мир, потому что мы сосредоточились на них, мысленно связались с ними. И они останутся с нами, пока в нашем разуме существует связь с этим окружением.

Ваш бизнес, ваша репутация и ваш успех в значительной степени зависят от того, какое впечатление вы производите на других. Это крайне важно — стать влиятельной личностью.

А развить в себе силу характера — не так уже и трудно. Зная, какие черты определяют человеческий маг-

нетизм, а какие мешают ему, мы относительно легко сможем развить в себе одни черты и устранить другие. По мере того как это будет происходить, вы заметите, что люди стали больше интересоваться вами, а вы, в свою очередь, стали больше интересоваться ими. Куда бы вы ни пришли, вас будут встречать с радостью. Развивая в себе качества, которые вам так нравятся в других и которые привлекают вас, вы становитесь более притягательным для людей.

Личностный магнетизм связан с правильным взглядом на жизнь. Пессимизм, эгоизм, мрачный характер, отсутствие симпатии и энтузиазма — все это разрушает личностный магнетизм. Привлекательная личность — это личность оптимистичная, солнечная, здравомыслящая и сердечная. Такими людьми мы все восхищаемся, они пользуются общим вниманием, к ним тянутся другие люди.

Если вы хотите стать интересным и привлекательным для других, прежде всего следует выработать в себе привычку быть доброжелательным, сердечным. Встречайте людей теплым, искренним приветствием, с открытым сердцем. Это сотворит истинное чудо. Вы почувствуете, как исчезают беспокоящие вас скованность, робость и безразличие. Люди увидят, что они действительно интересны вам. Сердечность совершит революцию в ваших социальных отношениях. Вы разовьете в себе привлекательные свойства, о которых раньше и не мечтали. Культивируйте в себе сердечность, если хотите стать популярным. Распахните двери своего сердца как можно шире. Недостаточно чуть-чуть приоткрыть свое сердце, как это делают многие, будто хотят сказать:

«Загляните, но я не впускаю вас, пока не узнаю, стоит ли иметь с вами дело». Откройте свое сердце, не бойтесь! Не встречайте человека так, как будто боитесь совершить ошибку. Идите навстречу другому, будьте готовы сделать его своим другом и установить с ним взаимно приятные отношения.

Первый шаг на пути к достижению личностного магнетизма вы сделаете, прочитав это издание. Вначале прочтите всю книгу, чтобы понять ее общую идею, затем перечитывайте главы одну за одной и начинайте применять на практике описанные методики. Вы встанете на путь, которым уже прошли миллионы людей, изучивших и применяющих методику Дейла Карнеги, — на путь, ведущий к успеху и счастью.