

QuickLit

краткое изложение книги

**КАК ЗАВОЕВЫВАТЬ
ДРУЗЕЙ И ОКАЗЫВАТЬ
ВЛИЯНИЕ НА ЛЮДЕЙ**



автор оригинала

Дейл Карнеги

Александра Журавлева
Краткое изложение
книги «Как завоевывать
друзей и оказывать
влияние на людей». Автор
оригинала – Дейл Карнеги
Серия «QuickLit.
Саммари знаковых книг»

doc предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69398041

Аннотация

Как погрузиться в книгу, не читая ее полностью? Для этого существует саммари – краткое изложение основных идей книги. Оно содержит все ключевые мысли, которые автор хотел донести до читателя, и в то же время сохраняет атмосферу и дух оригинального текста. Мы пересказали книгу понятным языком, оставили все важные и полезные тезисы, чтобы вы могли эффективно использовать свое время и познакомиться с бестселлерами литературы быстро и приятно.

Описание книги

Данный текст представляет собой саммари книги Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».

Книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Дейла Карнеги – это классика жанра саморазвития, изданная впервые в 1936 году. В книге автор дает практические советы о том, как научиться устанавливать контакт с людьми, справляться с конфликтами и влиять на окружающих. Карнеги утверждает, что умение общаться и убеждать является ключевым навыком для достижения успеха в жизни и бизнесе.

Об авторе

Дейл Карнеги – американский писатель, лектор и психолог, автор бестселлеров в области саморазвития. В своих книгах Карнеги учит устанавливать контакт с окружающими и добиваться успеха, используя психологические приемы и навыки общения. Создал «Институт эффективного ораторского искусства и человеческих отношений», который до сих пор успешно работает в США и других странах.

Содержание

Как и почему была написана эта книга	5
Девять советов, как извлечь наибольшую пользу из этой книги	7
Глава 1. Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей	10
Глава 2. Большой секрет искусства обхождения с людьми	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

**Краткое изложение
книги «Как завоевывать
друзей и оказывать
влияние на людей»**

Автор оригинала

– Дейл Карнеги

*Автор пересказа –
Александра Журавлёва*

**Как и почему была
написана эта книга**

Поначалу Карнеги вел курсы по ораторскому мастерству для бизнесменов и специалистов. Однако стало понятно, что людям нужны не только навыки публичных выступлений – еще более остро они нуждались в обучении тонкому искусству общения друг с другом при деловых повседневных встречах и социальных контактах. Многолетний опыт Кар-

неги и исследования ученых показали, что высоко оплачиваются вовсе не те работники, которые обладают обширными специальными знаниями, а те, которые способны излагать свои мысли, брать на себя руководящую роль и будить в подчиненных энтузиазм. Однако ни одной книги на эту тему в то время не существовало. Поэтому Карнеги взялся за перо, чтобы описать, как высокоэффективные люди строят свои отношения с другими.

Изложенные в этой книге правила не результат чисто теоретических рассуждений или домыслов. Действие этих правил похоже на волшебство, они в самом деле радикально меняли жизнь многих людей.

Девять советов, как извлечь наибольшую пользу из ЭТОЙ книги

1. Глубокое, страстное желание учиться и твердое намерение совершенствовать свое умение строить взаимоотношения с людьми. Каким образом развить в себе подобное стремление? Постоянно напоминая себе о чрезвычайной важности этих принципов для вашей жизни и карьеры. Живописуя в воображении, как применение этих принципов помогает вам быстро продвигаться к высокому положению в обществе и к финансовым успехам.

2. Приступив к обучению с целью научиться лучше понимать проблемы взаимоотношений между людьми, возвращайтесь каждый раз к началу главы и еще раз внимательно перечитывайте ее.

3. Работая с книгой, почаще останавливайтесь, чтобы обдумать прочитанное. Спрашивайте себя, как и когда вы могли бы применить каждый совет.

4. Читая, имейте под рукой простой или красный карандаш, ручку или маркер. Встретив совет, который, как вам кажется, можно будет использовать, отметьте его сбоку чертой. Очень важный фрагмент выделите маркером. Пометки и подчеркивания делают книгу более интересной и значительно облегчают ее повторный просмотр.

5. Намереваясь извлечь из этой книги реальную долгосрочную пользу, не думайте, что достаточно «проглотить» ее за один присест. Внимательно прочитав, следует ежемесячно просматривать текст хотя бы в течение нескольких часов. Постоянно держите эту книгу на своем письменном столе, почаще в нее заглядывайте. Помните, что автоматическое применение предлагаемых правил достигается лишь при непрерывном и упорном к ним обращении.

6. Стремясь освоить приемы, предлагаемые в данной книге, воплощайте их в жизнь. Используйте их при малейшей возможности, иначе они быстро забудутся. В голове можно удержать лишь те знания, которые применяются на практике. Чаще заглядывайте на страницы этой книги. Рассматривайте ее как справочник по вопросам взаимоотношений между людьми. Столкнувшись с очередной конкретной проблемой – например, с необходимостью добиться каких-либо определенных действий от ребенка, склонить жену к вашей точке зрения или удовлетворить раздраженного клиента, – не поддавайтесь первому побуждению, не действуйте импульсивно: обычно это оказывается неверным. Раскройте данную книгу, еще раз просмотрите подчеркнутые вами абзацы, а затем испытайте предлагаемые приемы на практике – и наблюдайте, как совершаются чудеса.

7. Превратите процесс усвоения этих правил в веселую игру. Например, пообещайте жене, сыну или коллеге платить десять центов или доллар всякий раз, когда они уличат вас в

нарушении какого-либо из описанных правил.

8. Ежедневно записывайте в дневнике своего общения свои результаты, отмечайте, что можно было бы сделать лучше, где вы допустили промах. Так вы включитесь в процесс самовоспитания и обнаружите, что ваше умение устанавливать контакты и поддерживать отношения с людьми быстро развивается.

9. Читая книгу, делайте записи об успешном применении наших принципов. Будьте конкретны. Фиксируйте имена, даты, результаты. Ведение таких записей вдохновит вас на еще большие усилия.

Глава 1. Если хочешь собрать мед, не опрокидывай улей

Опыт доказывает, что критика поведения других людей бесполезна – она заставляет человека обороняться, стимулируя попытки оправдать себя. Критика опасна, потому что наносит удар по гордости человека, задевает чувство его собственного достоинства и вызывает у него обиду.

Не забывайте, что критика подобна почтовым голубям: они всегда возвращаются домой. Подумайте – человек, которого вы собираетесь обвинять и осуждать, будет, скорее всего, оправдываться и, в свою очередь, осудит вас.

Вам хочется кого-то переделать, исправить и усовершенствовать? Великолепно! Но почему бы не начать с самого себя? С чисто эгоистической точки зрения это намного полезнее, чем пытаться усовершенствовать других. И к тому же безопаснее.

Общаясь с людьми, помните – это в большинстве своем создания не логично рассуждающие, а эмоциональные, наполненные предрассудками, и движут ими гордыня и тщеславие. Любой глупец может критиковать, осуждать и выражать недовольство – и большинство из них так и поступают. Но для проявления понимания и снисходительности требуются сильный характер и владение собой. Вместо того чтобы

осуждать людей, давайте попытаемся понять их, представить себе мотивацию их поступков. При этом в человеке развивается сочувствие к окружающим, терпимость и доброжелательность.

Глава 2. Большой секрет искусства обхождения с людьми

В подлунном мире существует лишь один способ заставить кого-либо что-то сделать. И он заключается в том, чтобы пробудить у человека желание это сделать. Конечно, можно под дулом пистолета заставить человека отдать вам свои часы. Однако это грубый метод, и он может иметь нежелательные последствия.

Единственный способ побудить вас что-либо сделать – дать вам то, чего вы хотите. А чего вы хотите? Список, верный почти для каждого человека:

- 1) здоровье и сохранение жизни;
- 2) пища;
- 3) сон;
- 4) деньги и вещи, которые за них приобретаются;
- 5) жизнь в загробном мире;
- 6) сексуальное удовлетворение;
- 7) благополучие своих детей;
- 8) сознание собственной значительности.

Почти все эти желания обычно удовлетворяются – все, кроме одного, «желания быть великим». Этот жестокий, по-

стоянно терзающий род человеческий голод дано утолить лишь немногим. Но индивидуум, действительно утоливший его, получает власть над сердцами людей.

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.