

## ЧАСТЬ I. ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ ПРИ СБЛИЖЕНИИ С ЛЮДЬМИ.

### Глава 1. Если вы хотите достать мед, не опрокидывайте улей!

- **Критика** бесполезна, ибо она ставит человека в позицию обороняющегося и побуждает его искать для себя оправдание. Критика опасна, ибо она ранит драгоценное для человека чувство собственного достоинства, наносит удар его представлению о собственной значимости и возбуждает в нем чувство обиды и негодования.
- **критика** подобна домашним голубям. Она всегда возвращается обратно
- Глупец может критиковать, осуждать и высказывать недовольство. И большинство глупцов так и делают. Но чтобы понимать и прощать необходимо овладеть характером и выработать самоконтроль. Вместо того, чтобы осуждать людей, постарайтесь понять их. Постарайтесь постичь, почему они поступают именно так, а не иначе. Это бесконечно более выгодно и интересно. Это порождает взаимное понимание, терпимость и великодушие.

### Глава 2. Величайший секрет общения с людьми.

- Существует только один путь под небом убедить кого-либо что-либо сделать —это заставить другого захотеть сделать это. Единственный способ, которым могут убедить вас что-либо сделать —это предложить вам то, чего вы хотите.
- **Потребность в сознании своей значительности** —одно из главных различий между человеческим родом и животными. Фрейд его называет —"желанием быть великим", а Дьюи —"**желанием быть значительным**". "Глубочайшим принципом человеческой натуры является страстное желание получить признание своей ценности". Если бы наши предки не обладали этим пламенным стремлением почувствовать свою значительность, цивилизация была бы невозможна. Без него мы были бы подобны животным.
- Если некоторые люди так алчут чувства значительности, что действительно сходят с ума, чтобы получить его, представьте, каких чудесных результатов мы можем достичь в отношениях с людьми, искренне признавая их значительность.
- Шваб сказал, что ему платили такую высокую заработную плату за его умение руководить людьми. "Считаю наиболее ценным качеством, которым я обладаю, мои способности возбуждать энтузиазм в людях, —сказал Шваб, —и полагаю, что способ с помощью которого можно развить лучшее, что заложено в человеке —это признание его ценности и поощрение. Ничто так легко не убивает человеческое честолюбие, как критика со стороны вышестоящих. Я никогда никого не критикую. Придаю большое значение тому, чтобы дать человеку побудительный мотив к труду. Поэтому забочусь о том, чтобы найти то, что достойно похвалы и питаю отвращение к выискиванию ошибок, когда мне нравится что-нибудь, я искренен в своем одобрении и щедр на похвалу".
- "Каждый человек, которого я встречаю, в какой-нибудь области превосходит меня. И этому я готов у него учиться".

### Глава 3. Кто способен так поступать, с тем весь мир, кто не способен —идет в одиночестве.

- В самом деле, существует один способ в подлунном мире оказать влияние на другого человека: это говорить с ним о том, что является предметом его желаний, и показать ему, как можно этого достичь.
- Наши действия вытекают из наших главных желаний... и наилучший совет, который можно дать, если вы хотите побудить кого-либо к действию —будь то в работе, домашней жизни, школе или политике —прежде всего, пробудите в нем какое-нибудь сильное желание. Кто способен сделать это, с тем —весь мир. Кто не способен —идет в одиночестве.
- Завтра, когда вы захотите убедить кого-либо что-нибудь сделать, прежде, чем говорить, помолчите и подумайте: каким образом можно заставить его захотеть сделать это?
- Генри Форд: "Если существует некий секрет успеха, он заключается в способности принять точку зрения другого человека и видеть вещи под его углом зрения так же хорошо, как под своим собственным".  
Оуэн Д. Янг сказал: "Человек, способный поставить себя на место другого, способный понять его образ мышления, может не беспокоиться о том, какое будущее его ожидает"
- Покупателю приятно сознавать, что он сделал покупку, руководствуясь собственными соображениями, а не под влиянием рекламы.
- Сколько в мире людей жадных и корыстных! И редкий человек, стремящийся быть полезным другим, обладает огромным преимуществом. У него мало конкурентов.

- самовыражение —это главная настоятельная потребность человеческой натуры".

## **ЧАСТЬ II. ШЕСТЬ СПОСОБОВ РАСПОЛАГАТЬ К СЕБЕ ЛЮДЕЙ. ГЛАВА**

### **1. Поступайте так, и вы будете всюду радушно приняты.**

- "мы интересуемся другими, когда они интересуются нами"
- ПРОЯВЛЯЙТЕ ИСТИННЫЙ ИНТЕРЕС К ЛЮДЯМ!

### **Глава 2. Простой способ произвести хорошее впечатление.**

- **УЛЫБАЙТЕСЬ!** Улыбка создает счастье в доме, атмосферу доброжелательности в делах и служит паролем для друзей.
- Поступки "говорят" громче, чем слова, а улыбка "говорит": "Вы мне нравитесь. Вы делаете меня счастливым. Я рад видеть вас"... Вы должны встречать людей с радостью, если хотите, чтобы они радовались встрече с вами.
- Я знал людей, —говорил он, —которые преуспевали, потому что занимались делом и находили время посмеяться от души над хорошей шуткой. Видел я и таких, которые приступали к работе как к тяжкому труду. Они становились скучными и хмурыми, теряли всякое удовольствие от работы и в итоге —терпели в ней неудачи".
- **Поступайте так, как если бы вы были уже счастливы, и это приведет вас к счастью.** "Казалось бы поступок должен следовать за чувством, но в действительности поступок и чувство идут рядом и, управляя поступками, находящимися под более прямым контролем воли, нежели чувства, мы получаем возможность косвенным образом управлять чувствами".
- Счастье не зависит от внешних условий. Оно зависит от условий внутренних. То, чем вы обладаете, или то, кем вы являетесь, или то, где вы находитесь, —не делает вас счастливым или несчастным. Вас делает таковым то, что вы думаете об этом. Так, например, два человека могут находиться в одном и том же месте, заниматься одним и тем же делом, оба могут обладать равным капиталом и равным весом в обществе —и, тем не менее, один может быть счастлив, а другой нет. Почему? По причине различия точек зрения.
- Всякий раз, когда вы выходите из дома, приосаньтесь, высоко поднимите голову, как если бы она была увенчана короной, дышите полной грудью, "пейте солнечный свет", приветствуйте улыбкой ваших друзей и вкладывайте душу в каждое рукопожатие. Не бойтесь быть неправильно понятым и не задумывайтесь даже на минуту о ваших недоброжелателях. Старайтесь сосредоточить свои мысли на том, что вам хотелось бы совершить и тогда, не меняя направления, вы будете двигаться прямо к цели, которой вам хотелось бы достичь. Тогда, по прошествии времени вы обнаружите, что стали бессознательно улавливать необходимые для исполнения ваших желаний возможности, подобно тому, как полипы кораллов улавливают из набегающих волн прилива необходимые для их жизни вещества. Нарисуйте в своем воображении образ того одаренного, достойного и полезного человека, каким вам хотелось бы быть и, поддерживаемый вашей мыслью образ, будет ежечасно и ежеминутно преобразовывать вас в такую именно личность...

### **Глава 3. Если вы не делаете этого, неприятности не за горой.**

- ПОМНИТЕ, ЧТО ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА ЗВУК ЕГО ИМЕНИ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ СЛАДКИМ И САМЫМ ВАЖНЫМ ЗВУКОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ РЕЧИ.

### **Глава 4. Легчайший способ стать хорошим собеседником**

- БУДЬТЕ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ. ПООЩРЯЙТЕ ДРУГИХ РАССКАЗЫВАТЬ О СЕБЕ.
- Чарльз У. Элиот, "не существует никакой тайны, приносящей успех в деловых контактах... Исключительно внимание к говорящему с вами —вот что важно и нужно. Нет ничего, что было бы так лестно, как это"
- Вечный жалобщик и самый яростный критик будут сто раз усмирены и смягчены одним лишь присутствием терпеливого и сочувствующего им слушателя, который будет молчать, пока разгневанный критикан раздуется, подобно королевской кобре, и изрыгает яд своих убийственных аргументов
- "Чтобы стать интересным, будьте интересующимися"
- Запомните, что говорящий с вами человек в сотни раз более интересуется самим собой, своими желаниями и проблемами, нежели вами и вашими делами. Его собственная зубная боль значит для него много больше, чем голод, уносящий миллионы жизней в Китае.

### **Глава 5. Как заинтересовать людей.**

- ВЕДИТЕ РАЗГОВОР В КРУГЕ ИНТЕРЕСОВ ВАШЕГО СОБЕСЕДНИКА!

### **Глава 6. Как сразу расположить к себе человека.**

- "Поступайте с людьми так, как вы хотели бы, чтобы они поступали с вами"

- "Каждый человек, которого я встречаю, в какой-нибудь области превосходит меня, и в ней я готов у него поучиться".
- "Говорите человеку о нем самом, и они будут слушать вас часами".
- **ДАВАЙТЕ ЛЮДЯМ ПОЧУВСТВОВАТЬ ИХ ЗНАЧИТЕЛЬНОСТЬ И ДЕЛАЙТЕ ЭТО ИСКРЕННЕ**

### **Часть III. Двадцать способов склонять людей к своей точке зрения.**

#### **Глава 1. Споря, вы не можете выиграть.**

- **ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ДОБИТЬСЯ ЛУЧШЕГО РЕЗУЛЬТАТА В СПОРЕ — ЭТО УКЛОНИТЬСЯ ОТ СПОРА**

#### **Глава 2. Верный способ наживать врагов и как этого избежать.**

- **ПРОЯВЛЯЙТЕ УВАЖЕНИЕ К МНЕНИЯМ ДРУГИХ. НИКОГДА НЕ ГОВОРИТЕ ЧЕЛОВЕКУ, ЧТО ОН НЕПРАВ.**
- Если вы намериваетесь что-то кому-то доказывать, не допускайте, чтобы он догадался о ваших намерениях. Делайте это тонко и искусно, чтобы вообще никто этого не почувствовал.
- Если человек высказал утверждение, которое вы считаете ошибочным более того, о котором вы знаете, что оно ошибочно — нет ничего лучше, как начать словами: "Ну и ну! А я думал совсем иначе. Но я, конечно, могу ошибаться. Со мной это не раз бывало. Давайте проверим факты".
- Иногда мы ловим себя на том, что меняем наши мнения без всякого сопротивления и без каких-либо тяжелых переживаний, но если нам скажут, что мы не правы, мы приходим в негодование от подобного обвинения и ожесточаемся против обвинителей. Мы невероятно небрежно относимся к формированию наших убеждений, но обнаруживаем, что исполнены прямо-таки болезненным пристрастием к ним, когда кто-нибудь даже из самых дружеских побуждений, намеревается нас лишить их. По-видимому, нам не так уж дороги сами наши идеи, как оказывающееся в подобных случаях под угрозой наше чувство самолюбия и самоуважения.

#### **Глава 3. Если вы ошиблись — признайте это.**

- **ЕСЛИ ВЫ НЕПРАВЫ, ПРИЗНАЙТЕ ЭТО СРАЗУ И ЧИСТОСЕРДЕЧНО.**
- Скажите сами о себе все то, что намеревается, по вашему мнению, высказать обвинитель, скажите это раньше, чем собирается это сделать он, и вы лишите его парус ветра. Ставлю сто против одного, что он сменит свою позицию на более великодушную и обнаружит готовность смягчить вашу вину и даже полностью простить вас
- Оправдывать свои ошибки способен любой дурак — большинство дураков так и делает — но для того, чтобы добровольно признать свою ошибку, нужно известное благородство и способность подняться над уровнем большинства.
- Итак, когда мы будем правы, давайте стараться склонять людей к своей точке зрения мягко и тактично. Когда же мы ошибаемся, а это будет случаться довольно часто, если только будем честны с самим собой, давайте быстро и искренне признавать наши ошибки.
- "Дракой многого не добьешься, а уступив, получишь больше, чем ожидал"

#### **Глава 4. Наиболее верный путь к человеческому разуму.**

- "Если сердце человека терзается несогласием и недобрыми чувствами по отношению к вам, то всей логикой крещеного мира вы не сможете убедить его в своей точке зрения. Бранящиеся родители, деспотичные боссы и мужья, склонные к упрекам жены, должны понять, что люди не желают менять свои взгляды. Нельзя вынудить или заставить их согласиться со мной или с вами. Но их можно убедить в этом, если мыслить только очень мягко и дружелюбно"

- "Это старая и бесспорная истина, что каплей меда поймаешь больше мух, чем галлоном желчи". Так и с людьми. Если вы хотите привлечь кого-нибудь на свою сторону, сначала убедите его, что являетесь его искренним другом. Это будет той каплей меда, которая привлечет его сердце, и это — что бы не говорили, наиболее верный путь к его разуму.
- Солнце может заставить вас снять пальто быстрее, чем ветер, доброта, дружеский подход, высокая оценка могут убедить гораздо скорее, чем все штормы и бури в подлунном мире.
- Если вы хотите склонить людей к своей точке зрения, не забывайте применять правило 4-е: **ВНАЧАЛЕ ПРОЯВИТЕ СВОЕ ДРУЖЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ**

### **Глава 5. Секрет Сократа.**

- Вступая в разговор, не начинайте его с тех вопросов, по которым вы расходитесь с вашим собеседником во мнениях. Наоборот, с самого начала разговора сделайте акцент на те вопросы — и подчеркивайте их и далее — в которых вы согласны с ним. Подчеркивайте чаще, если это существует в действительности, что вы оба стремитесь к одному и тому же и различие ваших взглядов касается лишь методов, а не конечной цели. Заставьте его с самого начала говорить: "Да, да". Удерживайте его насколько возможно от слова "нет".
- Этим он настраивает своего слушателя на положительную реакцию, как бы придавая его психологическим процессам общую направленность на подтверждение. Это определенное направление, для чего требуется определенное усилие, впоследствии требуется значительно большее усилие, чтобы изменить направление его движения на противоположное.
- Когда человек сказал "нет", его самолюбие требует, чтобы он оставался верен раз высказанному, позднее он может почувствовать, что это "нет" было неразумно, однако существует его драгоценная гордость, с которой он не может считаться. Она вынуждает его упрямо держаться однажды высказанного.
- не стоит спорить, что значительно выгоднее и более интересно попытаться посмотреть на вещи с точки зрения другого человека, и постараться заставить его говорить "да"

### **Глава 6. Предохранительный клапан для предупреждения недовольства.**

- Не поддавайтесь искушению прервать своего собеседника, если вы с ним не согласны. Ни в коем случае! Это опасно
- Да, некоторые из наших друзей радуются нашим несчастьям больше, чем нашим удачам. Так что лучше преуменьшить наши достижения. Будем скромны
- **ДАЙТЕ СОБЕСЕДНИКУ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫГОВОРИТЬСЯ.**

### **Глава 7. Как добиться сотрудничества**

- Никто не любит сознавать, что его вынудили сделать или купить что-нибудь. Мы предпочитаем чувствовать, что мы купили по собственному желанию или поступили в соответствии с нашими собственными желаниями, потребностями, нуждами, мыслями.
- если вы хотите убедить в своей точке зрения, пользуйтесь правилом 7. **ПУСТЬ ВАШ СОБЕСЕДНИК ПОЧУВСТВУЕТ, ЧТО ИДЕЯ ПРИНАДЛЕЖИТ ЕМУ САМОМУ.**

### **8. Формула, которая будет творить для вас чудеса**

- Не забывайте, что другой может быть совершенно не прав. Но он не думает так. Не осуждайте его. Только умные, талантливые люди, можно сказать исключительные люди пытаются сделать это.
- Каждый человек делает или думает тем или иным способом в силу определенных причин. Постарайтесь выяснить эти тайные причины и вы будете обладать ключом к его поступкам, а может быть, и к его личности
- Искренне постарайтесь поставить себя на его место
- Если вы спросите себя: "Как бы я действовал, как бы чувствовал себя, если бы был в его шкуре?" — вы сэкономите массу времени и средств
- успех в отношениях с людьми определяется сочувственным отношением к точке зрения другого.
- **ЧЕСТНО ПОПЫТАЙТЕСЬ УВИДЕТЬ ВЕЩИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДРУГОГО.**

### **Глава 9. То, чего хочет каждый.**

- Ребенок охотно показывает свой ушиб, или нарочно наносит себе порез, ранку, чтобы вызвать горячее сочувствие. С той же целью взрослые...выставляют свои раны, рассказывают о несчастных случаях, о болезнях, особенно о подробностях перенесенных хирургических операций"
- ПРОЯВЛЯЙТЕ СОЧУВСТВИЕ К МЫСЛЯМ И ЖЕЛАНИЯМ ДРУГИХ

### **Глава 10. Призыв, находящий отклик в каждом.**

- ВЗЫВАЙТЕ К БЛАГОРОДНЫМ ПОБУЖДЕНИЯМ.

### **Глава 11. Это делает кино. Это делает радио. Почему этого не делаете вы?**

- ПРИДАВАЙТЕ СВОИМ ИДЕЯМ НАГЛЯДНОСТЬ, ИНСЦЕНИРУЙТЕ ИХ.

### **Глава 12. Когда ничто другое не действует, попробуйте это**

- Чтобы добиться выполнения трудной работы, нужно пробудить дух соревнования. Я подразумеваю соревнование не с низменной целью —больше заработать, а в желании доказать свое превосходство.
- Игра! Вот, что любит каждый удачливый человек! Возможность самовыражения. Возможность доказать превосходство, выиграть и победить. Желание превзойти. Желание почувствовать свою значительность.
- БРОСАЙТЕ ВЫЗОВ!