

Передмова до виправленого видання

Книга «Як здобувати друзів і впливати на людей» вперше вийшла з друку у 1937 році накладом п'ять тисяч екземплярів. Ані Дейл Карнегі, ані видавництво *Simon & Shuster* не сподівалися на щось більше, ніж скромні продажі. На їхній подив, книга одразу стала сенсацією, попит на неї збільшувався з кожним виданням.

Книга «Як здобувати друзів і впливати на людей» стала одним із світових бестселерів. Вона і сьогодні користується попитом у читачів і повністю задовольняє їхні потреби.

Дейл Карнегі говорив, що йому простіше було заробити мільйон доларів, ніж викласти свій досвід на папері. Книгу «Як здобувати друзів і впливати на людей» пошматували на окремі вислови, її цитували, перефразували, пародіювали, використовували в найнеймовірніших контекстах (від політичних мультфільмів до романів). Книгу було перекладено майже на всі відомі мови. Кожне покоління відкривало її для себе і дивувалося актуальності.

Виникає запитання: «Навіщо переробляти книгу, яка вже давно здобула собі репутацію і продовжує доводити свою силу і привабливість?»

Щоб зрозуміти це, необхідно зважити на те, що Дейл Карнегі протягом всього життя був невтомним коректором власних робіт. Книгу «Як здобувати друзів і впливати на людей» було написано як посібник для курсу «Ефективне спілкування і людські стосунки», який він викладав. До 1955 року, коли Карнегі пішов з життя, він встиг суттєво вдосконалити і відкоригувати цей курс.

щоб пристосувати його до потреб соціуму, які постійно змінюються. Жодна людина не була чутливішою до змін у сучасному житті за Дейла Карнегі. Він постійно вдосконалював і виправляв свої методи викладання, він переписав свій посібник з ефективного спілкування декілька разів. Якби він прожив довше, то виправив би і книгу «Як здобувати друзів і впливати на людей» відповідно до змін, які відбулися у світі з 1930-х років.

Багатьох згадуваних у книзі людей, які у ті часи сприймалися як визначними особистостями, сучасний читач не знає. Тому деякі приклади і вислови здаються настільки застарілими для нашого суспільства, наче взяті з вікторіанського роману. Через це вплив книги послаблюється, а її важливий зміст до певної міри втрачається.

Мета нашої роботи – зробити книгу зрозумілою сучасному читачеві й підсилити її вплив. Ми не будемо кардинально змінювати текст, а лише дещо вилучимо та додамо декілька сучасних прикладів. Дейл Карнегі писав так, як говорив, – у багатослівній, розмовній манері, тому його стиль ми залишимо незмінним, навіть сленг 1930-х років.

Тисячі людей по всьому світу навчалися на курсах Карнегі; мільйони читали його книгу «Як здобувати друзів і впливати на людей», використовуючи викладені у ній правила для покращення свого життя. Всім їм ми пропонуємо це видання як витончений інструмент для шлифування своїх здібностей.

Дороті Карнегі

Як і чому було написано цю книгу

За перші тридцять п'ять років ХХ століття американські видавництва надрукували більше п'яти мільйонів різних книжок. Майже всі вони були надзвичайно нудними і завдали збитків видавцям. Президент одного з найбільших у світі видавництв нещодавно зізнався, що його компанія, попри 75-річний видавничий досвід, втрачає гроші на семи з кожних восьми виданих книг.

Чому ж я наважився написати книгу? І чому, написавши, набридаю порадами прочитати її? Справедливе запитання, і я спробую на нього відповісти.

Починаючи з 1912 року і до сьогодні я веду у Нью-Йорку освітні курси для бізнесменів і спеціалістів. Спочатку це були курси ораторського мистецтва, де дорослі люди з багатим життєвим досвідом навчалися логічно мислити і чітко висловлювати свої думки (як на ділових зустрічах, так і під час спілкування на дозвіллі).

Але поступово я відчув, що слухачам курсів не вистачає не тільки ораторської майстерності, а й уміння жити та контактувати з людьми у повсякденних ділових та побутових справах. А ще пізніше я зрозумів, що і сам потребував цього. Маючи досвід прожитих років, я з сумом згадував свої численні невдачі, зумовлені нестачею чуйності та розуміння. Як би я хотів, щоб така книга опинилася у моїх руках 20 років тому! Як би вона мені допомогла!

Навчитися правильно спілкуватися з людьми – найважливіша з проблем, що постає перед діловою людиною. Це вміння потрібне також архітекторам, інженерам і звичайним домогосподаркам. Дослідження, проведені

нами кілька років тому, довели: навіть у технічних галузях фінансовий успіх інженера лише на 15% залежить від його знань і на 85% – від особливостей характеру та уміння керувати людьми.

Протягом багатьох років я вів курси для інженерів у Філадельфії, а також у Нью-Йоркській філії Американського інституту інженерів-електриків. За цей час більш ніж півтори тисячі фахівців прослухали мій курс. Всі ці люди приходили тому, що неодноразово переконалися на власному досвіді, що в технічних галузях найбільше цінується не той, хто має ґрунтовніші інженерні знання. Спеціаліст, який опанував лише професійні навички в інженерній чи бухгалтерській справі, може розраховувати на платню в розмірі 25–50 доларів на тиждень. Попит на таких спеціалістів є завжди. Але людині, яка має професійні знання, уміє формулювати ідеї та керувати людьми, самою долею призначено посідати високооплачувані посади.

У zenіті свого життєвого шляху Джон Рокфеллер розповідав Метью Брушу, що уміння спілкуватися з людьми – товар, який можна купити за гроші, такий самий, як цукор або кава: «І я готовий платити за таке уміння більше, ніж за будь-який інший товар у цьому світі».

Можна було б сподіватись, що всі навчальні заклади країни запровадять курс для розвитку цієї цінної людської якості. Але в жодному коледжі країни не викладається курс лекцій на цю тему.

Чиказький університет і Американська асоціація освіти дорослих спеціально досліджували, що саме бажать вивчати люди. Це дослідження коштувало двадцять п'ять тисяч доларів і тривало два роки. Його заключна частина була проведена у місті Меріден, штат Коннектикут. Меріден узяли як типово американське місто. Кожен

дорослий житель Мерідена відповів на 156 питань, серед яких були і такі: «Ваше заняття чи професія», «Ваша освіта», «Як Ви проводите вільний час», «Скільки складає Ваш дохід», «Ваше хобі», «Ваші мрії», «Ваші проблеми», «Найулюбленіший предмет у школі» тощо. В результаті дослідження було встановлено, що серед проблем, які цікавлять дорослих, на першому місці здоров'я, а на другому – люди. Що стосується останнього, то у першу чергу цікавить, як розумітися на людях і жити з ними у злагоді, як переконувати у своїй правоті та схилити на свій бік.

Спеціалісти, що проводили це дослідження, вирішили організувати у Мерідені курси, які б задовольняли ці потреби. Було виконано ретельний пошук підручників для цих курсів, але не знайдено нічого, що можна було б порадити як посібники. Врешті звернулися до світового авторитету у сфері освіти дорослих із питанням, чи відомі йому книжки, придатні для таких цілей.

«Ні, – відповів він, – я знаю, які знання потрібні дорослим. Але жодної книги, на жаль, ще не написано».

Це твердження було абсолютно справедливим, оскільки я сам протягом кількох років шукав практичний посібник з людських стосунків. Такої книги не існувало, тому я сам спробував написати її, щоб використовувати як навчальний посібник на власних курсах. Ця книга перед вами. Маю надію, вона вам сподобається.

Готуючись до роботи над книгою, я читав все, що тільки міг знайти з цієї проблеми – від статей Дороті Дікс, газетних звітів про розлучення і «Журналу для батьків» до творів професора Гарі Оверстрита, Альфреда Адлера та Вільяма Джеймса. Крім того, я найняв спеціаліста з дослідницьким досвідом, який провів півтора роки в бібліотеках, прочитуючи все, що я міг пропустити, продираючись крізь хащі наукових робіт з психології, потопаючи

у сотнях журнальних статей, продивляючись незліченні біографії, намагаючись встановити, як поводитися великі люди всіх часів і народів. Ми перчитували історичні описи життя всіх видатних особистостей – від Юлія Цезаря до Томаса Едісона. Я підрахував, що нами було опрацьовано більше сотні біографічних робіт про одного лише Теодора Рузвельта. Ми вирішили не шкодувати ні часу, ні грошей, щоб не пропустити жодної важливої ідеї, яка в минулі століття кимось була використана для пошуку друзів або як важіль впливу на людей.

Я особисто взяв інтерв'ю у багатьох успішних персон, серед яких були такі всесвітньо відомі люди, як Марконі, Франклін Делано Рузвельт, Оуен Д. Юнг, Кларк Гейбл, Мері Пікфорд і Мартін Джексон. У розмовах з ними я намагався з'ясувати техніку людських стосунків, яку вони використовують.

З назбираного матеріалу я приготував коротку доповідь, яку назвав «Як знаходити друзів і впливати на людей». Я сказав «коротку». Вона була такою спочатку, але пізніше досягла розмірів півторогодинної лекції. Протягом багатьох років кожного семестру я пропонував цю доповідь слухачам інституту Карнегі у Нью-Йорку.

Я читав лекцію і переконував негайно перевіряти почуті в ній правила на практиці, у ділових та соціальних відносинах, а потім на черговому занятті в класі розповідати про свої експерименти та їхні результати. Це було цікавим домашнім завданням, чи не так? Леді та джентльменів, що прагнули самовдосконалення, приваблювала можливість роботи у лабораторії цілком нового типу – у першій та єдиній лабораторії людських стосунків.

Ця книга не була написана у звичному розумінні цього – вона зростає, як зростає дитина, і розвивалася у лабораторії з дослідів, які ставили тисячі дорослих людей.

Кілька років тому ми надрукували декілька правил на аркуші, розміри якого не перевищували розмірів листівки. Наступного семестру ми надрукували трохи більший аркуш, після цього – цілу сторінку, потім серію брошур, однакових за обсягом та форматом. І ось нарешті, після п'ятнадцяти років досліджень, ми маємо цю книгу.

Правила, викладені тут, не є чистою теорією чи робочими гіпотезами. Вони діють як чари. Можливо, ви ще не вірите у їхню магічну дію, але я на власні очі бачив, як застосування запропонованих принципів спричинювало радикальні зміни у житті людей.

Наведу як приклад таку історію. Один підприємець, у якого працює 314 робітників, прийшов до нас на курси минулого семестру. Протягом багатьох років він постійно сварив своїх працівників, не добираючи слів, незважаючи на вік чи статус людей. Він не говорив слів вдячності, не заохочував і не похвалив. Після вивчення принципів, про які йдеться у нашій книзі, роботодавець змінив свою життєву філософію. Тепер він живе за принципами лояльності, ентузіазму та взаєморозуміння. Усі 314 ворогів перетворилися на 314 друзів. Пишаючи своїми успіхами, він розповідав в аудиторії: «Раніше, коли я йшов будівлею, ніхто не вітався зі мною. Навпаки, помітивши мене, працівники поспіхом відверталися. Тепер усі вони – мої друзі, і навіть сторож називає мене просто на ім'я».

Цей роботодавець тепер має більший дохід і, що найважливіше, він набагато успішніший у справах і щасливіший у особистому житті.

Продавці, які почали використовувати ці принципи, різко збільшили обсяги реалізації своїх товарів. Вони отримали можливість відкрити у банках нові рахунки, що не вдавалося зробити в минулому. Офісним працівникам подібна практика принесла зростання їх авторитету

та підвищення заробітної плати. Один слухач курсів розповів, що його платня збільшилась до п'яти тисяч доларів на рік завдяки застосуванню ним засвоєних на курсах принципів. Іншому менеджеру, що працює у компанії *Philadelphia Gas Works*, через войовничий характер і нездатність успішно керувати людьми загрожувало переведення на нижчу посаду. Навчання на наших курсах не просто врятувало його – у 65-річному віці він отримав підвищення та надбавку до заробітної плати.

Багато дружин слухачів, які були присутні на банкетах, влаштованих після закінчення наших курсів, розповідали, що їх сімейне життя стало набагато щасливішим після того, як їхні чоловіки почали застосовувати в повсякденному житті запропоновані нами принципи.

Люди були здивовані тим, як швидко вони досягали значних результатів. Все це виглядало, як диво. Іноді вдячні слухачі навіть телефонували мені додому в неділю, щоб повідомити про свої приголомшливі досягнення, бо не могли дочекатись наступного заняття.

Якось один зі слухачів, вражений почутим на лекції, зав'язав у класі дискусію, яка тривала ледь не до ранку. Лише о третій годині ночі всі розійшлися по домівках. Але цей чоловік був настільки приголомшений усвідомленням своїх помилок, вражений перспективами нового та багатшого світу людських стосунків, що просто не міг заснути. Він не спав всю ніч і весь наступний день.

Ким він був? Наївною, неосвіченою людиною, що з надмірним ентузіазмом сприймає певні ідеї? Зовсім ні. Це був досвідчений продавець мистецьких виробів, впливова людина у своєму місті; він закінчив два університети і вільно володів трьома мовами.

Нещодавно я отримав листа від одного німця; кілька поколінь його предків служили Гогенцоллернам як

професійні військові. У цьому листі, написаному на борту трансатлантичного лайнера, він повідомляв про застосування на практиці наших принципів і висловлював захват, який інколи сприймався як релігійна пристрасність.

Інша людина — корінний мешканець Нью-Йорка, випускник Гарвардського університету, чиє ім'я посідає по-важне місце у соціальному реєстрі, багатій, власник великої фабрики килимів — повідомив, що за 14 тижнів він дізнався про можливості впливу на людей більше, ніж за чотири роки навчання в коледжі. Нісенітниця? Фантастично? Смішно? Звісно, ви можете вибрати будь-який епітет. Я лише доводжу до вашого відома, без будь-яких коментарів, публічну заяву консервативного і успішного випускника Гарварду, адресовану приблизно 600 особам, які зібралися 23 лютого 1933 року в нью-йоркському яхт-клубі.

«Порівняно з тим, якими нам слід бути, — сказав відомий професор Гарвардського університету Вільям Джеймс, — ми пробудилися лише частково. Ми використовуємо тільки мізерну частину наших фізичних і розумових здібностей. Інакше кажучи, людина живе, мінімально використовуючи свої можливості. А більшість її здібностей зазвичай не знаходять застосування».

Здібності, яким ви «зазвичай не знаходите застосування»! Єдине призначення цієї книги — допомогти вам відкрити, розвинути і навчити використовувати пасивні ресурси. «Освіта, — сказав доктор Джон Гіббен, колишній ректор Принстонського університету, — це вміння зустрічати життєві ситуації».

Якщо, прочитавши три розділи книги, ви не відчуете, що стали краще підготовленими до зустрічі з новими життєвими ситуаціями, я буду це розцінювати як повний

провал. Бо, як казав Герберт Спенсер: «Основна мета освіти — не знання, а дії».

І ця книга — книга дії.

Дейл Карнегі, 1936 р.