



**С 1926 года в свет на всеобщее «любование» и «негодование» стали выходить книги Дейла Карнеги. Их популярность — увеличивалась. И сегодня, в каждом книжном магазине можно купить один из трудов всемирно известного Дейла! Американский педагог, психолог и писатель Дейл Карнеги стоял у истоков создания теории общения, переводя научные разработки психологов того времени.**

### **«Особенный» подход Карнеги**

XX век задал направление: требовалась теория, непосредственно переходящая в активную практику. Америка как раз в начале 20-30-х годов заявляла о себе, как о центре прогрессивных технологий производства; появлялись крупные фирмы — требовалось качественное управление сотрудниками. Карнеги один из первых своими книгами стал «руководить» сознанием тысяч предпринимателей.

Все книги представляют собой сборник реальных историй из жизни известных людей того времени (Авраам Линкольн, Ллойд Джордж, Наполеон) и самого автора. Каждый из них испытал однажды свои трудности: в открытии своего дела, в деловых переговорах, в обращении к массовой публике и других сферах деятельности. Примеры преодолений и ми этих «порогов» и приводит Дейл Карнеги. В конце каждой главы автор акцентирует внимание на главных составляющих успеха упомянутой им личности и даёт, исходя из рассказа, практические советы.

Не удивительно, что секреты деятельности крупномасштабных личностей может применить каждый человек. По сути дела, часть советов даются для «новичков» в бизнесе, поэтому остаётся лишь пробудить в себе желание использовать их на практике. Но ошибочно думать, что книги предназначены только для будущих предпринимателей. В них есть множество советов, как научиться правильно говорить, «как завоевать друзей и оказывать влияние на людей» и «как перестать беспокоиться и начать жить» (книги, вышедшие в 1936 и 1948 годах), ряд секретов о счастливой семейной жизни. Список можно продолжать и продолжать.

## Книжная панорама

Его книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» стала для миллионов читателей настоящим учебником жизни и помогла избавиться от комплексов и проблем, сужающих наше жизненное пространство, научила добиваться поставленных целей и верить в себя. На протяжении десяти лет книга числилась в списках бестселлеров газеты « [The New York Times](#) », что до сих пор является абсолютным рекордом. Основные принципы, изложенные в данной книге, просты и понятны каждому читателю. К примеру, глава, где они представлены ярче всего, называется «Способы располагать людей к себе»; она зиждется на советах автора: проявляйте живой интерес к другим людям, улыбайтесь, будьте хорошим слушателем, искренне давайте людям почувствовать их значимость.

Другой труд Дейла Карнеги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично» популярна среди тех, кто стремится быть впереди благодаря силе своего речевого воздействия на человека. На каждой странице великий психолог показывает при помощи историй разных людей, как его оригинальная методика, позволяющая привлекать и удерживать внимание окружающих, может помочь во всех сферах жизни. Книга состоит из двенадцати глав, которые рассказывают о том, как развить смелость и уверенность в себе, как улучшить память, как лучше начинать и заканчивать выступление и раскрывает секреты хорошего выступления.

В книге «Как перестать беспокоиться и начать жить» читатели находят целый набор практических формул, которые делают жизнь счастливой и беззаботной. Примеры из жизни Конфуция и Черчилля являлись источниками для написания этой книги. Автор даёт практические советы, которые были специально проверены исследователями и доказаны, как действительно помогающие и действующие. Вот некоторые из них:

отдыхайте, не дожидаясь усталости, старайтесь трудиться с энтузиазмом, помните, что ещё никто не умер от недостатка сна, а беспокойство по поводу бессонницы вреднее, чем сама бессонница, читайте стихотворение «Приветствие заре».

Взгляни на этот день! Ведь в нём заключена жизнь, самая сущность жизни.  
В его коротком отрезке лежат все правды и сущности нашего существования:  
Блаженство роста, Великолепие действия, Величие достижения.  
Ведь вчерашний день всего лишь сон, А завтрашний день лишь неясное видение.  
Если сегодняшний день хорошо прожит, то вчерашний день кажется нам счастливым сном,  
А каждый завтрашний день – видением надежды. Призываю вас жить сегодняшним днем!  
Это и есть приветствие заре.



Хотя по сей день свои рекомендации по совершенствованию нашего внутреннего мира и налаживанию отношений предлагают разные психологи: как последователи Карнеги, так и его противники, книги Карнеги всё равно для многих уже стали настольными и продолжают печататься большими тиражами по всему миру. **Зелёнк@**

