

classic  
bestseller

classic



**ЛЭС ГИБЛИН**

**КАК ОБРЕСТИ  
УВЕРЕННОСТЬ  
И СИЛУ  
В ОБЩЕНИИ  
С ЛЮДЬМИ**

**БОМБОРА™**

Москва 2019

УДК 159.92  
ББК 88.53  
Г46

Les Giblin  
How to Have Confidence and Power in Dealing with People

© 1956 by Les Giblin

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with Perigree, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

**Гиблин, Лэс.**

Г46      Как обрести уверенность и силу в общении с людьми / Лэс Гиблин ; [пер. с англ.]. — Москва : Эксмо, 2019. — 272 с. — (Классические бестселлеры по саморазвитию).

ISBN 978-5-04-167447-2

Станьте гуру коммуникации и добивайтесь всего с помощью простых правил общения. Их автор, Лэс Гиблин, — признанный эксперт в области межличностного взаимодействия. Он провел более тысячи семинаров по коммуникационным навыкам и основал собственный Центр человеческих отношений. По всему миру было продано более миллиона экземпляров его книг.

Прочитав эту книгу, вы узнаете, как заводить друзей и поддерживать с ними теплые отношения; побуждать окружающих относиться к вам дружелюбно; управлять поведением и настроением тех, кто рядом; убеждать других видеть мир под вашим углом зрения; критиковать людей, не обижая их.

УДК 159.92  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-167447-2

© Черепанов В.В., перевод на русский язык, 2019  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

*Моей жене Гретхен и моей матери Элизабет —  
они вдохновляли и направляли меня,  
благодаря их помощи эта книга появилась на свет*



# ОГЛАВЛЕНИЕ



Вступление. Что эта книга может сделать для вас . . . . .	9
---	---

## **Часть 1**

### **КАК ЗАСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКУЮ ПРИРОДУ РАБОТАТЬ НА СЕБЯ**

Глава 1. Ваш ключ к успеху и счастью . . . . .	17
Глава 2. Как пользоваться основными секретами влияния на людей . . . . .	30
Глава 3. Как инвестировать в скрытые ресурсы . . . . .	46

## **Часть 2**

### **КАК КОНТРОЛИРОВАТЬ ПОВЕДЕНИЕ И НАСТРОЕНИЕ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**

Глава 4. Как выработать у себя нужный настрой и поведение, которые вы хотите видеть у других . . . . .	65
Глава 5. Как производить благоприятное первое впечатление на людей . . . . .	83

## **Часть 3**

### **КАК ЗАВОДИТЬ ДРУЗЕЙ И ПОДДЕРЖИВАТЬ С НИМИ ОТНОШЕНИЯ**

Глава 6. Формула трех «П» для привлечения людей . . . .	101
Глава 7. Как добиться того, чтобы другие относились к вам дружелюбно . . . . .	119

#### **Часть 4**

### **КАК СДЕЛАТЬ РЕЧЬ ЭФФЕКТИВНОЙ**

- Глава 8. Как развить умение использовать правильные слова ..... 137
- Глава 9. Как пользоваться «белой магией» ..... 157
- Глава 10. Как заставить людей видеть мир под вашим углом зрения ..... 173

#### **Часть 5**

### **КАК УСПЕШНО УПРАВЛЯТЬ ЛЮДЬМИ**

- Глава 11. Как добиться от людей сотрудничества и самоотдачи ..... 193
- Глава 12. Как использовать чудесную силу при межличностном общении ..... 213
- Глава 13. Как критиковать людей, не обижая их ..... 229

#### **Часть 6**

### **ВАША РАБОЧАЯ КНИГА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

- Глава 14. Простой и эффективный план действий, который принесет вам успех ..... 243
- Глава 15. Программа самосовершенствования ..... 256



## ВСТУПЛЕНИЕ



# ЧТО ЭТА КНИГА МОЖЕТ СДЕЛАТЬ ДЛЯ ВАС

Давайте будем откровенны: нам всегда что-то нужно от других людей. Мы хотим дружбы и хорошего отношения. Мы хотим, чтобы нас принимали и признавали наши достижения.

Муж и жена ждут друг от друга любви и привязанности. Родители хотят, чтобы их дети были послушными. Ребенок стремится к безопасности и любви. Начальник добивается от своих подчиненных верности, хорошей производительности и сотрудничества. Работнику, в свою очередь, требуются признание его заслуг и вознаграждение за труд. Каждый хочет быть успешным и счастливым.

*Независимо от того, какое определение счастья вы вывели для самого себя, после недолгих размышлений вы убедитесь в том, что ваше собственное счастье во многом определяется тем, какие у вас отношения с другими людьми.*

Давайте не будем извиняться за то, что хотим получить от окружающих какие-то блага или ресурсы, которые они готовы нам предложить. Не будем извиняться и за то, что стремимся быть успешными, взаимодействуя с другими. Вместо этого давайте подробно разберем в этой книге, как вы можете получить желаемое.

Поговорим по душам. У меня нет новых теорий, основанных на принципе Поллианны<sup>1</sup>, касательно того, как люди должны действовать, добиваясь желаемого. Вы также не дожидаетесь от меня никаких уловок или хитростей, помогающих научиться ладить с другими *в ущерб* своим желаниям.

Вместо этого я хочу рассказать о том, как вы можете использовать полученные знания для исполнения своих желаний — будь то повышение от вашего босса, получение заказа от потенциального покупателя или дружелюбное расположение нового соседа.

Методы, представленные в книге, сформулированы и проверены в моей клинике, где мы с коллегами исследуем человеческие отношения. Они оправдали себя на практике и помогли улучшить жизни тысяч людей. Возможно, эти техники могут поста-

---

<sup>1</sup> Принцип Поллианны (англ. Pollyanna mechanism) — механизм психологической защиты, благодаря которому индивид ни о чем не тревожится и полагает, что все идет хорошо (нормально), несмотря на свидетельства об обратном. Название происходит от имени героини романа Э. Портер, которая была неисправимой оптимисткой.