

думай
и богатей

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ,
ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУЗЕЙ
И ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ,
ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.53
К24

*Права на перевод получены соглашением с BN Publishing, U. S. A.
Все права защищены. Никакая часть данной книги не может
быть воспроизведена в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения владельцев авторских прав.*

**Tips for Public Speaking by Dale Carnegie
The Dale Carnegie Course on Effective Speaking,
Personality Development, and the Art of How to
Win Friends & Influence People by D. Carnegie**

Карнеги, Дейл.

К24 Как влиять на людей, завоевывать друзей и выработать уверенность в себе, выступая публично / Дейл Карнеги. — Москва : Издательство АСТ, 2023. — 448 с. — (Думай и богатей!).

ISBN 978-5-17-133266-2

Современный мир требует умения общаться, говорить уверенно, увлекать своими идеями. В любой сфере, в любом деле — от обсуждения вашего повышения с начальством до тоста на юбилее любимой бабушки — ваш успех будет зависеть от навыка публичных выступлений. И нет в этой сфере лучшего учителя, чем Дейл Карнеги.

Эта книга переведена на русский язык и издается впервые! Здесь вы найдете приемы, которые когда-то помогли самому автору стать величайшим оратором Америки, а также научитесь говорить красиво и убедительно, улучшите память, узнаете, как не бояться публичных выступлений, расширить словарный запас и находить темы для разговора с любым человеком.

Где уверенность, там успех — научившись говорить убедительно, вы добьетесь всего!

**УДК 159.9
ББК 88.53**

ISBN 978-1684116829 (англ.)
ISBN 978-9563100150 (англ.)
ISBN 978-5-17-133266-2

© 2012 by Dale Carnegie
and BN Publishing
© Бродоцкая А., перевод
на русский язык, 2011
© Полищук В., перевод
на русский язык, 2019
© ООО Издательство АСТ, 2023

Оглавление



| | |
|---|-----|
| Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично | 5 |
| От автора..... | 7 |
| Глава 1. Храбрость..... | 21 |
| Глава 2. Энтузиазм..... | 29 |
| Глава 3. Память..... | 37 |
| Глава 4. Как начать и закончить речь..... | 49 |
| Глава 5. Как подготовить речь..... | 55 |
| Глава 6. Как ясно излагать свои мысли..... | 69 |
| Глава 7. Как выступать убедительно..... | 81 |
| Глава 8. Как написать юмористическую речь..... | 95 |
| Глава 9. Что такое хорошо произнесенная речь..... | 103 |
| Глава 10. Привлекательная речь..... | 121 |
| Глава 11. Четкая дикция..... | 143 |
| Глава 12. Популярная речь..... | 161 |
| Глава 13. Как сделать свое выступление интересным..... | 177 |
| Глава 14. Речь, которая впечатляет..... | 195 |
| Глава 15. Решительная речь..... | 211 |
| Глава 16. Аудитория..... | 233 |
| Глава 17. Лидерство..... | 241 |

| | |
|---|-----|
| Искусство завоевывать друзей и оказывать влияние на людей, эффективно общаться и расти как личность | 251 |
| Как извлечь из наших курсов максимум выгоды..... | 254 |
| Какова структура наших курсов..... | 259 |
| Как вас будут учить на наших курсах..... | 263 |
| Занятие №1. Знакомство. Преодоление страха..... | 277 |
| Занятие №2. Как отвечать на вопросы. Развитие храбрости..... | 288 |
| Занятие №3. Как добиться легкости и уверенности. Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов..... | 298 |
| Занятие №4. Ваш имидж, экспромты и пантомима. Как приобретать друзей..... | 309 |

| | |
|--|-----|
| Занятие №5. Как завладеть вниманием слушателей. Выходим из норки..... | 322 |
| Занятие №6. Как бороться со словами-паразитами. Волшебная формула | 331 |
| Занятие №7. Как продумать речь до конца. Что такое «Кхм» и «Ну и как?» | 345 |
| Что такое «Кхм» и «Ну как?». 20:00 — 22:40 | 349 |
| Занятие №8. Как не терять головы во время выступления. Предвыборная кампания..... | 354 |
| Занятие №9. Забавный и к тому же полезный фокус. Как заставить магию энтузиазма работать на вас..... | 360 |
| Занятие №10. Соревнования по правильному произношению. Как убеждать людей в своей точке зрения и как заручиться сотрудничеством, полным энтузиазма | 375 |
| Занятие №11. Конкурс на лучшее вступительное слово. Учимся пробивать стену головой..... | 383 |
| Занятие №12. Экспромты. Как преодолеть страх и беспокойство | 395 |
| Занятие №13. Преодоление ваших личных ораторских недостатков. Как сэкономить время и добиться гораздо большего на совещаниях..... | 402 |
| Занятие №14. Конкурс экспромтов. Как еще лучше построить выступление по волшебной формуле | 419 |
| Занятие №15. Конкурс выступлений с подготовкой. Как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования | 427 |
| Занятие №16. Конкурс «Что я получил от этих курсов». Секреты хороших выступлений..... | 436 |
| Занятие №17. Вручение дипломов | 446 |
| Обращение Дейла Карнеги..... | 447 |



**КАК ВЛИЯТЬ
НА ЛЮДЕЙ И
ВЫРАБОТАТЬ
УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ,
ВЫСТУПАЯ
ПУБЛИЧНО**

От автора

Ниже приведена моя собственная подлинная история, и я надеюсь, что она будет руководством для вдумчивого ученика.

Первые тридцать лет своей жизни я провел словно в глубоком «умственном сне». Я использовал лишь жалкие 10 % своих способностей и удивлялся, почему не двигаюсь вперед.

Наконец я сделал открытие, которое стало решающим.

В нашей компании создали новый отдел. Я больше всех остальных понимал в работе, которую предстояло выполнять. Но на пост управляющего отделом открыто претендовали еще несколько сотрудников. И вот меня пригласили на заседание совета директоров и попросили поделиться идеями насчет управления отделом. Я явился в кабинет, трепеща от волнения. Одно присутствие этих высокопоставленных лиц пугало и смущало, и я не смог внятно ответить на их вопросы. Наконец один из боссов повернулся к председателю и спросил: «Этот сотрудник вообще знает, о чем говорит?» Я знал. Но понять это мог лишь тот, кто умеет читать мысли. Когда я вышел из зала заседаний, то осознал, что упустил свой шанс...

Вы не поверите! Но эта неудача стала лучшим, что когда-либо со мной случилось!

Вернувшись домой, я швырнул воротничок и галстук на постель, даже не глядя, куда они упадут, закурил трубку и долго сидел в темноте, пытаясь как следует все обдумать. Я задавал себе сотни вопросов. Почему мне не удалось завязать отношения с коллегами? Почему они никогда не приглашают меня в гости? Что отличает меня от тех, кто пользует



ется любовью и добивается успеха? Я понял: меня с этими людьми разделяет пропасть.

В тот вечер я решил, что буду усердно воспитывать в себе качества, которых мне недостает и которыми наделены авторитетные люди. Я подозревал, что сильной и авторитетной личностью мне не стать, но все-таки верил — и с течением времени мое убеждение подтвердилось, — что я могу постараться и утратить те полезные качества, которыми обладаю.

В каждом человеке спит сила, о которой он даже не подозревает.

Я прочел много книг по психологии и формированию личности. Обсудил эту тему с другими людьми. Тщательно изучил всех обладателей личного магнетизма, которые мне встречались. И сделал драгоценное открытие: все эти люди излучали энтузиазм, оптимизм и бодрость. Я также обнаружил, что это настроение можно передать другим людям. Как-то жарким июльским днем я проходил мимо двора, где веселились дети: они с воплями поливали друг друга из садового шланга. Я остановился понаблюдать и вскоре тоже смеялся и радовался их игре не меньше, чем они сами.

Радость и надежда всегда привлекательны и притягательны; угрюмость и отчаяние никогда не располагают к себе.

Вскоре я составил план по воспитанию в себе чувства «я рад, что живу».

Как-то раз я повстречал на улице приятеля: «Чудный сегодня денек!» — бодро воскликнул он. Я даже не успел задуматься, так это или нет, но сра-



зу же согласился с ним. Приятель схватил меня за рукав. «Послушай, — сказал он, — так не пойдет, если будешь продолжать таким манером, ничего хорошего в твоей жизни не случится. Взбодрись. Выберись из этой колеи. Вдохни дух дня. Посмотри на небо, на то, какие прекрасные облака. Это зрелище доставит тебе радость!» Я пошел дальше, но походка моя стала легкой. Я поймал себя на том, что бессознательно что-то напеваю себе под нос. После этой истории я стал внимательнее относиться к миру и не жалел времени на то, чтобы насладиться солнечным светом и свежим ветром. Я научился восхищаться закатами и рассветами.

Я обнаружил, что на то, как пройдет день, влияет настрой в первые полчаса после пробуждения. Поэтому с утра я старался быть жизнерадостным. Я заставлял себя насвистывать и напевать, улыбаться и думал только о хорошем — независимо от того, что мне предстояло днем. И обнаружил: если придерживаться такого поведения всего полчаса утром, то на весь оставшийся день голос будет более жизнерадостный и выражение лица приветливым.

Однажды в городе выступал Эдвард Джеймс Каттелл, знаменитый оратор. В своей речи он упомянул, что за последние десять лет ни разу не прошел мимо человека, казавшегося ему несчастным или унылым, без того, чтобы прикоснуться к шляпе и мысленно поблагодарить Создателя за его доброту: «Ведь у меня все хорошо». Такую практику он выполнял много лет. Это сделало его более сострадательным, счастливым и довольным своей участью.

Поэт Генри Лонгфелло однажды сказал актрисе Мэри Андерсон, что та сможет придать голосу обаяние, если каждый день будет читать вслух радостное лирическое стихотворение. Такое упражнение



помогает развить счастливые интонации в голосе, а они всегда — самые притягательные. А Эмерсон сказал: «Когда человек живет с Богом, то его голос будет сладок, словно журчание ручья и шорох коло-сьев в поле».

Дух довольства жизнью, оптимизма и храбрости, который развивается такими способами, будет присутствовать в вашей речи. Он поможет вам общаться, беседовать и заводить друзей.

Небольшое наблюдение показало мне, что то-ропливость и суетливость — это признак незначительности личности: они показывают, что для одного человека событий слишком много. Я заметил, что у великих людей вид всегда спокойный и уравновешенный. Они владеют ситуацией, независимо от того, насколько напряженная обстановка вокруг, они всегда сохраняют самообладание.

Это идеальное состояние, и я и решил его достичь. Но я не просто сидел и праздно желал обрести вид уравновешенного человека. Я всерьез захотел научиться этому и был готов заплатить соответствующую цену. Раз по десять в день я останавливался, расслаблялся на минутку, глубоко дышал и рисовал себе того человека, полного самообладания, которым обязательно стану.

Я неоднократно перечитывал небольшую книгу Джеймса Аллена «Человек мыслящий» и считаю ее одним из самых мудрых из всех написанных трактатов. Эта книга дарит откровение и просветление. Она еще яснее и отчетливее показала мне, что «самоконтроль — это сила, а правильное мышление — величайшее мастерство». Она также научила меня тому, что, если я смогу повелевать своими мыслями, то стану повелителем своей жизни и кузнецом своей судьбы. Вскоре я начал воплощать в своей жизни



идеальное состояние, о котором постоянно помнил и которого стремился достичь.

Мы сейчас говорим о самообладании и самоконтроле, и я не знаю ничего, что помогло бы обрести эти качества лучше, чем вера. Однажды Уильям Каллер Брайант¹ из Новой Англии ехал верхом на лошади и вдруг увидел дикую птицу, которая летела в небе. Этот пустячный случай вдохновил Брайанта на написание стихотворения, ставшего его визитной карточкой, — «К перелетной птице». Я часто повторяю последнюю строфу этого стихотворения.

*Тот, кто пред тьмой направит
К пристанищу чрез бездну твой полет, —
Меня в пути суровом не оставит
И к цели приведет².*

Внутренний мир и покой нисходят на человека, когда он чувствует, что Творец, указывающий путь перелетной птице, поддерживающий движение звезд на небесных орбитах, также направляет и его, человека.

Когда мне тревожно или я полон сомнений, я перед сном открываю Библию и читаю Псалом 90. Бесчисленное количество солдат читали эти священные строки в окопах Франции перед «часом ноль»³. Псалом этот вселяет в сердце отвагу и веру.

¹ Уильям Каллен Брайант (1794–1878) — американский поэт, журналист и редактор газеты «New York Post». — Прим. пер.

² Перевод М. Зенкевича.

³ «Час ноль» — день и час окончания Второй мировой войны. — Прим. пер.



Падут подле тебя тысяча и десять тысяч одесную тебя; но к тебе не приблизится: только смотреть будешь очами твоими и видеть возмездие нечестивым.

Ибо ты сказал: «Господь — упование мое»; Всевышнего избрал ты прибежищем твоим; не приключится тебе зло, и язва не приблизится к жилищу твоему; ибо Ангелам Своим заповедает о тебе — охранять тебя на всех путях твоих: на руках понесут тебя, да не преткнешься о камень ногою твоею.

В самом начале этой книги я уже упомянул, что тщательно изучал всех встречавшихся мне обладателей личного магнетизма. Как я обнаружил, все они были наделены уверенностью в себе. Они излучали твердую спокойную веру в свои способности справиться с той или иной задачей, а также безграничную отвагу, готовность пытаться снова и снова сразиться с трудностями. Именно из этих качеств и создается магнетизм.

Пугливость и сомнения всегда отталкивают окружающих. Отвага и уверенность, наоборот, привлекают.

В те времена я ничего не слышал о каких бы то ни было курсах ораторского искусства, но уговорил семерых друзей организовать самостоятельный дискуссионный клуб. Мы регулярно встречались у кого-нибудь дома, произносили импровизированные речи, обсуждали самые разные темы и вопросы. Я был откровенно удивлен тем, как быстро эти любительские занятия прибавили нам всем уверенности в себе. У нас не только появилось мужество встать



и обратиться к слушателям, но и прибавилось отваги во всех прочих занятиях и сферах жизни.

Этот дискуссионно-ораторский клуб пробудил во мне желание идти дальше. Однажды, роюсь в книгах, я случайно наткнулся на стихотворение, которое стало решающим. Это было стихотворение Уильяма Эрнеста Хенли «Непокоренный». Его автор большую часть жизни прожил калекой. Лишь редкие минуты он не страдал от боли, но, несмотря на свое слабое здоровье и бедность, он создал то, что, по словам доктора Фрэнка Крейна, считается «великолепнейшей духовной декларацией в нашей литературе». Я также узнал, что это было любимое стихотворение Рузвельта.

Оно произвело на меня такое неизгладимое впечатление, что я заучил его наизусть и прочел на одной из встреч нашего дискуссионного клуба. Приведу его здесь и надеюсь, что оно ободрит и укрепит ваш дух и поможет вам, как помогло в свое время мне. Надеюсь, что и вы выучите это стихотворение и сделаете его своим девизом.

«Непокоренный»
Уильям Эрнест Хенли

Из-под покрова тьмы ночной,
Из черной ямы страшных мук
Благодарю я всех богов
За мой непокоренный дух.

И я, попав в тиски беды,
Не дрогнул и не застонал,
И под ударами судьбы
Я ранен был, но не упал.



Тропа лежит среди зла и слез,
Дальнейший путь не ясен, пусть,
Но все же трудностей и бед
Я, как и прежде, не боюсь.

Не важно, что врата узки,
Меня опасность не страшит.
Я — властелин своей судьбы,
Я — капитан своей души¹.

Часто я плохо себя чувствовал — меня мучили мигрени и прочие недомогания. Попробуй-ка излучать мощь и уверенность, если в твоём телесном моторе не хватает топлива, да и сам поизносился. Личный магнетизм строится на живости, а не на медлительной вялости.

Я решил вплотную заняться физической формой. От дома до работы была одна миля, и я вставал пораньше, чтобы пройти это расстояние пешком и подышать воздухом. Я раньше ложился спать, взял за правило пить в два раза больше воды, чем прежде, есть, наоборот, в половину меньше, чем раньше, и тщательнее соблюдать все предписания гигиены. Поначалу результаты не были особо заметны, но вскоре кровь быстрее побежала по жилам, и я почувствовал себя лучше. Повысились выносливость и работоспособность, пропало чувство вялости и усталости, которое раньше часто мучило меня.

¹ Перевод В. Рогова.



* * *

Итак, все вышеперечисленные факторы заметно повлияли на способность поддерживать разговор и умение знакомиться с людьми и заинтересовывать их. Однако пока что я еще не обнаружил основной секрет магнетизма. Он открылся мне как-то вечером благодаря одному из самых замечательных ораторов нашего штата. Я уже много раз слушал его выступления и тщательно изучал его манеру говорить и держаться, чтобы понять, как он добивается такого эффекта. Особенно меня восхитила одна из его речей, и я написал ему, чтобы выразить свой восторг. Это маленькое доброе дело стало одним из поворотных пунктов в моей жизни: знаменитый оратор пригласил меня на встречу.

Моя история заинтересовала его, и он доверительно поведал о своем личном опыте.

— Магнетизм, — сказал он, — это резервная мощность.

Он долго рассказывал мне о выдающихся людях, которых ему посчастливилось знать.

— Мэнсфилд, — вспоминал он, — был магнетическим актером, потому что у него были резервная мощность и многоликость. Он с равным успехом мог выступать на сцене, рисовать, танцевать и дирижировать оркестром. А Киплинг при встрече в Лондоне рассказал, что нередко сокращал свои рассказы в четыре раза по сравнению с исходным черновиком. То, что он писал и затем убирал, лишь дело лучше и подчеркивало то, что он оставлял в тексте. То, что он знал и не говорил, давало резервную мощность тому, что он оставлял в окончательном варианте.