

К☕ФЕБУК

Дейл Карнеги

КАК ВЫРАБАТЫВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

и влиять на людей,
выступая публично

 **БОМБОРА**
ИЗДАТЕЛЬСТВО
Москва

УДК 159.9
ББК 88.5
К24

Dale Carnegie

How to Develop Self Confidence and Improve Public Speaking

Карнеги, Дейл.

К24 Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Дейл Карнеги ; [перевод с английского М. Бурдыкиной]. — Москва : Эксмо, 2026. — 320 с. — (Кофебук. Книги которые бодрят и согревают).

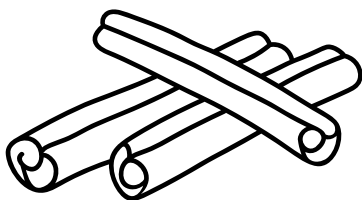
ISBN 978-5-04-237580-4

Дейл Карнеги — один из самых влиятельных мотивационных спикеров XX века, автор легендарных книг по личной эффективности и коммуникации, переведенных более чем на 30 языков и изданных общим тиражом свыше 100 миллионов экземпляров.

Умение уверенно говорить дает возможности карьерного роста и позволяет влиять на людей. Это не врожденный талант — утверждает Карнеги, — а приобретенный навык, который можно развить до мастерства. Эта книга — самое полное практическое руководство, основанное на проверенных методах, реальных примерах и психологических приемах. Она поможет вам укрепить уверенность в себе и говорить так, чтобы вас действительно слышали.

УДК159.9
ББК 88.5

© Бурдыкина М., перевод на русский язык, 2025
ISBN 978-5-04-237580-4 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026



ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава первая. Как развить смелость и уверенность в себе	11
Сильное и настойчивое желание добиться цели	21
Ясное понимание того, о чем собираетесь говорить	24
Демонстрация уверенности	25
Практика! Практика! Практика!	29
Глава вторая. Чем лучше подготовка, тем выше уверенность	34
Как правильно готовиться	36
Речь, которая не могла провалиться	39
Готовиться — значит размышлять	41
Мудрый совет декана Йельской школы богословия	42

Как Линкольн работал над речью	45
Выбор темы	51
Секрет «резервных» знаний	57
Глава третья. Знаменитые ораторы и их речи	63
Речь, получившая главный приз	66
Как выстраивал свои речи доктор Конуэлл	74
У каждого свой метод	75
Раскладываете пасьянс из своих записей	80
Стоит ли пользоваться записями во время выступления	81
Не учите наизусть весь текст	83
Грант в Аппоматтоксе	84
Почему фермеры считали Линкольна «ужасно ленивым»	85
Глава четвертая. Как улучшить память	92
Почему они не замечали вишневое дерево	94
Зачем Линкольн читал вслух	96
Как Марк Твен научился выступать без записей	97
Как запомнить книгу, объемом с Новый Завет	101
Как лучше всего повторять	102
Секрет хорошей памяти	104
Как связывать между собой факты	106
Как запомнить даты	108
Как запомнить ключевые моменты своего выступления	111
Что делать, если провал неминуем	112
Почему трудно запомнить разрозненные факты	115

Глава пятая. Что делает публичное выступление успешным	120
Настойчивость	122
Упорство	123
Уверенность в успехе	125
Восхождение на вершину «Дикого кайзера»	128
Воля к победе.	130
Глава шестая. Секрет хорошей подачи материала . .	135
Что такое «подача материала»	138
Естественная манера говорить	139
Совет Генри Форда	142
Правила публичных выступлений.	147
Глава седьмая. Личность как важный фактор публичного выступления	160
Почему один оратор выступает лучше других	164
По одежке встречают	165
Соберите свою аудиторию	169
Почему майор Понд разбивал окна.	171
Да будет свет!	172
Не загромождайте сцену	173
Вам не нужны на сцене гости.	174
Как правильно садиться	176
Самообладание	176
Естественные жесты лучше заученных поз	179
Рекомендации, которые могут помочь.	184

Глава восьмая. Как начать выступление190

Когда «смешная история» становится несмешной.	193
Не стоит извиняться.	199
Вызовите любопытство	200
Почему бы не начать с собственной истории?	204
Начните с конкретного примера.	205
Используйте наглядное пособие.	206
Задавайте вопросы.	206
Цитируем великих.	207
Свяжите свою тему с интересами слушателей	208
Сила шокирующих фактов.	210
Обычное начало может быть необычным.	212

Глава девятая. Как завершить выступление217

Обобщайте суть сказанного	225
Призывайте к действию.	227
Короткий, но искренний комплимент	227
Пусть зрители улыбнутся.	228
Поэтическая цитата.	229
Сила библейской мысли	232
Кульминация	233
Когда время поджимает.	236

Глава десятая. Как сделать смысл выступления понятым241

Используйте сравнения	245
Избегайте специальных терминов.	251

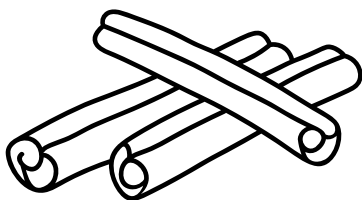
Как Линкольн добивался ясности в выступлениях	254
О пользе наглядности.	255
Зачем Рокфеллер смахивал со стола монеты.	258
Меняйте формулировки важных идей.	259
Используйте обобщения и конкретные примеры.	261
Не уподобляйтесь горному козлу	263

Глава одиннадцатая. Как заинтересовать слушателей. 267

Как влияет на вас серная кислота	269
Три самые интересные темы	271
Как стать хорошим собеседником	274
Идея, которая привлекла два миллиона читателей.	275
Беспроегрышная тема	276
Будьте конкретны	281
Слова, создающие образы	284
Ценность контрастов.	286
Увлеченность заражает	287

Глава двенадцатая. Улучшайте стиль речи 291

Секрет литературного таланта Марка Твена.	306
Необычные истории обычных слов.	308
Переписать сто четыре раза.	311
Избегайте штампов	314



Глава первая

КАК РАЗВИТЬ СМЕЛОСТЬ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Начиная с 1912 года, свыше пятисот тысяч мужчин и женщин прошли курсы ораторского искусства по моей методике. При поступлении многие из них в заявлении объяснили, почему решили изучать этот предмет, а также указали результат, к которому стремились. Конечно, у каждого была своя причина, но цели и потребности у всех оказались поразительно схожими. «Когда меня просят встать и выступить, — пишут многие, — я чувствую себя настолько скованным и так волнуюсь, что теряю способность ясно мыслить, не могу сосредоточиться, забываю, что хотел сказать. Поэтому я мечтаю обрести уверенность в себе и спокойствие, а также способность ясно излагать свои мысли в публичных выступлениях. Мне необходимо научиться логично и убедительно говорить не только перед

небольшой группой слушателей, но и перед обширной аудиторией, в деловой среде или в клубе». Примерно так высказались тысячи будущих слушателей курсов.

Вот конкретный пример.

Несколько лет назад один джентльмен, назовем его мистером Д. У. Джентом, стал слушателем моего курса ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня пообедать с ним в Клубе промышленников. Это был весьма активный мужчина средних лет: он руководил собственным предприятием, а также играл заметную роль в церковной и общественной жизни. Когда мы сидели за столом в тот день, он наклонился ко мне и сказал:

— Много раз мне предлагали выступить на различных собраниях, но мне не удалось ни разу этого сделать. Я начинаю настолько сильно волноваться, что в голове пропадают все мысли, поэтому мне приходится всячески избегать публичных выступлений. Но теперь, став председателем совета попечителей колледжа, я должен присутствовать на заседаниях и что-то говорить... Как вы считаете, смогу ли я в своем возрасте научиться выступать перед аудиторией?

— Сможете ли вы, мистер Джент? — переспросил я. — Нет никаких сомнений! Уверен, что сможете! Если только будете практиковаться и следовать всем рекомендациям.

Конечно, ему хотелось в это верить, хотя такая перспектива и выглядела, с его точки зрения, слишком радужной и оптимистичной.

— Боюсь, вы говорите так лишь из любезности, — ответил он. — Хотите просто ободрить меня.

Но он все-таки прошел весь курс. Потом мы потеряли связь, а через какое-то время встретились и решили снова вместе пообедать в Клубе промышленников. Мы сидели в том же углу и за тем же столиком, что и в прошлый раз. Напомнив ему о нашем разговоре, я поинтересовался, не был ли я тогда слишком оптимистичен. Он достал из кармана маленький блокнот в красной обложке и показал длинный список предстоящих публичных выступлений с указанием дат, на которые они запланированы.

— Я не только могу выступать, но и получаю удовольствие от этого, а также от того, что приношу пользу обществу. Теперь это стало одним из моих любимых занятий.

Незадолго до этого в Вашингтоне проходила важная конференция, посвященная вопросам разоружения. Узнав, что в ней собирается принять участие английский премьер-министр, филаделфийские баптисты послали ему телеграмму с приглашением выступить на массовом митинге, который планировалось провести в их городе. И, как сообщил мне мистер Джент, из всех баптистов Филадельфии именно его попросили представить аудитории английского премьера.

Удивительно, но это был тот самый человек, что сидел со мной за этим же столом менее трех лет назад

и спрашивал, сможет ли он когда-нибудь научиться публично выступать!

И было ли что-то необычное в том, насколько быстро он приобрел эту способность? Конечно, нет! Доказательство тому — сотни таких же примеров.

Приведу еще один.

Несколько лет назад бруклинский врач, назовем его доктор Кэртис, провел зиму во Флориде, недалеко от тренировочной базы клуба *Giants*. Страстный поклонник бейсбола, он часто ходил на тренировки команды и так подружился с ней, что его пригласили на банкет, устроенный в ее честь.

Когда перешли к десерту, гостей попросили «сказать несколько слов». И совершенно неожиданно распорядитель банкета произнес: «Сегодня здесь присутствует доктор Кэртис. Я попрошу его рассказать о том, как бейсболисты должны заботиться о своем здоровье».

Был ли доктор готов к такому выступлению? Конечно, да! У него имелась лучшая в мире подготовка: он изучал гигиену и работал в медицине почти треть века. Доктор Кэртис мог бы сидеть в кресле и всю ночь рассуждать на эту тему перед одним-двумя внимательными слушателями. Но совсем другое дело обратиться к большой аудитории... Страх перед ней практически парализовал его, что вызвало сильное сердцебиение и перебои. У него не было опыта публичных выступлений, и все мысли тут же вылетели из его головы.

Что ему было делать? Публика аплодировала и ждала. Но он лишь покачал головой, однако аплодисменты стали еще громче. «Доктор Кэртис! Говорите! Говорите!» — кричали присутствующие.

Кэртиса охватило отчаянье. Понимая, что не сможет выговорить и нескольких фраз, он встал и, не проронив ни слова, молча вышел из зала. Трудно описать словами, какое унижение он при этом испытывал.

Неудивительно, что по возвращении в Бруклин он немедленно записался на мой курс ораторского искусства. Ему не хотелось снова пережить такой позор.

И доктор Кэртис стал одним из тех учеников, кто неизменно восхищает преподавателей: он относился к занятиям крайне серьезно и действительно хотел научиться выступать перед аудиторией. Решение его было твердым и бесповоротным. Он тщательно готовился к выступлениям, много практиковался, не пропуская ни одного занятия.

Результат не заставил себя ждать: Кэртис очень быстро стал делать успехи, которые превзошли его самые смелые мечты. Всего несколько занятий позволили намного уменьшить волнение и повысить уверенность в себе. А спустя два месяца доктор стал лучшим оратором группы. Вскоре его начали приглашать в другие места, и постепенно он полюбил ощущение подъема, которое испытывал перед публичным выступлением. Гордился он и тем уважением, с которым к нему относились, а также новыми знакомствами.

Один из членов нью-йоркского предвыборного комитета республиканцев, услышав публичное