

de la Carnegie

Деил Карнеги

**КАК ВЫРАБАТЫВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ & ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ,
ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО**

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. — 288 с. — (Золотая коллекция книг Дейла Карнеги).

ISBN 978-5-04-232299-0

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.

УДК 159.9
ББК 88.5

ISBN 978-5-04-232299-0

© Бурдыкина М., перевод на русский, 2025
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2026

Оглавление

ГЛАВА ПЕРВАЯ. Как развить смелость и уверенность в себе	11
Сильное и настойчивое желание добиться цели	19
Ясное понимание того, о чем собираетесь говорить	22
Демонстрация уверенности	23
Практика! Практика! Практика!	27
ГЛАВА ВТОРАЯ. Чем лучше подготовка, тем выше уверенность	32
Как правильно готовиться	34
Речь, которая не могла провалиться	36
Готовиться — значит размышлять	38
Мудрый совет декана Йельской школы богословия	39
Как Линкольн работал над речью	42
Выбор темы	47
Секрет «резервных» знаний	52
ГЛАВА ТРЕТЬЯ. Знаменитые ораторы и их речи	58
Речь, получившая главный приз	60
Как выстраивал свои речи доктор Конуэлл	68

У каждого свой метод	69
Раскладывайте пасьянс из своих записей	73
Стоит ли пользоваться записями во время выступления	74
Не учите наизусть весь текст.	76
Грант в Аппоматтоксе	76
Почему фермеры считали Линкольна «ужасно ленивым»	78
ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ. Как улучшить память	84
Почему они не замечали вишневое дерево	86
Зачем Линкольн читал вслух.	87
Как Марк Твен научился выступать без записей.	89
Как запомнить книгу, объемом с Новый Завет	92
Как лучше всего повторять	93
Секрет хорошей памяти	94
Как связывать между собой факты.	96
Как запомнить даты	98
Как запомнить ключевые моменты своего выступления	101
Что делать, если провал неминуем	102
Почему трудно запомнить разрозненные факты.	104
ГЛАВА ПЯТАЯ. Что делает публичное выступление успешным.	109
Настойчивость	110
Упорство.	111
Уверенность в успехе.	113

Восхождение на вершину «Дикого кайзера»	116
Воля к победе	118
ГЛАВА ШЕСТАЯ. Секрет хорошей подачи материала. .	123
Что такое «подача материала».	126
Естественная манера говорить	127
Совет Генри Форда.	129
Правила публичных выступлений	134
ГЛАВА СЕДЬМАЯ. Личность как важный фактор	
публичного выступления.	146
Почему один оратор выступает лучше других	149
По одежке встречают	150
Соберите свою аудиторию	153
Почему майор Понд разбивал окна	155
Да будет свет!	156
Не загромождайте сцену	157
Вам не нужны на сцене гости	158
Как правильно садиться	159
Самообладание	160
Естественные жесты лучше заученных поз	162
Рекомендации, которые могут помочь	167
ГЛАВА ВОСЬМАЯ. Как начать выступление	171
Когда «смешная история» становится несмешной	174
Не стоит извиняться	178
Вызовите любопытство.	180
Почему бы не начать с собственной истории?	183

Начните с конкретного примера	184
Используйте наглядное пособие	185
Задавайте вопросы.	185
Цитируем великих	186
Свяжите свою тему с интересами слушателей.	186
Сила шокирующих фактов	189
Обычное начало может быть необычным	190
ГЛАВА ДЕВЯТАЯ. Как завершить выступление	195
Обобщайте суть сказанного	202
Призывайте к действию	204
Короткий, но искренний комплимент	204
Пусть зрители улыбнутся	205
Поэтическая цитата	206
Сила библейской мысли	208
Кульминация	209
Когда время поджимает	212
ГЛАВА ДЕСЯТАЯ. Как сделать смысл выступления	
понятым	216
Используйте сравнения.	219
Избегайте специальных терминов	225
Как Линкольн добивался ясности в выступлениях	227
О пользе наглядности	228
Зачем Рокфеллер смахивал со стола монеты	230
Меняйте формулировки важных идей.	232
Используйте обобщения и конкретные примеры	233
Не уподобляйтесь горному козлу	235

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ. Как заинтересовать слушателей	239
Как влияет на вас серная кислота.....	241
Три самые интересные темы.....	243
Как стать хорошим собеседником.....	245
Идея, которая привлекла два миллиона читателей ..	246
Бесприигрышная тема.....	247
Будьте конкретны.....	251
Слова, создающие образы.....	254
Ценность контрастов.....	256
Увлеченность заражает.....	257
ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ. Улучшайте стиль речи	260
Секрет литературного таланта Марка Твена.....	273
Необычные истории обычных слов.....	275
Переписать сто четыре раза.....	277
Избегайте штампов.....	280

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, Филадельфийские 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 выступление доктора Кэртиса, пригласил его агитировать за свою партию. Представляете, насколько бы удивился этот человек, узнав, что совсем недавно из-за страха перед большой аудиторией доктор практически онемел и с позором покинул банкетный зал!

Обрести уверенность в себе и способность ясно мыслить, выступая перед аудиторией, не так сложно, как представляют многие. Это не дар, которым достаиваются лишь избранные, а скорее умение — такое же, как умение играть в гольф. Если есть желание, любой может этому научиться.