

Книги Дейла Карнеги — лучшие по психологии успеха, они учат чувствовать себя комфортно и уверенно в любой ситуации.

Эдвард Стоун, США

Я настоятельно рекомендую эту книгу всем, и не только как курс успешной профессиональной коммуникации, но и ежедневного взаимодействия между людьми.

Стивен Райт, Великобритания

Если вы собираетесь прочесть только одну книгу по психологии общения — выберите эту!

Саймон Зелда, Нидерланды

Личностью становятся благодаря блестящим работам такого классика психологии общения и успеха, как Дейл Карнеги!

Рафаэль Ладжара, ЮАР

Никогда не покупайте, не читайте и не слушайте позеров, рассуждающих об уверенности, успехе или мастерстве общения. Они все стянули из материалов книг доктора Карнеги!

Ник Уильямс, США

Классика от лучшего автора и психолога Америки. Впечатляюще и убедительно.

Питер Джон Поулз, США

Обожаю Дейла Карнеги! Книга помогает развивать уверенность в себе, мастерство и эффективность в общении, в создании, поддержании и укреплении отношений.

Игорь Новоселов, Санкт-Петербург

Если вы хотите стать успешным коммуникатором, прочитайте ее и, главное, применяйте на практике то, что узнали, и все будет супер! Изменения начнутся через неделю, первый результат — через месяц, а через год вы станете тем, кому можно верить на слово!

Александр Погудин, Россия

GREAT SUCCESS



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.*

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

Tips for Public Speaking by Dale Carnegie

Карнеги, Дейл.

К24 Искусство завоевывать друзей, оказывать влияние на людей, эффективно общаться и расти как личность / Дейл Карнеги. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 320 с. — (Great Success).

ISBN 978-5-17-133265-5

Автор этой книги, впервые переведенной на русский язык, — легендарный Дейл Карнеги, работы которого стали обязательным чтением для тех, кто хочет научиться общаться. И это огромное событие в психологической науке — перед вами авторский курс эффективного общения, уверенности и влияния, который прошли сотни тысяч людей по всему миру.

Для самого широкого круга читателей: для тех, кто желает раскрыть в себе талант чудесного собеседника, умного родителя, ценного сотрудника. Особый интерес книга представляет для начинающих и уже практикующих психологов, тренеров, консультантов. Лаборатория проведения тренинга «по Карнеги» распахнула свои двери руками самого Дейла Карнеги, который поделится с вами технологиями и секретами мастерства.

**УДК 159.9
ББК 88.53**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN (англ.): 978-9563100150
ISBN (англ.): 978-1684116829
ISBN 978-5-17-133265-5

© 2007 by Dale Carnegie and BN Publishing
© 2012 by Dale Carnegie and BN Publishing
© Бродоцкая А., перевод на русский язык, 2017
© Полищук В., перевод на русский язык, 2019
© ООО «Издательство АСТ», 2024

Содержание

Искусство завоевывать друзей, оказывать влияние на людей, эффективно общаться и расти как личность

| | |
|--|----|
| Умение убеждать, личностный рост и искусство приобретать друзей и влиять на людей | 15 |
| Как извлечь из наших курсов максимум выгоды | 16 |
| Какова структура наших курсов | 19 |
| Как вас будут учить на наших курсах | 22 |
| Инструкторы Курсов Карнеги начнут с самых фундаментальных принципов | 25 |
| Инструкторы Курсов Карнеги не будут учить вас ничему относительно неважному | 25 |
| Занятие 1 | 31 |
| Знакомство | 31 |
| Преодоление страха | 33 |
| На первых занятиях вам не будут делать замечаний | 35 |
| Советы, которые помогут вам получить от наших курсов максимум пользы | 36 |
| Занятие 2 | 39 |
| Как отвечать на вопросы | 39 |
| Развитие храбрости | 40 |
| Советы, касающиеся всех занятий | 43 |
| Занятие 3 | 46 |
| Как добиться легкости и уверенности в себе | 46 |
| Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов | 50 |
| Занятие 4 | 54 |
| Ваш имидж, экспромты и пантомима | 54 |
| Как приобретать друзей | 57 |

| | |
|--|-----|
| Занятие 5 | 61 |
| Как завладеть вниманием слушателей | 61 |
| Выходим из норки | 63 |
| Занятие 6 | 70 |
| Как бороться со словами-паразитами | 70 |
| Правила состязания | 72 |
| Вы можете сделать нам большое одолжение | 72 |
| Волшебная формула | 73 |
| Занятие 7 | 80 |
| Как продумать речь до конца | 80 |
| Что такое «Кхм» и «Ну как?» | 83 |
| Занятие 8 | 86 |
| Обратите внимание на изменение в расписании занятий | 86 |
| Как не терять головы во время выступления | 86 |
| Предвыборная кампания | 88 |
| Занятие 9 | 91 |
| Забавный и к тому же полезный фокус | 91 |
| Как заставить магию энтузиазма работать на вас | 92 |
| Занятие 10 | 102 |
| Соревнования по правильному произношению | 102 |
| Как убеждать людей в своей точке зрения и как заручиться сотрудничеством, полным энтузиазма | 105 |
| Занятие 11 | 108 |
| Конкурс на лучшее вступительное слово | 108 |
| Учимся пробивать стену головой | 114 |
| Занятие 12 | 117 |
| Экспромты | 117 |
| Как преодолеть страх и беспокойство | 118 |
| Занятие 13 | 122 |
| Преодоление ваших личных ораторских недостатков | 122 |
| Как сэкономить время и добиться гораздо большего на совещаниях | 123 |
| Занятие 14 | 134 |
| Конкурс экспромтов | 134 |
| Как еще лучше построить выступление по волшебной формуле | 135 |

| | |
|--|-----|
| Занятие 15 | 140 |
| Конкурс подготовленных выступлений | 140 |
| Как изменить человека, не нанося ему обиды и не вызывая негодования | 141 |
| Занятие 16 | 146 |
| Конкурс «Что я получил от этих курсов» | 146 |
| А теперь — выборы представителей | 147 |
| Секреты хороших выступлений | 148 |
| Занятие 17. Вручение дипломов | 153 |
| Вручение дипломов | 153 |
| Обращение Дейла Карнеги | 154 |

Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично

| | |
|---|-----|
| От автора | 159 |
| Глава 1. Храбрость | 169 |
| 1. Храбрость | 169 |
| 2. Научитесь использовать свои способности | 169 |
| 3. Ораторское искусство в бизнесе | 170 |
| 4. Ораторское искусство в разных профессиях | 170 |
| 5. Ораторское искусство в общественной жизни | 171 |
| 6. Уверенность в себе — вот высшая цель | 171 |
| 7. Видение и победа | 171 |
| 8. Тренировка | 172 |
| 9. Доверьтесь себе | 172 |
| 10. Если вы нервничаете | 172 |
| 11. Хорошо изучите тему выступления | 172 |
| 12. Настройтесь на победу | 173 |
| 13. Дышите правильно | 173 |
| Глава 2. Энтузиазм | 174 |
| 14. Энтузиазм | 174 |
| 15. Как важно выражаться позитивно | 175 |
| 16. Выбирайте близкие вам темы | 175 |
| 17. Как говорить увлекательно | 175 |
| 18. Ежедневно упражняйтесь в ораторском искусстве | 177 |
| 19. Построение речи | 177 |

| | |
|---|------------|
| 20. Власть голоса | 178 |
| 21. Энтузиазм и сила | 178 |
| 22. Воля к победе | 179 |
| Глава 3. Память | 180 |
| 23. Память | 180 |
| 24. Повседневный выговор или отточенная дикция? | 181 |
| 25. Большой словарь | 181 |
| 26. Деловой язык | 181 |
| 27. Ассоциации идей | 181 |
| 28. Иллюстрация — лучший помощник памяти | 182 |
| 29. Секрет запоминания речи от Марка Твена | 183 |
| 30. Как я применил метод Марка Твена на практике и выучил речь | 184 |
| 31. Законы памяти — ассоцирование идей | 186 |
| 32. Законы памяти — повторение | 187 |
| 33. Законы памяти — глубина впечатления | 187 |
| 34. Память и чувства | 187 |
| Глава 4. Как начать и закончить речь | 188 |
| 35. Как начать и закончить речь | 188 |
| 36. Важность зачина и концовки | 189 |
| 37. Как завоевать расположение и внимание слушателей | 189 |
| 38. Как начать речь | 190 |
| 39. План построения речи | 190 |
| 40. Как закончить речь | 191 |
| Глава 5. Как подготовить речь | 192 |
| 41. Как подготовить речь | 192 |
| 42. Необходимость основательной подготовки | 193 |
| 43. Анализ речи | 193 |
| 44. Пример анализа речи | 194 |
| 45. Методы знаменитых ораторов | 197 |
| 46. «Руководство для читателя по периодической литературе» | 198 |
| 47. Привычка делать заметки | 199 |
| 48. Фундамент знания | 200 |
| Глава 6. Как ясно излагать свои мысли | 201 |
| 49. Как ясно излагать свои мысли | 201 |
| 50. Используйте категории и понятия, которые близки и понятны вашим слушателям | 201 |
| 51. Используйте понятия, отображающие точку зрения слушателя, а не вашу | 202 |
| 52. Польза иллюстраций | 203 |
| 53. Как один оратор добился ясности | 203 |
| 54. Словесные картинки | 204 |
| 55. Используйте конкретные примеры | 204 |

| | |
|--|------------|
| 56. Избегайте специальных терминов | 206 |
| 57. Выстраивайте свои идеи по порядку | 207 |
| 58. Используйте кульминацию | 207 |
| Глава 7. Как выступать убедительно | 208 |
| 59. Как выступать убедительно | 208 |
| 60. Притягательность человеческого фактора | 209 |
| 61. Используйте конкретные иллюстрации | 209 |
| 62. Повторяйте утверждение в разных фразах выступления | 210 |
| 63. Как важно проводить аналогии | 211 |
| 64. Воздействие цифр | 212 |
| 65. Как призвать прислушаться к доводам рассудка | 213 |
| 66. Как разбудить эмоции | 213 |
| 67. Как воззвать ко всем пяти чувствам | 214 |
| 68. Обращайтесь к зрению | 214 |
| 69. Как цитировать авторитетных лиц | 215 |
| 70. Правда и искренность всегда производят впечатление и убеждают | 216 |
| Глава 8. Как написать юмористическую речь | 218 |
| 71. Как написать юмористическую речь | 218 |
| 72. Почему люди смеются | 218 |
| 73. Сделайте героя вашей истории конкретным | 219 |
| 74. Посмейтесь над самим собой | 220 |
| 75. Разновидности юмора | 220 |
| 76. Как применять анекдоты и смешные истории | 221 |
| 77. Когда уместно рассказывать смешные истории и анекдоты | 221 |
| Глава 9. Что такое хорошо произнесенная речь | 223 |
| 78. Что такое хорошо произнесенная речь | 223 |
| 79. Манера говорить | 224 |
| 80. Секрет удачной подачи текста | 224 |
| 81. Исключения, подтверждающие правило | 225 |
| 82. Как развить самовыражение | 225 |
| 83. Практические навыки | 225 |
| 84. Как развить выразительность речи | 229 |
| 85. Как менять скорость речи | 230 |
| 86. Делайте паузу до или после важной мысли | 231 |
| 87. Как менять тон голоса | 232 |
| 88. Как придать интонации яркость | 233 |
| 89. Залог хорошей подачи текста в выступлении | 234 |
| Глава 10. Привлекательная речь | 235 |
| 90. Привлекательная речь | 235 |
| 91. Подготовка сцены для выступления | 236 |
| 92. Как пользоваться сценой | 237 |

| | |
|---|------------|
| 93. Как подходить к сцене | 237 |
| 94. Как держаться на сцене | 238 |
| 95. Как сходить со сцены | 238 |
| 96. Как правильно вставать и садиться | 238 |
| 97. Сила первого впечатления | 239 |
| 98. Ваш внешний вид влияет на ваше собственное состояние духа | 240 |
| 99. Как разрушить весь эффект от дорогой одежды | 241 |
| 100. Контролируйте свое тело | 241 |
| 101. Техника жестов | 242 |
| 102. Психология жестов | 243 |
| 103. Упражняйтесь в жестикуляции | 243 |
| 104. Мимика | 244 |
| 105. Естественное выражение лица | 245 |
| 106. Преувеличивайте свою естественную мимику | 245 |
| 107. Упражняйтесь в мимике | 245 |
| 108. Чаще улыбайтесь | 246 |
| 109. Как выработать правильную походку | 246 |
| 110. Как развить силу воли | 247 |
| Глава 11. Четкая дикция | 250 |
| 111. Четкая дикция | 250 |
| 112. Выбор слов | 251 |
| 113. Ваш язык — барометр состояния вашего ума | 251 |
| 114. Слова в повседневной речи | 252 |
| 115. Жаргон и сленг | 253 |
| 116. Выражения, которых следует избегать | 253 |
| 117. Как изучать слова | 254 |
| 118. Упражняйтесь в письменном пересказе | 255 |
| 119. Читайте вслух | 255 |
| 120. Как пользоваться сравнениями | 257 |
| 121. Как отучиться от речевых ошибок | 258 |
| Глава 12. Популярная речь | 262 |
| 122. Популярная речь | 262 |
| 123. Длина речи | 263 |
| 124. Знайте, когда остановиться | 263 |
| 125. Такт — умение избегать прямолинейности | 264 |
| 126. Критика в публичных выступлениях | 265 |
| 127. Как использовать комплименты | 265 |
| 128. Тактичная речь | 265 |
| 129. Стратегия, позволяющая ослабить возражения | 266 |
| 130. Похвала | 267 |
| 131. Помните о днях рождения | 268 |
| 132. Хвалите других ораторов | 268 |
| 133. Будьте хорошим слушателем | 269 |
| 134. Как применять принцип слушателя | 270 |

| | |
|---|------------|
| 135. Как еще научиться лучше слушать | 271 |
| 136. Почему так важно помнить людей по именам | 271 |
| Глава 13. Как сделать свое выступление интересным | 272 |
| 137. Как сделать свое выступление интересным | 272 |
| 138. Как заинтересовать слушателя | 273 |
| 139. Необычные стороны обычных вещей | 273 |
| 140. Самые интересные темы | 274 |
| 141. Истории, построенные на «человеческом интересе» | 275 |
| 142. Психология бойца | 277 |
| 143. Конкретика | 277 |
| 144. Как поддерживать напряжение | 278 |
| 145. Как заинтересовать слушателей тем, о чем они кое-что знают .. | 280 |
| 146. Воля к вере | 281 |
| 147. Как захватить слушателей | 282 |
| 148. Как удерживать внимание | 282 |
| Глава 14. Речь, которая впечатляет | 284 |
| 149. Предположение | 284 |
| 150. Сила предположения | 285 |
| 151. Предположение как прием в ораторском искусстве | 286 |
| 152. Методы использования предложения | 288 |
| 153. Идеи-ассоциации и их применение | 289 |
| 154. Как справиться с сомнениями и спорами | 290 |
| 155. Как использовать повторы для убеждения | 291 |
| 156. Как пользоваться воображением | 292 |
| 157. Как использовать подражание | 293 |
| Глава 15. Решительная речь | 294 |
| 158. Продажи в ораторском искусстве | 294 |
| 159. Четыре принципа продаж | 295 |
| 160. Представьте как следует | 295 |
| 161. Появитесь перед публикой, излучая энтузиазм | 295 |
| 162. Заготовьте для своего выступления интересный заголовок | 296 |
| 163. Вступительные слова | 296 |
| 164. Пробудите у слушателей любопытство | 296 |
| 165. Излучайте уверенность в себе | 297 |
| 166. Внимательно относитесь к своей внешности | 297 |
| 167. Будьте честны и искренни | 298 |
| 168. Сравняйте неизвестное слушателям с тем, что они знают и к чему хорошо относятся | 298 |
| 169. Сила фактов | 299 |
| 170. Преимущества ваших предложений | 299 |
| 171. Мотивы к действию | 300 |
| 172. Покажите слушателям, как стать влиятельнее и авторитетнее .. | 302 |
| 173. Апеллируйте к самосохранению | 303 |

| | |
|---|------------|
| 174. Апеллируйте к чувствам | 304 |
| 175. Как отвечать на возражения | 305 |
| 176. Как гарантированно добиться действия | 307 |
| Глава 16. Аудитория | 308 |
| 177. Как собрать аудиторию | 308 |
| 178. Могущество музыки | 309 |
| 179. Отвлекающие факторы | 310 |
| 180. Освещение | 310 |
| 181. Свежий воздух | 311 |
| 182. Заразительные чувства | 311 |
| 183. Сила предложения | 311 |
| Глава 17. Лидерство | 313 |
| 184. Позитивный оратор | 313 |
| 185. Могущество уверенности | 314 |
| 186. Внешность и осанка | 315 |
| 187. Авторитет и мистическая энергия | 315 |
| 188. Как развить авторитет | 316 |
| 189. Секрет красноречия | 317 |
| 190. Искусство быть лидером | 318 |

**Искусство
завоевывать друзей,
оказывать влияние
на людей,
эффективно общаться
и расти как личность**

Умение убеждать, личностный рост и искусство приобретать друзей и влиять на людей

Курсы Дейла Карнеги проходят в Нью-Йорке на базе Института личностного роста и умения убеждать, директором которого был Дейл Карнеги. Сертифицированы Советом попечителей Университета штата Нью-Йорк (министерство просвещения штата Нью-Йорк).

© Дейл Карнеги, 1948