

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

|

КАК ВЛИЯТЬ
НА ЛЮДЕЙ
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.*

Dale CARNEGIE
Tips for Public Speaking

Карнеги, Дейл.

К24 Как влиять на людей и выработать уверенность в себе, выступая публично / Дейл Карнеги. — Москва : Издательство АСТ, 2026. — 256 с.

ISBN 978-5-17-185681-6 (Думай и богатей!)

ISBN 978-5-17-120853-0 (Общайся, как Карнеги!)

ISBN 978-5-17-127175-6 (Самоучитель успеха)

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

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-1684116829 (англ.)

ISBN 978-5-17-185681-6

(Думай и богатей!)

ISBN 978-5-17-120853-0

(Общайся, как Карнеги!)

ISBN 978-5-17-127175-6

(Самоучитель успеха)

© 2012 by BN Publishing

© Полищук В., перевод
на русский язык, 2019

© ООО Издательство АСТ, 2026

Оглавление



От автора	9
Глава 1. Храбрость	25
1. Храбрость	26
2. Научитесь использовать свои способности	26
3. Ораторское искусство в бизнесе	27
4. Ораторское искусство в разных профессиях	27
5. Ораторское искусство в общественной жизни	28
6. Уверенность в себе — вот высшая цель	28
7. Видение и победа	29
8. Тренировка	29
9. Доверьтесь себе	30
10. Если вы нервничаете	30
11. Хорошо изучите тему выступления	30
12. Настройтесь на победу	31
13. Дышите правильно	31
Глава 2. Энтузиазм	33
14. Энтузиазм	34
15. Как важно выражаться позитивно	34
16. Выбирайте близкие вам темы	35
17. Как говорить увлекательно	35
18. Ежедневно упражняйтесь в ораторском искусстве	37
19. Построение речи	38
20. Власть голоса	39
21. Энтузиазм и сила	40
22. Воля к победе	40
Глава 3. Память	41
23. Память	42
24. Повседневный выговор или отточенная дикция?	43
25. Большой словарь	43
26. Деловой язык	43
27. Ассоциации идей	43



28. Иллюстрация — лучший помощник памяти	45
29. Секрет запоминания речи от Марка Твена	46
30. Как я применил метод Марка Твена на практике и выучил речь	48
31. Законы памяти — ассоциирование идей	50
32. Законы памяти — повторение	51
33. Законы памяти — глубина впечатления	52
34. Память и чувства	52
Глава 4. Как начать и закончить речь	53
35. Как начать и закончить речь	54
36. Важность зачина и концовки	55
37. Как завоевать расположение и внимание слушателей	55
38. Как начать речь	56
39. План построения речи	57
40. Как закончить речь	57
Глава 5. Как подготовить речь	59
41. Как подготовить речь	60
42. Необходимость основательной подготовки	61
43. Анализ речи	62
44. Пример анализа речи	63
45. Методы знаменитых ораторов	66
46. «Руководство для читателя по периодической литературе»	68
47. Привычка делать заметки	69
48. Фундамент знания	70
Глава 6. Как ясно излагать свои мысли	73
49. Как ясно излагать свои мысли	74
50. Используйте категории и понятия, которые близки и понятны вашим слушателям	74
51. Используйте понятия, отображающие точку зрения слушателя, а не вашу	75
52. Польза иллюстраций	76
53. Как один оратор добился ясности	77
54. Словесные картинки	78
55. Используйте конкретные примеры	78
56. Избегайте специальных терминов	80
57. Выстраивайте свои идеи по порядку	82
58. Используйте кульминацию	82



Глава 7. Как выступать убедительно	85
59. Как выступать убедительно	86
60. Притягательность человеческого фактора	87
61. Используйте конкретные иллюстрации	88
62. Повторяйте утверждение в разных фразах выступления	89
63. Как важно проводить аналогии	90
64. Воздействие цифр	91
65. Как призвать прислушаться к доводам рассудка	92
66. Как разбудить эмоции	93
67. Как воззвать ко всем пяти чувствам	93
68. Обращайтесь к зрению	94
69. Как цитировать авторитетных лиц	95
70. Правда и искренность всегда производят впечатление и убеждают	97
Глава 8. Как написать юмористическую речь	99
71. Как написать юмористическую речь	100
72. Почему люди смеются	100
73. Сделайте героя вашей истории конкретным	101
74. Посмейтесь над самим собой	102
75. Разновидности юмора	102
76. Как применять анекдоты и смешные истории	104
77. Когда уместно рассказывать смешные истории и анекдоты	104
Глава 9. Что такое хорошо произнесенная речь	107
78. Что такое хорошо произнесенная речь	108
79. Манера говорить	108
80. Секрет удачной подачи текста	109
81. Исключения, подтверждающие правило	110
82. Как развить самовыражение	110
83. Практические навыки	111
84. Как развить выразительность речи	116
85. Как менять скорость речи	117
86. Делайте паузу до или после важной мысли	118
87. Как менять тон голоса	121
88. Как придать интонации яркость	122
89. Залог хорошей подачи текста в выступлении	123
Глава 10. Привлекательная речь	125
90. Привлекательная речь	126



91. Подготовка сцены для выступления	126
92. Как пользоваться сценой	128
93. Как подходить к сцене	129
94. Как держаться на сцене	129
95. Как сходить со сцены	130
96. Как правильно вставать и садиться	130
97. Сила первого впечатления	131
98. Ваш внешний вид влияет на ваше собственное состояние духа	132
99. Как разрушить весь эффект от дорогой одежды	134
100. Контролируйте свое тело	134
101. Техника жестов	135
102. Психология жестов	137
103. Упражняйтесь в жестикуляции	137
104. Мимика	139
105. Естественное выражение лица	140
106. Преувеличивайте свою естественную мимику	140
107. Упражняйтесь в мимике	140
108. Чаще улыбайтесь	141
109. Как выработать правильную походку	142
110. Как развить силу воли	143
Глава 11. Четкая дикция	147
111. Четкая дикция	148
112. Выбор слов	148
113. Ваш язык — барометр состояния вашего ума	149
114. Слова в повседневной речи	150
115. Жаргон и сленг	151
116. Выражения, которых следует избегать	152
117. Как изучать слова	153
118. Упражняйтесь в письменном пересказе	154
119. Читайте вслух	155
120. Как пользоваться сравнениями	156
121. Как отучиться от речевых ошибок	158
Глава 12. Популярная речь	165
122. Популярная речь	166
123. Длина речи	167
124. Знайте, когда остановиться	168
125. Такт — умение избегать прямолинейности	168
126. Критика в публичных выступлениях	169



127. Как использовать комплименты	170
128. Тактичная речь	171
129. Стратегия, позволяющая ослабить возражения	171
130. Похвала	173
131. Помните о днях рождения	174
132. Хвалите других ораторов	175
133. Будьте хорошим слушателем	176
134. Как применять принцип слушателя	177
135. Как еще научиться лучше слушать	178
136. Почему так важно помнить людей по именам	179
Глава 13. Как сделать свое выступление интересным	181
137. Как сделать свое выступление интересным	182
138. Как заинтересовать слушателя	183
139. Необычные стороны обычных вещей	183
140. Самые интересные темы	184
141. Истории, построенные на «человеческом интересе»	186
142. Психология бойца	188
143. Конкретика	189
144. Как поддерживать напряжение	190
145. Как заинтересовать слушателей тем, о чем они кое-что знают	193
146. Воля к вере	194
147. Как захватить слушателей	195
148. Как удерживать внимание	196
Глава 14. Речь, которая впечатляет	199
149. Предположение	200
150. Сила предположения	200
151. Предположение как прием в ораторском искусстве	203
152. Методы использования предложения	206
153. Идеи-ассоциации и их применение	207
154. Как справиться с сомнениями и спорами	209
155. Как использовать повторы для убеждения	210
156. Как пользоваться воображением	211
157. Как использовать подражание	212
Глава 15. Решительная речь	215
158. Продажи в ораторском искусстве	216
159. Четыре принципа продаж	217
160. Представьте как следует	218



161. Появитесь перед публикой, излучая энтузиазм	218
162. Заготовьте для своего выступления интересный заголовок ...	218
163. Вступительные слова	219
164. Пробудите у слушателей любопытство	219
165. Излучайте уверенность в себе	220
166. Внимательно относитесь к своей внешности	221
167. Будьте честны и искренни	222
168. Сравняйте неизвестное слушателям с тем, что они знают и к чему хорошо относятся	222
169. Сила фактов	223
170. Преимущества ваших предложений	224
171. Мотивы к действию	224
172. Покажите слушателям, как стать влиятельнее и авторитетнее	227
173. Апеллируйте к самосохранению	229
174. Апеллируйте к чувствам	230
175. Как отвечать на возражения	232
176. Как гарантированно добиться действия	235
Глава 16. Аудитория	237
177. Как собрать аудиторию	238
178. Могущество музыки	239
179. Отвлекающие факторы	240
180. Освещение	241
181. Свежий воздух	241
182. Заразительные чувства	242
183. Сила предложения	243
Глава 17. Лидерство	245
184. Позитивный оратор	246
185. Могущество уверенности	247
186. Внешность и осанка	248
187. Авторитет и мистическая энергия	249
188. Как развить авторитет	250
189. Секрет красноречия	252
190. Искусство быть лидером	253



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 случалось!

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 сразу 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 Кателл, 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 радост-



ное 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 колосьев 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 торопливость 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 сво-



ей 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. Бессчетное 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, притягивают.

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