

ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ВЫРАБОТАТЬ
УВЕРЕННОСТЬ
В СЕБЕ
И НАУЧИТЬСЯ
УБЕЖДАТЬ
ДРУГИХ



Издательство АСТ
Москва



УДК 159.9
ББК 88.50
К24

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Карнеги, Дейл.

К24 Как выработать уверенность в себе и научиться убеждать других. База. Обновленный перевод 2.0 / Дейл Карнеги. — Москва: Издательство АСТ, 2026. — 256 с. — (Психология. Культовая книга).
ISBN 978-5-17-188726-1

Хочешь говорить ярко, искренне и без стресса? Эта суперсила поможет выделиться в команде, завоевать уважение друзей и стать лидером мнений! Уметь четко формулировать мысли, удерживать внимание и доносить свою позицию — это базовый минимум, определяющий социальный статус, успех и влияние.

С этой книгой ты перестанешь бояться публичных выступлений и неловких пауз. Научишься сохранять внутреннюю устойчивость, ощущая на себе внимание десятков людей, уверенно отвечать на неудобные вопросы и говорить так, чтобы тебя хотели слушать снова и снова.

Ты найдешь в этой книге ценные и практичные советы, полезные техники и несложные упражнения для дикции, приемы для быстрого снятия стресса перед выступлением или разговором, тактики убеждения и завоевания внимания собеседников и правильной подготовки выступления на любую тему. Эти инструменты работают везде: от защиты индивидуального проекта и участия в дебатах до записи видео в соцсетях и выступлений на молодежных конференциях.

И да, с ними ты точно найдешь нужные слова, даже когда неожиданно попросят поздравить родственника с днем рождения, а ты совершенно не готовился!

**УДК 159.9
ББК 88.50**

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-188726-1

© Корфе, иллюстрации на обложку, 2026
© ООО «Издательство АСТ», 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I.

Как стать храбрым и уверенным в себе 11

Первое: желание говорить красиво и убедительно... 17

Второе: вы должны хорошо понимать,
о чем собираетесь говорить 18

Третье: действуйте уверенно 19

Четвертое: практика, практика, практика! 21

Упражнения для голоса: правильное дыхание. 22

Глава II.

Уверенность в себе через подготовку 25

Правильная подготовка 27

Беспроегрывшая речь 29

Что такое настоящая подготовка 29

Мудрый совет 30

Как готовил речи Авраам Линкольн 32

Как готовить речь 33

Сила резерва 35

Резюме 37

Упражнения для голоса: правильное дыхание. 38

Глава III.

Как известные ораторы готовятся к выступлениям 39

Как устроена речь, победившая в конкурсе 42

КАК ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И НАУЧИТЬСЯ УБЕЖДАТЬ ДРУГИХ. БАЗА.

Как планировать свою речь	44
Работа с фактами.....	46
Собрать «скелет» речи.....	47
Структурируйте свои записи	48
Можно ли пользоваться записями во время выступления?	49
Не зубрите	50
Почему Линкольна считали лентяем	51
Как развлекались Чарли Чаплин и его приятели	52
Резюме.....	54
Упражнения для голоса: расслабление.....	55

Глава IV.

Улучшение памяти

Они не видели вишневого дерева.....	59
Зачем Линкольн читал вслух.....	60
Как Марк Твен учился выступать без записей	61
Правильное повторение.....	63
Секрет хорошей памяти	65
Как связывать факты между собой.....	66
Как запоминать даты	68
Как запоминать пункты своей речи.....	69
Что делать при полнейшем провале	70
Невозможно запоминать все подряд	72
Резюме.....	73
Упражнения для голоса: как расслабить горло	75

Глава V.

Как не усыпить слушателей

Говорите о том, о чем промолчать нельзя.....	79
Секрет триумфа	81

Как Линкольн выиграл суд.....	82
Будьте серьезны.....	84
Что делать, если публика засыпает.....	85
Слова-уловки и лук.....	87
Возлюбите публику свою.....	88
Резюме.....	89
Упражнения для голоса: управление дыханием.....	91

Глава VI.

Обязательные элементы успешной речи.....	93
Сила настойчивости.....	95
Идти вперед, не сдаваться.....	96
Награда неизбежна.....	98
Как покорять горы.....	100
Воля к победе.....	101
Резюме.....	103
Упражнения для голоса: как овладеть языком.....	104

Глава VII.

Секрет правильной подачи речи.....	107
Что такое подача речи.....	109
Секрет хорошей подачи речи.....	110
Совет Генри Форда.....	112
Делаете ли вы это во время выступления.....	114
Первый принцип: выделяйте важные слова, отодвигая на второй план малозначимые.....	115
Второй принцип: меняйте высоту голоса.....	116
Третий принцип: меняйте скорость.....	117
Четвертый принцип: делайте паузу до и после важных мыслей.....	119
Резюме.....	120

Упражнения для голоса:

как сделать голос ярким и приятным 121

Глава VIII.

Сценическое обаяние и личность оратора.....123

Почему один оратор притягивает публику сильнее
другого.....125

Как на оратора влияет одежда?.....126

«Мнение о нас складывается
до того, как мы заговорим» 126

Усаживайте публику поплотнее.....127

Да будет свет и воздух 128

Ничего лишнего на сцене.....129

Никаких гостей на сцене.....129

Умение правильно сидеть — тоже искусство 130

Самоконтроль.....131

Абсурдные ужимки вместо жестов 132

Полезные советы.....134

Резюме.....135

Упражнения для голоса: повторение.....136

Глава IX.

Как начинать речь 137

«Смешная история» 139

Не начинайте с извинений 141

Пробуждайте любопытство.....141

Почему бы не начать с истории или примера? 143

Сделайте выступление наглядным или задайте
вопрос 145

Почему бы не начать с цитаты
известного человека? 146

Свяжите тему выступления с интересами слушателей	147
Казалось бы, самое обычное начало	148
Сила шокирующих фактов	149
Резюме	150
Упражнения для голоса: как расслабить челюсть ...	151

Глава X.

Как мгновенно покорить аудиторию	153
Капля меда и вооруженные головорезы	155
Объяснение — лучший аргумент	158
Лучшая речь в пьесах Шекспира	159
Резюме	161
Упражнения для голоса: тренировка губ	161

Глава XI.

Как заканчивать речь	163
Подведение итога речи	167
Искренний комплимент	168
Юмористическая концовка	169
Завершение стихотворением или цитатой	170
Кульминация	172
Умейте вовремя останавливаться	173
Резюме	174
Упражнения для голоса: как добиться резонанса ...	175

Глава XII.

Как сделать выступление ясным	177
Используйте сравнения	180
Избегайте технических терминов	182

КАК ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И НАУЧИТЬСЯ УБЕЖДАТЬ ДРУГИХ. БАЗА.

Секрет Линкольна	183
Используйте визуальные образы	184
Рокфеллер и монеты	186
Повторяйте важные мысли разными словами.	187
Используйте общие утверждения и конкретные примеры	187
Не подражайте горному козлу	189
Резюме	190
Упражнения для голоса: как развить резонанс	191

Глава XIII.

Как добиться выразительности

и убедительности

Сравнивайте идею, которую хотите внушить слушателям, с той, в которую они уже поверили .	195
Представляйте маленькие суммы денег большими, а крупные — маленькими	196
Как производить впечатление с помощью цифр	197
На что способно повторение	198
Общие иллюстрации и конкретные примеры	199
Образные сравнения	201
Обратитесь к авторитетным людям	201
Резюме	202
Упражнения для голоса: как развить носовой резонанс	203

Глава XIV.

Как заинтересовать публику

Какое значение имеет для нас серная кислота	207
Три самые интересные вещи в мире	209

Как стать хорошим собеседником.	210
Идея, покорившая два миллиона читателей	211
Материал, который всегда привлекает внимание	213
Будьте конкретны	215
Слова-образы	216
Сила контрастов	217
Интерес заразителен.	218
Резюме.	219
Упражнения для голоса: как сделать так, чтобы вас слышали на больших расстояниях	220

Глава XV.

Побуждение к действию	223
Искренность — ключ к доверию	224
Рассказывайте о собственном опыте	225
Оратор нуждается в правильном представлении	226
Трава, выросшая из золы	227
Расскажите публике о достоинствах вашего предложения.	229
Как отвечать на возражения.	230
Борьба мотивов.	231
Мотивы, определяющие поступки	232
Резюме.	234
Упражнения для голоса: как научиться говорить разборчиво	235

Глава XVI.

Как улучшить свою манеру речи	237
Как Марк Твен учился обращаться со словами	241
Слова и их захватывающие истории	242

КАК ВЫРАБОТАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ И НАУЧИТЬСЯ УБЕЖДАТЬ ДРУГИХ. БАЗА.

Переписать одну фразу сто четыре раза	243
Избегайте избитых выражений	245
Резюме	247
Упражнения для голоса: резюме	247

ГЛАВА I.

КАК СТАТЬ ХРАБРЫМ И УВЕРЕННЫМ В СЕБЕ



Храбрость — отличительная черта сильных духом.

Даниел Уэбстер,
американский политический деятель

Я веду разные курсы по ораторскому мастерству уже много лет. И каждый раз прошу учеников письменно ответить на вопрос: «Зачем вы сюда пришли?» Вы не поверите, но у тысячи людей ответ одинаковый: «Когда до меня доходит очередь говорить, я теряюсь. Мне становится страшно, мысли путаются, я забываю все, что собирался сказать. Хочу чувствовать себя уверенно и не теряться перед любой аудиторией».

Приведу реальный случай: несколько лет назад на мои курсы записался мистер Гент. Это был мужчина в самом расцвете сил, бизнесмен, активно занимающийся общественной жизнью. После первого занятия он позвал меня пообедать. И вот когда мы сидели за столом, он спросил:

— Меня часто просят выступить, но я всегда отказываюсь. Так нервничаю, что мысли разбегаются. Всю жизнь только и делаю, что отмазываюсь. А недавно я стал председателем совета попечителей колледжа и теперь отсидеться тихонько в углу не получится, я должен хоть что-то говорить... Думаете, в моем возрасте реально научиться выступать?

— Я знаю, что это возможно, если практиковаться и следовать моим советам, — ответил я.

Видно было, что он хотел бы мне поверить, но для него это звучало слишком оптимистично.

— Мне кажется, вы просто хотите подбодрить меня, — сказал Гент.

Курс закончился, и какое-то время мы не общались. Через время мы случайно столкнулись в том же ресторане. Я спросил, как у него дела. Он достал из кармана красный ежедневник и показал список мероприятий, куда его пригласили выступить.

— Это еще один способ быть полезным. К тому же мне реально понравилось выступать, — признался он.

Это сказал тот же человек, который три года назад спрашивал у меня, сможет ли он когда-нибудь выступать на публике!

Таких случаев сотни.

Вот еще одна история. Она приключилась несколько лет назад с одним врачом на бейсбольном съезде. Он был фанатом бейсбола и не пропускал даже тренировки. Потом он подружился с игроками, и его позвали на банкет в честь команды.

После десерта несколько важных гостей произнесли тосты. И тут ведущий вызвал на сцену доктора!

Был ли он готов? Еще как. У доктора была лучшая в мире подготовка: почти тридцать лет стажа. Он мог бы всю ночь говорить с соседом слева или справа.

Но встать и выступить даже перед небольшой аудиторией — совсем другое дело. Он так разволновался, что из головы вылетели все умные мысли.

Что делать? Люди аплодируют, смотрят на него. Он попытался отказаться, но это только сильнее подстегнуло собравшихся: «Доктор! Речь! Тост!»

Он чувствовал себя ужасно. Он знал, что опозорится. Тогда он встал и сбежал. Ему было жутко стыдно.

Неудивительно, что, как только он вернулся домой, сразу записался на курсы обучения ораторскому искусству. Ему явно не хотелось позориться во второй раз.

Доктор занимался так усердно, что уже после нескольких занятий стресс почти исчез, а уверенность, наоборот, начала расти. Через два месяца он стал звездой группы. Доктор вошел во вкус: ему нравился прилив энергии во время выступлений, он получал удовольствие от признания, заводил новые знакомства. На одном из выступлений, уже вне наших занятий, его позвали поучаствовать в агитационной кампании. Как бы они удивились, если бы узнали, что всего год назад, сгорая от стыда и смущения, он сбежал с банкета!

На самом деле многим только кажется, что обрести храбрость и уверенность в себе, научиться думать спокойно и ясно во время выступления перед людьми трудно или практически невозможно. Это не дар для

избранных. Развить свои скрытые способности может каждый из нас.

Может быть, стоя перед аудиторией, думать и говорить труднее, чем сидя с приятелем в кафе? Очевидный ответ: нет. Наоборот, присутствие слушателей вдохновляет выступающего.

Многие ораторы подтвердят, что слушатели вдохновляют, мотивируют мозг работать быстрее, четче. В кураже выступления мысли, факты и идеи, о которых вы даже не подозревали, «дымясь, проплывают мимо». Остается только протянуть руку и схватиться за них. Практикуйтесь, не сдавайтесь, и вы сами переживете это особое чувство.

Не думайте, что вы безнадежны. Даже самые красноречивые ораторы своего поколения в начале пути боролись со страхом и замкнутостью.

Когда писатель Марк Твен впервые вышел читать лекцию, он почувствовал, что его рот набит ватой, а сердце колотится как бешеное. А Дэвид Ллойд Джордж — один из лучших английских политиков — признавался, что во время своего первого выступления он был в таком ужасе, что не смог произнести ни слова, будто язык прилип к нёбу.

С плохих выступлений начинали многие известные ораторы. Даже есть такая шутка, что успешная дебютная речь начинающего политика — плохой знак. Так что не отчаивайтесь!