

ОТЗЫВЫ ЧИТАТЕЛЕЙ

Я прошел специальный курс «основы общения», за который заплатил очень недешево. Но сейчас я понял кое-что важное: эта работа Карнеги — то, что мне было нужно! Он единственный учитель, который уделяет внимание всему, всем тонкостям — от тембра голоса до жестов! Жаль, что эта книга не попала мне в руки до того, как я потратит деньги на курсы.

*Д. С. Р. Джонс,
Сан-Франциско*

Если вы спросите меня, какая книга поможет добиться успеха, — я порекомендую эту. Прекрасный учебник для тех, кто хочет добиться высот в ораторском мастерстве. Много примеров, заданий. Бери и занимайся!

*Марджори Клеменс,
Вашингтон (округ Колумбия)*

Я могу с уверенностью сказать, что являюсь экспертом в теме ораторского мастерства, ведь я уже 15 лет преподаю его студентам. Но эта книга остается моей настольной. Иногда и мне, специалисту, приходится заглядывать в нее, чтобы набраться мудрости.

*Джексон С. Кларк,
Сизтл*

Действительно классический труд по ораторскому мастерству. Очень подробный анализ различных речей, задания для практики, очень много важных и полезных советов. Я занимался по этой книге полгода и добился ощутимых результатов. Главное, я понял, что надо верить в то, что говоришь, и тогда все получится.

Нил Сторридж, Чикаго

Великая книга! Я многому научился. И мне было интересно. Я наслаждался этой книгой до последней страницы. Обязательно буду ее перечитывать. Мне понравилось, что вся теория объясняется на реальных выступлениях знаменитых людей. Есть чему и у кого поучиться.

Джон, Стюард, Чарльстон

думай
и богатей

Дейл
КАРНЕГИ
Наполеон
ХИЛЛ



ВПЕРВЫЕ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ!

**ОБЩАЙСЯ ТАК,
ЧТОБЫ ТЕБЯ
СЛЫШАЛИ,
СЛУШАЛИ
И СЛУШАЛИСЬ!**



Издательство
АСТ
Москва

УДК 159.923.2

ББК 88.53

К24

Публикуется по соглашению с BN Publishing.

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, Napoleon Hill
Public Speaking by Dale Carnegie &
Pleasing Personality by Napoleon Hill

Карнеги, Дейл.

К24 Общайся так, чтобы тебя слышали, слушали и слушались! / Дейл Карнеги, Наполеон Хилл. — Москва : Издательство АСТ, 2020. — 320 с. — (Думай и богатей!).

ISBN 978-5-17-091481-4

Два бестселлера в одной книге!

Вы хотите научиться разговаривать так, чтобы собеседник полностью проникся вашей идеей? Вы хотите, чтобы о вас говорили как о привлекательном человеке? Деловые переговоры, выступления перед аудиторией или общение с начальником или любимым человеком — их результаты, как правило, зависят от вашего умения говорить. Как выстроить свою речь? С чего начать? Как сказать о главном? Как понравиться?

На эти вопросы ответят два самых авторитетных автора, два человека, которые заслужили признание и уважение миллионов людей по всему миру, — Дейл Карнеги и Наполеон Хилл. В этой книге вас ждут яркие примеры, поучительные истории, а также вопросы и задания, которые позволяют вам при любых обстоятельствах держаться уверенно, говорить убедительно и вызывать восхищение.

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

vk.com/prime_ast

instagram.com/prime.ast

facebook.com/praim.ast



ISBN 9562913236 (англ.)

ISBN 978-5-17-091481-4

© BN Publishing, 2006

© Янченко А., перевод с англ., 2015

© Полищук В., перевод с англ., 2015

© ООО «Издательство АСТ», 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Дейл Карнеги МАСТЕРСТВО ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

Предисловие 14

Глава 1

УВЕРЕННОСТЬ ПЕРЕД АУДИТОРИЕЙ 18

 Погрузитесь в тему с головой 20

 Найдите, что сказать 21

 После подготовки к успешному выступлению
 настройтесь на него 21

 Покажите аудитории класс 22

 Заключительные советы 23

Вопросы и упражнения 25

Глава 2

ГРЕХ ОДНООБРАЗИЯ 26

 Как победить монотонность 27

Вопросы и упражнения 29

Глава 3

АКЦЕНТИРОВАНИЕ И НИВЕЛИРОВАНИЕ 30

Вопросы и упражнения 36

Глава 4	
ТОНАЛЬНОСТЬ И ВЫСОТА ГОЛОСА	37
Каждое изменение мысли требует изменения высоты голоса	38
Естественная смена высоты голоса	39
Изменение высоты голоса привлекает внимание.	41
<i>Вопросы и упражнения</i>	43
Глава 5	
ТЕМП ГОЛОСА	45
Изменение темпа делает речь естественной	46
Изменение темпа как средство акцентирования .	47
<i>Вопросы и упражнения</i>	49
Глава 6	
ПАУЗА И УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ	51
<i>Вопросы и упражнения</i>	58
Глава 7	
ИНТОНАЦИЯ	60
<i>Вопросы и упражнения</i>	64
Глава 8	
КОНЦЕНТРАЦИЯ ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ	66
<i>Вопросы и упражнения</i>	69
Глава 9	
СИЛА ГОЛОСА	70
Что такое сила?	71
Можно ли развить силу?	73
<i>Подбор слов</i>	73
<i>Компоновка предложения</i>	74

Зачем нам нужна сила?.....	75
Когда стоит использовать силу.....	76
<i>Вопросы и упражнения</i>	78
Глава 10	
ЭМОЦИИ И ЭНТУЗИАЗМ	79
Сила воодушевления.....	81
Как развить энтузиазм.....	81
Сочувствие как неотъемлемая составляющая человечности.....	82
<i>Вопросы и упражнения</i>	84
Глава 11	
ПОДГОТОВКА И ПЛАВНОСТЬ РЕЧИ	89
Чем определяется плавность речи.....	90
Знания — сила.....	90
Практика.....	93
<i>Вопросы и упражнения</i>	94
Глава 12	
ГОЛОС	95
Как развить мощный голос.....	100
<i>Советы</i>	102
<i>Вопросы и упражнения</i>	103
Глава 13	
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ГОЛОСА	104
<i>Вопросы и упражнения</i>	106
Глава 14	
ЯСНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ ВЫСКАЗЫВАНИЯ	107
Артикуляция.....	107

Акцентуация.....	109
Дикция	110
<i>Вопросы и упражнения.....</i>	<i>111</i>

Глава 15

ВСЕ О ЖЕСТАХ	113
«Жест ради жеста» — плохой союзник.....	114
Жест определяется моментом.....	115
Не совершайте быстрых, эксцентричных движений	117
Не забывайте про мимику лица.....	117
Не перебарщивайте с жестами.....	118
Поза.....	118
<i>Вопросы и упражнения.....</i>	<i>121</i>

Глава 16

СПОСОБЫ ПОДАЧИ	123
Чтение с листа.....	124
Чтение речи, заученной наизусть.....	125
Чтение с использованием заметок	127
<i>Тема выступления — внимание.....</i>	<i>127</i>
Речь экспромтом.....	129
Смешанные методы подачи.....	130
<i>Вопросы и упражнения.....</i>	<i>132</i>

Глава 17

РАЗУМ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ	133
Кладезь мыслей	134
Наблюдательность.....	135
Мыслящий ум	136
Чтение как повод для размышления.....	137
<i>Вопросы и упражнения.....</i>	<i>138</i>

Глава 18

ТЕМА И ПОДГОТОВКА	139
Экономия времени при подготовке.....	140
Суть выступления	142
Вопрос пропорции	142
Использование оригинальных источников.....	143
Работа в библиотеке.....	144
Изложение речи	145
Составление и редактирование речи	145
Название	146
<i>Вопросы и упражнения</i>	147

Глава 19

СИЛА ЭКСПОЗИЦИИ	148
Природа экспозиции	148
Значение экспозиции.....	150
Некоторые задачи экспозиции.....	151
Методы экспозиции	151
<i>Вопросы и упражнения</i>	156

Глава 20

СИЛА ОПИСАНИЯ	157
Природа описания	157
Способы описания	159
Советы по использованию описания.....	162
<i>Вопросы и упражнения</i>	164

Глава 21

СИЛА ПОВЕСТВОВАНИЯ	166
Анекдот.....	167
Биографические факты.....	168
<i>Вопросы и упражнения</i>	169

Глава 22	
СИЛА ВНУШЕНИЯ	171
Основы внушения	172
Как сделать внушение эффективным	175
<i>Вопросы и упражнения</i>	178
Глава 23	
СИЛА ДОВОДОВ	179
<i>Оценка аргумента</i>	180
<i>Вопросы и упражнения</i>	185
Глава 24	
СИЛА УБЕЖДЕНИЯ	187
Методы убеждения	188
<i>Вопросы и упражнения</i>	190
Глава 25	
СИЛА ТОЛПЫ	192
Толпе нужен лидер	193
Как образуется толпа	193
Глава 26	
ПОЛЕТ НА КРЫЛАТОМ КОНЕ	196
Что такое воображение?	197
Применение воображения при публичных выступлениях	201
Как развить воображение	203
<i>Вопросы и упражнения</i>	204
Глава 27	
КАК ОБОГАТИТЬ СВОЙ СЛОВАРНЫЙ ЗАПАС	205
Приучите себя делать выписки из книг	206

Возьмите за правило обращаться к справочникам .	207
Говорите о словах с теми, кто в них разбирается ..	209
Тщательно ищите верное слово	209
<i>Вопросы и упражнения</i>	210

Глава 28

ТРЕНИРОВКА ПАМЯТИ	211
Чего делать не следует	212
Природные законы памяти	213
Как выучить речь	219
<i>Вопросы и упражнения</i>	219

Глава 29

ПРАВИЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЛИЧНОСТЬ	220
<i>Вопросы и упражнения</i>	222

Глава 30

РЕЧИ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ	223
<i>Вопросы и упражнения</i>	226

Глава 31

КАК СДЕЛАТЬ РАЗГОВОР ЭФФЕКТИВНЫМ	227
Диалог и искусство намека	229
<i>Вопросы и упражнения</i>	231

Приложение

ОБРАЗЦЫ РЕЧЕЙ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ И ПРАКТИКИ	232
ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ. Инаугурационная речь	232
АВРААМ ЛИНКОЛЬН. Геттисбергская речь <i>Речь, произнесенная 19 ноября 1863 года</i>	

<i>при открытии Национального солдатского кладбища в Геттисберге, штат Пенсильвания</i> .	240
МАРТИН ЛЮТЕР КИНГ. У меня есть мечта <i>Речь, произнесенная 28 августа 1963 года</i>	242
ВИКТОР ГЮГО. Памяти Бальзака	249
ЧАРЛИ ЧАПЛИН. Речь на свое семидесятилетие .	250

Наполеон Хилл
КАК РАЗВИТЬ В СЕБЕ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ ЛИЧНОСТЬ?

Предисловие от переводчика	254
Что такое привлекательная личность?	256
Идея номер один	271
Идея номер два	274
Идея номер три.	277

Дейл Карнеги



МАСТЕРСТВО
ПУБЛИЧНОГО
ВЫСТУПЛЕНИЯ



Предисловие

Книга, как и человеческая деятельность в целом, эффективна настолько, насколько результативен подход, который она практикует. Сочинение может содержать множество прекрасных идей, но если автор рассматривает вопрос под неправильным углом, даже самые превосходные советы не принесут никакой пользы.

Эта книга основывается на личном опыте автора. Если вы считаете, что научиться выступать самому и научить этому других людей — значит запомнить свод неких незыблемых правил произношения, формирования жестов и изложения мыслей, то данный труд вряд ли покажется вам интересным, поскольку в нем содержатся советы по выработке собственных правил и принципов. Но если вы отнесетесь к материалу непредвзято, то вскоре сможете уловить главное, что несет это сочинение.

Во-первых, мастерство публичного выступления не определяется внешними факторами. Оно ни в коей мере не является искусством подражания и вообще не зависит от соблюдения стандартов и правил, установленных другими людьми. Публичное выступление — это всенародное высказывание, выражение самого себя перед аудиторией; поэтому человек должен обладать мыслями и чувствами, которыми не стыдно будет поделиться. Вне зависимости от используемых приемов и техник, оратор будет оставаться лишь механизмом — пусть и прекрасно отлаженным — по передаче мыслей других людей, пока его слова не начнут отражать хотя бы частицу его самого. Таким образом, в основе нашей методики обучения лежит необходимость личностного развития.

Во-вторых (что сочетается с первым принципом), человеку следует в совершенстве овладеть не только своими мыслями и чувствами, но и иметь хорошую физическую форму — чтобы благодаря безупречной внешности передавать искренние внутренние порывы. Мы твердо убеждены в том, что бесполезно устанавливать системы правил для постановки речи, интонации, жестов и прочих выразительных средств, пока два этих принципа не будут выполняться.

Третий принцип, как нам кажется, точно не вызовет разногласий: никто не сможет убедительно говорить, пока не поставит грамотную речь. Это может выглядеть как замкнутый круг, но это требование никак не обойти.