

# СОДЕРЖАНИЕ

Дейл Карнеги .....	5
Предисловие к переработанному изданию .....	7
1. Как развить смелость и уверенность в себе ...	11
2. Уверенность в себе достигается подготовкой.....	33
3. Как готовились к выступлениям великие ораторы.....	61
4. Как развить память.....	89
5. Как сохранить внимание аудитории .....	115
6. Главные факторы успешного выступления ..	137
7. Секрет хорошего выступления .....	153
8. Публичные выступления и личность оратора .....	173
9. Как начинать выступление .....	197
10. Как привлечь аудиторию на свою сторону...	221
11. Как заканчивать выступление .....	247
12. Как сделать ясным смысл выступления .....	267

## Содержание

13. Как добиться выразительности и убедительности. ....	295
14. Как заинтересовать слушателей . . . . .	319
15. Как побудить людей к действию . . . . .	345
16. Улучшайте манеру изложения. ....	373
ПРИЛОЖЕНИЕ . . . . .	401
Предисловие к Приложению . . . . .	403
Акры алмазов . . . . .	405
Послание к Гарсии. . . . .	441
Как человек мыслит . . . . .	449

Курс, представленный в данной книге, родился и получил свое развитие в ходе многолетней успешной преподавательской работы в аудиториях Молодежной христианской ассоциации, где он использовался начиная с 1912 года. Данный курс исключительно эффективен.

Благодаря ему тысячи бизнесменов и людей других профессий, многие из которых прежде не могли связно произнести и полдесятка фраз перед аудиторией, стали вполне сносными ораторами.

Кроме того, и это не менее важно, курс помог личностному развитию его слушателей. Он воспитывал в них смелость и целеустремленность, учил максимально использовать свои скрытые возможности. Он сумел сформировать лидеров из людей, многие из которых ранее были лишь послушными исполнителями.

Многим он помог и в финансовом отношении. Вера в себя и способность влиять на людей, как правило, положительно отражаются на заработках.

Основатель этого курса и автор книги Дейл Карнеги долгие годы преподавал и совершенствовал свою методику в школах Молодежной христианской организации Нью-Йорка, Бруклина, Трентона, Филадельфии, Уил-

Как выработать уверенность в себе и влиять на людей...

мингтона и Балтимора. Он также вел курсы для бизнесменов в различных клубах Нью-Йорка и Филадельфии, в Торговой палате Бруклина и Федеральном резервном банке. Можно смело утверждать, что он обучил ораторскому мастерству больше людей, чем кто-либо другой.

В основу данной книги положен опыт, накопленный автором более чем за пятнадцать лет преподавания курса публичных выступлений в Европе и Америке.

Дейл Карнеги также приобрел значительный опыт в обучении публичным выступлениям банковских работников. Среди многочисленных организаций, где он преподавал ораторское искусство, был Федеральный резервный банк Нью-Йорка, а также нью-йоркское и вашигтонское отделения Американского банковского института.

## ДЕЙЛ КАРНЕГИ

Дейл Карнеги (1888—1955) был первопроходцем в области раскрытия человеческого потенциала. Его методики и книги помогали людям во всем мире обрести уверенность в себе, стать уважаемыми и влиятельными личностями.

В 1912 году Карнеги организовал первые курсы для желающих освоить навыки публичных выступлений при Молодежной христианской организации Нью-Йорка. Как и на других аналогичных курсах того времени, Карнеги начал занятия с теории, но очень быстро заметил, что слушатели скучают. Нужно было что-то менять.

Дейл остановил лекцию и спокойно попросил человека, сидевшего в заднем ряду, встать и без подготовки рассказать свою биографию. Когда тот закончил свое импровизированное выступление, Карнеги попросил рассказать о себе второго слушателя, а затем и всех остальных. При поддержке коллег и помощи Дейла каждому из них удалось справиться со своим страхом и более или менее связно сказать несколько фраз. «Сам того не зная, — писал впоследствии Карнеги, — я случайно набрел на самый лучший метод избавления от страха».

Его курсы стали настолько популярны, что он получил предложения провести их и в других городах. На протяжении нескольких последующих лет Карнеги по-

Как выработать уверенность в себе и влиять на людей...

стоянно совершенствовал свою методику. Постепенно он сделал вывод, что больше всего слушателей интересует умение налаживать межчеловеческие связи. Таким образом, акцент сместился с публичных выступлений на умение общаться с другими людьми, а владение ораторскими навыками из цели превратилось в средство.

Карнеги не только анализировал информацию, полученную от слушателей, но и активно исследовал отношение к жизни преуспевающих людей. Эти знания он также использовал в ходе преподавания своего курса. Все это привело его к написанию книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», которая мгновенно стала бестселлером. С момента ее первой публикации в 1936 году (и дополненного издания 1981 года) было продано свыше двадцати миллионов экземпляров. Она была переведена на тридцать шесть языков. В 2002 году названа лучшей книгой XX века в области бизнеса. Вторая книга — «Как перестать беспокоиться и начать жить» (1948) — также была продана в нескольких миллионах экземпляров и переведена на двадцать семь языков.

Курсы Дейла Карнеги проводятся во многих странах и оказывают позитивное влияние на жизнь людей всех социальных слоев — от заводских рабочих и служащих до владельцев и руководителей крупных компаний и даже глав правительств.

Дейл Карнеги умер 1 ноября 1955 года. Некролог, помещенный в одной из вашингтонских газет, так оценил его наследие: «Дейл Карнеги не раскрыл ни одной из великих тайн Вселенной, но, пожалуй, больше чем кто-либо другой из представителей своего поколения помог людям понять, что они должны действовать сообща. И в этом его самая величайшая заслуга».

## ПРЕДИСЛОВИЕ К ПЕРЕРАБОТАННОМУ ИЗДАНИЮ

Есть ли хоть малейшее основание полагать, что, стоя перед аудиторией, вы не можете мыслить столь же хорошо, как и сидя? Почему вы вдруг ощущаете холодок в животе и дрожь во всем теле, обращаясь к слушателям? Вы, конечно же, понимаете, что такое положение можно исправить, что тренировка и практика избавят вас от страха и придадут уверенности.

*Дейл Карнеги*

Когда у людей спрашивают, что вызывает у них наибольший страх, то чаще всего они называют смерть, а следующий самый распространенный ответ касается выступлений на публике.

И действительно, многие умные и интеллигентные люди, которые не испытывают трудностей, излагая свои мысли собеседнику с глазу на глаз, вдруг словно проглатывают язык и дрожат от страха, оказавшись даже перед самой немногочисленной аудиторией. Бизнесмены губят свою карьеру, боясь выступать на совещаниях, авторы важных идей держат их при себе, вместо того чтобы сделать достоянием гласности. Однако этот страх довольно легко преодолеть.

Дейл Карнеги первым начал учить людей избавляться от страха, выступая перед слушателями. Его курсы

Как выработать уверенность в себе и влиять на людей...

публичных выступлений собирали сотни и тысячи людей. Еще в самом начале карьеры Карнеги стал получать настоятельные просьбы написать книгу с изложением принципов, которые принесли его курсам такой успех.

Прочитав эту книгу, вы узнаете, из каких важнейших моментов состоят подготовка выступления и сама речь. Вы научитесь излагать свои мысли, овладевать вниманием аудитории с первых же минут выступления, приводить примеры и статистические данные, которые сделают вашу речь более содержательной, убеждать слушателей в правоте своей позиции и использовать язык тела, чтобы подчеркнуть сказанное. Вы также узнаете, где и как уместнее использовать юмор и как выделить самые главные места выступления, чтобы они остались в памяти аудитории.

Кроме того, вы освоите приемы, позволяющие не забыть основные моменты того, что вы собираетесь сказать, и при этом не заучивать наизусть весь текст. В книге содержатся также упражнения по развитию голоса, правильного дыхания и десятки примеров из выдающихся выступлений знаменитых ораторов.

Книга была написана в 20-е годы прошлого века, и многие личности, упоминаемые и цитируемые в ней, были хорошо известны в то время, но, возможно, мало что говорят сегодняшнему читателю. Однако изложенные принципы по-прежнему сохраняют свою актуальность, и вы можете использовать их так же эффективно, как и читатели прежних поколений. Кроме того, в текст книги добавлены современные примеры.

В книге предлагается схема, руководствуясь которой можно научиться успешно выступать перед публикой, — однако это всего лишь схема. Ваша задача — применить

## Предисловие к переработанному изданию

все прочитанное на практике, используя любую возможность, чтобы взять слово перед группой людей, будь то на работе, на собрании жильцов, в профессиональной ассоциации, религиозной общине, общественной организации. Пользуясь изложенными здесь приемами, вы сможете уверенно, рационально и выразительно высказывать свои идеи перед самой разной аудиторией. Вы сами увидите, насколько это увлекательное занятие.

# 1

## КАК РАЗВИТЬ СМЕЛОСТЬ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Смелость — главное достоинство мужчины.

*Дэниэл Вебстер*

Опасно смотреть в будущее глазами, полными страха.

*Э. Г. Гарриман*

Не берите страх в советчики.

*Девиз Стоунволла Джексона*

Если вы убедите себя, что способны совершить некое дело (при условии, что это вообще возможно), то сумеете сделать его, как бы трудно ни было. Если же, напротив, вы вообразите, что вам не удастся простейшая вещь на свете, так и будет, и даже кротовые кучи станут для вас непреодолимыми горными вершинами.

*Эмиль Куэ*

Смелость — это вынужденная добродетель.

*Эрнест Хэмингуэй*

Способность эффективно выступать с речами дается не от рождения, а приобретается.

*Уильям Дженнингс Брайан*

Для обеспечения личного успеха выгоднее проявлять красноречие, чем хранить мудрое молчание.

*London Daily Telegraph*

Когда я задаю людям, записавшимся на курсы ораторского мастерства, вопрос, чего они рассчитывают достичь в результате занятий, то ответы большинства из них поразительно совпадают: «Когда мне приходится вставать и начинать говорить, я чувствую себя таким скованным и так волнуюсь, что не в состоянии ясно мыслить, не могу сосредоточиться и забываю, что собирался сказать. Я хочу приобрести уверенность в себе, спокойствие и способность думать, выступая перед людьми. Я хочу научиться выстраивать свои мысли в логическом порядке, ясно и убедительно высказывать их перед любой аудиторией, будь то в деловой обстановке, церкви или клубе».

Давайте обратимся к конкретному примеру. Несколько лет назад один джентльмен — назовем его Д. У. Джент — записался на мои курсы ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня пообедать в клуб промышленников. Это был человек среднего возраста, который вел активный образ жизни: возглавляя собственное предприятие, он играл ведущую роль в религиозной общине и занимался общественной деятельностью. В тот день, когда мы сидели за столом, он наклонился ко мне и сказал:

— Мне не раз предлагали выступить на различных собраниях, но я так и не смог этого сделать. Я так волнуюсь, что все вылетает из головы. Поэтому я всегда держался в сторонке. Но теперь меня избрали председателем попечительского совета колледжа. Я должен предсе-

дательствовать на заседаниях, и мне просто необходимо что-то говорить... Как вы думаете, я еще могу научиться выступать?

— Как я думаю? — переспросил я. — Мистер Джент, дело не в том, что я не думаю, а знаю, что вы сможете, но только если будете практиковаться и следовать моим указаниям.

Ему очень хотелось поверить мне, но перспектива казалась слишком радужной и оптимистичной.

— Боюсь, вы говорите так из чистой любезности, — ответил мистер Джент. — Вы просто хотите подбодрить меня.

После того как он окончил курсы, мы некоторое время не общались. Но спустя несколько лет вновь встретились за обедом в клубе промышленников. Мы сидели в том же углу за тем же столом, что и в последний раз. Напомнив ему о нашем последнем разговоре, я поинтересовался, действительно ли проявил тогда излишний оптимизм. Он вынул небольшую записную книжку в красном переплете и показал мне список своих выступлений и дат, на которые они были назначены. «Возможность выступить перед людьми, удовольствие, которое я от этого получаю, и польза, которую за счет этого приношу обществу, — признался он, — это, пожалуй, и есть то, что приносит мне наибольшую радость в жизни. Я не просто постоянно выступаю с речами. Недавно мне предложили представить премьер-министра Великобритании Ллойда Джорджа участникам митинга в Филадельфии.

И это тот самый человек, который три года назад сидел здесь со мной и робко спрашивал, сможет ли он когда-нибудь выступить перед публикой!