

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, 2021. — 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.

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

Мы в социальных сетях. Присоединяйтесь!

[vk.com/primetime\\_books](https://vk.com/primetime_books)

[instagram.com/primetime\\_books/](https://instagram.com/primetime_books/)

[facebook.com/primetimebook](https://facebook.com/primetimebook)



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», 2021

# 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
<b>Глава 3. Память . . . . .</b>	<b>180</b>
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
<b>Глава 4. Как начать и закончить речь . . . . .</b>	<b>188</b>
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
<b>Глава 5. Как подготовить речь . . . . .</b>	<b>192</b>
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
<b>Глава 6. Как ясно излагать свои мысли . . . . .</b>	<b>201</b>
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
<b>Глава 7. Как выступать убедительно</b>	<b>208</b>
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
<b>Глава 8. Как написать юмористическую речь</b>	<b>218</b>
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
<b>Глава 9. Что такое хорошо произнесенная речь</b>	<b>223</b>
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
<b>Глава 10. Привлекательная речь</b>	<b>235</b>
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
<b>Глава 11. Четкая дикция . . . . .</b>	<b>250</b>
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
<b>Глава 12. Популярная речь . . . . .</b>	<b>262</b>
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
<b>Глава 13. Как сделать свое выступление интересным .....</b>	<b>272</b>
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
<b>Глава 14. Речь, которая впечатляет .....</b>	<b>284</b>
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
<b>Глава 15. Решительная речь .....</b>	<b>294</b>
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
<b>Глава 16. Аудитория . . . . .</b>	<b>308</b>
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
<b>Глава 17. Лидерство . . . . .</b>	<b>313</b>
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