

Ключ к успеху

# Дейл КАРНЕГИ

КАК ВЫРАБАТЫВАТЬ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ  
И ВЛИЯТЬ НА ЛЮДЕЙ, ВЫСТУПАЯ ПУБЛИЧНО

- Волнение перед массой людей
- Самый умный, мудрый совет
- Краткий искренний комплимент
- Как стать хорошим собеседником
- Новая жизнь и Генри Форд...



ДЕЙЛ КАРНЕГИ

КАК ВЫРАБАТЫВАТЬ  
УВЕРЕННОСТЬ В  
СЕБЕ И ВЛИЯТЬ НА  
ЛЮДЕЙ, ВЫСТУПАЯ  
ПУБЛИЧНО

Ташкент  
«Янги аср авлоди»  
2009

Книга «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично» является учебником в Американской ассоциации банкиров и Национальной ассоциации экспертов по изучению кредитоспособности. Автор этой книги Дейл Карнеги считает, что каждый человек может хорошо говорить. Он убежден, что почти каждый человек может достаточно удачно выступать с речами при наличии у него уверенности в себе и идеи, которая страстно его волнует.

Дейл Карнеги помог представителям деловых кругов развить свои скрытые возможности, явился творцом одной из самых замечательных систем в области обучения взрослых.

Книга рассчитана на широкий круг читателей.

ISBN 978-9943-08-473-5

© Дейл Карнеги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично». «Янги асп авлоди», 2009 йил.

## *Глава первая*

### **КАК РАЗВИТЬ СМЕЛОСТЬ И УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ**

С 1912 года свыше пятисот тысяч мужчин и женщин были слушателями курсов ораторского искусства, где применялся мой метод. Многие из них в письменной форме объяснили, почему они стали изучать этот предмет и чего они рассчитывали достичь в результате занятий. Разумеется, каждый высказывается по-своему, но главное стремление авторов этих писем, основная потребность, испытываемая подавляющим большинством, поразительно совпадают. «Когда мне приходится вставать и начинать говорить, — пишет один из моих корреспондентов, — я чувствую себя таким скованным, так волнуюсь, что не в состоянии ясно мыслить, не могу сосредоточиться, забываю, что я хотел сказать. Я хочу приобрести уверенность в себе, спокойствие и способность мыслить, выступая перед аудиторией. Я хочу научиться располагать свои мысли в логическом порядке, ясно и убедительно высказываться перед группой или аудиторией в деловой сфере или в клубе». Тысячи высказываний носят почти такой же характер.

Приведу конкретный пример. Несколько лет назад один джентльмен, которого я назову здесь мистером Д.У. Джен-том, стал слушателем моего курса ораторского искусства в Филадельфии. Вскоре после начала занятий он пригласил меня позавтракать с ним в клубе промышленников. Это был уже немолодой человек, который всегда вел активный образ жизни: возглавлял свое предприятие, играл ведущую роль в жизни религиозной общины, а также занимался общественной деятельностью. Когда мы сидели за столом в тот день, он наклонился ко мне и сказал:

— Мне неоднократно предлагали выступить на различных собраниях, но я никак не мог этого сделать; я начинаю так волноваться, в голове делается совершенно пусто, и поэтому я всю жизнь уклонялся от публичных выступлений. Но теперь, когда я стал председателем совета попечителей колледжа, я должен председательствовать на его заседаниях, и мне просто необходимо что-то говорить... Как вы думаете, я смогу научиться выступать в моем возрасте?

— Сможете ли вы, мистер Джент? — ответил я. — В этом нет никаких сомнений. Я знаю, что вы сможете, и знаю, что вы научитесь, если только будете практиковаться и следовать моим указаниям и рекомендациям.

Ему хотелось верить мне, но перспектива казалась ему слишком радужной, слишком оптимистичной.

— Боюсь, вы говорите так из одной лишь любезности, — ответил он. — Вы только пытаетесь ободрить меня.

После того как он закончил учебный курс, мы на некоторое время потеряли связь, а позднее снова встретились и снова позавтракали вместе в клубе промышленников. Мы сидели в том же углу, за тем же столом, что и в прошлый раз. Я напомнил ему о нашем разговоре и спросил, действительно ли я проявил чрезмерный оптимизм. Он вынул из кармана записную книжку в красном переплете и показал мне список своих предстоящих публичных выступлений и даты, на которые они были назначены.

— Способность выступать, удовольствие, которое я при этом испытываю, дополнительная польза, которую я могу приносить обществу, — все это входит в число самых радостных явлений в моей жизни.

Незадолго перед этим в Вашингтоне состоялась важная конференция по вопросам разоружения. Когда стало известно, что английский премьер-министр намеревается принять в ней участие, филадельфийские баптисты послали ему телеграмму с приглашением выступить на массовом митинге, который было решено созвать в их городе. И мистер Джент сообщил мне, что из всех баптистов города именно его попросили представить аудитории английского премьера.

И это был тот самый человек, который менее трех лет назад сидел со мной за этим самым столом и мрачно спрашивал, что я думаю по поводу того, сможет ли он когда-либо научиться выступать публично!

Была ли та быстрота, с которой он приобрел способность выступать, необычным явлением? Вовсе нет. Наблюдалось сотни таких же примеров. Приведу лишь один из них. Несколько лет назад один бруклинский врач — назовем его доктором Кэртисом — провел зиму во Флориде неподалеку от тренировочной площадки бейсбольной команды «Гиганты». Будучи заядлым бейсбольным болельщиком, он часто ходил смотреть на ее тренировки. Вскоре он очень подружился с командой, и его пригласили на банкет, устроенный в ее честь.

После того как были поданы кофе и орехи, некоторых почетных гостей попросили «сказать несколько слов». И совершенно неожиданно, как снег на голову, на него обрушились слова распорядителя:

— Сегодня здесь присутствует врач, и я попрошу доктора Кэртиса рассказать нам об охране здоровья бейсболистов.

Был ли он подготовлен для такого выступления? Конечно, был. У него была прекраснейшая подготовка — он изучал гигиену и работал лечащим врачом почти треть века. Он мог бы, сидя в кресле, проговорить на эту тему хоть всю ночь с человеком, сидящим рядом. Но встать и то же самое сказать даже небольшой аудитории — это было совсем другое дело. Это его парализовало, у него началось сердцебиение и перебои. Он никогда в жизни не выступал публично, и все мысли немедленно испарились из его головы.

Что было делать? Присутствующие аплодировали, все на него смотрели. Он покачал головой, но это только усилило аплодисменты и просьбы. Возгласы: «Доктор Кэртис! Говорите! Говорите!» — становились все громче и настоятельнее.

Кэртис пришел в подлинное отчаяние. Он знал, что не сможет выговорить и десятка фраз. Поэтому он встал и, не проронив ни слова, повернулся спиной к своим друзьям и

вышел из помещения с чувством страшного замешательства и унижения.

Неудивительно, что, вернувшись в Бруклин, он тотчас записался на мой курс ораторского искусства. Он не хотел, чтобы его еще раз вогнали в краску, не хотел снова онеметь.

Он стал учащимся, от которого обычно преподаватель бывает в восторге: он относился к делу чрезвычайно серьезно. Ему хотелось научиться выступать, и решение его было твердым. Он тщательно готовился к выступлениям, практиковался изо всех сил и не пропускал ни одного занятия.

И результат был такой, какой всегда бывает у подобных учащихся: он делал успехи с быстротой, удивлявшей его самого, они превышали его самые заветные мечты. После нескольких занятий волнение уменьшилось, уверенность в себе все возрастала. За два месяца доктор сделался лучшим оратором группы. Вскоре он стал принимать приглашения выступить в других местах — он полюбил это ощущение, испытываемый им подъем, он гордился тем уважением и теми новыми друзьями, которых приобретал таким образом.

Один член нью-йоркского предвыборного комитета республиканской партии, услышав публичное выступление доктора Кэртиса, пригласил его агитировать в городе за его партию. Как был бы удивлен этот политический деятель, если бы узнал, что всего годом ранее этот оратор ушел с банкета, смущенный и пристыженный, потому что у него отнялся язык от страха перед аудиторией!

Выработка уверенности в себе, смелости, способности говорить спокойно и ясно, выступая перед аудиторией, не представляет и десятой доли той трудности, которую воображает себе большинство людей. Это вовсе не талант, дарованный провидением лишь отдельным выдающимся личностям. Это нечто вроде умения играть в гольф. Любой человек может развить свои скрытые способности, если у него будет достаточно сильное желание.

Разве есть хоть малейшее основание для того, чтобы вы, стоя перед аудиторией, были не в состоянии мыслить так

же хорошо, как вы мыслите сидя? Вы, конечно, знаете, что таких оснований нет. В сущности, обращаясь к группе людей, вы должны были бы мыслить лучше. Присутствие слушателей должно возбуждать вас, вызывать у вас подъем. Очень многие ораторы скажут вам, что присутствие аудитории является стимулом, вызывает вдохновение, заставляет их мозг работать яснее, интенсивнее. В такие моменты мысли, факты, идеи, которые, казалось, даже не приходили им в голову, «вдруг откуда-то налетают» как говаривал проповедник Генри Уорд Бичер, и остаются только хватать их и высказывать. Так же должно быть и с вами. И, по всей вероятности, так и будет, если вы станете настойчиво тренироваться.

Во всяком случае, вы можете быть абсолютно убеждены в том, что работа и практика избавят вас от страха перед аудиторией и принесут вам уверенность в себе и неизменную смелость.

Не воображайте, что ваш случай необычайно трудный. Даже те, кто со временем становился самым красноречивым представителем своего поколения, в начале своей карьеры страдали таким безотчетным страхом и застенчивостью.

Закаленный в боях ветеран, политический деятель Уильям Дженнингс Брайан признавался, что во время первых выступлений у него тряслись поджилки.

Когда Марк Твен впервые поднялся на кафедру, чтобы прочитать лекцию, он почувствовал, что рот у него словно набит ватой, а пульс такой, как будто он участвует в каком-нибудь состязании на кубок.

Генерал Грант взял Виксберг и привел к победе одну из величайших армий, созданных в мире к тому времени, но когда он попытался выступить перед публикой, то, по его собственным словам, у него возникло нечто, весьма похожее на динамическую атаксию.

Жан Жорес, самый выдающийся французский политический оратор своего поколения, в течение года заседал в палате депутатов, не произнеся ни слова, пока наконец не собрался с мужеством, чтобы произнести свою первую речь.



«Когда я впервые попытался выступить перед аудиторией, — признавался Ллойд Джордж, — то, уверяю вас, я находился в ужасающем состоянии. Это не преувеличение, а чистейшая правда — язык мой прилип к гортани, и первоначально я не мог произнести ни слова».

Знаменитый английский государственный деятель Джон Брайт, который во время Гражданской войны в США выступал в Англии на стороне юнионистов и за освобождение рабов, произнес свою первую речь перед группой крестьян, собравшихся в помещении школы. Он так волновался по пути туда, так боялся провалиться, что умолял своего спутника аплодировать, чтобы ободрить его в случае, если его волнение станет слишком заметно.

Видный ирландский политический деятель Чарлз Стюарт Парнелл во время своих первых публичных выступлений, по словам его брата, от сильного волнения часто сжимал кулаки с такой силой, что ногти впивались в ладони до крови.

Дизраэли признавался, что ему было бы легче возглавить кавалерийскую атаку, чем впервые выступить в палате общин. Его первая речь с треском провалилась. То же самое случилось и с Шериданом.

Поскольку очень многие знаменитые английские ораторы начинали неудачно, в парламенте теперь считается плохим предзнаменованием, если первая речь молодого человека проходит с явным успехом. Итак, не унывайте!

Проследив за деятельностью многих ораторов и в какой-то мере способствовав их становлению, автор настоящих строк всегда бывает рад, когда учащийся вначале проявляет некоторый трепет и нервное возбуждение.

Выступление перед публикой всегда является ответственным делом, если даже оно происходит на деловом совещании, где присутствует десятка два мужчин и женщин; оно сопряжено с некоторым напряжением, некоторым потрясением, некоторым возбуждением. Оратор должен быть напряжен, как породистая лошадь, натянувшая поводья. Бессмертный Цицерон еще две тысячи лет тому назад сказал, что всякое истинно хорошее публичное выступление должно быть взволнованным.

Ораторы часто испытывают те же чувства, когда они выступают по радио. Это состояние носит название «боязнь микрофона». Когда Чарли Чаплин выступал по радио, его речи были всегда заранее написаны. Еще в 1912 году он объездил всю страну с водевилем под названием «Вечер в мюзик-холле». До этого он работал в профессиональном театре в Англии. И все же, когда он вошел в помещение с мягкой обивкой стен и увидел микрофон, у него возникло примерно такое же ощущение в желудке, как во время плавания через Атлантику в бурную февральскую погоду.

Знаменитый киноактер и режиссер Джеймс Керквуд переживал то же самое. Он играл главные роли в театре, но, когда он вышел из радиостудии после выступления перед невидимой аудиторией, он вытирал пот со лба. «Премьера на Бродвее — ничто по сравнению с этим», — признавался он.

Некоторые люди, как бы часто им ни приходилось выступать, всегда ощущают смущение перед самым началом, но через несколько секунд после того, как они начинают говорить, это чувство исчезает.

Даже Линкольн волновался в самом начале своих выступлений. «Первоначально он был очень неловок, — свидетельствует его компаньон по адвокатской практике Герндон, — и казалось, что ему очень трудно приспособиться к обстановке. Некоторое время он боролся с явной робостью и волнением, и это усиливало его неловкость. Я часто видел это и сочувствовал мистеру Линкольну в такие минуты. Когда он начинал говорить, его голос звучал резко, пронзительно, неприятно. Его манера держаться, его осанка, мрачное, желтое лицо, худое, покрытое морщинами, его странные позы, неуверенные движения — все, казалось, было против него, но лишь на короткое время». Через несколько минут к нему возвращались самообладание, искренность, теплота, сосредоточенность, и начиналась его подлинная речь.

То же самое, возможно, будет происходить и с вами.

Для того чтобы ваше стремление стать хорошим оратором быстро и успешно претворилось в жизнь, вам необходимо соблюсти четыре правила.



Bu tanishuv parchasidir. Asarning to'liq versiyasi  
<https://kitobxon.com/oz/asar/2226> saytida.

Бу танишув парчасидир. Асарнинг тўлиқ версияси  
<https://kitobxon.com/uz/asar/2226> сайтида.

Это был ознакомительный отрывок. Полную версию  
можно найти на сайте  
<https://kitobxon.com/ru/asar/2226>