

ДЕЙЛ
КАРНЕГИ
НАПОЛЕОН
ХИЛЛ
ЭРА
НАЙТИНГЕЙЛ

ПСИХОЛОГИЯ

ПОЛНЫЙ КУРС

ИСКУССТВО
ВЛИЯТЬ
НА ЛЮДЕЙ
И ЗАРАБАТЫВАТЬ
ДЕНЬГИ

4

ЛЕГЕНДАРНЫЕ КНИГИ ПОД ОДНОЙ ОБЛОЖКОЙ

**Наполеон Хилл
Дейл Брекенридж Карнеги
Эрл Найтингейл**

**Искусство влиять на
людей и зарабатывать
деньги. 4 легендарные
книги под одной обложкой**

Серия «Психология. Полный курс»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70424014

*Искусство влиять на людей и зарабатывать деньги. 4 легендарные
книги под одной обложкой / Дейл Карнеги, Наполеон Хилл, Эрл
Найтингейл: АСТ; Москва; 2024
ISBN 978-5-17-159102-1*

Аннотация

Дейл Карнеги, Наполеон Хилл и Эрл Найтингейл – легендарные авторы, чьи книги занимают верхние строчки рейтингов на протяжении десятков лет, их продолжают читать и цитировать, передавая ценнейшие мысли и советы из поколения в поколение. Книг на тему успеха написано множество, но ни

одна их них не смогла затмить успех трудов Карнеги, Хилла и Найтингейла.

У вас в руках сразу четыре мировых бестселлера легендарных авторов. Это проверенные годами и поколениями советы по достижению успеха, личностному росту и мотивации, благодаря которым любой человек может стать счастливым, успешным, богатым и знаменитым – все, что нужно, чтобы прожить жизнь ярко, достойно и так, как вам всегда хотелось.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Дейл Карнеги	17
Как извлечь из наших курсов максимум выгоды	18
Какова структура наших курсов	23
Как вас будут учить на наших курсах	27
Инструкторы Курсов Карнеги начнут с самых фундаментальных принципов	31
Инструкторы Курсов Карнеги не будут учить вас ничему относительно неважному	33
Занятие 1	41
Знакомство	42
Преодоление страха	44
Занятие 2	53
Как отвечать на вопросы	54
Развитие храбрости	56
Занятие 3	64
Как добиться легкости и уверенности в себе	64
Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов	71
Занятие 4	76
Ваш имидж, экспромты и пантомима	76
Как приобретать друзей	80

Занятие 5	87
Как завладеть вниманием слушателей	87
Выходим из норки	90
Занятие 6	100
Как бороться со словами-паразитами	100
Волшебная формула	105
Конец ознакомительного фрагмента.	112

**Дейл Карнеги, Наполеон
Хилл, Эрл Найтингейл
Искусство влиять на
людей и зарабатывать
деньги. 4 легендарные
книги под одной обложкой**

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

Think and Grow Rich by Napoleon Hill and The Strangest Secret by Earl Nightingale



Издательство
АСТ

© 2007 by Dale Carnegie and BN Publishing

© 2012 by Dale Carnegie and BN Publishing

© 2006 by Earl Nightingale, Napoleon Hill and BN

Publishing

© Полищук В., перевод на русский язык, 2011

© Полищук В., перевод на русский язык, 2019

© Лоза О., перевод на русский язык, 2009

© ООО «Издательство АСТ», 2024

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

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 эту книгу 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

Наполеон Хилл сделал невозможное: он собрал в одной книге исключительно такой материал, который заряжает бешеной энергией и заставляет двигаться вперед и развиваться, искать пути к осуществлению своих замыслов, верить в себя, проявлять уважение к себе и к своим мыслям. Эта книга настолько заразительна энтузиазмом и верой в свои возможности, что после прочтения вы получите мощнейший заряд энергии, позволяющий сдвинуть даже горы.

А. Стадников, Чебоксары

Книга очень интересна, перечитываю четвертый раз, такое ощущение, что Наполеон Хилл писал эту книгу, общаясь и со мной в том числе. Узнаю что-то о себе, смотрю на себя как бы со стороны. Поистине Всенародная книга. Очень многому может научить, особенно молодое поколение.

Вера Потапова, Оренбург

Я безгранично благодарен Наполеону Хиллу. Впервые я узнал об этом человеке от австралийского трейдера Найла Фуллера, но тогда ничего не знал про эту книгу. Сила сознания поистине могущественна! Вера – ключ к этой силе.

Пол Хьюман, Австралия

Взял эту книгу, потому что о ней говорят все!

Немного почитал в Интернете о ней, и мне очень понравилось. Во-первых, стиль – интересные истории, рассказы о том, как принимались решения, которые влияли на развитие целой страны. Во-вторых – польза: чем-то похоже на Секрет, но как-то всё достовернее.

Сергей Иванов, Новороссийск

Рецепт у богатства есть! Всё в этой книге. Нет, это не волшебная таблетка и не пошаговое руководство. Это базовые знания, на которые опирается каждый успешный в финансовом плане человек! Независимо от того, новичок вы или уже опытный предприниматель, книга даст множество финансовых стратегий, а главное – подтолкнет вас к активным действиям.

Артём Бахтин, Казань

Книга по сути является историей предпринимательской мысли и пособием для развития в себе таких качеств, как целеустремленность, внимание, интуиция, сила воли, а также амбиции (желания) достигать новых высот. Удивительная книга!

Виталий Штейнбрехер, Сергиев Посад

Одна из мощнейших мотивационных книг. После прочтения с ужасом задаешься вопросом: как мог до сих пор сидеть в тухлом мирке бездеятельности и безответственности за собственную судьбу, которую прививают многим с детства? Но автор не ограничивается лозунгами и риторикой (как частенько поступают другие, касаясь этой темы) – он предлагает

для изучения четкий системный подход к решению проблемы. И хоть часто встречается слово «деньги» – это лишь частность, как задачку объясняют на яблоках, – речь идёт об осмысленной жизни и достижении целей. О том, что только ты отвечаешь за то, как живешь, – ни учителя, ни родители, ни начальники – и даже не их начальники.

Елена Н., Россия

Потрясающая книга, написанная с такой энергией, что она бьет из этой книги и сегодня. Лучшая книга для тех, кто действительно верит в мечту, которая гласит: кто был никем, тот имеет все шансы стать всем – всего лишь нужно верить в себя, в свои силы и – действовать, действовать и действовать!

Юлия Никитина, Москва

Эта книга меняет сознание навсегда, заряжает смелостью и энергией. После нее казалось, что свернешь горы, и многое у меня получилось!

Варвара Завадская, Нижний Новгород

«Думай и богатей!» действительно поможет читателям стать уверенными в себе и своей удаче, подскажет, как добиваться поставленных целей, следовать за своей мечтой и превращать задуманное в реальность. На конкретных примерах из своей жизни, жизни своих родных и друзей Хилл раскрывает читателям секреты, знакомые многим успешным, богатым людям. «Думай и богатей», – говорит Наполеон

Хилл в каждой главе и рассказывает, благодаря чему это обязательно произойдет!

К. Вебер, Чикаго, США

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

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 эту книгу 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

Наполеон Хилл сделал невозможное: он собрал в одной книге исключительно такой материал, который заряжает бешеной энергией и заставляет двигаться вперед и развиваться, искать пути к осуществлению своих замыслов, верить в себя, проявлять уважение к себе и к своим мыслям. Эта книга настолько заразительна энтузиазмом и верой в свои возможности, что после прочтения вы получите мощнейший заряд энергии, позволяющий сдвинуть даже горы.

А. Стадников, Чебоксары

Книга очень интересна, перечитываю четвертый раз, такое ощущение, что Наполеон Хилл писал эту книгу, общаясь и со мной в том числе. Узнаю что-то о

себе, смотрю на себя как бы со стороны. Поистине Всенародная книга. Очень многому может научить, особенно молодое поколение.

Вера Потапова, Оренбург

Я безгранично благодарен Наполеону Хиллу. Впервые я узнал об этом человеке от австралийского трейдера Найла Фуллера, но тогда ничего не знал про эту книгу. Сила сознания поистине могущественна! Вера – ключ к этой силе.

Пол Хьюман, Австралия

Взял эту книгу, потому что о ней говорят все! Немного почитал в Интернете о ней, и мне очень понравилось. Во-первых, стиль – интересные истории, рассказы о том, как принимались решения, которые влияли на развитие целой страны. Во-вторых – польза: чем-то похоже на Секрет, но как-то всё достовернее.

Сергей Иванов, Новороссийск

Рецепт у богатства есть! Всё в этой книге. Нет, это не волшебная таблетка и не пошаговое руководство. Это базовые знания, на которые опирается каждый успешный в финансовом плане человек! Независимо от того, новичок вы или уже опытный предприниматель, книга даст множество финансовых стратегий, а главное – подтолкнет вас к активным действиям.

Артем Бахтин, Казань

Книга по сути является историей

предпринимательской мысли и пособием для развития в себе таких качеств, как целеустремленность, внимание, интуиция, сила воли, а также амбиции (желания) достигать новых высот. Удивительная книга!
Виталий Штейнбрехер, Сергиев Посад

Одна из мощнейших мотивационных книг. После прочтения с ужасом задаешься вопросом: как мог до сих пор сидеть в тухлом мирке бездеятельности и безответственности за собственную судьбу, которую прививают многим с детства? Но автор не ограничивается лозунгами и риторикой (как частенько поступают другие, касаясь этой темы) – он предлагает для изучения четкий системный подход к решению проблемы. И хоть часто встречается слово «деньги» – это лишь частность, как задачку объясняют на яблоках, – речь идёт об осмысленной жизни и достижении целей. О том, что только ты отвечаешь за то, как живешь, – ни учителя, ни родители, ни начальники – и даже не их начальники.

Елена Н., Россия

Потрясающая книга, написанная с такой энергией, что она бьет из этой книги и сегодня. Лучшая книга для тех, кто действительно верит в мечту, которая гласит: кто был никем, тот имеет все шансы стать всем – всего лишь нужно верить в себя, в свои силы и – действовать, действовать и действовать!

Юлия Никитина, Москва

Эта книга меняет сознание навсегда, заряжает смелостью и энергией. После нее казалось, что свернешь горы, и многое у меня получилось!

Варвара Завадская, Нижний Новгород

«Думай и богатей!» действительно поможет читателям стать уверенными в себе и своей удаче, подскажет, как добиваться поставленных целей, следовать за своей мечтой и превращать задуманное в реальность. На конкретных примерах из своей жизни, жизни своих родных и друзей Хилл раскрывает читателям секреты, знакомые многим успешным, богатым людям. «Думай и богатей», – говорит Наполеон Хилл в каждой главе и рассказывает, благодаря чему это обязательно произойдет!

К. Вебер, Чикаго, США

Дейл Карнеги

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

Как извлечь из наших курсов максимум выгоды

Дейл Карнеги

Итак, вы пришли учиться на наши курсы, а значит, решились на известный риск, однако игра стоит свеч.

К концу обучения вы, вероятно, и сами удивитесь, сколько пользы оно вам принесло.

Возможно, вы и мечтать не смели о таком прогрессе. Вы будете вспоминать наши курсы всю оставшуюся жизнь – они станут для вас поворотным пунктом карьеры. Вам кажется, что это преувеличение, не так ли? Вовсе нет. Это простые факты. Я это знаю, поскольку видел, каких результатов добиваются наши выпускники на протяжении вот уже трети века – в жизни этих людей благодаря нашим курсам происходят настоящие чудеса.

Мы помогаем вам помогать себе

Однако то, сколько вы вынесете из наших курсов, во многом зависит от того, насколько жарко горит ваш внутренний огонь. Мы способны лишь помочь вам помочь себе. Соб-

ственно, это же делают для вас всевозможные университеты – все эти Принстоны, Йели, Гарварды и Макгиллы. Более того, доктор А. Лоренс Лоуэлл, бывший президент Гарвардского университета, сказал: «Натренировать человеческий ум можно лишь одним способом – если обладатель станет сознательно использовать его на практике. Ему можно помочь. Его можно направить. Ему можно давать советы – а главное, вдохновлять его, – но все самое важное он получит исключительно собственными стараниями, причем в количестве, прямо пропорциональном вкладу».

Главное – установки

Иногда наши слушатели относятся к курсам с такой ленцой, словно бы говоря: «Вот, я оплатил занятия. А теперь посмотрим, что вы сумеете для меня сделать». Если такова и ваша установка, просим вас не ходить на курсы, поскольку мы едва ли сумеем вам помочь.

С другой стороны, если вы говорите: «Вот, я даю вам деньги за обучение, а впридачу – согласие на усердное сотрудничество; я верю в вашу программу, я побегу за вами, словно бульдог за котом», – если ваша установка такова, мы поможем вам помочь самому себе, да так, что вы сами изумитесь.

Среди важнейших ценных качеств, которые вы разовьете у себя на наших курсах, – умение говорить храбро, уверенно и с достоинством, независимо от того, к кому вы обращаете-

теть – к одному-единственному человеку или к тысяче слушателей.

Я написал книгу под названием «Как перестать беспокоиться и начать жить». Я прочитал практически все труды, написанные по этому вопросу по-английски. Я обсудил их с тысячами людей.

Уже более тридцати лет я учу своих слушателей, как воспитать в себе храбрость и уверенность в себе. Сейчас я могу честно и откровенно сказать, что если и есть на свете лучший способ побороть страх и воспитать в себе храбрость, чем знания, которые вы получите на этих курсах, я о таком не слышал.

Считайте себя храбрецом – и вы им станете

Вы уже начали преодолевать страх. Вы уже отважились на смелый, решительный шаг – записались на наши курсы.

Я хочу, чтобы вы с этой самой секунды начали считать себя храбрецом, ведь вы таким и станете, если будете к себе так относиться. Кто мешает вам прямо сейчас обрести уверенность в себе и самоуважение? Определенно не я. И не ваш сосед. Никто не мешает вам стать храбрецом – только вы сами.

Храбрый вы человек или нет, не зависит от того, что происходит во внешнем мире. Это зависит от того, что происходит внутри вас. Только мысли придадут вам храбрости,

и только мысли нагоняют страх. Поэтому начинайте прямо сейчас думать как храбрец.

Постоянные тренировки под наблюдением руководителя – это очень полезно!

Во время курсов не упускайте ни одной возможности потренироваться в ораторском искусстве. Посещайте как занятия с 18:00 до 20:00 и с 20:00 до 22:40, так и тренировочные диспуты. Джордж Бернард Шоу рассказывал мне, что много лет назад, когда он был молодым человеком, стремившимся преодолеть застенчивость, робость и боязнь аудитории, он ходил на все собрания в Лондоне, где проходили публичные обсуждения, и всегда принимал участие в дебатах. Его настолько увлекали идеи социализма, что в течение двенадцати лет он практически через день по вечерам проповедовал социализм на перекрестках, спорил с его противниками и выступал перед слушателями в концертных залах и церквях по всей Англии и Шотландии. В конце концов молодой человек, который был настолько робок и застенчив, что стеснялся позвонить в дверь близким друзьям, собственными стараниями превратился в одного из самых блестящих ораторов в своем поколении.

Возьмите пример с Джорджа Бернарда Шоу. Выступайте при любой возможности. Интересуйтесь всем, что происходит в вашем районе, в вашей отрасли деловой жизни, в ва-

шей профессии. Вступите в Общество Красного Креста, в местный клуб водителей, в Маленький театральный клуб ¹. Принимайте активное участие в политических дебатах и в любых дискуссиях, где бы они ни проходили.

Глаза боятся – руки делают

Страшно? Пойдите наперекор своим страхам – и они развеются. Этот совет дал мне генерал А. А. Вандергрифт, командующий Военно-морскими силами США. Я спросил у него, неужели солдатам не страшно идти в бой, когда кругом рвутся снаряды. Он ответил: «Любой, кто скажет, что в таких обстоятельствах ему не страшно, либо лжец, либо слабоумный, но в таких случаях нужно пойти наперекор, найти себе дело, не обращать внимания на страхи, и они развеются». Генерал Вандергрифт сказал мне, что его любимое изречение – «Бог любит отважных и сильных сердцем».

¹ Маленький театральный клуб – любительская театральная студия, где ставят новаторские и экспериментальные спектакли. – *Прим. пер.*

Какова структура наших курсов

Ваша группа собирается два вечера в неделю. В один из вечеров занятие поделено на две части – первая начинается в 18:00, вторая – в 20:00. Кончается занятие в 22:40 (в некоторых городах занятия проходят в отдельном зале в клубе, ресторане или отеле. Первое занятие проводится непосредственно за обедом). Второе занятие, так называемый тренировочный диспут, обычно проводится с 19:00 до 22:30. Поскольку каждый участник на каждом занятии выступает не менее одного раза, на протяжении курсов у вас есть возможность произнести в целом от 60 до 100 речей. Поскольку вы получаете столько шансов поговорить, а ваши инструкторы снабдят вас полезными советами, вы быстро научитесь говорить легко, с уверенностью и с достоинством – научитесь говорить, потому что будете говорить. (Если вам придется пропустить некоторые занятия, вы сможете восполнить их, присоединившись к нашим будущим группам; дополнительной платы с вас не требуют.)

Вы получите три учебника и несколько брошюр, которые вам следует внимательно прочитать. Однако никаких экзаменов и проверочных работ по этим учебникам у вас не будет.

Первые три занятия курсов посвящены тому, чтобы вы уверенно чувствовали себя на подиуме, и помогают обрести

легкость в речи. Следующие два занятия дадут возможность попрактиковаться в произнесении речей. Шестое и седьмое занятия снабдят вас волшебной формулой речи. На оставшихся занятиях вы научитесь использовать приобретенные приемы во всех ситуациях, когда вам надо будет выступить с речью.

Ваши инструкторы прошли специальную подготовку

Инструкторы на курсах Карнеги – люди, прошедшие обучение у самого Дейла Карнеги и у его партнера Перси Г. Уайтинга, которым иногда помогали выдающиеся старшие сотрудники Института.

Наши инструкторы работают на кафедрах риторики и английского языка ведущих университетов, занимают посты директоров и руководителей в деловом мире, знамениты как проповедники, лекторы, представители других публичных профессий. Они допускаются к преподаванию на Курсах Карнеги лишь после того, как несколько раз продемонстрировали, что способны помочь вам извлечь из курсов максимум пользы.

Инструкторы проводят вторую часть занятий, состоящих из двух частей. Они расскажут вам, что в вашей речи было правильно, а что – нет, и как это исправить. Они объяснят, как получить право произнести речь, как сделать ее интерес-

ной, как повлиять на аудиторию; возможно, они предложат вам серию упражнений, чтобы помочь усвоить «волшебную формулу» или улучшить подачу материала. Кроме того, они помогут вам улучшить отношения с окружающими.

Задача куратора группы – помогать вам

Кураторы групп – выдающиеся выпускники Курсов, которых избрали на эту почетную должность их соученики и руководитель курсов в вашем регионе. Они прошли специальное обучение в школе кураторов. Их научили помогать вам делать каждый шаг на пути к самосовершенствованию в продолжение наших курсов.

Кураторы групп проводят тренировочные диспуты и первую часть занятий, состоящих из двух частей. Задача кураторов – направлять и вдохновлять вас и помогать вам преодолевать страх, улучшать свои ораторские качества и применять в жизни правила приобретения друзей и влияния на окружающих. К ним всегда можно обратиться за советом, как к близким друзьям, и они всегда помогут преодолеть трудные моменты и довести обучение до победного конца.

На большинстве занятий вручаются награды

На некоторых занятиях в качестве награды вручаются

книги, а на большинстве остальных – три цанговых карандаша. Зеленый карандаш – за лучшее выступление – и красный карандаш – за наибольший прогресс – присуждаются тайным голосованием всей группы. Черный карандаш, за особые достижения, присуждает куратор группы после совещания с инструктором. Каждый учащийся может получить лишь один зеленый, один красный и один черный карандаш.

Обязательно приносите эту книгу на каждое занятие

На следующих страницах вы найдете описание всех занятий. Как правило, занятия проводятся именно в том порядке, в каком они описаны в этой книге.

В конце каждого занятия, описанного в этой книге, вы найдете краткое перечисление тем речей, которые вы должны будете произносить каждый вечер, перечень наград, которые будут выданы на занятиях, и перечень того, что нужно прочитать к этому занятию.

Обязательно приносите эту книгу на каждое занятие.

Как вас будут учить на наших курсах

Дейл Карнеги

Мы старались, чтобы инструкторами на наших курсах становились люди, лучащиеся энтузиазмом, люди, имеющие цель в жизни, люди, понимающие свою роль в ней, люди, страстно желающие вам помочь.

Инструкторы на Курсах Карнеги прошли специальное обучение и усвоили общую концепцию курсов. Все инструкторы и кураторы групп получили книгу под названием «Как преподавать на Курсах Дейла Карнеги». Кроме того, их снабдили книгами с исчерпывающими инструкциями по проведению каждого занятия. Поэтому неважно, где вы посещаете курсы – в Бостоне, Виннипеге или Лос-Анджелесе: в сущности, это те же самые курсы, что и в Нью-Йорке.

Инструкторы будут учить вас в строгом соответствии с предписаниями «Красной книжки», которую вы держите в руках. Поэтому, чтобы извлечь максимум пользы из каждого занятия, обязательно прочитайте все задания из этой книги и как следует подготовьтесь к занятиям.

Как инструкторы на Курсах Карнеги будут вас учить

Можете не сомневаться, что:

1. Ваш инструктор не будет читать вам лекций. Наши курсы – *не лекционные*. Они *тренинговые*. Это курсы, на которых вы будете говорить, а инструктор поможет вам говорить лучше и убедительнее.

2. Ваш инструктор, как правило, будет говорить не более трех минут в начале каждого занятия.

3. Ваш инструктор будет комментировать каждое выступление сразу по его завершении.

4. Ваш инструктор будет начинать каждое занятие ровно в 20:00 и заканчивать ровно в 22:40.

5. Ваш инструктор будет оставаться после занятий и консультировать любого, кому понадобится дополнительная помощь (если не будет опаздывать на поезд).

6. Ваш инструктор никогда не будет ограничиваться негативной критикой. Он расскажет не только о том, что в ваших выступлениях было *плохо*, но и о том, что было *хорошо*.

7. Ваш инструктор не просто скажет вам, что ваше выступление было *хорошим и удачным*. Он *обязательно покажет вам и классу, почему выступление было удачным*. Например, он скажет, что выступление было удачным, так как отстаивало одну четкую мысль, подкрепленную хорошими

доказательствами, и вы говорили живо и искренне.

Вы научитесь делать свои выступления лучше

1. Указав, что в вашей речи было неправильно, инструктор обязательно расскажет вам, *как именно* это исправить. Проиллюстрирую свою мысль. Комментируя выступление, которое было не очень ясным, инструктор, например, скажет: «Мне понравилась ваша история, я восхищен вашей искренностью и чувством, с которым вы выступали. Вы превосходно подали материал, однако основная мысль вашей речи осталась мне не вполне понятной. Не могли бы вы выразить одним предложением, что вы хотели доказать?» Когда вы это сделаете, он скажет: «Прекрасно! Великолепно! Всегда выражайте основную мысль так четко, чтобы ее понял даже не самый умный слушатель!»

2. Инструктор, как правило, не будет объяснять, что в вашей речи было неправильно, не попросив вас повторить хотя бы часть ее. Если, например, вам не доставало живости, он выберет несколько предложений и попросит вас повторить их с бóльшим выражением. Он потребует, чтобы вы повторили их несколько раз, пока не будете говорить с должным чувством и задором. Так вы научитесь выступать на практике, а не в теории.

3. Инструктор никогда не будет критиковать вас резко и грубо. Он мягко, деликатно и с пониманием расскажет вам,

как сделать ваши выступления лучше, причем сделает это с искренним желанием помочь.

4. Если инструктор сочтет, что в состоянии помочь вам улучшить вашу грамотность, словарный запас или внешний вид, он не смутит вас указаниями на эти недостатки при всей группе. Он обсудит это с вами наедине после окончания занятия.

5. Если вы, произнося речь, стоите небрежно, сгорбившись, на первых трех занятиях вам на это не укажут. Однако после третьего занятия инструктор, возможно, попросит вас выпрямиться и вести себя поживее. Почему? Потому что, если человек заставляет себя держаться с энтузиазмом, он и говорить будет с энтузиазмом.

Никогда не учите речь наизусть

1. Инструктор попросит вас воздержаться от того, чтобы читать речь «по бумажке» или учить ее наизусть, по трем причинам:

- Подобные речи всегда звучат как «заготовленные». Они больше похожи на сухой доклад, чем на слова, идущие от самого сердца.

- Выученную речь можно забыть. (Если это случится, ваши слушатели будут, вероятно, счастливы: слушать зазубренные речи никто не любит.)

- Человек, который произносит выученную речь, редко

обращается лично к слушателям. Взгляд у него отрешенный, и голос тоже звучит отрешенно.

2. Инструктор подаст пример живости и серьезности.

3. Инструктор будет постоянно поощрять и воодушевлять и вас, и других учащихся.

4. Наконец, главное: инструктор, общаясь с классом, постоянно будет применять правила и принципы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»² и учить им вас.

Мы надеемся, что все наши инструкторы отличаются бесконечной добротой, терпением и страстью служить учащимся. Как говорят о Конфуции: «Он никогда не пытался произвести на слушателей впечатление своими исключительными познаниями. Напротив, он стремился просветить их своей всеобъемлющей симпатией». Мы постарались привить это качество нашим инструкторам.

Инструкторы Курсов Карнеги начнут с самых фундаментальных принципов

Ваш инструктор научит вас самым фундаментальным принципам:

1. Правильно готовиться к выступлению, выбирать правильную тему, говорить о том, о чем вы имеете право гово-

² Цитаты из книги Д. Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» приводятся в переводе М. Островского.

ритель, быть заинтересованным в выбранной теме.

2. Говорить с душой и с живостью.

3. Получать удовольствие во время выступления.

4. Начинать выступление естественно, как непринужденную беседу. Чтобы понять, удалось ли вам правильно начать выступление, представьте себе, что вы обращаетесь к другу, сидящему напротив вас.

5. Оказывать на слушателей интеллектуальное и эмоциональное воздействие. Ваш инструктор будет оценивать выступления по большей части на основании ответов на следующие вопросы.

- Заинтересовало ли оно слушателей?
- Научило ли оно их чему-то?
- Помогло ли им?
- Вдохновило ли?
- Произвело ли на них впечатление?
- Подвигло ли к действию?

Если все ответы положительные, значит, речь была хорошая – независимо от того, сколько в ней было мелких недостатков. Если она никак не затронула слушателей, значит, она была неудачной – независимо от того, сколько в ней было достоинств.

Инструкторы Курсов Карнеги не будут учить вас ничему относительно неважному

Если бы наши курсы длились несколько лет, мы могли бы постараться улучшить ваш голос, дыхание, словарный запас. Однако наши курсы длятся не несколько лет, а всего четыре месяца. Поэтому мы ограничиваемся основами.

Мы не пытаемся:

1. *Ставить голос.* Вероятно, вы не стремитесь стать актером или профессиональным оратором, а для обычных целей ваш голос, несомненно, вполне пригоден. Если бы вам задавали упражнения на развитие голоса, произошли бы две вещи. Во-первых, чтобы добиться улучшения качества голоса, вам, вероятно, пришлось бы проделывать скучные упражнения в течение пары часов в день не менее года. Во-вторых, постановка голоса сделала бы вас стеснительным. Мы же помогаем вам быть уверенным в себе, а не стеснительным. Если вы произносите интересную речь, ваши слушатели заметят, какой у вас голос, не в большей степени, чем замечают воздух, которым они дышат. Хотя у Линкольна и Теодора Рузвельта были высокие и тонкие голоса, никто не обращал на это внимания, поскольку им было что сказать и их стоило послушать. У Г. Дж. Уэллса голос был такой высокий, что казался чуть ли не женским, тем не менее ему платили ты-

сячу долларов за каждое выступление.

2. *Бороться с иностранным акцентом.* Если оратора с иностранным акцентом все равно легко понять, инструктор не попытается исправлять акцент. Не беспокойтесь из-за акцента. Легкий акцент – это зачастую достоинство. Нередко он придает индивидуальности мужчине и очарования – женщине. Ваши слушатели в тысячу раз охотнее выслушают интересного оратора с акцентом, чем зануду, который говорит с безупречным аристократическим произношением.

Не бойтесь – дышите!

3. *Учить правильно дышать.* Вы вполне успешно дышали всю жизнь и никогда не думали, как это делается. Зачем же заставлять себя думать об этом сейчас, когда нужно сосредоточиться на смысле речи и на слушателях? Забудьте.

4. *Учить смотреть в глаза слушателям.* Если вы не налаживаете со слушателями зрительный контакт, на первых занятиях инструктор и слова об этом не скажет. Почему? Потому что, если он привлечет к этому ваше внимание, вы

- смутитесь;
- забудете о содержании речи.

Если вы не смотрите на слушателей, ваш инструктор на дальнейших занятиях исправит это, устранив причины, которые вызывают этот недочет. Как? Он попросит вас поговорить о чем-нибудь хорошо вам известном, интересном, о

том, чем вам захочется поделиться со слушателями. Если вы хотите рассказать о том, что интересует вас лично, о том, чем вы хотите увлечь слушателей, то сами собой будете смотреть слушателям прямо в глаза. Когда кошка готовится броситься на мышь, у нее нет трудностей со взглядом в глаза. Вот и у вас не бывает трудностей со взглядом в глаза, если вы горячо спорите с родственником или с коллегой.

5. *Бороться со словами-паразитами.* На первых этапах курсов инструктор не станет привлекать ваше внимание ко всякого рода «гм», «э» и «так сказать», которые мы называем «словами-паразитами». Напротив, инструктор поможет вам избавиться от слов-паразитов, попросив вас *поговорить о чем-нибудь хорошо вам известном, интересном, о том, чем вам захочется поделиться со слушателями*. Редкие слова-паразиты – это не страшно. Я слышал их и в речах Уинстона Черчилля. Вполне можно произнести блестящую речь, не лишенную слов-паразитов. *Речь губят не недостатки, а отсутствие достоинств.*

Однако, если у вас дурная привычка постоянно «экать и мекать», инструктор обязательно укажет на нее на последнем этапе курсов, когда вы уже обретете уверенность в себе и легкость речи.

Улыбайтесь, если хотите

6. *Заставить вас улыбаться.* Ваш инструктор не заста-

вит вас улыбаться, если вы от природы неулыбчивы или если улыбка не подходит к теме вашего выступления. Если вы рассказываете, какое удовольствие получаете на занятиях наших курсов, то улыбка будет естественной; но если вы пожалуетесь на то, что у вас ревматические боли, едва ли вам захочется улыбаться. Франклин Д. Рузвельт часто улыбался во время речи. Для него это было естественно. Для Калвина Кулиджа улыбка естественной не была³. Будьте самим собой. Не пытайтесь подражать другим.

7. *Отучить вас держать руки в карманах.* На первых занятиях курсов ваш инструктор не станет делать вам замечаний, если вы держите руки в карманах. Почему? Потому что, если он в этот момент привлечет ваше внимание к таким несущественным деталям, это лишь собьет вас с толку и смутит. Тогда вы забудете о существовании речи и начнете думать о мелочах, играющих относительно неважную роль. Если говорящий еле жив от страха, он вправе делать все, что угодно, если это позволит ему чувствовать себя спокойнее. Если он в ужасе, руки в карманах, возможно, придадут ему уверенности в себе. Кому какое дело, в сущности, что он делает с руками? Нам интересно, что он способен сделать с нами. Если он способен увлечь нас, вдохновить, помочь преодолеть какие-то трудности, мы не заметим, где у него руки – в карманах, за спиной, в волосах, – и не придадим этому значения.

³ Джон Калвин Кулидж (1872–1933) – тридцатый президент США (1923–1929).

Я видел Уильяма Дженнингса Брайана⁴ и Теодора Рузвельта – двоих самых красноречивых ораторов в политической истории США, – и они во время выступлений держали руки в карманах.

Однако во второй половине курсов, когда вы уже обретете легкость и уверенность в себе, ваш инструктор попросит вас не держать руки в карманах, поскольку если руки у вас будут свободны, вы скорее и охотнее станете жестикулировать. А жестикуляция – это очень важно, если только она вам присуща, поскольку помогает вам расслабиться и говорить более естественно.

Одни жестикулируют, другие нет

8. *Заставлять вас жестикулировать.* На первых нескольких занятиях курсов, пока вы еще смущаетесь, ваш инструктор не станет просить вас жестикулировать. Однако, если жестикулировать вам свойственно от природы, он похвалит вас и подтолкнет к тому, чтобы сопровождать выступления жестами и дальше.

Инструктор не станет навязывать вам какие бы то ни было правила жестикуляции. Вас не станут учить, что определенные положения рук имеют тот или иной смысл. Вас не заставят поднимать руки и делать жесты от плеча. От вас не по-

⁴ Уильям Дженнингс Брайан (1860–1925) – американский политик и государственный деятель, государственный секретарь США (1913–1915).

требуют пользоваться в особенности правой или левой рукой – нет, вас попросят делать любые движения, если они для вас естественны. Если вы жестикулируете, повинувшись порыву донести смысл сказанного, вы сами не заметите, что делаете жесты, – и ваши слушатели тоже.

Качество и количество жестов зависят от темперамента. Теодор Рузвельт постоянно жестикулировал – руками и кулаками. Франклин Д. Рузвельт делал жесты в основном головой. С другой стороны, Калвин Кулидж жестикулировал крайне редко, как и Герберт Гувер⁵. Жесты были у них не в характере. Что касается жестов, делайте то, что для вас естественно. Однако, если вы в принципе можете жестикулировать, лучше это делать – делать любые жесты, которые для вас естественны, – потому что тогда ваша речь приобретет дополнительную живость, теплоту и окраску.

9. *Увеличивать словарный запас.* Инструктор заверит вас, что для того, чтобы быть хорошим оратором, не обязательно обладать большим словарным запасом. Даже если вы знаете словарь наизусть, мы советуем вам пользоваться простым повседневным языком, как Линкольн, – словами, которые поймет даже ребенок.

⁵ Герберт Кларк Гувер – тридцать первый президент США (1929–1933).

Образование не делает человека оратором

10. *Давать университетское образование.* Ваш инструктор заверит вас, что способность хорошо говорить лишь в очень малой степени зависит от того, сколько времени вы провели за партой. Однажды у меня в одной и той же группе было два человека с совершенно разным культурным багажом. Один преподавал в Гарварде. Другой мальчишкой убежал из дома и стал моряком. Читать его научила жена много лет спустя. Этот моряк говорил гораздо лучше, чем гарвардский преподаватель. Почему? Потому что обладал более подходящим характером, у него было больше задора, больше энтузиазма, больше опыта, больше интересных тем для разговора.

Образование иногда способствует ораторским способностям, а иногда нет. Единственная разновидность образования, которая всегда кстати, – это самообразование. Такое образование было у Эдисона: он ходил в школу всего полтора месяца. И у Бена Франклина – он ходил в школу меньше года. И у Линкольна – он ходил в школу всего полгода и тем не менее произнес две самые знаменитые речи в истории рода людского. Инструктор заверит вас, что ваши достижения на курсах в гораздо большей степени зависят от готовности учиться, нежели от университетского образования. Поэтому не допускайте у себя комплекса неполноценности из-за недо-

статка формального образования.

Значит ли это, что я считаю, будто образование никому не нужно? Нет. Для некоторых оно крайне желательно. Однако есть люди, которые могут обойтись и без него. Скажем, лично я рад, что провел в колледже четыре года. Если бы не это, я бы, возможно, до сих пор выращивал кукурузу на ферме в Миссури.

Чему вас научат

Инструктор будет настаивать, чтобы вы:

1. Сосредоточились на теме сообщения и на слушателях, а не на самом себе.
2. Относились к выступлению спокойно и без напряжения, словно вы участвуете в интересной беседе дома или на работе.
3. Были самим собой.
4. Получали удовольствие от выступления. Ваше настроение заразно, как ветрянка. Если вы получаете удовольствие, обращаясь к нам, не исключено, что и мы получим удовольствие, слушая вас.
5. Были «хозяйном собственной речи» и не давали речи стать вашей хозяйкой. Для этого говорите о том, о чем имеете право говорить, о чем-то таком, что вы хорошо знаете и чувствуете и хотите донести до нас.
6. Представляли себе, что вы почтальон, доставляющий

телеграмму. Никого не интересует, как почтальон выглядит, как он стоит, что он делает. Всех интересует только то, что сказано в телеграмме. Так же и с аудиторией. Пусть у вас будет телеграмма – сообщение, достойное внимания слушателей.

7. Говорили понятно.

8. Говорили убедительно и выразительно.

9. Говорили интересно.

10. Начинали выступление интересно, как будто беседу.

11. Хорошо завершали выступление.

12. Проиллюстрировали свои доводы конкретными случаями или примерами.

13. Говорили с заразительным энтузиазмом.

14. Вкладывали в речь самого себя и свою личность.

15. Убедились в том, как легко выступать публично, если следовать советам из брошюры «Как легко и быстро научиться выступать публично».

Занятие 1

18:00–20:00. Знакомство

20:00–22:40. Преодоление страха

Дата _____

Инструктор _____

Знакомство

18:00–20:00

В первой части сегодняшнего занятия вы познакомитесь с соучениками.

Один из лучших способов познакомиться поближе – узнать, какие у кого прозвища. Чтобы помочь вам освоиться и дать возможность запомнить прозвища всех соучеников, сегодня мы проведем «Конкурс прозвищ». Вот как он будет проходить.

1. Первый говорящий встает и сообщает, как его зовут и какое у него прозвище. (Пожалуйста, говорите медленно, громко и разборчиво.) ПРОИЗНЕСИТЕ ПО БУКВАМ имя, и фамилию, и прозвище. Потом посоветуйте, как лучше запомнить ваше имя и прозвище. Затем свое имя и прозвище сообщит номер 2 и далее по порядку все учащиеся в группе.

2. Когда каждый учащийся произносит свое прозвище, ваша задача – постараться запечатлеть его в памяти. Если группа не слишком велика, вас попросят запомнить и прозвища, и имена, и фамилии.

3. Затем каждого учащегося назовут по имени и прозвищу и попросят произнести краткую речь. Он расскажет нам, почему пришел на курсы и что надеется на них получить.

4. После этого куратор попросит каждого из вас встать

– сначала первого, затем второго и так далее. Каждый говорящий, встав, громко назовет свой номер и затем в течение 12 секунд будет стоять и смотреть на группу – за это время каждый успеет написать его прозвище на листе, который вам выдадут специально для этого. Например: «Номер первый – Джим; номер второй – Билл» и т. д.

5. Теперь вы должны передать свой лист бумаги соседу справа.

6. Затем куратор начнет называть номера. Услышав свой номер, учащийся должен встать и еще раз назвать имя и прозвище. Каждый учащийся сверится со списком, который он держит в руках, и внесет туда поправки.

7. Затем куратор попросит каждого огласить количество ошибок, чтобы узнать, кто запомнил больше всего прозвищ, и выдаст награду за особые достижения тому, кто окажется чемпионом по хорошей памяти в группе.

На этом занятии рады гостям

У вас есть друг, сотрудник, партнер или даже начальник, которому тоже полезно было бы прослушать наши курсы? Если да, приведите его на занятие, не стесняйтесь! Мы будем ему рады.

Мы всегда приглашаем гостей на первое и второе занятия, а также на выборы и на вручение дипломов. Гости могут приходить и на любые другие занятия – но только по пригла-

шению кого-то из учащихся и с разрешения куратора группы или руководства.

На этой неделе начинаются тренировочные диспуты

Тренировочные диспуты начнутся у вас уже на этой неделе и будут продолжаться все курсы раз в неделю. Благодаря тренировочным диспутам вы получите от наших курсов максимум пользы.

Преодоление страха 20:00–22:40

Во время второй части первого занятия вам нужно будет рассказать о себе – не более двух минут. Это будет просто, очень просто, потому что по этой тематике вы главный специалист в мире.

Не пытайтесь произносить речь – просто ответьте на нижеперечисленные вопросы. Вам не нужно будет вставать. Вас вместе с несколькими соучениками пригласят выйти перед аудиторией и сесть за стол лицом к группе. Не волнуйтесь и расскажите о вашем жизненном опыте. Это будет чудесно. Стоит вам начать – и вы, вероятно, даже получите удовольствие.

Вы обнаружите, как легко говорить, когда вам есть что

сказать и когда вы хотите это рассказать – и говорите о том, что прекрасно знаете. Вы должны ответить на некоторые из вопросов с этой и следующей страницы. Нужно обязательно ответить на вопросы 1, 2, 3, 4 и 9. Если хотите, можете взять эту книгу и читать вопросы, прежде чем отвечать на них.

Вот наши вопросы

1. Как вас зовут? Произнесите свое имя очень четко. Если в нем есть хоть что-то необычное, проговорите его по буквам.

2. Где вы живете?

3. Где вы работаете?

4. Каковы ваши рабочие обязанности?

5. Вы пришли на наши курсы по рекомендации?

6. Если да, кто их вам рекомендовал? Рассказал ли вам этот человек, какую пользу вы получите от курсов? Почему он уговаривал вас обратиться к нам?

7. Если вам рассказал о курсах не кто-то из наших выпускников, откуда вы о нас узнали? Вы получили письмо? Прочитали рекламу в газете? Когда вы прочитали рекламу в газете, как вы к ней отнеслись – сказали «О, это именно то, что я так долго искал!» или были настроены несколько скептически? Обсуждали ли вы ее с друзьями? Что они говорят о наших курсах? Почему вы пришли на организационное собрание?

8. Если до вас уже кто-то выступал, что вы думаете о том, что они сказали?

9. Удивили ли вас истории, которыми они поделились? Какое впечатление произвели на вас их рассказы? Кто из говоривших произвел на вас самое сильное впечатление? Почему?

10. Случалось ли вам раньше выступать публично?

11. Если да, когда, где, почему? Что происходило? Как вы себя чувствовали? Постарайтесь говорить как можно конкретнее. Называйте даты, имена, места, интересные подробности.

12. Какую пользу вы надеетесь получить от наших курсов?

13. Расскажите, какие трудности вы испытываете, когда вам приходится выступать публично, есть ли у вас сложности в отношениях с окружающими. Расскажите, почему вы решили прийти на наши курсы.

14. Как вы рассчитываете применять то, что узнаете на наших курсах, в профессиональной или деловой сфере?

15. Хотите ли вы научиться выражать свои мысли перед аудиторией, не теряя голову под взглядами слушателей? Когда вам это понадобится? Почему? Чем это поможет?

16. Хотите ли вы больше узнать о том, как приобретать друзей и оказывать влияние на людей? Почему? В чем вы терпите неудачу, когда строите отношения с окружающими? Приведите примеры. Говорите предельно конкретно и четко.

Расскажите о своих наблюдениях.

Если вы предпочитаете говорить о чем-то другом, говорите. На каждом занятии на протяжении наших курсов вы имеете право говорить на любую тему по своему выбору.

За лучший рассказ, определенный голосованием группы, будет присуждена награда – цанговый карандаш с надписью «Курсы Дейла Карнеги. За лучшее выступление».

Всем слушателям предоставляется равное время для выступления

Все выступления на наших курсах ограничены двумя минутами (если не будет иных указаний). Ваш куратор будет запускать секундомер с первым вашим словом. Если отведенное время закончилось, а вы все еще говорите, куратор прозвонит в колокольчик. Куратору даны строгие инструкции не дожидаться паузы в речи или конца предложения. Нет – он обязан прозвонить в колокольчик в ту секунду, когда ваше время истекает.

Если в тот момент, когда звенит колокольчик, вы как раз закончили предложение, вы обязаны тут же остановиться. Однако если в этот момент вы на середине фразы, вам следует закончить ее – но не более чем за 20 секунд.

Итак:

1. Когда звонит колокольчик – закончите предложение, которое начали говорить.

2. После того как колокольчик прозвенел,

- не затягивайте предложение более чем на 20 секунд;
- не начинайте новое предложение.

Это правило введено потому, что если кто-то из учащихся будет говорить дольше положенного, это невежливо по отношению к группе, к тому же несправедливо уделять одному из учащихся больше времени, чем прочим.

На первых занятиях вам не будут делать замечаний

Некоторые особенно честолюбивые и нетерпеливые учащиеся в каждой группе считают, что с момента начала курсов им обязательно должны указывать на все недочеты. Мы пробовали так делать и отказались от этой практики десятки лет назад. Мы обнаружили, что критика на первых нескольких занятиях приносит гораздо больше вреда, чем пользы. Иногда она и вовсе приводит к катастрофе. Представьте себе, к примеру, что вы говорите нервному, взволнованному учащемуся, еле живому от ужаса, что он плохо открывает рот, что его не слышно в задних рядах, что он нечетко произнес слово «экзистенциальный», что он не раскрыл тему, что ему недостает энтузиазма. Положим, вы все это изложили – и что произойдет? Укрепит ли это уверенность в себе у оратора? Поможет ли ему в его стараниях преодолеть страх и не терять голову под взглядами слушателей?

Почти тридцать лет опыта научили нас, что по крайней мере пятьдесят процентов недостатков исчезают сами собой, стоит вам обрести храбрость и уверенность в себе. *Уверенность в себе* – вот главное, что вам требуется. Первые несколько занятий целиком и полностью посвящены тому, чтобы избавиться от нервозности и обрести легкость и достоинство.

Многие недочеты исчезают с опытом

Начинающему нельзя постоянно напоминать о нескольких несущественных недочетах. Ему нужно сказать правду, которая состоит в следующем: он способен с течением времени при постоянной тренировке достичь результатов, которые сейчас кажутся ему невероятными, и обязательно их достигнет.

Наберитесь терпения. Наши курсы тщательно продуманы. В должное время мы обязательно укажем вам на недочеты. Нельзя ожидать, чтобы человек проехал на велосипеде по канату, если он еще не научился сохранять равновесие на земле. Не ждите, что все недочеты будут поставлены вам на вид и исправлены на первом же занятии. Хорошим оратором не становятся за один день.

Разумно оценивайте свои достижения. Не сравнивайте себя с лучшими ораторами в классе – если, конечно, не станете одним из них. По мере прохождения курсов сравнивайте

себя с самим собой в начале обучения.

Ваш инструктор постарается, чтобы каждое его замечание было полезным – не только для человека, который только что говорил, но и для всех присутствующих. Вы научитесь избегать чужих ошибок и сможете перенять хорошие качества у соучеников.

Советы, которые помогут вам получить от наших курсов максимум пользы

Пока вы учитесь на наших курсах, с вами будут работать три группы людей, которые помогут вам обрести храбрость и уверенность в себе, способность не терять голову под взглядами слушателей, способность выступать на публике и способность ладить с окружающими.

1. Кураторы группы будут помогать вам на первой части каждого занятия, состоящего из двух частей, во время тренировочных диспутов и личных консультаций.

2. Инструктор будет помогать вам на второй части каждого занятия, состоящей из двух частей.

3. На дальнейших занятиях вам будут оказывать неоценимую помощь соученики – они станут указывать вам на недостатки в вашей речи.

Кроме того, вы будете работать над собой самостоятельно. Кураторы, соученики и инструкторы в силах лишь вдохновлять и направлять вас. Любые перемены, которые вы от-

метите в себе, и каждое ваше достижение будут зависеть лишь от того, что вы делаете с самим собой. Окружающие будут давать вам советы, но развитие вашей личности зависит только от вас. Инструктор и соученики, к примеру, могут посоветовать вам «говорить более оживленно», но лишь вы способны заставить себя выражать живость.

Хотите ли вы расширить свой словарный запас?

Предлагаем несколько практических советов по расширению и обогащению вашего словарного запаса, чтобы вы выражали свои мысли яснее, точнее и интереснее. Помните, что язык должен быть простым – слова употребляются не для того, чтобы произвести впечатление на аудиторию, не для того, чтобы поразить ее масштабами вашего словарного запаса: слова – инструмент успешной речи. Это передаточный механизм для ваших мыслей и идей.

Правила, проверенные временем

Правила, которые помогут вам расширить словарный запас:

1. Читайте хорошо написанные газетные колонки, хорошие книги, передовицы и статьи лучших журналистов. Незнакомые слова ищите в словаре.

2. Слушайте лучших радиокomentаторов и других профессиональных ораторов и отмечайте, какие слова они выбирают. Сравните их произношение и выбор слов со своими. Если вы иначе, чем они, произносите или понимаете то или иное слово, справьтесь в словаре, чтобы узнать его правильный смысл и звучание.

3. Читайте хорошие книги вслух.

4. Купите себе хорошие словари – толковый и орфографический, а также словарь синонимов – и пользуйтесь ими.

5. Изучайте списки слов и правила их использования. Эти списки есть в вашем учебнике «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» в конце каждой главы в рубрике «Улучшение навыков устной речи».

6. Пусть ваша супруга, друзья, дети поправляют вас, если вы неправильно употребляете слова. Уточняйте в словаре смысл, употребление и произношение слов и старайтесь в будущем использовать слова правильно.

7. Учите одно новое слово каждый день. Следите не только за смыслом и ударением, но и за тем, как это слово сочетается с другими в предложении. Если вы приучите себя делать это каждый день, то ваш словарь ежегодно будет пополняться 365 новыми словами!

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 1

Темы выступлений

18:00–20:00. «Конкурс прозвищ».

20:00–22:40. Ответить на несколько вопросов о себе.

Награды

18:00–20:00. Специальный наградной карандаш «Чемпиону по запоминанию прозвищ».

20:00–22:40. Карандаш за лучшее выступление.

Домашнее чтение

К сегодняшнему занятию ничего читать не надо.

Занятие 2

18:00–20:00. *Как отвечать на вопросы*

20:00–22:40. *Развитие храбрости*

Дата _____

Инструктор _____

Как отвечать на вопросы 18:00–20:00

Прежде чем начинать сегодняшние выступления, вам нужно будет прочитать стихотворение, стяжавшее заслуженную славу:

У нашей Мэри есть баран.
Собаки он верней.
В грозу, и в бурю, и в туман
Баран бредет за ней.

(пер. С. Маршака)

Это не упражнение на красноречие, а просто разминка. Мы хотим, чтобы вы вылезли из норки и начали жестикулировать. Вот как это будет происходить. Учащиеся подгруппами по 8–10 человек выйдут перед аудиторией и хором прочитают этот стишок четырьмя способами: 1) шепотом, 2) со смехом, 3) печально и 4) сердито. Когда каждая подгруппа закончит чтение, группа проголосует поднятием рук за того, кто читал лучше всех. Затем победители в каждой подгруппе, вышедшие в финал, сразятся за звание чемпиона группы. В последнем раунде стихи надо будет прочитать следующими способами: 1) без слов, при помощи пантомимы, 2) крайне театрально, 3) абсолютно бесстрастно и серьезно и 4) с преувеличенной живостью.

Сегодня вы будете только отвечать на вопросы

Радостная новость: вам не придется ломать голову, что говорить на этом занятии. Вам нужно будет всего-навсего отвечать на вопросы! Когда подойдет ваша очередь, встаньте и начните с ответа на вопрос: «Чем вы зарабатываете на жизнь?»

Вероятно, вы сможете дать развернутый ответ, который займет все отведенное время (90 секунд). Если нет, соученики будут задавать вам вопросы, например: «В чем состоят обязанности инженера-электрика?», «Что самое интересное в вашей работе?», «Почему вы выбрали эту профессию?», «Сколько нужно учиться, чтобы стать инженером-электриком?», «Много ли конкуренции в вашей сфере?», «В какой фирме вы работаете?», «С какими трудностями вы сталкиваетесь?».

Если вы не можете ответить на некоторые вопросы, не смущайтесь – признайтесь, что не можете на них ответить, и все.

Ваши кураторы будут руководить тем, как вам будут задавать вопросы. Если возникнет пауза, они либо зададут вопрос сами, либо обратятся к кому-то из учащихся и попросят его задать вопрос.

Есть вопрос, отвечать на который нравится почти всем: «Почему вы выбрали эту профессию?» На сегодняшнем за-

нятии задайте его каждому соученику, которому окажется трудно говорить все 90 секунд.

Ответы на вопросы покажут вам, как легко выступать публично без подготовки и «бумажки», когда точно знаешь, о чем говоришь. Этот опыт поможет вам обрести легкость и уверенность в себе. Кроме того, он позволит соученикам познакомиться поближе.

Развитие храбрости

20:00–22:40

Лучше всего вы будете рассказывать о том, что известно вам на собственном опыте, о том, что вы сами пережили. Легче всего вам будет говорить о собственной жизни. Эта тема вам знакома. Вы *знаете*, что вы ее знаете. Поэтому тема вашего сегодняшнего выступления – «Интересное событие из моей жизни». Не ограничивайтесь несколькими голыми бесцветными фактами, но и не пытайтесь рассказать нам всю свою жизнь с самого рождения: подробно познакомьте нас с *одним-единственным интересным событием*.

Что рассказал лейтенант военно-морского флота

Например, лейтенант Элтон Дж. Чайлдерс из резерва Военно-морских сил США построил свое выступление так:

«Дело было в сентябре 1942 года, я находился на торговом судне в составе вооруженной охраны, и вот его протаранили две торпеды, и оно потонуло в Атлантическом океане недалеко от побережья Южной Америки. Мне пришлось 45 минут плавать в кишмище акулами океана, а потом меня подобрало британское судно. Но и тогда мне было совсем не так страшно, как бывает, когда нужно выступить перед большой аудиторией.

Я пошел на курсы Дейла Карнеги именно для того, чтобы преодолеть этот страх. Уверен, что курсы мне помогут, а если меня здесь еще и научат организованно мыслить и выражать эти мысли хоть сколько-нибудь убежденно, значит, это самое удачное вложение денег в моей жизни!»

(P. S. Так оно и оказалось!)

Это было хорошее выступление, так как оно сводилось к одному пункту и описывало один интересный случай. Может быть, вам не случалось бывать под торпедным обстрелом, но наверняка в вашей жизни найдется одно интересное событие. А если оно интересно вам, значит, оно заинтересует и ваших слушателей.

Попробуйте выступить на эти темы

Предлагаем вам ответить на следующие вопросы.

- Где вы родились? Каково ваше самое раннее воспоминание? Кем вы хотели стать, когда были маленьким? Получили

ли вы высшее образование? Если да, зачем? Оправдались ли ваши надежды? Как именно? Если вы не получили высшего образования, то почему и не жалеете ли об этом? Почему?

- Как вы заработали свой первый доллар? Как вы получили свою первую работу?

- Какой самый интересный случай в вашей жизни? Расскажите нам. Может быть, вы расскажете о самом опасном случае в вашей жизни?

- Какова самая крупная ошибка в вашей жизни, которую вы не совершили бы, если бы вам предложили прожить жизнь снова? Расскажите нам о ней. Или поведайте нам о самом неловком положении, в котором вам случилось оказаться. Или о самом смешном.

Люdiam всегда интересно наблюдать борьбу – вот и расскажите, как вы боролись за место под солнцем, о своих неудачах и достижениях, о радостях и печалях.

Вспомните вашу биографию и выберите случай, который глубоко затронул ваши чувства. О нем вам будет легко рассказать. Что это было – смерть? Финансовая катастрофа? Бедность? Борьба за открытие собственного дела?

А может быть, вы предпочтете говорить на другие темы: «Самое интересное путешествие в моей жизни», «Самое интересное дело в моей жизни», «Если мне пришлось бы переехать в другую страну, я бы выбрал ..., потому что...».

Опробуйте выступление на друзьях

А сейчас выберите эпизод, о котором вы собираетесь рассказать, и на этой неделе обсудите его с друзьями при любой возможности.

То, что вы уже поговорили об этом случае в неформальной обстановке, будет вам поддержкой, когда надо будет встать и выступить.

Повторим: не пытайтесь рассказать нам всю свою жизнь с самого начала. *Расскажите об одном интересном случае.* Это выступление – и все выступления на курсах, если не будет оговорено особо, – ограничено двумя минутами.

Никогда, ни в коем случае не записывайте, что вы собираетесь сказать, не пытайтесь выучить текст наизусть слово в слово. Это неизменно приводит к катастрофе. И вообще постарайтесь не думать, что вам «нужно выступить с речью». Просто встаньте и поболтайте с нами о том, что с вами случилось, непринужденно, спонтанно, как говорили бы с человеком, оказавшимся напротив вас за обеденным столом.

Сегодня на подиуме будет стоять стол. Можете сесть на него, можете опереться на него, можете не обратить на него внимания – как вам будет угодно.

На этом занятии мы будем рады гостям

Наверняка у вас есть друг, клиент или деловой партнер, которому наши курсы могут быть интересны. Если так, почему бы вам не привести его с собой сегодня к нам в гости – на обе части занятия? Мы уверены, что он чудесно проведет этот вечер.

Учиться всегда пригодится

Обязательно прочитайте все нужные разделы в пособиях. Во-первых, это увлекательно; во-вторых, крайне полезно. Если вы каждую неделю будете прилежно читать все, что вам задано, то получите от наших курсов гораздо больше пользы. Каждая минута окупится сторицей!

Сегодня вам откроют тайну хорошего выступления

Сегодня вы получите брошюру Дейла Карнеги под названием «Как легко и быстро научиться выступать публично». В этой брошюре раскрыты тайны хорошего выступления, на исследование которых Дейлу Карнеги потребовалось больше тридцати лет. Еще никогда эти тайны не были описаны так

ясно и проиллюстрированы так живо. Мы настоятельно советуем вам носить эту брошюру с собой и прочитать ее за неделю не менее трех раз. Читайте ее, изучайте ее, делайте в ней пометки, пусть она станет для вас путеводителем по этим курсам.

Советы, касающиеся всех занятий

Записывайте все комментарии к своим выступлениям

Мы советуем вам письменно фиксировать все замечания по поводу ваших докладов, и хорошие, и плохие, которые будут делать кураторы, инструкторы и ваши соученики в продолжение всех курсов. Один наш слушатель стал лучшим оратором в группе именно потому, что постоянно просматривал свои записи и прорабатывал все недочеты.

Не меняйте тему выступления

Этот совет касается выбора тем для выступлений на всех занятиях: выберите тему для выступления на следующем занятии на завтра после каждого занятия и *не меняйте ее*.

Не надо постоянно менять свое решение. Иначе вы так и не сможете хорошо подготовиться к занятию.

Эта мысль вас поддержит

«Мне по-прежнему немного боязно», – скажете вы.

Ничего страшного.

Может быть, вам всю жизнь будет немного *боязно* первые две-три минуты выступления.

В начале выступления нервничают практически все хорошие ораторы. Нет, им не страшно, у них не дрожат колени, не стучат зубы, но пульс у них несколько частит, и вообще они несколько напряжены. Именно потому, что они напряжены, у них и получаются такие хорошие выступления.

У вас тоже все получится.

Опытные ораторы знают, что стоит им проговорить минуту-две, и нервозность бесследно исчезает – *и у вас тоже исчезнет.*

Помните, что на наших курсах вам придется говорить именно в течение самого сложного периода – первых двух минут. Всегда, когда вам придется выступать в дальнейшем, вы обнаружите, что стоит преодолеть первые одну-две минуты – и нервозность исчезнет, и с этого момента вы будете беседовать с большой аудиторией так же непринужденно, как говорили бы с компанией друзей.

Поэтому мы советуем вам – не тревожьтесь из-за первых двух минут!

Как мы присуждаем дипломы

Чтобы получить диплом, вы должны: (а) получить подтверждение от своего инструктора (инструкторов) и кураторов группы, что ваши достижения достойны присуждения диплома, и (б) полностью выплатить стоимость курсов.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 2

Темы выступлений

18:00–20:00. 90 секунд. Рассказать о своей профессии или работе либо ответить на вопросы.

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказать об интересном случае из своей жизни.

Награды

20:00–22:40. Карандаши за лучшее выступление, наибольший прогресс и особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 2 вам следует прочитать главу I в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как выработать храбрость и уверенность в себе». Пожалуйста, не забывайте каждую неделю читать раздел «Улучшение навыков устной речи» к каждой за-

данной главе из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

На занятии 1 вам выдали экземпляр книги Дейла Карнеги «Как перестать беспокоиться и начать жить». Просим вас уже сейчас начать читать эту книгу, чтобы подготовиться к выступлению на занятии 12 и начать воплощать в жизнь ее правила. Каждую неделю вам будут задавать читать главы из этой книги. На этой неделе прочтите первую главу.

Занятие 3

18:00–20:00. Как добиться легкости и уверенности

20:00–22:40. Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов

Дата _____

Инструктор _____

Как добиться легкости и уверенности в себе 18:00–20:00

Сегодня мы предложим вам потренироваться в жестикуляции.

Когда вы говорите, обязательно нужно жестикулировать – не потому, что жесты влияют на аудиторию, а потому, что они влияют на вас. Они помогут вам расслабиться и говорить

более естественно, разнообразно, красочно, выразительно.

Как только вы позволите себе расслабиться физически, вы непременно почувствуете себя увереннее и умственно, и эмоционально.

Дейл Карнеги утверждает, что может с закрытыми глазами определить, жестикулирует оратор или нет.

Когда Дейл Карнеги выступает на радио, он почти все время жестикулирует.

Так поступают и многие другие радиоведущие. Слушателям эти жесты не видны, но то, как эти жесты воздействуют на самого говорящего, им слышно.

Жестикулировать можно руками, как Теодор Рузвельт, а можно и кивками, как Франклин Д. Рузвельт.

Жесты должны порождаться естественно

Нельзя жестикулировать механически. Жесты должны естественно рваться изнутри. Это внешнее проявление внутреннего состояния. Когда опытный оратор жестикулирует, он почти никогда не сознает этого – как и его слушатели. Вы наверняка не осознаете своих жестов в пылу жаркого спора, но, возможно, жестикулируете в это время просто превосходно.

Заинтересуйтесь тем, о чем говорите, до глубины души – и жесты, скорее всего, появятся сами собой.

Повторяю: жесты появятся естественно, спонтанно. *Но ес-*

ли этого не произойдет, тогда заставьте себя жестикулировать и на встречах группы, и на занятиях-диспутах. Заставляйте себя жестикулировать, как бы неловко и глупо вы себя ни чувствовали. Продолжайте заставлять себя жестикулировать во время выступлений перед своей группой – и в конце концов вы научитесь жестикулировать естественно, легко и неосознанно.

Вы на фабрике коробок

Сегодня мы попросим вас делать разные абсурдные жесты, иллюстрирующие ваш визит на воображаемую фабрику коробок. Естественно, ни один человек в здравом уме и твердой памяти не стал бы делать все жесты, которые потребуются от вас в этом упражнении. Это просто разминка – она заставит вас расслабиться и раскрепоститься. Поскольку вы выйдете на подиум с пятью-шестью соучениками и вам потребуется повторить (с соответствующими жестами) следующие фразы, просим вас выучить их наизусть.

Вчера я оказался на крупной фабрике коробок, которая стоит на высоком холме. Здание обнесено итакетником примерно такой высоты.

Я поднялся на холм, подошел к фабрике, распахнул дверь, вошел внутрь и оказался в длинном коридоре.

В дальнем конце коридора была винтовая лестница. Я поднялся по этой винтовой лестнице, открыл раздвиж-

ные двери и очутился в большой комнате, битком набитой коробками. Там были большие коробки, средние коробки и очень маленькие коробочки.

И вдруг коробки обрушились прямо мне на голову! Я проснулся в холодном поту, зевнул, потянулся и снова заснул.

Расскажите о своей повседневной работе или хобби

После завершения состязаний, посвященных фабрике коробок, вы в течение 60 секунд расскажете нам о чем-то, что вам досконально известно: о своей работе, бизнесе, профессии или хобби.

Обязательно принесите наглядное пособие

Если это возможно, проиллюстрируйте свое выступление каким-то наглядным пособием. Пособия помогают во время выступлений, потому что:

1. Когда вы показываете аудитории какой-то предмет, это помогает вам расслабиться. Пособия позволяют отвлечься от себя и почувствовать себя увереннее.
2. Пособия делают выступления понятнее и живее.
3. Пособия помогают завоевать и удержать внимание

слушателей. Любое пособие – практически беспроектный прием, что бы это ни было – фотография, футболка, кусок пластмассы. Слушатели с удовольствием рассмотрят все, что угодно, только покажите.

4. Пособия сделают выступление запоминающимся.

Дейл Карнеги до сих пор помнит выступление одного своего ученика много лет назад; этот ученик пользовался наглядными пособиями во время всех своих выступлений. В тот вечер он рассказывал о своем хобби – он держал дома неядовитых змей – и принес на занятия троих своих питомцев. Одна змея вырвалась и поползла по комнате – неудивительно, что это выступление все запомнили навсегда!

Иногда наши учащиеся говорят: «Нет, к моему выступлению никакие пособия не подходят». Если это так, выберите другую тему. Может быть, вам будет проще, если вы сначала выберете подходящее пособие, а уже затем построите вокруг него свое выступление.

Если получится, принесите пособие, которое проиллюстрирует или объяснит, чем вы занимаетесь на работе. Если вы секретарь или бухгалтер, вам, конечно, придется проявить некоторую изобретательность, чтобы выбрать интересное пособие, но если вы производите мыло или строите мосты, то вполне можете проиллюстрировать свое выступление образцом продукции или фотографией. Недавно один наш учащийся – линотипист в газетной редакции – принес металлические гранки и раздал их в качестве наглядного пособия.

Помогите слушателям решить их проблемы

Когда вы рассказываете о своем деле или профессии, ни в коем случае не забывайте, что ваших слушателей интересуют в основном собственные проблемы. Этому правилу последовал Ральф Гретч, который учился на наших курсах в 1932 году. Мистер Гретч был президентом фирмы «Ральф Гретч и Компания» в Нью-Йорке. Его компания выпускала нафталин. Поэтому, когда он рассказывал о своей работе, то поступил очень мудро – он начал с того, что заговорил о проблемах слушателей. Свою речь он начал так: «Я делаю нафталин – и сейчас расскажу вам, как помешать моли съесть вашу одежду и ковры». Это обещание немедленно заинтересовало всех слушателей до единого.

Попробуйте применить этот прием сегодня же! Если вы стоматолог – расскажите нам, как ухаживать за зубами, чтобы реже ходить к стоматологу. Ваши слушатели проникнутся к вам вечной любовью!

Если вы юрист, расскажите, что произойдет с нашими близкими, если мы умрем, не оставив завещания, или посоветуйте, как вести дела так, чтобы не пришлось обращаться к юристу.

Если вы страховой агент, расскажите, что происходит с деньгами по страховке, если они переходят к жене или ребенку одной неделимой суммой.

Если вы аудитор, объясните, почему предприятия так часто разоряются.

Задавайте вопросы самому себе и отвечайте на них

Когда будете готовиться к сегодняшнему выступлению, напишите список вопросов, которые вам могут задать о вашей работе. Затем порвите список и ответьте на вопросы в своем выступлении. Не записывайте речь!

Сегодня в вашу задачу не входит сделать официальный доклад. Поболтайте с нами о своей работе. Вы знаете о ней в сто раз больше, чем можете рассказать за 60 секунд, поэтому сегодня вечером вы поймете, как легко говорить, когда знаешь, о чем говоришь. На этом занятии мы не будем интересоваться тем, есть ли у вашей речи формальное введение и заключение. Нам все равно, как именно вы будете рассказывать и держаться. Сегодня нас не будет интересовать ничего, кроме того, чтобы помочь вам доказать самому себе, что вы способны стоять перед аудиторией, сохраняя ясную голову, и рассказывать о том, о чем хотите, – и, более того, получить от этого своего рода робкое удовольствие.

Мы назначим правительство и комитеты

Сегодня куратор группы назначит временное правительство группы – президента, вице-президента, секретаря и казначея. Кроме того, он назначит некоторые (не все) постоянные комитеты. Временное правительство группы либо будет действовать до тех пор, пока группа не выберет своих представителей для выступлений на вручении дипломов, либо будет несколько раз меняться по решению кураторов группы.

Как добиться быстрого и легкого прогресса в ходе наших курсов 20:00–22:40

На прошлой неделе вы получили брошюру Дейла Карнеги под названием «Как легко и быстро научиться выступать публично».

Когда вы прочтаете эту брошюру, то поймете, что мы имеем в виду, когда говорим: «Не тратьте на подготовку этого выступления ни десяти минут, ни десяти часов. Потратьте десять лет!» Иначе говоря, говорите о том, о чем вы *заслужили право говорить*.

Если вы не можете легко и быстро выбрать тему выступления, на которую вы заслужили право говорить, перечитай-

те брошюру «Как легко и быстро научиться выступать публично». Затем задайте себе следующие вопросы:

1. О чем я знаю больше всего? Может быть, мне лучше рассказать о своей семье – естественно, о ней я знаю все. Или лучше поведать о бизнесе? О хобби? Вы заслужили полное право говорить на любую из этих тем.

2. Что меня глубоко волнует? Религиозный опыт? Любовь? Смерть? Интересный случай? Пережитая опасность? О чем я больше всего жалею в жизни? (Само собой, по каждой из этих тем вам есть что сказать.)

3. Что приводит меня в бешенство? Высокие налоги? Невежливость и нерасторопность рядовых служащих? Поливажные машины? Законодательство о разводах? Звуковая реклама в транспорте? Безответственные водители? (Только представьте себе, какую речь вы можете произнести на каждую из этих тем и как вы будете бурлить от ярости!)

Выберите тему, которую рекомендует в своей брошюре Дейл Карнеги, – и вам гарантирован успех. Только откройте рот – и слова хлынут рекой.

Как мы вызываем учащихся для выступления

На большинстве занятий мы вызываем учащихся по шесть-восемь человек одновременно. Они садятся в первый ряд, зарезервированный для ораторов, и оттуда их вызывают на подиум. Когда выступающий заканчивает говорить, он

возвращается на свое место *в первом ряду*.

Носите эти правила с собой

Сегодня вам выдадут карточку с правилами из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» (эти правила перечислены также на последней странице «Красной книжки», которую вы держите в руках). Мы просим вас всегда носить эту карточку при себе и постоянно перечитывать и применять наши правила. Это не так-то просто, поскольку человек от природы эгоистичен, а эти правила учат альтруизму.

Начинайте готовиться к четвертому занятию

Хотите прекрасно выступить на четвертом занятии? Вот рецепт, который никогда не подводит:

1. Выберите один из «Шести способов располагать к себе людей», о которых говорится в одноименной книге Дейла Карнеги и которые приведены в конце «Красной книжки»⁶. Результаты применения позитивных правил («Хвалите») приходят быстрее, чем негативных («Не критикуйте»). Выберите правило, которое вы нарушаете чаще всего. На-

⁶ Цитаты из книги Д. Карнеги «Шесть способов располагать к себе людей» приводятся в переводе Ф. Красавина.

пример, если вы не умеете искренне интересоваться, как проживают другие люди, выберите способ номер один и проработайте его.

2. Последовательно, сознательно, прилежно применяйте этот способ на практике каждый день и каждый раз, как только представляется возможность.

3. На четвертом занятии расскажите группе, что произошло в результате, и не сомневайтесь – что-нибудь обязательно произойдет, причем что-нибудь такое, о чем стоит рассказать!

Начинайте применять эти правила прямо сейчас

Чтобы у вас было вдоволь времени на применение правил для подготовки к рассказу о человеческих отношениях на занятии № 4, обязательно прочитайте следующие разделы из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»:

1. Основные приемы при сближении с людьми.
2. Шесть способов располагать к себе людей.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 3

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Рассказать о своей работе или хобби.

20:00–22:40. 2 минуты. Рассказать о том, о чем вы заслужили право говорить.

Награды

18:00–20:00. Карандаши за лучшее выступление, за наибольший прогресс и особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 3 обязательно прочитайте главу II из брошюры «Как легко и быстро научиться выступать публично» – «Как обрести уверенность в себе благодаря подготовке».

Кроме того, прочитайте в книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» разделы:

«Самый короткий путь к известности»,
«Как и почему была написана эта книга».

Обязательно прочитайте первую главу из книги «Как перестать беспокоиться и начать жить». Ваше выступление на занятии № 12 должно быть основано на том опыте, который вы приобретете в ближайшие девять недель, когда будете применять принципы, изложенные в этой книге. Вы буде-

те еженедельно получать задания по домашнему чтению из этой книги до тринадцатого занятия включительно.

Не забывайте и о рубрике «Улучшение навыков устной речи» в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 4

18:00–20:00. Ваш имидж, экспромты и пантомима

20:00–22:40. Как приобретать друзей

Дата _____

Инструктор _____

Ваш имидж, экспромты и пантомима

18:00–20:00

Зачастую умение оказать впечатление оказывается самым главным фактором, определяющим успех в бизнесе. Ведь ваша личность, в сущности, и есть впечатление, которое вы производите на окружающих. Огромную роль в создании этого впечатления играет одежда. Конечно, провожают по уму – но встречают все-таки по одежке, и она составляет примерно 90 % всего, что мы видим в собеседнике. Поэтому сегодня к вам на занятие придет консультант-имиджмейкер и расскажет вам, как улучшить свою внешность.

Консультанту будет предоставлено для лекции об одежде семь минут в начале занятия. (Внимание, кураторы! Семь минут – это значит *не более семи минут*. Прозвоните в колокольчик, если консультант попытается говорить дольше отведенного времени.) Например, вам расскажут о правильных и неправильных сочетаниях цветов, о том, какого цвета галстук и рубашка подойдут к синему, коричневому или серому костюму.

После доклада консультант поговорит с вами *отдельно* о том, как вам улучшить свою внешность. (Чтобы не нарушать ваше частное пространство, он побеседует с вами наедине, в дальнем углу комнаты и шепотом либо в коридоре или в соседней комнате.) Он обсудит с вами личные вопросы, скажем, насколько хорошо сидит ваш костюм, особенно у воротника, как именно следует застегивать пиджак, не слишком ли много вы носите в карманах, не нужно ли вам носить при себе карманную расческу, чтобы несколько раз в день приводить в порядок волосы, не стоит ли вам носить пилку для ногтей, чтобы ногти всегда выглядели безупречно, не слишком ли коротки либо длинны у вас брюки, так ли уж необходимо, чтобы из кармана пиджака торчали карандаши и ручки, идет ли вам именно такой воротник рубашки, подходит ли вам именно такой покрой костюма, гармонирует ли галстук с рубашкой и костюмом, не требуется ли вам несколько чаще наводить блеск на обувь и гладить костюм.

Если консультант не может индивидуально побеседовать

с каждым желающим за время занятия, он продолжит консультации и с 20:00 до 22:40, пока не даст всем учащимся возможность выяснить, как улучшить собственный внешний вид и манеру одеваться.

После этого все будут выступать без подготовки

Как только консультант завершит свою лекцию, каждый учащийся должен будет выступить экспромтом в течение 60 секунд.

О чем надо говорить?

Куратор попросит каждого учащегося написать две темы на отдельных листках бумаги. Он отберет лучшие и раздаст группе. Учащимся будет дано две минуты на обдумывание темы, а затем куратор начнет вызывать ораторов.

Постарайтесь придумать хорошие легкие темы, потому что не исключено, что вы вытянете свою собственную!

Не пытайтесь произнести официальную речь на заданную тему. Говорите все, что приходит вам в голову и соскакивает с языка. Не нужно вкладывать в это задание слишком много сил – постарайтесь отнестись к нему легко и всласть повеселиться: ведь никакой катастрофы не будет, если ваше выступление окажется не таким хорошим, как Геттисбергская речь Линкольна⁷.

⁷ Геттисбергская речь Линкольна – одна из известнейших речей в истории Соединенных Штатов Америки. Линкольн произнес ее 19 ноября 1863 года на от-

А теперь – конкурс пантомимы

Следующим пунктом нашей сегодняшней программы станет конкурс пантомимы. Подготовьтесь к тому, чтобы рассказать свою историю (описать какой-то случай, занятие, происшествие) исключительно действиями, вообще без слов – то есть вам придется показать ее в виде мимического этюда, одними лишь жестами и гримасами. Пантомима должна продлиться не менее 15 секунд, но ни в коем случае не больше 45 секунд.

Расскажите простую историю. Мы приведем пример, но лучше, если вы продумаете собственный сюжет.

Вы приходите домой с работы, роетесь в кармане в поисках ключей от входной двери. Ключей нет. Вы звоните в звонок. Дверь открывает жена, а вы ищете ключи. Целуете жену. Смотрите в сторону столовой. Принохиваетесь. Достаете из кармана вечернюю газету, начинаете читать. На глаза вам попадается заметка, которая приводит вас в бешенство. Вы в ярости швыряете газету в угол, подходите к креслу возле радио, вышвыриваете из кресла кота, садитесь и ищете нужную станцию. Вам все не нравится. Вы слышите оркестровое исполнение «Голубого Дуная». Вы

крытии Национального солдатского кладбища в Геттисберге, штат Пенсильвания, где были похоронены погибшие в битве при Геттисберге. Полный текст Геттисбергской речи высечен на пьедестале памятника Линкольну в Вашингтоне.

вскакиваете и вальсируете с женой по комнате.

Не забывайте – вы должны рассказать свою историю без слов, одними жестами!

Как мы выберем «Чемпиона по пантомиме»

Куратор будет вызывать вас на состязания подгруппами по шесть-восемь человек. После выступлений каждой подгруппы вся группа голосует поднятием рук за лучшего исполнителя пантомимы из этой подгруппы. Когда выступят все учащиеся из вашей группы, победителей из подгрупп вызовут на подиум, и группа снова проголосует поднятием рук, чтобы выяснить, кто станет Чемпионом группы по пантомиме.

Что вам даст это состязание? Оно заставит вас выбраться из норки. Оно поможет вам расслабиться. Оно научит вас говорить при помощи тела, а не только словами. И оно, скорее всего, позволит вам держаться перед аудиторией еще увереннее, свободнее и легче.

Как приобретать друзей

20:00–22:40

Прежде чем ваши соученики, как обычно, произнесут свои речи, они должны будут пройти разминку для «акселерации чувств» – причем по одному. Каждый учащийся дол-

жен будет сосчитать от 1 до 15 или 20. Его задача – постепенно усиливать чувство, которое он вкладывает в свои слова, пока он не дойдет до предела и уже не сможет говорить с большим выражением и оживлением.

Вероятно, вы, как и многие наши учащиеся, удивитесь. «О каком чувстве идет речь?» Вот что говорит нам словарь: «Любое эмоциональное состояние... например, *доброжелательность*». А «эмоцию» словарь определяет следующим образом: «Любое состояние, которое можно описать как страх, гнев, отвращение, радость, удивление, желание и пр.».

Вот и выберите какое-нибудь чувство или эмоцию и изобразите их, считая от одного до, скажем, двадцати. Можете выбрать одну из вышеперечисленных эмоций. Однако, скорее всего, вы проявите оригинальность.

Вот какие эмоции изображали наши учащиеся, когда мы только вводили это упражнение: гнев – жена сердится на мужа, который объявляет, что уходит на мальчишник и оставляет ее дома одну с малышом; огорчение – когда во время футбольного матча противник забивает решающий гол; гнев – ваша невеста опаздывает на свидание; нарастающее волнение – во время боксерского поединка на звание чемпиона, который кончается нокаутом; раздражение – вы остаетесь сидеть с ребенком, который наверняка будет вести себя хуже некуда; страх сцены – подходит время важного выступления; прогулка ночью по кладбищу – вся гамма от решительности

и спокойствия к панике и обратно.

Выберите любую эмоцию и усиливайте ее по мере счета. Перед тем как выступить, пожалуйста, объясните, какую именно эмоцию вы хотите изобразить, и, если хотите, поясните, какая ситуация вызвала это чувство. Например: «Это страх – я представил себе, что у меня нога застряла между шпалами, а вдали уже виден поезд», или «Это гордость – я неожиданно получил наградной зеленый карандаш», или – смеха ради – «Любовь!»

Чтобы извлечь из этого упражнения максимум пользы:

1. Начните говорить мягко и тихо, приглушенным голосом, пусть первые несколько чисел соскользнут с вашего языка плавно и спокойно.

2. Когда будете усиливать стоящее за словами чувство, постарайтесь не кричать. Постарайтесь выражать *чувство*, а не *шум*.

3. Жестикულიруйте, иначе вам не удастся дойти до наивысшего накала чувств.

Это упражнение – не простая разминка для ораторов, оно учит говорить выразительнее и убедительнее.

Речь о человеческих отношениях

К этому времени вы уже прочитали введение и первые две части книги Дейла Карнеги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» – «Основные приемы при сбли-

жении с людьми» и «Шесть способов располагать к себе людей».

Мы надеемся, что вы уже применяете эти принципы на практике. Если да, расскажите нам на этом занятии, как вы их применяли и каких результатов достигли.

Мы просим вас это сделать по двум причинам.

Во-первых, всякое знание обязательно нужно применять на практике, иначе оно бессмысленно. Если вы не будете им пользоваться, то все забудете. Главная цель образования, как говорил Герберт Спенсер, «не знание, а действие».

Почему это выступление получится у вас «само собой»

Во-вторых, если вы применяли эти правила для приобретения друзей, то получили впечатляющие результаты и придете в группу с чем-то, что вы *знаете*, потому что *пережили на собственном опыте*, и поэтому *хотите этим поделиться*. Следовательно, вам откроется великая тайна: вы обнаружите, что при таких обстоятельствах вам не нужно прилагать для выступления никаких усилий. Встаньте, откройте рот – и все, что вы хотите рассказать, хлынет наружу, словно вода из родника.

Когда вы достигаете умственного и эмоционального состояния, в котором вы *рветесь* поделиться своими сведениями с аудиторией, вам уже не страшно. Вы забываете о себе

– и вашими стараниями слушатели тоже забудут о себе. Они будут осознавать только то, что вы говорите. При таких обстоятельствах вы почти наверняка произнесете великолепную речь и сами удивитесь и восхититесь тому, с какой легкостью, достоинством и результативностью вы выступили.

Большинство сегодняшних выступлений – это «примеры» того, как действуют законы человеческих отношений. Начиная с шестого занятия вы услышите о «примерах» много интересного.

Разумеется, вы *не обязаны* рассказывать о том, как вы применяли правила, чтобы приобрести друзей. Однако, по нашему обширному опыту, большинство хороших выступлений, которые мы сегодня услышим, будут основаны именно на применении законов человеческих отношений.

На это выступление вам отводится 90 секунд.

Сегодня учащиеся получают в награду три книги

Сегодня призы получают три оратора, которые выступят лучше всех – это будут три экземпляра книги Дейла Карнеги «Неизвестный Линкольн» с автографом автора. Вы вправе соревноваться за эти книги, даже если уже успели получить зеленый, красный или черный карандаш. Больше никаких наград сегодня не будет.

Книги присуждаются тайным голосованием тем ораторам, которые лучше всех расскажут о том, как они применили

правила приобретения друзей. Выступления на другие темы на голосование не выдвигаются.

Мы просим вас проголосовать за *три* выступления, которые покажутся вам самыми лучшими и, следовательно, заслуживающими награды. Пожалуйста, проголосуйте за *три* выступления, а не за одно!

Дейл Карнеги просит, чтобы все три победителя записали свои выступления по памяти, как можно ближе к тексту, и отправили ему по почте.

Выбрали ли вы тему для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки»?

Вам нужно уже сейчас выбрать себе тему для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки», которое состоится на следующей неделе. Предложения и советы вы найдете на стр. 61–62. Если все эти темы вам не понравятся, попросите совета у куратора группы. Выберите вопрос, по которому у вас есть сложившееся мнение «за» или «против», и обдумывайте его всю неделю: рассмотрите его с обеих сторон, обсудите с друзьями и приходите на занятие готовыми рассказать о нем со всей мыслимой выразительностью и страстностью. Раскрепоститесь, наберитесь смелости и будьте самим собой, расскажите, что вы думаете и что вас волнует. Если вы это сделаете, то приобретете огромный запас уверенности в себе, легкости и результативности.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию № 4

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд. Экспромт.

20:00–22:40. 90 секунд. Рассказ о том, как вы применяли на практике один из трех «Основных методов обращения с людьми» или один из «Шести способов понравиться людям».

Награды

20:00–22:40. Три экземпляра книги «Неизвестный Линкольн» за три лучших выступления.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 5 обязательно прочитайте главу III из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как знаменитые ораторы готовят свои выступления». Кроме того, освежите в памяти части I и II из книги «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей»: «Основные приемы при сближении с людьми» и «Шесть способов располагать к себе людей».

Кроме того, продолжайте читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – прочитайте следующие 20 страниц. Прочитайте также рубрику «Улучшение навыков устной речи» в книге «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров».

Занятие 5

18:00–20:00. Как завладеть вниманием слушателей

20:00–22:40. Как «выйти из норки»

Дата _____

Инструктор _____

Как завладеть вниманием слушателей

18:00–20:00

Сегодня мы начнем с того, что каждый учащийся выступит с 60-секундной речью на любую выбранную тему. Мы советуем выбрать ту же тему, что и для выступления на занятии, посвященном «выходу из норки» – сегодня же, после 20:00. Чем лучше вы знакомы с темой, тем проще вам будет отбиться от вопросов.

Так что устройте генеральную репетицию своего выступления. Постарайтесь говорить с той же живостью, страстью и напором, с какими намерены выступить позже. Но если вы не хотите произносить одну и ту же речь дважды, говорите о чем хотите.

А теперь перейдем к состязанию «Переговори другого»

Затем вы примете участие в состязании «Переговори другого» – и наверняка окажется, что это одно из самых увлекательных, забавных и полезных упражнений на наших курсах. Цель состязания – помочь вам забыть о себе и думать только о слушателях и о том, что вы хотите рассказать. Оно позволит вам говорить непринужденно и страстно и поможет расслабиться и подготовиться к другим сегодняшним выступлениям.

Это упражнение проводится очень быстро: в течение 30 секунд два оратора говорят одновременно. Задача участников – завоевать и удержать внимание слушателей на отведенное время.

Говорите на любую интересную для вас тему. Не нужно придумывать новую речь – можете воспользоваться какой-нибудь старой. Это упражнение – не на построение выступления, а на умение излагать свои мысли с напором и оживлением.

Вот как проводится это упражнение. Куратор кричит «Старт!», и вы и один из ваших соучеников поворачиваетесь лицом к одной и той же аудитории и соревнуетесь за внимание этой аудитории.

Сразу же начинайте говорить с напором и энтузиазмом.

Постоянно жестикулируйте. Как можно энергичнее! Не обращайтесь внимания на то, что говорит и делает второй оратор. Сосредоточьтесь на своей задаче. Скажите себе: «Я обязательно заставлю аудиторию слушать меня, а не его!» Обращайтесь не только к тем, кто сидит прямо перед вами, но и к заднему ряду и к тем, кто сидит перед вашим соперником. Пусть все окажутся под перекрестным огнем!

Арбитром и судьей будет куратор группы

Куратор будет стоять рядом с соревнующимися с секундомером в руках. Когда пройдет 30 секунд, а если один из соревнующихся выдохнется, то и раньше, он прокричит: «Время!» Победителя определит куратор, а если он затруднится с выбором, то попросит группу проголосовать поднятием рук. Пожалуйста, голосуйте не за того, кто громче кричал, а за того, кто говорил с большей страстью и убедительностью. Проигравший сядет на свое обычное место. Победитель останется на подиуме.

Затем выступит следующая пара, потом еще одна, и так до тех пор, пока вы не выслушаете всю группу. Если участников нечетное число, последними будут выступать трое. Когда закончится первый раунд, его победители выступят во втором. Затем победители второго раунда выйдут в третий – и так далее до финала, когда определится чемпион группы.

Упражнение будет проводиться в очень быстром темпе.

Чтобы не сбавлять его, куратор перед началом выступлений попросит группу встать и выстроиться с одной стороны подиума. Он выберет себе трех помощников: 1) «распорядителя», который будет следить за тем, чтобы за спиной у соревнующихся всегда стояли два следующих участника, которые начнут говорить, как только определится победитель в предыдущей паре, 2) того, кто будет провожать победителей к другой стороне подиума, где они будут дожидаться своей очереди во втором раунде, 3) того, кто будет отправлять проигравших на свои места. Зачем нужны двое последних помощников? Дело в том, что обычно во время этого соревнования участники, переволновавшись, вполне могут налететь на стену!

Не сомневайтесь, что эти соревнования станут для вас одним из самых ярких впечатлений за все курсы.

Выходим из норки

20:00–22:40

Сегодня мы будем тренироваться произносить следующие фразы, которые часто в шутку называют «речевкой Дейла Карнеги»:

Я знаю заурядных людей, которые так и останутся заурядными. А почему? А потому, что они попросту не способны делать дело!

Вас попросят произнести эти фразы с соответствующи-

ми жестами, со вкусом и с энтузиазмом. Вас научат делать паузы в нужных местах, менять высоту голоса и темп речи, чтобы подчеркнуть важные мысли. Ваш инструктор сам покажет вам, как правильно произносить эти фразы, а потом будет тренировать вас в подгруппах по шесть-восемь человек, чтобы вы научились подавать их с напором, правильными жестами, паузами, резкими перепадами высоты и верным чередованием темпа. Сейчас вам придется выучить нашу речевку наизусть.

Внимание! Мы вовсе не думаем, что от заученных формальных жестов бывает польза. В этом упражнении мы требуем от вас жестикуляции только потому, что хотим, чтобы наши учащиеся пользовались физическими выразительными средствами.

А теперь наконец выходим из норки

Ура! Пойте и пляшите! Сейчас мы как следует повеселимся. Не надо бояться этого занятия. Когда вы будете выступать, вас наверняка станут грубо перебивать, но вы будете так увлечены и взволнованы выступлением, что, скорее всего, никого не услышите.

Почему мы разрешаем слушателям вас перебивать? Может быть, хотим научить вас выступать в аудитории, которая любит задавать вопросы? Нет и еще раз нет! Пожалуй, нет даже одного шанса из десяти тысяч, что вам придется ко-

гда-нибудь произносить речь перед аудиторией, сплошь состоящей из враждебно настроенных, недоверчивых невеж. Подлинная цель сегодняшнего занятия – помочь вам решить главную задачу, с которой вы столкнетесь на наших курсах: задачу выйти из норки, раскрепоститься и заговорить естественно. Ваша задача – не научиться говорить. Вы с раннего детства прекрасно умеете выражать свои мысли и чувства. Но когда вы оказываетесь перед аудиторией, то прячетесь в норку, словно испуганная мышка, – подавляете самого себя. От смущения вы разговариваете, словно деревянная кукла с комплексом неполноценности. Вы стесняетесь жестикулировать. Вам страшно проявить чувства и подчеркнуть мысль. Вы боитесь, что вас поднимут на смех.

Это упражнение творит настоящие чудеса!

Так вот, послушайте, что мы вам скажем: *сегодня вы будете говорить с бешеным энтузиазмом, а не то вам не поздоровится!*

Чтобы помочь вам говорить зажигательно, мы попросим вас подчеркивать свои реплики, стуча по столу газетой. Поэтому каждый учащийся должен принести на сегодняшнее занятие две газеты – чтобы отлупить ими стол.

Если вы туго свернете газету в рулон, да еще и закрепите на концах скотчем, бечевкой или тесемкой, дубинка получится просто отменная. Когда будете говорить, жестикули-

руйте изо всех сил. Чтобы подчеркнуть важные слова, фразы и предложения, стучите по столешнице дубинкой, лупите, колошматьте, как будто хотите расколоть ее на атомы! (Под рукой у вас будет запас из всех скрученных газет, потому что не исключено, что за время выступления вы растреплете две-три газеты и вам понадобится замена.)

Как только вы начнете говорить, ваш инструктор, который будет стоять перед аудиторией, подаст сигнал тем учащимся, кого он назначит «вопросчиками», и они примутся бомбардировать вас вопросами и отпускать обидные замечания. Но, как только инструктор увидит, что вам удалось по-настоящему раскрепоститься, он попросит «вопросчиков» помолчать – пока вы несетесь со скоростью сто миль в час. Но стоит вам замедлиться, стоит вам дать слабину, и банда снова примчится ему на помощь.

Так что выбирайте сами. Если не хотите, чтобы вас мучили вопросами, начинайте сразу говорить с бешеным энтузиазмом – вопите, размахивайте руками, перекрикивайте «вопросчиков», и шум прекратится. С другой стороны, если вы будете говорить без чувства, энтузиазма и оживления, вам волей-неволей придется выдержать бомбардировку вопросами и неприятными комментариями, которыми вас будут засыпать с начала и до конца выступления.

Мы попросили инструкторов не допускать, чтобы вам одновременно докучали больше трех-четырех соучеников, потому что, если «вопросчики» слишком уж распояшутся, за-

нятие будет сорвано.

Вы должны понимать, что все это – не более чем безобидные шутки, поэтому, если вас назначат «вопросчиком», пожалуйста, не делайте выступающему слишком личных замечаний, которые могут задеть его чувства. Можно и подураться, но не забывайте о здравом смысле.

Чему вы научитесь на этом занятии? Пожалуй, оно лучше всякого другого подтолкнет вас к тому, чтобы избавиться от страха перед людьми и публикой. Оно заставит сбросить оковы, подарит вам незнакомое чувство свободы, легкости и власти над происходящим. Сегодня вы не станете бояться слушателей, а будете грозить им кулаком и обливать презрением.

Выберите себе «ударную» тему

Если вы хотите получить от этого занятия максимум пользы, *подготовьтесь* к нему. Говорите о чем-нибудь таком, что приводит вас в настоящее, опасное для окружающих бешенство. Приведите как можно больше примеров и подробностей. Говорите как можно конкретнее. Проиллюстрируйте свою мысль. Расскажите нам, как вы купили подержанную машину, а она оказалась никуда не годной развалюхой, пожалуйте, как скверно обращается с вами пожилая родственница, как лучший друг занял у вас крупную сумму и «забыл» вернуть, какой самодур и тупица ваш начальник, как одна-

жды вы нанялись на крайне неудачную работу, как вас обманули, обидели, оскорбили.

Быть может, вы относитесь к той редкой разновидности людей, которые считают, что в их сердце нет места ненависти. Естественно, это не так. Вы ненавидите несправедливость, нетерпимость, врагов свободы, нацизм, жестокое обращение с детьми и бессловесными животными. Даже самое добросердечное создание на свете найдет что-то такое, что оно ненавидит, и сможет рассказать нам об этом на сегодняшней встрече.

Когда будете рассказывать, колотите газетой по столу. Рвите на себе волосы. Фыркайте. Изрыгайте пламя. Поднимите себе давление на сорок единиц.

Тот из ораторов, кто ближе всех подойдет к тому, чтобы его хватил удар прямо перед слушателями, получит сегодня награду за лучшее выступление.

Каждому учащемуся отведено на выступление 60 секунд. Вашего инструктора попросили сегодня не произносить речей и не делать никаких замечаний. Главная его задача – помочь вам раскрепоститься.

В завершение масштабного мероприятия инструктор попросит вас повторить ту самую речь, которую вы произносили, когда вас перебивали вопросами, – но на сей раз без стимуляции из зала и без ударов газетой по столу. Постарайтесь вложить в свое выступление ту же силу, оживление и энтузиазм, что и в первый раз. Инструктор приложит все усилия,

чтобы помочь вам раскрепоститься в той же мере, что и тогда, когда у вас в руках была свернутая газета.

(Некоторые инструкторы предпочитают, чтобы каждый учащийся произносил свою речь «без вопросов» сразу после речи «с вопросами». Возможно, в вашей группе так и будет.)

Как подготовиться к занятию на следующей неделе

Сегодня вам выдадут брошюру Дейла Карнеги под названием «Как ввести волшебство в волшебную формулу». В этой брошюре объясняется на примерах, как применять эту формулу, чтобы добиться феноменальных успехов в публичных выступлениях, на деловых переговорах, в коммерческой переписке, собеседованиях, рекламе и беседах с женой и детьми за семейным столом.

Эту формулу мы называем волшебной, поскольку огромное количество наших выпускников подтвердили опытным путем, что если применить ее на практике, можно добиться волшебных результатов.

Из этой брошюры вы узнаете, как подготовить волшебное выступление на следующей неделе. Просим вас завтра же прочитать эту брошюру и сразу же начать применять волшебную формулу на практике.

Если вас не было на сегодняшнем занятии, обязательно зайдите в наш офис и возьмите брошюру о волшебной фор-

муле.

Начинайте готовиться к занятию, посвященному энтузиазму

Кроме того, сегодня вы получите брошюру под названием «Как одна-единственная идея во много раз увеличила мой доход и счастье» Фрэнка Бетжера, выдающегося американского лектора и специалиста по искусству продаж. Эта брошюра будет вам полезной независимо от того, кто вы – торговец, домохозяйка или инженер. Вам нужно прочитать эту брошюру, чтобы подготовиться к выступлению на девятом занятии.

На второй части девятого занятия вас попросят рассказать группе, каких результатов вы добились благодаря тому, что действовали с невероятным энтузиазмом.

Чтобы вам было о чем рассказать, просим вас уже сейчас начать действовать с энтузиазмом, в десять раз превышающим обычный уровень, и продолжать в том же духе, пока вы не выступите с речью на девятом занятии.

Пожалуйста, не забывайте, что 1) лучший способ почувствовать энтузиазм – это действовать с энтузиазмом, и 2) человек, который действует с энтузиазмом, способен совершать чудеса.

Поэтому привычка действовать с энтузиазмом каждый день способна произвести в вашей жизни настоящий пере-

ворот.

Включите энтузиазм сию же минуту. Это по силам каждому, нужно только постоянно об этом помнить. Приклейте на зеркало бумажку: «Больше энтузиазма!» – и вы будете читать ее каждый раз, когда бреетесь или причесываетесь. Положите такую же записку и на письменный стол на работе, и возле кассового аппарата в магазине. Расскажите жене, чем вы занимаетесь, и попросите напоминать вам об энтузиазме – и скажите то же самое секретарше, ассистенту, заместителю, сотрудникам.

Вам придется над этим *поработать*, потому что это для вас очень важно.

Вероятно, кое-кто из учащихся возразит: «У меня и так достаточно энтузиазма, если его станет еще больше, я буду всех раздражать». Если вы считаете, что у вас достаточно энтузиазма, спросите кураторов, что они думают по этому поводу, и последуйте их совету. Десять против одного, что они скажут: «Больше энтузиазма!» Если вы как следует поработаете над тем, чтобы проявлять больше энтузиазма, то обязательно расскажете нам восхитительную историю, когда вам придется выступить перед группой на занятии, посвященном энтузиазму.

Начинаем играть в политику

Во второй части восьмого занятия ваша группа проведет

шуточные выборы (подробности вы узнаете в описании занятия под названием «Предвыборная кампания» на стр. 71–72 этой книги). Сегодня во время занятия с 20:00 до 22:40 куратор поделит группу на три партии – «Стиляги», «Овцеводы» и «Ковбои» – и назначит главу каждой партии.

Эти три группы затем разойдутся по разным углам комнаты и выдвинут по три кандидата (в США номинируются кандидаты на пост губернатора, вице-губернатора и казначея штата, в Канаде – на должности городских чиновников). К концу шестого занятия главы партий назначат ораторов, которые произнесут номинационную речь о каждом из кандидатов на выборах. Остальные будут произносить программные речи, речи в поддержку кандидатов, агитационные речи и пр. Кроме того, каждый из номинированных кандидатов должен подготовить благодарственную речь. *Каждому оратору будет предоставлено ровно 2 минуты.* Помните об этом, когда будете готовить выступление.

Темы выступлений, награды и домашнее чтение к занятию 5

Темы выступлений

18:00–20:00. 60 секунд – та же самая речь, с которой вы выступите на занятии, посвященном «выходу из норки», а также 30 секунд на выступление на состязаниях «Переговори другого» – на любую тему, на которую вы готовы говорить

с чувством.

20:00–22:40. 60 секунд. Речь о том, что приводит вас в ярость.

Награды

20:00–22:40. За лучшее выступление, за наибольший прогресс и за особые достижения.

Домашнее чтение

При подготовке к занятию № 6 обязательно прочитайте главы IV и XIV из книги «Ораторское искусство и оказание влияния на деловых партнеров» – «Как улучшить память» и «Как заинтересовать слушателей».

Кроме того, продолжайте читать «Как перестать беспокоиться и начать жить» – прочитайте следующие 20 страниц.

Занятие 6

18:00–20:00. Как бороться со словами-паразитами

20:00–22:40. Волшебная формула

Дата _____

Инструктор _____

Как бороться со словами-паразитами

18:00–20:00

Сегодня на занятии с 18:00 до 20:00 возможность высту-

пить представится вам дважды. Сначала вы выступите с 60-секундной речью на тему, которую выберете сами. Затем вы поучаствуете в состязаниях, которые помогут вам избавиться от слов-паразитов и лишних звуков в речи.

Как перестать экать и мекать

Дейл Карнеги

Что такое слова-паразиты? Это и всякие ненужные междометия, и противные «э-э» и «м-м», которые вы слышали сто тысяч раз – и не только в речах, но и в обычном разговоре. Наверняка вы слышали, как кто-нибудь говорить примерно так: «Ну-ка поглядим... э-э... может быть, разумнее всего было бы... м-м... назначить... гм... комитет, чтобы исследовать... э-гм... проблему в целом».

Как же избавиться от слов-паразитов? Сначала надо выявить, по каким причинам они появляются, а затем искоренить причины. Главная причина появления слов-паразитов – то, что вы начинаете говорить, еще не зная в точности, что собираетесь сказать. При этом вам волей-неволей приходится приостанавливаться, чтобы подумать. А когда вы приостанавливаетесь, чтобы подумать, вы склонны заполнять паузы звуками вроде «э-э» и «м-м».

Думайте только о том, о чем говорите

Еще одна причина появления слов-паразитов – то, что вы пытаетесь говорить, когда думаете о чем-то другом, а не о том, что говорите.

Чтобы избавиться от слов-паразитов, запомните два «не надо»:

1. Не надо пытаться говорить одно, а думать совсем другое.
2. Не надо начинать говорить, пока вы не поняли, что хотите сказать.

Состязания по борьбе со словами-паразитами

Для этого состязания куратор поделит группу на две команды – «Эки» и «Меки». Команды должны выстроиться друг против друга.

Куратор даст первому из соревнующихся тему для выступления в течение 30 секунд. Как только участник договорит, он должен немедленно объявить тему для выступления следующему участнику из другой команды. Обязательно подготовьте тему заранее – если вы не успеете сформулировать ее за пять секунд, ваша команда получит штрафное очко.

Каждый раз, когда с ваших губ сорвется слово-паразит, команда противника должна щелкнуть пальцами. Каждое слово-паразит будет стоить вам и вашей команде штрафное очко. Побеждает та команда, которая наберет меньше штрафных очков.

Вы должны четко и ясно донести до противника свое выступление, и помните, что пока вы это не сделали, вы «в прямом эфире». Если вы станете экать и мекать, пока будете говорить, это обернется против вас. Естественно, чем труднее учащемуся говорить на заданную тему, тем больше ему придется размышлять над ней прямо во время выступления и тем скорее он скажет «Э-э» – и его команда получит штрафное очко. Вот и попробуйте задать противнику темы вроде «Тарифы», «Как предотвратить войну», «Любовь», «Хот-доги», «Ногти» – веселье вам обеспечено. Не нужно задавать слишком сложные или слишком простые темы – куратор решит, годится ли ваша тема для состязаний, и может потребовать дать противнику другую.

Куратор будет вести счет и объявит, какая команда победила.

На следующих занятиях, когда кто-нибудь провинится и позволит себе экать или мекать, группа должна будет постучать по стаканам или щелкнуть пальцами. Когда учащийся начнет замечать собственные «э-э» и «м-м» – это произойдет после нескольких недель такого лечения, – он перестанет их произносить.

Правила состязания

Состязание по борьбе со словами-паразитами проводится по следующим правилам:

1. Слово-паразит не засчитывается, если команда противника не щелкнула пальцами и не показала тем самым, что она его заметила.
2. Учащийся должен начать говорить в пределах трех секунд после того, как ему задали тему.
3. Выступление должно длиться все отведенные 30 секунд. Штраф – одно очко.
4. Если во время выступления возникла пауза более чем в три секунды, команда получает одно штрафное очко.
5. Каждый участник должен быть готов объявить тему для следующего выступления сразу после того, как закончит говорить. Если он не успеет это сделать, его промах будет стоить команде одно штрафное очко.
6. Куратор должен исполнять роль рефери. Он выносит решение во всех сомнительных случаях – например, что это было: «э-э» или вы просто шмыгнули носом? Кроме того, он имеет право отклонить любую тему на свое усмотрение как слишком трудную или слишком простую и потребовать, чтобы учащийся задал противнику более подходящую тему.

Вы можете сделать нам большое одолжение

Нет ли у вас друзей и знакомых, которым было бы полезно пройти Курсы Дейла Карнеги? Если да, не дадите ли вы нам их имена и фамилии?

Нам пригодятся фамилии лишь тех людей, с которыми вы говорили о наших курсах и которые проявили интерес к ним.

Сегодня куратор раздаст вам бланки, на которых вы можете написать фамилии и адреса своих друзей, которые хотели бы пройти наши курсы. Мы не будем ссылаться на вас и упоминать ваше имя, если вы не дадите нам на это письменного разрешения. Мы разошлем этим людям приглашения на следующее открытое занятие, чтобы они сами посмотрели, правда ли, что Курсы Дейла Карнеги – то, что им нужно и что они давно искали, или нет.

Обязательно заполните сегодня наш бланк и отдайте куратору или возьмите его домой и принесите на следующей неделе.

Волшебная формула

20:00–22:40

На прошлой неделе вам выдали брошюру Дейла Карнеги под названием «Как ввести волшебство в волшебную формулу». (Если вас не было на прошлом занятии и вы не получили брошюру по почте, настоятельно просим вас зайти в

офис Курсов Дейла Карнеги в вашем городе и забрать свой экземпляр.)

Волшебная формула – инструмент, которым вы будете пользоваться всю оставшуюся жизнь. Вы будете применять ее каждый раз, когда вам придется убеждать кого-то сделать что-то, поскольку:

1. Эта формула проста и логична.
2. Это естественный и нормальный способ донести до собеседника свою мысль.

Сегодня вы должны будете произнести перед слушателями речь, в которой вы попросите их *что-то сделать*, и в этом выступлении должно быть три этапа: тезис, довод и пример. Тему для выступления выберите любую, которая вам понравится, но оно обязательно должно быть основано на волшебной формуле, а следовательно, *требовать от слушателей действия*. Если ваш тезис *не требует действия*, инструктор спросит: «Что вы хотите, чтобы мы сделали?» – и будет повторять этот вопрос, пока не добьется от вас призыва к действию. Подробности вы найдете в брошюре «Как ввести волшебство в волшебную формулу».

Эта формула, которую вы частично примените сегодня, годится не только для выступлений – это формула и для писем, рекламы и служебных распоряжений.

Как вы узнаете из брошюры «Как ввести волшебство в волшебную формулу», формула состоит из пяти этапов: «Кхм», тезис, довод, пример, «Ну как?».

Подготовьтесь к сегодняшнему выступлению лишь отчасти

Мы хотим, чтобы вы подготовили лишь три этапа формулы, «среднюю тройку» – тезис, довод и пример. На следующей неделе вы добавите «Кхм» в начале и «Ну как?» в конце – и получите завершённое выступление согласно волшебной формуле: «Кхм», тезис, довод, пример, «Ну как?».

Однако не забывайте, что сегодня вы должны подготовить только тезис, довод и пример. На это выступление вам отведено полторы минуты.

Прежде чем вы выступите сегодня, инструктор поможет группе разработать несколько выступлений по плану «тезис, довод и пример», соответствующих волшебной формуле. Это делается только для того, чтобы показать, насколько просто применять волшебную формулу.

Мы подготовим ваше выступление вместе

Затем инструктор проверит, какие тезис, довод и пример подготовил каждый из учащихся в группе, и посмотрит, соответствуют ли они правилам. Начнет он с первого учащегося в переднем ряду (а может быть, и с последнего в последнем или с того, кто сидит в середине – так что не пытайтесь

перехитрить его и сесть там, где вас спросят в последнюю очередь!) и попросит этого учащегося сообщить тезис своего будущего выступления, довод и – в нескольких словах – пример.

Когда настанет ваша очередь, вы должны представить три этапа в виде скелета – так, чтобы инструктор смог решить, годятся ли для выступления первые два пункта и подходит ли к ним третий (пример). Скажите так: «Мой тезис – ...; довод – ...; а пример, вкратце, таков: ...».

Если все три пункта годятся, инструктор так и скажет. Если нет, он начнет корректировать ваше выступление и будет работать над ним – с помощью всей группы, – пока не поможет вам создать удовлетворительные тезис, довод и пример. Затем он перейдет к следующему учащемуся – и так до тех пор, пока не опросит всю группу.

Обязательно учтите все замечания и исправления!

На это у вас уйдет все время до перерыва. Если после того, как инструктор проверит ваши тезис, довод и пример, он сам или кто-то из ваших соучеников посоветует вам что-то, отчего речь станет лучше, во время перерыва обязательно пересмотрите свое выступление и учтите все предложенные исправления. Например, если инструктор укажет вам на то, что пример не соответствует доводу, и поможет подобрать

новый, подходящий, в выступлении после перерыва используйте новый пример, а не старый. Если вы не поняли совета или нуждаетесь в помощи, попросите инструктора или куратора помочь вам во время перерыва.

После перерыва у вас будет 90 секунд, чтобы изложить три этапа своей речи – тезис, довод и пример – целиком.

Проследите, чтобы ваш тезис призывал к действию – ведь мы произносим речь-призыв. Тезисом должна быть не фраза «„Красный Крест“ – великая гуманитарная организация», а требование «Жертвуйте в „Красный Крест“». Не говорите «Страховка от болезней и несчастных случаев стоит вложенных денег» – скажите «Купите нашу страховку от болезней и несчастных случаев». То есть попросите слушателей что-то сделать.

Если вы выступаете на публике, вам не обязательно строго следовать этому правилу. В таком случае можно выдвинуть тезис «Общедоступная государственная медицина – благородное дело» и привести довод «Поскольку тогда бедняк получит такое же качественное медицинское обслуживание, как и богач». Но на наших занятиях вы получите больше всего пользы от инструктора, именно если сделаете тезисом вашего выступления призыв к действию. (Разумеется, вам не нужно будет приводить такие конкретные подробности, как в части «Ну как?».)

Как только вы выскажете тезис, призывающий к действию, придумать хороший довод будет несложно. Затем нужно бу-

дет обеспечить слушателей примером.

Главное – пример

Главные цели примеров – сделать ваше выступление:

- интересным,
- убедительным,
- понятным,
- запоминающимся.

Цель примеров – поддержать тезис и довод. По сути дела, это *доказательство* (устное свидетельство истинности) вашего тезиса и доводов. Учащиеся чаще всего используют в своих выступлениях в качестве примеров *случаи* или *эпизоды* – когда оратор описывает какое-то происшествие. Разумеется, доказать свой тезис вы можете не только рассказом о происшествии. Можно использовать факты, статистику, свидетельства специалистов, наглядные демонстрации, аналогии или экспонаты.

Какой пример подобрать? Наши советы

Дадим вам несколько полезных советов по выбору примера.

1. Пример должен быть достаточно кратким – иначе вы не уложитесь в регламент, – однако и достаточно долгим –

иначе он не будет интересным. (Если пример состоит из одной-двух фраз, в него едва ли уместится столько фактов и столько сведений, чтобы он заинтересовал слушателей.)

2. Если в качестве примера вы выбрали рассказ о каком-то случае, это должен быть реальный случай – а не воображаемый. (Пример, начинающийся со слов «Представьте себе» или «Если», редко бывает убедительным.)

3. Пример должен быть конкретным, то есть содержать факты. Не начинайте со слов «Однажды мы с приятелем отправились на рыбалку». Это недостаточно конкретно. Кто ваш приятель? Когда это было? Куда вы поехали? Пример будет гораздо лучше, если вы скажете: «В прошлом году, в самом начале сентября, мы с моим приятелем Джоном Дж. Джонсом из Смитвилля отправились на рыбалку на озеро Смит, что к северу от Смитвилля».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.