

# Дейл

Классика  
психологии  
общения

# Карнеги

*Non  
fiction*



Более  
**1 500 000**  
проданных  
книг

## Искусство завоевывать друзей

и оказывать влияние на людей,  
эффективно общаться и расти  
как личность

Эксклюзив: non-fiction

Дейл Карнеги

**Искусство завоевывать  
друзей и оказывать влияние  
на людей, эффективно  
общаться и расти как личность**

«Издательство АСТ»

1981, 2022

УДК 159.9  
ББК 88.53

**Карнеги Д. Б.**

Искусство завоевывать друзей и оказывать влияние на людей,  
эффективно общаться и расти как личность / Д. Б. Карнеги —  
«Издательство АСТ», 1981, 2022 — (Эксклюзив: non-fiction)

ISBN 978-985-15-5365-1

Эта книга – авторский тренинг легендарного мастера общения, Дейла Карнеги. Этот тренинг эффективного общения, уверенности и влияния прошли сотни тысяч людей по всему миру. Для самого широкого круга читателей: для тех, кто желает раскрыть в себе талант чудесного собеседника, умного родителя, ценного сотрудника. Особый интерес книга представляет для начинающих и уже практикующих психологов, тренеров, консультантов. Лаборатория проведения тренинга «по Карнеги» распахнула свои двери руками самого Дейла Карнеги, который поделится с вами технологиями и секретами мастерства.

УДК 159.9

ББК 88.53

ISBN 978-985-15-5365-1

© Карнеги Д. Б., 1981, 2022  
© Издательство АСТ, 1981, 2022

## Содержание

Умение убеждать, личностный рост и искусство приобретать друзей и влиять на людей	7
Как извлечь из наших курсов максимум выгоды	8
Дейл Карнеги	8
Какова структура наших курсов	10
Как вас будут учить на наших курсах	12
Инструкторы Курсов Карнеги начнут с самых фундаментальных принципов	14
Инструкторы Курсов Карнеги не будут учить вас ничему относительно неважному	15
Конец ознакомительного фрагмента.	18

**Дейл Карнеги**  
**Искусство завоевывать друзей и оказывать**  
**влияние на людей, эффективно**  
**общаться и расти как личность**

© 2007 by Dale Carnegie and BN Publishing

© Бродоцкая А., перевод на русский язык, 2011

© ООО «Издательство АСТ», 2022

\* \* \*

# Дейл Карнеги

## Искусство завоевывать друзей

и оказывать влияние на людей,  
эффективно общаться и расти  
как личность



Издательство  
АСТ  
Москва

## **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. Собственно, 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 этакой 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 обращаетесь – 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 вашей профессии. Вступите в Общество Красного Креста, в местный клуб водителей, в Маленький театральный клуб<sup>1</sup>. 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».

---

<sup>1</sup> Маленький театральный клуб – любительская театральная студия, где ставят новаторские и экспериментальные спектакли. – Прим. перев.

## **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 потребуют).

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 интересной, 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 самоусовершенствованию 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 большим 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»<sup>2</sup> и учить им вас.

Мы надеемся, что все наши инструкторы отличаются бесконечной добротой, терпением и страстью служить учащимся. Как говорим 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.

---

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

## **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 говорить, быть заинтересованным в выбранной теме.

2. Говорить с душой и с живостью.

3. Получать удовольствие во время выступления.

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

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, произошло 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 высокий и тонкий голос, 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 тысячу 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!**

1. *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.

2. *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 мышку, 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.

3. *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**

1. *Заставить вас улыбаться.* Ваш инструктор не заставит 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 была<sup>3</sup>. Будьте самим собой. Не пытайтесь подражать другим.

2. *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. Я видел Уильяма Дженнингса Брайана<sup>4</sup> 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**

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

---

<sup>3</sup> Джон Калвин Кулидж (1872–1933) – тридцатый президент США (1923–1929)

<sup>4</sup> Уильям Дженнингс Брайан (1860–1925) – американский политик и государственный деятель, государственный секретарь США (1913–1915)

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 Гувер<sup>5</sup>. 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.

2. *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 посоветуем вам пользоваться простым повседневным языком, как Линкольн, – словами, которые поймет даже ребенок.

---

<sup>5</sup> Герберт Кларк Гувер – тридцать первый президент США (1929–1933)

## **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.