第一图书网, tushu007.com

<<演讲的艺术（中文版）>>

图书基本信息

书名：<<演讲的艺术（中文版）>>

13位ISBN编号：9787511304254

10位ISBN编号：7511304257

出版时间：2010-7

出版时间：中国华侨

作者：戴尔·卡耐基

页数：363

译者：王红星

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

那是去年一个寒冷的冬夜，纽约一家名叫“宾夕法尼亚饭店”的舞厅被2500位男女挤得满满当当。
在7点半前，这家宽敞的舞厅已座无虚席，直到8点钟时，那些情绪热烈的群众，还在往里面涌动。
当时楼厢也挤满了人，晚来一点的，甚至是找到立足之地都很难了。
一整天的工作之后，他们带着疲累的身躯，还要到这里站一个半小时……这是为何呢？
亲眼一睹明星大牌的风采？
还是观赏时装表演？
不，都不是。
这些人是被报纸的一则广告吸引来的：他们在前天的当地的《太阳报》上，看到一幅引人注意的整版广告。
那幅广告词这样写道：“使你的收入增加，学习怎样有效力的讲话，获得成为领导者的资格。
”在这个世界最繁华的都市里，当时的社会处于不景气时期，有两成的人群靠救济金生活。
由于其中的2500人看到那则广告之后，离开家门直奔宾夕法尼亚饭店而去。
真是难以置信。
这广告刊登在纽约市大名鼎鼎的《太阳报》上，并非登在普通小报上。
《太阳报》的读者，大部分是社会上层人士——如高级职员、大老板和企业家之类，他们每年收入从2000到5万美元不等。
这些观众们，是来听一个最实用、最新颖的，一项“有效力的讲话，以及事业上影响他人的方法”的学术演讲一由戴尔·卡耐基所创建的“有效力的讲话及人际关系讲习会”主办。
那2500位工商界人士，为什么来参加这项演讲研究会？
是由于社会不景气而产生的求知欲吗？
显然不是的……对于纽约市每一季对爆满的观众演讲，这种研究会的课程已经持续了24年。
在此时期，已经有1.5万名以上的商人和专业人士受过戴尔。
卡耐基的培训。
甚至于那些规模庞大，宁愿守旧，不轻易听信人的机构，像西屋电器公司、马克意尔出版公司、白罗克联合煤气公司、白罗克商会、美国电气工程师协会和纽约电话公司等，为了他们所有职员的成长，也在自己机构里举办了这样的培训研究会。
那些人离开小学、中学或者大学，已经有10年或20年之久了，再来接受这项培训，这是对我们教育制度上惊人欠缺的一次明显地暴露。
一个重要的问题是：他们要研究、学习些什么？
为了要找出这个答案，芝加哥大学、美国成人教育协会与联合青年会学校，曾以2.5万美元的代价，耗费了两年时间，进行了一次调查。
该调查显示，成人们所最关注的是健康，其次是想获得更多的人与人之间关系发展上的技能，他们想要学习如何与人交往和影响他人的能力。
他们不要听那些离了谱的心理学，也不希望成为一个演说家……他们希望所听到的建议，能够立即在事务上、社交上、家庭中得以应用。
因此，那就是成人们所要研究学习的，是如此吗？
“是的，很对，”该调查的负责人说，“如果那就是他们所需要的，我们就把这些提供给他们。
”但是，他们发现在各处寻找这类知识的教材中，那些帮助人解决人际关系中日常问题的书，从来就没有人写过。
这着实令人迷惑了，悠久的历史文化从古至今，有关希腊和拉丁文，以及高等数学的渊深著作极多，而这类学问，是眼下并不受一般成人所欢迎的。
但是有关一般求知若渴的成人所重视的一类书，却完全没有。
这就告诉了我们，为何有2500人，在寒冷的夜晚，为了那则广告，迫切地挤进“宾夕法尼亚饭店”的大舞厅去。
很明显，在那里，终于有了他们梦寐以求的东西。

他们还是在学校就读时，就看过许多的书，相信拥有从书本上得来的学识，便可解决一切问题。
但是在事业中挣扎数年，历经苦难挫折后，他们却深感失望！
他们发现有些建功立业的成功人士还具有许多课本以外的知识与技巧。
那些成功者，善于谈吐，对他人的思想有魔法般的影响力。
他们不久发现了，如果希望戴上船长的帽子，驾驶着一艘事业的船，比勤读拉丁文动词与接受哈佛文凭更为重要的，是人格与说话的能力。
纽约《太阳报》广告上指出，参加那次宾夕法尼亚饭店的集会绝对会是不枉此行的，而事实上也的确如此。
18位曾经学过这个课程的人，被请到麦克风前……其中15个人，给他们每人75秒钟的时间，请他们说出自己的学习经历！
只有短短75秒钟的演讲时间，紧随着“砰！
”的一响击槌声，主席就大声宣布：“时间到，请下一位！
”这番情形进行如此之快，就像一群野马奔走在你的视线，而观众们伫立良久，就为观赏这样的表演。
扩音机前演讲的人，展现了美国商业界的一幅生动的缩影……其中有商业协会会长、银行家、保险商、连锁商店高级职员、面包商、卡车推销员、化学品推销员、威士忌酒推销员、造砖协会秘书、基督教科学施行人、会计师、牙科医生、建筑师、药剂师——他是从印第安纳州的保力司斯，远赴纽约专修该课程的，还有位律师——他来自哈佛纳，来为自己那重要的一分多钟演讲的。
第一位学员，来自爱尔兰，叫奥海亚，他只读过4年书，漂泊到美国后，最先是在机械行业谋职，后来又换了职业。
在他40岁时，家中人丁渐渐兴旺，需要更多的收入来维持生计，因此他就改行开始售卖卡车。
奥海亚的自卑心理很严重，按他说，他在去和别人进行办公室面谈前，要在外面犹豫徘徊很久，在鼓起极大勇气后，才敢推门进去。
他在推销员岗位上已走到乏味灰心的地步，正准备回到机械工厂从事他原来的工作。
一天，他接到了一封邀请信，请他出席卡耐基的高效演讲课程的研究会。
奥海亚不愿意参加这个研究会，他生怕与那些高等学历的人交往时，会让他坐立不安。
但是奥海亚的妻子坚持要他去！
她说：“也许对你会有点益处……上帝知道你需要这些。
”奥海亚听妻子这样说后，就来到集会的地方，由于当时的他缺乏勇气和信心，那一次他在人行道上足足站了5分钟后，才走进了人群中。
开始几次，他初尝演讲的时候，脑子是一片空白，但是过了几个星期后，他已消除了对听众的害怕心理，而且也喜欢这样演讲了……听众越多，他越感到高兴！
之后，奥海亚逐渐消除了自卑的心理，消除了对顾客的恐惧，自己的收入骤然增加，目前他已是纽约市一位“明星推销员”了。
当晚的宾夕法尼亚饭店，奥海亚在2500人面前，极愉快地道出他成长的故事。
所有听众，受到他的感染，欢笑声此起彼伏……眼前的奥海亚，就算一位职业演说家与他同台，也难以同他媲美了。
接下来的学员叫梅雅，他是一位头发苍白的银行家，也是一位拥有11个孩子的父亲。
他的经历生动地演绎了一个口才好、会说话的人，如何有成为领导者的倾向。
而他第一次在卡耐基研究会讲习班演讲时，发现自己脑筋如此呆笨，而说不出半句话来。
梅雅在华尔街工作，他居住在新泽西州克里夫顿已经有25年了，在那一段期间，他很少参加各项活动，所认识的人大概只有500个。
在他参加卡耐基的课程研究会后，有一次他接到税款账单，一看到账单上的不合理的数字，这使他感到非常愤怒。
要是按照梅雅过去的性格，他会坐在家里闷着生气，也丝毫不会向附近的邻居提起那桩税单的事，发发牢骚。
然而这次梅雅与过去的他就大相径庭了：他戴起帽子，来到镇上活动的集会场所，指出了税单上的不

合理，发泄他心头的愤怒与不满。
在那次梅雅作出义愤填膺的陈词之后，克里夫顿镇上的人都力劝他去竞选该镇参议员一职。
他接受了大家的建议，一连好几周他都到各处的公共集会场所发表演讲，指出政府当局的奢侈、浪费种种。
参议员的候选人有96个，当开票时，梅雅的票数居然是第一名，与此同时，在这4万人口的镇上，梅雅成了一位名人。
他屡次演讲的结果，使他在这几个星期来所得到的朋友，与他过去25年中所得到的朋友，要多上80倍。
而梅雅做该镇参议员后的收入，同他过去的投资来相比，也是好上了近10倍。
第三位演讲者，是一家规模很大的美国食品制造协会的会长，他向2500个人说出当初自己如何在董事会中站起来说话的原因。
他参加了卡耐基演讲研究会讲习班的结果，不久便被选为协会的会长。
获得这一位置，当选者必须在全国各集会中演讲，并且由美联社发布演讲中的摘要，刊登在全美各报纸和商业刊物上。
在他学习演讲后的两年里，为他的公司和产品的免费宣传，要比过去耗费25万美元的广告费的效果还好。
这位学员自己承认，以前他打电话到曼哈顿地区，邀请那些商界重要人士共进午餐时，他会感到忐忑和不安。
然而，自从他自己到各地去演讲后，现在那些人打电话给他，请他吃饭，他们会觉得占用了他的时间，而向他道歉。
拥有演讲口才的能力，是一个人成名、成功的快捷途径，他能引人注意而鹤立鸡群。
说话受人欢迎的人，能获得出乎于他真正所有的才学之外的，意想不到的功绩、效果。
在这项如今遍及全美的成人教育运动中，拥有最为可观力量的，就是本书作者——戴尔·卡耐基。
他曾经听过或是批评过比任何人多的演讲。
据最近“你相不相信”的作者——漫画家力波黎的一幅漫画上显示，卡耐基曾批评过15万次的演讲。
如果这个数目，还没有给你留下一个印象，现在把这个数字作另外一个比喻，如果所有在卡耐基眼前说过话的人，每人只有3分钟的时间，一个接一个在他面前出现，要用整整1年的时间，而且日夜不停地去听，才能把他们的话听完。
再作一个解释，那就是从哥伦布发现美洲算到今天，几乎每天有一次演讲。
卡耐基自己的事业，充满了激烈和矛盾的情况，那是一个晾人的个案，并且证明了一个人在充满了创造的意识和炽烈的热情时，能做出什么样的成就！
卡耐基生长于密苏里州的一个距离铁路10英里远的乡下。
他在12岁以前，还从来不知道什么叫电车，而今，从香港到哈摩费斯特，46岁的他对世界各地都相当熟悉。
还有一次，他几乎到达了北极。
这个曾经一度在南达柯脱西部放牛的牧童，后来他远渡英国，由威尔士亲王所赞助，举行他的演讲表演。
这个密苏里孩子，以前割野草、捡杨梅，每小时挣5美分，但是如今组织研究会、讲习班，训练大公司高级职员如何表达自己的见解，回报是每分钟1美元。
从卡耐基当着群众面前，初试他的演讲开始，他曾经过6次彻底的失败。
后来做了我私人的经理，而我很多方面的成功，就是得益于卡耐基的训练。
年轻时期的卡耐基，为了受教育而奋斗。
那时在密苏里西北部的老农场上，他的命运总是不佳，磨难重重：一年又一年的洪水泛滥，船身撞坏、船具被冲走，洪水淹没了玉米地，冲毁了稻田；饲养的肥猪，遭到瘟疫而死；牛骡市场跌入低谷，而银行以取消他们家抵押品的赎回权相恐吓。
这一切使得青年的卡耐基因极度失落而病倒，家人也在万不得已的情况下出卖田产，另寻于密苏里的华伦斯州立师范学校附近处，购置了一座农场。

当时以1美元的代价，可换来镇上的食宿，但是年轻的卡耐基没有这个能力。
他只好住在乡间，每天骑马往返学校，经过一段3英里长的路程。
在家中，他挤牛奶、喂猪、伐木；在煤油灯的光亮下，他研究拉丁文动词，直到眼睛模糊，垂头打盹。
有时卡耐基要很晚才入睡，但是他把闹钟铃声拨到凌晨3点。
原因是他父亲饲养一种品种优良的猪，在寒冷的冬夜，小猪禁不住这股寒气，很容易被冻死，因此要把这些小猪放在篮子里，再用麻袋盖上，放在厨房炉灶之后方能抵挡严寒。
而且小猪习惯于凌晨3点左右吃奶。
那时的卡耐基只要听到闹钟叫响，就会立刻爬出被窝，把篮子里的小猪，带到它们的猪妈妈那里吃奶，等它们吃饱之后，再把它们抱回厨房炉灶边温暖之处。
在州立师范学校读书期间，他没有钱住在镇上，所以必须每天骑马往返乡间……他衣衫太紧、裤子太短等等，都使他倍感羞耻。
卡耐基在这种环境下生活，使他逐渐形成一种自卑的心理，同时也促使他努力找寻如何成名的快捷之路。
他发现学校里，那些享有权力和声望的人——不是足球、棒球队员，就是辩论、演讲比赛的优胜者。
卡耐基明白自己没有运动的才能，他决心要在一次演讲比赛上成为一个优胜者。
他花费了几个月的时间来精心准备：他坐在马鞍上疾驰往来学校的时候在练习；他挤牛奶的时候在练习……他爬上谷仓一堆稻草上，大声地演讲，主题是“制止日本移民的必要性”。
当时他的大声地演讲练习把一群鸽子都惊飞了。
卡耐基虽然费尽心血去准备，但是结果还是一再地失败，使他几乎失去勇气而想要自杀！
但是后来他转变了……他开始不止一次地获得优胜，而且囊括了学校里每次演讲比赛的冠军。
别的学生请他指导、训练，他们也获得了优胜！
卡耐基从学校毕业后，他开始向尼白雷斯加的西部和华敏东部的沙山中的农牧民，出售他的函授课程。
卡耐基付出了无限的精力、热忱，但是并没有丝毫的进展。
那天中午他回到一家叫尼白雷斯加的旅馆，横卧床上，失望至极而失声痛哭。
他迫切地希望回到学校，摆脱这生活的苦战，但是他不能。
他最后决意到奥玛哈去找其他的工作，但是他身上没有买车票的钱，没办法只好搭乘货车，并且以路上饲喂两车野马的工作来作为车费。
卡耐基来到奥玛哈的南部，找到了一份工作，是给一家名叫亚马的公司兜售咸肉、肥皂和油脂。
他负责的是在达柯脱的西南部的一个区域，那是在印第安人村落之间的畜牧地区。
卡耐基工作在这个地区，他搭乘载货火车、长途马车，或是骑着马往返。
夜晚住在简陋的小旅馆中，那里的每间套房，只用一块帘布挡着。
他那时开始研究推销的书籍，有时骑着野性的小马，跟当地土人玩扑克牌，也学习如何收账。
当一个从内地来的店主，不能付咸肉或火腿的货款时，卡耐基便从他店里取出一打鞋子，卖给铁路员工，然后将货款如数交回亚马公司。
他时常搭乘载货火车坐上100英里的路程，当车子停下卸货之时，他会奔赴市镇，去见三四个客户，得到他们的订货。
当火车汽笛声响起时，他又急匆匆地从市镇赶回来。
在他跳上火车时，车身已在缓缓前行了。
卡耐基在两年中的工作表现极其令人满意，亚马公司要晋升他的职位，此刻他却毅然辞职了。
卡耐基随后来到纽约，在美国戏剧艺术学院从事研究，接着又周游美国各地，而且还在舞台剧中有过演出。
可是卡耐基有自知之明，他深知自己无法从戏剧方面寻求发展，于是他干回了推销的老本行一给一家展克特汽车公司推销卡车。
卡耐基对机械方面一无所知，而且他也不愿意去研究，这一段时间，他情绪非常不愉快，每天勉为其难去工作。

他希望能有自己的空闲，完成他在大学时期的心愿——撰写他梦想的书稿。
于是卡耐基又离开了汽车公司，把主要的时间和精力放在写作上，另外寻得夜校教书的差事，以此来维持生活。
他虽然已经下了决心，但是教些什么好呢？
卡耐基回忆自己在大学里的成绩，同时加以分析，发现他所受演讲术的训练，给了他自信、勇敢与镇定，以及在事务上应付人的能力，比他在大学里其他一般所有课程所收获的还多。
于是他劝说纽约青年会学校，给他一个机会，让他替社会各界人士，开设一门演讲术的讲习班。
什么？
让生意人成为一个演说家？
那是荒唐、可笑的！
他们知道，而且也曾尝试过这类的课程，但是最后都以失败而告终。
当他们拒绝付卡耐基每个晚上两块钱的酬劳时，卡耐基却愿意按佣金的方式来教授他们课程。
如果照他这样计算，有纯利可得的话，那3年内他们按照佣金制度支付他的，是每个晚上30美元，而并非是2美元。
卡耐基的研究会讲习班，就这样逐渐发展开来了！
别处的青年会以及其他的城市也得知这一消息，于是卡耐基就成了一位光荣的游行讲师。
他来往于纽约、费城、白地玛等地，后来又去了伦敦、巴黎。
接着他写了一部书，名叫《演讲术及其如何影响商界人士》。
卡耐基所完成的这一著作，已经成为美国所有青年会、银行协会和全美信用人协会的正式教材。
现在每季去卡耐基那里接受演讲术训练的人数，要比纽约市里的22个学院以及大学所附设的演讲术课程的学生人数还要多。
对此卡耐基有他独到的见解，他认为任何一个人，在晴绪激动之时，都能说出话来。
他说，要是在街上，将一个最软弱无知的人一拳击倒，这人马上会站起来说话，显出有口才、炽热，且有所强调，那人讲话时的神情，几乎可以同大演说家威廉姆斯相比。
因此他得出这样的结论：任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在大众面前作出动听的演讲。
他说，培养自信的方法，那就是做你所怕做的事，去获得一次成功的经验。
所以卡耐基每天在上课时，强迫每一个听讲的学生说话。
台下的听众由于他们都是同病相怜，有同样的情形都具有同情心。
不断训练的强化，使他们树立了勇气、自信和热情，并且自然地移转到他们私人的谈话中。
卡耐基曾坦言，这些年来他维持生活的，不是靠教授演讲术的收入，那不过是偶然而已。
他说，他主要的工作是帮助人们，怎样展示他们的勇气，克服他们的恐惧。
卡耐基最初只是设立一项演讲术的课程，但是去他那里的学生，都是社会工商界人士，其中有许多人已30年没有见过教室的样子了。
大部分去他那里的人，学费都是分期付款的，他们不得不求助于迅速、实用，希望很快地获得效果。
他们想能在第二天业务接洽上，或是团体谈话上，就能体会到这些效果。
由此，卡耐基就摸索出一种特殊的训练方式——那是一种演讲术、推销法、人与人之间的关系与实用心理学的惊人组合。
他所设立的讲习班中，那些不受刻板规则所拘束的这类课程，非常真实生动而令人感到非常有趣。
卡耐基的培训课程结束时，班里的学生自己组织起一个俱乐部，每隔一星期集会一次。
费城有19个人的小组，在冬季每月集会两次，已有17年历史。
有些人驾着汽车经过几十上百英里的路程去那里，甚至有一个学生还每周从芝加哥赶到纽约。
哈佛大学的教授威廉·詹姆斯说，普通人只运用了他潜能的十分之一，而卡耐基帮助社会各界人士，启发了他们应有的一部分能力，在成人教育中，掀起了一次极重要的浪潮。

内容概要

全球公认的最佳演讲教程　　全球自我教育与成人训练的范本　拥有演讲口才的能力，是一个人成名、成功的快捷途径!本书使你的收入增加，学会怎样有效力的讲话，获得成为领导者的资格　美国所有青年会、银行协会和全美信用人协会的正式教材。
　戴尔·卡耐基在全球倡导的成人训练始于他的这本公共演说内部教程。
他从1912年开始在纽约基督教青年会讲授演说术，后又根据多年的教学实践和经验完成了此书。
本书一直作为戴尔·卡耐基成人训练的内部教程，鲜为人知!　本书不是一本教您如何发出悦耳之声，如何说出优美之句的手册，而是教你如何通过建立自信来提高自己的表达能力，如何通过有效的演讲扩大自己的影响力。
让你步入幸福的生活。
迈向成功的职业生涯。
　拥有演讲口才的能力，是一个人成名、成功的快捷途径，他能引人注意而鹤立鸡群。
说话受人欢迎的人。
能获得出乎于他真正所有的才学之外的、意想不到的功绩、效果。
　要是在大街上，将一个最软弱无知的人一拳击倒，这人马上会站起来说话，显出有口才、炽热，且有所强调，那人讲话时的神情，几乎可以同大演说家威廉姆斯相比。
因此。
任何一个人，如果有充分的自信，而心中又孕育着一股热切的意念，都能在大众面前作出动听的演讲。

作者简介

作者：（美国）戴尔·卡耐基（Dale Camegie） 译者：王红星戴尔·卡耐基，（Dale Carnegie，1888-1955年），被誉为20世纪最伟大的心灵导师。
戴尔·卡耐基利用大量普通人不断努力取得成功的故事，通过演讲和书唤起无数陷入迷惘者的斗志，激励他们取得辉煌的成功。
戴尔·卡耐基在实践的基础上撰写而成的著作，是20世纪最畅销的成功励志经典。
他的主要代表作有：《人性的弱点》《人性的优点》《沟通的艺术》《演讲的艺术》《美好的人生》《快乐的人生》《伟大的人物》和《人性的光辉》这些书出版之后，立即风靡全球，先后被译成几十种文字，被誉为“人类出版史上的奇迹”他一生致力于人性问题的研究，运用心理学和社会学知识，对人类共同的心理特点，进行探索和分析，开创并发展出一套独特的融演讲、推销、为人处世、智能开发于一体的成人教育方式接受卡耐基教育的有社会各界人士，其中不乏军政要员，甚至包括几位美国总统千千万万的人从卡耐基的教育中受益匪浅。
本次出版的卡耐基经典作品集是根据美国20世纪30年代出版的原版卡耐基著作翻译而成，同时加入了大量美国读者的阅读感悟，是广大读者学习卡耐基经典的最佳读本。
王红星，北京东方行知教育机构创办人，中国当众讲话网首席运营官，中国卡耐基学院执行校长，郑州卡耐基学校校长。
1992年大学毕业；1992-1995年，先后从事过一线销售推广、技术开发、市场开拓、部门管理等工作。主要业绩自主开发了安彩一期全员微机自动化管理系统:1995-2002年，自主创业，先后创办了学校及多家公司，从事电脑教育、IT产品、通讯产品、办公设备的代理销售。
主要业绩是开创了三星激光打印机在河南市场的展开，从零做到区域市场排名第一，并把河南区域市场做成了全国的典范；2003-2005年，三年自省，总结自身工作及创业经验教训，投身到成功素质教育市场中.并开创性地提出了成功人生的三大基石（当众讲话、人际关系、和谐销售）；七大能力（专业能力、学习能力、时间管理能力、情绪管理能力、生涯规划能力、问题解决能力、创新能力）；八大意识（服从意识、成本意识、承挫意识、责任意识、成就意识、诚信意识、专注意识、团队意识）；钢质人才的六大基本元素（说、情、销、秀、读、写），为综合素质教育提供了完善的可行性培训计划，2006年4月，创办郑州卡耐基学校。
2006年12月，出任北京卡耐基学校执行校长，2008年8月创办北京东方行知国际教育科技有限公司。

书籍目录

第一章 在观众面前获取自信第二章 都是单调若的祸第三章 通过突出主次来达到效果第四章 通过改变音高来达到效果第五章 通过改变节奏来达到效果第六章 停顿和感染力第七章 通过变调达到效果第八章 集中注意力演讲第九章 感染力第十章 感情和激情第十一章 充分准备让演讲变得流畅第十二章 声 音第十三章 声音的魅力第十四章 说话的清晰度和准确性第十五章 手势语的真相第十六章 演讲的方法第十七章 思想和储备力量第十八章 主题与准备第十九章 说明的影响力第二十章 描写的影响力第二十一章 叙事的作用第二十二章 暗示的影响第二十三章 利用论据产生影响第二十四章 通过说服他人制造影响第二十五章 影响听众第二十六章 充分发挥想象力第二十七章 增加词汇量第二十八章 记忆力训练第二十九章 正确的思想和性格第三十章 餐后及其他即兴的演说第三十一章 使谈话有效附录

章节摘录

叙事得有艺术性是写作技巧中的关键环节。
总原则是：让思想文字自己说话，脑海中想到什么就说什么。
——瓦特·白哲特《文学研究》讲话是个非常奇怪的历史现象。
你可以注意到大多数人在讲话时只是单纯地叙述某件事情，而不是在传达他们的思想。
这本身只是一件小事，但如果说话人在详述他们的所见所感时，事情就变得很重要了。
因为不适当的删减情节，即使是最聪明的人，也会使谈话变成傻瓜式支离的语段。
所以，正如在给历史定论时我们采用不作为的态度，此时我们也只复述事情本身，除此之外不再多说。
——托马斯·卡莱尔《论历史》演讲家可以在叙事的某一环节中提供信息来源。
这包括逸闻趣事，传记事实和总的叙事活动。
界定叙事相对于掌握叙事要领要容易些。
叙事就是详述一件事情，一些事实和一些事件，通过这种方式达到预期效果。
因为关于叙事的具体规则很少，所以我们很难首先谈论叙事技巧，但是成功的叙事确实具有艺术性。
这里我们可以用公共演讲中关于叙事的几个例子来说明问题。
首先，注意演讲家在叙述事情时跟小说家的不同点。
在有限的范围里，对话延展性的缺失，情节叙事的自由度等方面的不同展示了叙事平台的特点。
另一方面，两者也采用了一些相同方法，如为了在结尾产生强烈的效果（达到一种高潮），演讲家和小说家都会精心安排故事材料，在不显山露水的情况下，关键时刻发生突然转折。
此外通过精心裁剪冗余部分来表现关键情节。
我们知道，不论是为了期刊杂志或叙事本身这个平台，有艺术性的叙事不仅需要详述历史事件，更需要提前计划，以使得故事产生真实的效果。
此外，大家也应该注意到，在叙事中，或者不讲究什么文体但要具有戏剧性，或者在语调上慷慨激昂。
在后一点上，今天的叙事方法与以往大不相同。
以前高贵的甚至浮夸的演讲被大家认为是最好的演讲方式。
那时演讲家在激昂雄辩中显示自己的伟大。
所以，有时我们看他们不同时期的演讲文稿时，我们感觉受到压迫，即使我们已经忽略了讲话人的存在，声音和热情，这种感觉仍然很强烈。
所以，在不减少对以前演讲赞扬的前提下，我们来构建现代人的叙事平台吧。
轶事所谓轶事就是简短地叙述一个事件，令人意想不到地引出要点。
要点越敏感，情节越紧凑，越能震撼听众，故事也就讲得越好。
如果把轶事比作图解——种解释性图片，那么我们可以更好地理解它的作用。
没有目的地讲故事是叙事平台中最荒谬的做法。
一个笑话即使再好笑，如果和当时讲的话题没有关系，也是失败。
相反地，_个使用恰当的轶事却可以使讲话幸免失败。
没有什么方法能比开篇就引入机智幽默的故事更老到。
机智像把利刃张显锋利，有时能直入心扉；幽默是善意的使用，不会伤人。
机智在思想碰撞时迸发；幽默在事物间偶然闪现。
机智是道格拉斯打错招呼时回应：“ 对不起。
我以为你是我朋友。
但我还是很高兴我没有错过你。
”幽默是南方演说家约翰。
怀斯把他与清教徒姑娘深夜的幽会比作冬日里坐在寒冷的冰石上打击牙齿间的冰雹。
注释：怎样吸引听众，J·伯格，艾思文上面这段话主要用来例证轶事中一种最主要，最简单的形式，即一个句子就可以包含一种丰富的思想。

还有一种比较简单的方式也可以很好地传达思想，即使没有使用旧时传教士口中常常念叨的“ 应用技巧 ”。
乔治·艾德就曾把下面这个例子最好的笑话引用了：两个表情严肃的绅士一起乘坐铁路客车。
其中一个绅士对另一个说：“ 这个夏天您太太过得愉快吗？
”另一个绅士答道：“ 太怎么有趣。
”在其他轶事讲述中，说话人有时需要利用一些具体事实。
所以，“ 应用技巧 ”会在故事开讲之前告知听众，以便他们根据听到的例子与技巧一点点对应。
亨利·W·格雷迪在“ 新南方 ”一次即兴演讲轶事时使用了这个方法。
岁月不会馈赠所有事物优势和长处，也不会让新生事物一无是处。
某鞋匠隆重开张，“ 约翰·史密斯鞋店，始于1760年 ”。
而街的对面，年轻竞争对手张贴出这样的挂语，“ 比尔-琼斯，成于1886年。
本店不售旧货 ”。
格雷迪在“ 新南方 ”中叙述的这两个轶事，例证了另一种实行应用技巧的方法。
在这两个例子中，为了叙述清楚他把观点分开说，一个讲在故事之前，一个在之后。
说话人误引《创世纪》中诺亚方舟的事实，并没有偏离故事本身的幽默。
保证今晚你会学到最大礼节。
我不是为这些因我而来的人挂虑。
你应该知道，一个妻子让她丈夫送壶牛奶给邻居，丈夫在楼梯上跌倒，摔落到地下室。
爬起来后，听到他妻子喊道：“ 约翰，你把水壶摔坏了吗？
”“ 不。
我没有，”约翰说，“ 但是如果没有的话我就碎了。
”所以，那些从背后叫我的人哪怕没有给我勇气，他们也会赐予我力量，我希望你能给我一个反馈。
你可以秉持美国人公平与坦率态度来检验我将要说的话。
从前有一个传教士在《圣经》课上对男孩子说，他打算在早晨诵读经文。
男孩子就把书中几页用胶水粘住了。
第二天早晨，传教士从一页的底部开始读：“ 当诺亚120岁时，他的妻子，”翻了一页，继续读：“ 长140肘，40肘（古代长度单位，1肘-=0.44米），用歌斐木做成，方舟的内外都涂上沥青。
”传教士自然会因这些感到困惑。
为了证实他又读了一遍后，说：“ 我的朋友们，这是我第一次在圣经中遇到这种事情。
但是我认为它可以作为我们是被完美地创造出来的说法的证据。
”如果今晚我能让你持有这种信念，那么我将非常愉快地继续我的任务。
否则，我会带着神圣的感觉去解决它。
接下来，发言人将开门见山地进入轶事，不再遵循应用技巧。
下面来例证这个方法。
在德克萨斯州火车站，一个大脚黑人斜靠在角落里。
此时罐头厂中午的哨声响了起来。
工人们一拥而出，挤在盛着食物的桶边。
黑人歪着头听着责骂声逐渐消失，深深地叹了口气，自言自语：“ 对一些人来说是吃饭时间了。
可是对我而言，12点钟离我还很远。
”这是美国今天大大小小，成千上万的工厂里的情况。
为什么呢？
以及其他等等……毫无疑问，轶事最常用的场合是在教堂里的讲坛上。
但是布道时的“ 例证 ”不是严格叙事的形式，而是更倾向于对比。
正如下面引自亚历山大·麦克拉伦博士的一段话：人类必须忍受如印度苦行僧修行那样，把自己的手高高地举过头顶，直到僵硬。
他们也要像西门史坦拉那样成年栖息在柱子旁直到鸟儿在他们头发上筑巢。
他们要沿着灰尘弥漫的道路用自己的身体丈量科摩林角到克里什纳（Krishna）神像殿的距离。

他们将把头发当衬衣鞭笞自己。
否定自己。
他们建立大教堂，施舍教会。
为了进天堂，要诚实正直，也要向你们中大多数那样努力工作。
他们要非常愉悦地做这些事情，而不能听从慵懒的教诲，说出：“ 你不必做任何事情——冲洗。
”清洁剂和水能洗净你吗？
清洗干净，只是为了考验乃幔的忠心，代表是上帝在净化他。
约旦河的水没有去除麻风病的污迹的疗效。
只有在耶稣的血液中我们才能净化自己，摆脱所有原罪，变肮脏为纯净。
最后我们说一说如何导入轶事了。
一个笨拙、不适当的导入是致命的。
相反，一个聪明的、有技巧的句子会使听众兴致大发。
下面选自英国幽默大师，亨利·格雷厄姆队长的例子很好地讽刺了错误的方法。
在1905年，也可能是1906年我听到了自认为是我听过的最好的故事。
那时我正参观波士顿，至少，我记得是波士顿，也可能是华盛顿吧！
（我的记性不太好。
）在一次很偶然情况下我遇到了一个非常有趣的人，他的名字我已经忘记了，好像是叫威廉，或是威尔逊，威尔金斯，反正听起来像是这么回事。
当我们都在等有轨电车时，他告诉了我这个故事。
我还记得自己当时笑得特别开心。
那天晚上，上床之后，我又想起那个难以置信的笑话，又开怀大笑，并且居然就那样笑着睡着了。
那个笑话真的是超乎寻常的好笑。
事实上，我都可以断言他是我有幸听取的故事中最好笑的一个。
非常不幸的是，我已经忘记它了。

编辑推荐

《演讲的艺术(中文版)》：一书是20世纪最伟大的成人教育家戴尔·卡耐基开办演讲培训班时期的内部训练教程，该书由戴尔·卡耐基及其助手在其丰富的演讲培训经验上创作而成。
《演讲的艺术(中文版)》作为卡耐基培训的内部教材使用多年，却很少在社会上流通，一直不为外界人所知。
更从未介绍到国内，本次出版为该书首次引进出版中文版。
《演讲的艺术(中文版)》集戴尔·卡耐基演讲培训之大成，被誉为全球最佳的演讲培训教程。
是个人学习演讲和演讲培训的最佳教程。
戴尔·卡耐基唯一没有翻译成中文的经典著作！
全球演讲培训公认第一本美国演讲协会推荐演讲教材。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com