

掌控职场影响力的  
沟通艺术

# Rhetorik Klassik.

Die Kunst zu überzeugen

## 你能**说服**任何人

【德】尼古劳斯·B. 恩克尔曼◎著

杨 丽◎译

德国顶级培训大师35年呕心之作

数百万人受益

—— 让你成为最有说服力的人

美国演讲家最高荣誉获得者Brian Tracy强力推荐



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

Rhetorik **Klassik.**

Die Kunst zu überzeugen

# 你能**说服**任何人

【德】尼古劳斯·B. 恩克尔曼◎著

杨 丽◎译



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

北京市版权局著作权合同登记图字：01 - 2007 - 5209 号

Author: Nikolaus B. Enkelmann

Rhetorik Klassik. Die Kunst zu überzeugen

Copyright© Gabal Verlag GmbH, Offenbach. All rights reserved.

Chinese language edition arranged through HERCULES Business & Culture GmbH, Germany

Chinese simplified language edition published by Peking University Press.

本书经德国 HERCULES 企业文化有限公司代理授权

北京大学出版社在世界范围内翻译出版简体中文版

### 图书在版编目 (CIP) 数据

你能说服任何人/(德)恩克尔曼著;杨丽译. —北京:北京大学出版社, 2011.10

ISBN 978-7-301-16653-6

I. 你… II. ①恩…②杨… III. 说服—语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 183336 号

书 名: 你能说服任何人

---

著作责任者: [德] 尼古劳斯·B. 恩克尔曼 著 杨丽 译

责任编辑: 谢安洁

标准书号: ISBN 978-7-301-16653-6/F·2879

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672

编辑部 82893506 出版部 62754967

电子信箱: [tbcbooks@vip.163.com](mailto:tbcbooks@vip.163.com)

印刷者: 北京嘉业印刷厂

经 销 者: 新华书店

787 毫米×1092 毫米 16 开本 11.75 印张 146 千字

2011 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有, 侵权必究

举报电话: 010-62752024; 电子邮箱: [fd@pup.pku.edu.cn](mailto:fd@pup.pku.edu.cn)

非常高兴这本书能够和中国读者见面。

在人类历史的发展过程中有诸多靠语言的力量取得成功的实例，在世界各地也都出现过对历史产生巨大影响的演说家。只要人与人之间相互沟通，就可以产生信任，取得成功，生活幸福，未来就会展现在眼前。这里的人，我指的是能够用话语打动别人心灵的人。

我相信自然的奇迹。我相信，一棵幼小的树苗可以长成参天大树，而这种自然奇迹发生的先决条件是：种子和成长过程。人的成长也同树木的成长一样，但其先决条件是要下定决心。因此首要的问题是下定决心，要有决心做一个杰出的、有说服力的人。

人的成长需要专业的培训和持之以恒的实践。作为一个心理学家和培训师，我在世界各地做过演讲，上百万人听过我的演讲，我告诉他们如何通过培训自己来发展自己。

这本书也将激励你更好地成长，使你成为一个对社会有重大贡献的人。因为不管从事什么工作，说服的力量在任何时候都非常重要。成功的原理在世界各地都一样。树木的成长，在中国和在德国原理一样。它们都需要阳光，才能向上伸展。

以往任何时候都没有像21世纪这样向人们提出这么高的说话要求。在本书中我总结了很多训练方法，这些方法会帮助你达成目

标，创造辉煌。我已经出版了15本专著，开发了50多种光盘课程。  
很多书被译成多种语言，在世界范围内出版发行。

知识就是力量，能力意味着力量。知识和能力的结合，会使你  
在一生中创造非凡的业绩。请你仔细阅读此书，读两三遍，然后下  
定决心付诸行动。让此书陪伴你，帮助你取得更大的成就。

请今天就开始行动。

**恩克尔曼**

自序 / V

**第一章** 改变你一生的说话艺术 / 1

- 1 谁更会说话，谁就更易成功 / 3
- 2 说服力决定影响力 / 4
- 3 杰出的演说家 / 6
- 4 用演讲发挥引导作用 / 13
- 5 改变消极的思维模式 / 17
- 6 开始积极的自我启示 / 19
- 7 学会放松自己 / 21
- 8 意志的强大说服力 / 26

**第二章** 学会破译肢体语言 / 33

- 1 肢体不会说谎 / 35
- 2 手臂和手在“说”什么 / 38
- 3 眼睛和嘴在“说”什么 / 41
- 4 腿和脚在“说”什么 / 42
- 5 握手的秘密 / 45
- 6 怎样才是正确的姿势 / 46
- 7 与他人保持多少距离 / 48
- 8 肢体语言“解码器” / 50

### **第三章** 拿什么吸引听众 / 53

- 1 声音：说服力的前奏 / 55
- 2 目光：注视的力量 / 64
- 3 倾听：沟通的秘诀 / 69
- 4 着装：第一印象的魔法 / 72
- 5 人格魅力：真正的吸引力 / 78

### **第四章** 你准备好了吗 / 83

- 1 明确目标，坚定立场 / 85
- 2 自我展示的训练 / 86
- 3 准备一场精彩的讲话 / 89
- 4 不容忽视的细节 / 97

### **第五章** 实战演练：如何谈话 / 103

- 1 计划和准备 / 105
- 2 怎样开始谈话 / 108
- 3 怎样引导谈话 / 109
- 4 怎样结尾最有效 / 114
- 5 成为一名有说服力的专家 / 115

### **第六章** 实战演练：如何做演讲 / 119

- 1 演讲前的准备工作 / 121
- 2 演讲的艺术 / 127
- 3 即兴演说 / 130
- 4 反驳演讲 / 132
- 5 保持镇静的办法 / 135
- 6 正确应对干扰 / 139
- 7 巧妙回应挑衅 / 144

## **第七章** 实战演练：如何作报告 / 149

- 1 鼓舞人心的效果 / 151
- 2 印象深刻的表达 / 152
- 3 清晰的内容结构 / 153
- 4 场地布置的诀窍 / 154

## **第八章** 专心致志向目标前进 / 157

- 1 目标决定道路 / 159
- 2 对自己的定位 / 163
- 3 确定未来的方向 / 170
- 4 什么是最重要的 / 173
- 5 出色的说服力助你达到目标 / 175



# RHETORIK KLASSIK.

Die Kunst zu überzeugen

| 第一章 |

改变你一生的说话艺术



# 1

## 谁更会说话，谁就更易成功

### 讲话能力有待提高

人人都会讲话——大多数人都这么认为。但实际上，我们常常因讲话不得法而惹人生气，让人误解，丢掉项目，失去面子甚至有损尊严。问题出在哪儿？就在于我们没有认真地对待语言，常常只是自己想说什么就说什么，而根本没有考虑到我们的谈话对象以及他们的情绪、愿望和需求，结果出现事与愿违的情况。你的话没有说服对方，对方的话也没有触动你，没有形成真正的互动，没有达成有效的对话，没有更深一步的理解，每个人只是在各说各的。

### 谁会说话，谁就更容易实现目标

人之所以为人，就在于人类有思想交流的工具——语言。谁会说话，谁就更容易说服别人，达到目标，甚至在必要时有效地保护自己。只有这样，谈话才可以真正实现思想和观点的交流，才可以发挥语言的作用。

### 缺乏说服力，就难以成功

一个人靠什么才能够成功？不具备良好的说服力，成功是难以实现的。

如果你有一个绝佳的主意，但是你无法将它准确地传达给别人，这有什么用呢？如果你对自己的伙伴怀有最真挚的情感，但是你却难以表达出来，这又有什么用呢？如果你无法用你的语言说服你的员工，你又怎能让他们为一个共同的目标而奋斗呢？如果你无法向自己的助手准确地布置任务，他所做的工作又怎能让你满意呢？

因此，缺乏说服力，不管是对于生活还是事业来说，成功都是很难的。

## 2

# 说服力决定影响力

## 雄辩术是影响力的艺术

“雄辩术”一词来源于古希腊，意思是“讲话的艺术”。

我认为，雄辩术就是影响力的艺术。讲话就是要积极地影响谈话的对方，通过正确的用语来激励对方；同时还要考虑到对方的理解力和接受力，选择合适的讲话方式，让对方也能理解你。这是沟通和理解的基础，只有这样才能真正达成一致，创造一种相互信任和尊重的氛围。

对话的目的是用语言说服人，而不是用语言压制人。说服对方，不仅需要令人信服的语言和有利的论据，还需要具备人格素质和人格魅力，来感染听众。讲话者要有能力准确地描述自己的思想，将思想付诸实施，要传播知识，引发激情，激励人心，产生共鸣。

如同其他艺术一样，要想掌握雄辩术，也需要掌握一些非常重要的技巧并进行大量的练习。这本书就是要帮助你提高自己的讲话能力，使你的事业更成功，生活更充实。

## 认清自己的目标

请你思考以下两个问题：

第一，你在事业和个人生活方面要达到哪些目标？

第二，你希望这本书在哪些方面对自己有所帮助？

请在一张纸上写下你的答案，并根据轻重缓急进行排序。最好是将这张纸放在这本书内，保证你总是可以记住这些目标。通过书写，你就会更清晰地意识到自己想做什么，达到怎样的目标，而且这些目标可以更持久地镌刻在你的记忆中。如果在学习过程中，发现还有其他目标，那么也请记录下来。

例如：

第一，我的事业和生活目标：

- 在事业上更成功，希望成为团队的负责人（负责更大的经销范围，或者全权代理……）
- 更好地规划和安排个人生活，留出更多的业余时间陪伴家人，使家庭生活更加和谐快乐。

第二，通过这本书，我要学习：

- 更好地表达我的观点，让我的目标更有说服力。
- 更有力地调动员工的积极性，突出自己的特色，更有效地传达我的知识和经验。
- 让对方能够真正理解我说话的内容和目标，使我能够更好地

理解我的家人和朋友，从而让我拥有更高的生活质量。

## 千万不要迷失自己的目标

这里需要强调的是，千万不要迷失自己的目标。要不断地问自己：还走在正确的道路上吗？是否已经偏离了原定的方向？目前的目标还像当初确定目标时那么重要吗？也许情况已经发生了改变（比如你跳槽到另外一家公司工作，或者结婚了），那么就会出现目标偏移或者重要性改变的情况。因此，最好每三个月核对和修订一下目标。

### 3

---

## 杰出的演说家

语言是伴随着人类的进化而发展的，在数千年的发展历程中，语言从含糊不清的响声发展到精雕细琢、有说服力的讲话艺术，即雄辩术。雄辩术在古希腊就已经非常著名，很多流传至今的古希腊雄辩术的原则，在今天都有其适用性，并奠定了现代精彩纷呈的讲话技巧的基础。

### 雄辩术的创始人

苏拉库斯的泰西阿斯（Teisias）和克拉斯（Korax），被认为是

雄辩术的创始人。他们都生活在公元前500年希腊的西西里地区。当时雄辩术被视为一种规劝和说服的技巧，并且已经成为公众生活的一部分。那时非常盛行法庭上的演讲，这些演讲精雕细琢，被正式、隆重地展示在大庭广众面前。除此之外，激励部队奋勇杀敌也需要鼓动性的演讲，甚至连某些名人葬礼的演讲也越来越受到人们的青睐……

## 亚里士多德

柏拉图的学生亚里士多德(公元前384—公元前322)，曾承担起教育年轻的亚历山大大帝的任务。在将哲学和实践相结合的基础上，亚里士多德建立了一套理论，一方面借助雄辩术提升人们的评判能力，另外一方面赢得听众对某事的认可。

亚里士多德关于讲话艺术的论文，直到今天在语言学方面仍然占有重要地位。他认为讲话应该包括引言、论题、论证、结束语四个部分。他将讲话分为三大类：

- 忠告性的讲话：通过权衡利弊让听众相信某项决定的正确性。
- 颂词和庆典演说：突出某人或某事，彰显其榜样作用。
- 法庭演说：辨别是非，伸张正义。

亚里士多德对优秀的演讲提出的要求，在今天仍然具有非常重要的意义。

- 演讲者值得信赖并表现出鲜明的特性。
- 说服力强的论据。
- 富有逻辑性的论证。
- 对听众的心理施加影响。

- 触动情感。
- 独特的风格。

## 演讲能力不是天生的

尽管上面的传说可能不完全符合事实，但是我们至少可以得出一个非常重要的结论：演讲不是天生的才能，谁真心想学谁就可以学到手。就像狄摩西尼，虽然有很多生理缺陷，但他还是成为最优秀的雄辩家之一。同样，你也可以提高自己的演讲能力。相信自己，也许我的方法远远不像他的方法那么有戏剧性，但是同样有效。

## 对演讲艺术提出更高的要求

正是雄辩口才，正是它在左右  
人们的意志。

——欧里庇得斯

亚里士多德关于演讲的论述，历经后人的补充，不断得到完善。特奥法斯特提出，一个优秀的演讲家还要具备其他一些素质，如适度、得体、清晰、语言的无误以及演讲的修饰性。斯多葛则做了一个非常有意义的补充，即演讲时间不宜过长。

## 口才的价值

有关雄辩术最著名的论著，是由出生于西班牙的罗马人昆体良（Marcus Fabius Quintilianus）撰写，于公元1世纪问世的。他的格言是“只有演说家才是真正的人”。按照他的观点，雄辩术是最重要的科学。他将讲话分为5个方面：

- 引言。



- 陈述事实。
- 引证论据。
- 反驳。
- 结束。

一篇演讲的基本结构主要包括几个方面：谁？做什么？为什么做？怎么做？在什么地方做？用什么做？什么时候做？

直到现在我们依然遵循着一些古典的演讲结构，用现在的话说就是：

第一，开场白。你为什么要讲话，你讲话的原因是什么？

第二，重点。你讲话的重点是要突出什么？达到什么目的？

- 目前的情况（短暂回顾一下过去，对目前情况进行分析）。
- 目前状况的改善。
- 为积极优化原定目标提出切实可行的建议。

第三，结束语。要让听众积极行动起来，共同努力以实现目标。

## 从中世纪到19世纪的雄辩术

中世纪时，人们把对文字的解释看得越来越重要，对圣经的解释更是中心任务。当时伟大的演讲家很多都是神职人员，他们的任务是规劝信徒，同时在教区内用动人的语言和容易被人记住的表述方式抒发对上帝的赞美。僧侣学校里也传授雄辩术，直到19世纪时用这些讲话原则还能有助于获取荣誉奖励，甚至可以通过演讲起到免遭惩罚的作用。

15世纪时，雄辩术在德语地区越来越重要，不管是在私人生活方面，还是政治上的角逐。18世纪、19世纪时涌现出许多杰出的雄