

有逻辑
有效果

讲话 说服

如何
怎样



刘金来◎编著

科学整合信息，形成永久性逻辑思维
灵活运用策略，打造高质量说服效果

别只用嘴说话 学会用脑思考 学会用心发声



中国纺织出版社

如何讲话 怎样说服

有逻辑
有效果



讲话有逻辑的人，往往更受领导喜欢；懂得说服技巧的人，往往能有效引导他人思路。学会沟通很重要，但值得注意的是，在形成一定的沟通能力后，还需要借助一定的表达技巧来提高自己的说话水平。

本书为读者提供全方位的沟通指导，旨在帮助读者从混乱无序的思想中解脱出来，掌握正确的逻辑沟通能力，从而有效说服他人，高效工作，成为沟通高手，谈判专家。



中国纺织出版社
官方微博



中国纺织出版社
官方微信



中国纺织出版社
天猫旗舰店

上架建议：口才学

ISBN 978-7-5180-3830-5



定价：39.80元

如何

讲话

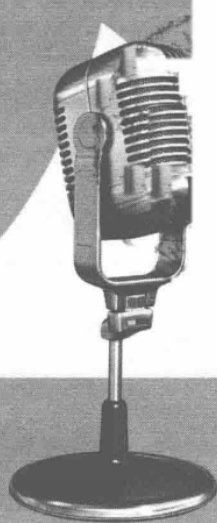
有逻辑

怎样

说服

有效果

刘金来◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

人生在世,无论是谁,要想取得成功,都不可避免地要与人沟通。我们只有增强自己的说服力,学会用逻辑说服他人,才能影响到他人的行为,为自己赢得机遇、赢得信任。

本书从具体实例出发,内容涉及生活中的方方面面,介绍了修炼有说服力的逻辑语言的方法,以此帮助读者朋友掌握良好的逻辑沟通能力,并帮助读者朋友运用逻辑引导他人的思维,最终实现完美沟通。

图书在版编目(CIP)数据

如何讲话有逻辑,怎样说服有效果 / 刘金来编著
—北京:中国纺织出版社,2017.8 (2017.10重印)
ISBN 978-7-5180-3830-5

I.①如… II.①刘… III.①说服—语言艺术—通俗读物 IV.①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第173569号

责任编辑:闫 星 特约编辑:王佳新 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码:100124

销售电话:010-67004422 传真:010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail:faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

三河市延风印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年8月第1版 2017年10月第2次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:18

字数:244千字 定价:39.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

曾经，美国前总统布什收到了一位推销员的来信，他推销的是一把斧头——你可能觉得不可思议，但是美国总统真的给他寄去了15美元购买斧头。布鲁金斯学会为此把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子赠予了他。

事后，这位推销员在被采访时说：“我认为，向布什总统推销斧头完全是可能的事，因为他有个很大的农场，而且里面长满了矢菊树，所以我给他写了封信。并且，我告诉他，‘我想，您一定需要一把小斧头……’”

这位推销员就是乔治·赫伯特。有人问，总统需要一把斧头？很多人的答案都是否定的，因为这似乎是常识。但思维观念与众不同的乔治却把这种不可能变成了可能，并获得了“最伟大推销员”的荣誉，而其间体现的就是他高超的说服艺术。

无独有偶，苹果创始人乔布斯在创立苹果之初，也说服了一些供应商免费为其提供原材料。

可以说，一个不善于说服他人的人，他的一切就无从谈起。19世纪美国著名黑人领袖弗里德里克·道格拉斯说：“如果我能说服别人，我就能转动整个宇宙。”从道格拉斯的话中可以看出，说服能力在社会中拥有着非常重要的地位和作用。既然说服力这么重要，那么，我们就要尽可能地使自己的说服成功。当然，要想自己成功地说服别人，就需要掌握说服的技巧。

一个人的口才表现在很多方面，其中重要的一个方面就是说服能力。在现代社会中，无论你处于什么角色，都需要与他人合作才能达到自己的目标。在



很多情况下，你需要别人接受自己的想法、观点，然后与你共同采取一致的行动，那么，这就需要具备说服他人的本领。事实上，能够有逻辑地说服他人是处理日常生活难题的必备能力之一。掌握正确的逻辑沟通能力，就能够从混乱无序的思想中解脱出来，快速完成工作。

当然，在说服的过程中，还有一些客观存在的问题需要我们注意，那就是语言问题。即便我们论据充分、观点鲜明、情真意切，但如果说话毫无逻辑、思维混乱，那么在说服中也就无法用恰当的语言来表达，也会影响说服的效果。因此，在语言运用中，我们还要修炼自己的逻辑思维能力和语言表达能力，让自己的语言除了能清晰表达观点之外，还能易于他人接受，具有说服力、感染力等。

生活中的你，可能想成为有威信、能征服他人的人，可能希望成为职场上的常胜将军、谈判桌上的高手、营销上的金牌销售员等，那么，就好好阅读这本书吧，只要你真正掌握说服的艺术，你就能像道格拉斯所说的那样——说服他人，去转动整个宇宙！

编著者

2017年1月

目 录

第一章 什么是说话的逻辑：开口有逻辑才能让人听得明白 / 001

说话有逻辑是口语表达能力的一项基本功 / 002

语言所产生的两种截然不同的结果 / 004

什么是逻辑说话术 / 006

逻辑思维的形式和方法有哪些 / 008

说话有逻辑才不会颠三倒四 / 010

把握说话的条理和顺序才能表达清楚 / 013

让讲话更有逻辑性的训练方法 / 015

第二章 说话的逻辑决定言语的效果：了解言语中深层次的逻辑链 / 019

言语链是一个动态的过程 / 020

揭示深藏在言语内部的逻辑链 / 022

如何透过言语揭示逻辑链 / 025

运用连接词让话说得更有条理 / 028

个性化差异导致推理方法以及推理结果的不同 / 030

沟通中解读身体语言要掌握的规则 / 033

第三章 我们身边的人是怎么说话的：了解中国人言语中常见的“逻辑”习惯 / 037

中国人说话素来喜欢拐弯抹角 / 038

为什么中国人喜欢模糊语言 / 040

人际交往中中国人先入为主的逻辑习惯 / 043



中国人说话为何喜欢偷换概念 / 045

如何避免嘴巴上的先吐为快 / 048

事实胜于雄辩，如何避免“不证而论” / 050

中国人常用“×××说过”来提升表达的公信力 / 052

第四章 让口才更具逻辑性：口才中的逻辑思维是可以训练和培养的 / 055

逻辑学中难以破解的“ABC三段论” / 056

看似没逻辑的表象中如何套取你想要的答案 / 059

如何借用逻辑语言来隐藏你的说话目的 / 061

多角度观察，训练你的逻辑思维 / 063

教你如何玩转文字游戏 / 066

如何训练和培养你的口才逻辑思维 / 068

绝对正确的逻辑道理是不存在的 / 070

第五章 讲话逻辑学：发现语言中常见的逻辑错误 / 073

注意逻辑，别让自己陷入自相矛盾的境地 / 074

从“论题转移”的逻辑错误到“转移话题”的谈话技巧 / 076

假设证假设——循环逻辑错误 / 078

以自己单方面的想法作为论据很难自圆其说 / 081

两难逻辑——说话时别模棱两可 / 083

因果倒置——教你运用回溯推理思维方法 / 085

论据错误——“打比方”的内容要贴切真实 / 088

第六章 掌握要义，学习说话的逻辑定律 / 091

自己人效应：努力让对方成为自己人 / 092

近因效应：不良印象要尽快消除 / 094



- 权威效应：制造权威让你的话有份量 / 096
- 名人效应：借助名人的影响力达到你的交谈目的 / 098
- 牢骚效应：给别人尽情发泄的空间 / 100
- 白德巴定律：会说更要会听 / 102
- 乒乓球定律：营造双向性的沟通氛围 / 105
- 波什定律：赞美要有事实可依 / 107

第七章 如何修炼你的逻辑口才，让你更高明地说话 / 111

- 如何避免矛盾突出的对立面 / 112
- 学会分解概念，以此清晰地阐明观点 / 114
- 如何运用反证法攻破错误观点 / 116
- 面对“强盗逻辑”，无须多费唇舌 / 119
- 谨防惯性思维逻辑错误 / 121
- 善于在说话中运用提问和反问句式 / 123

第八章 言之有据：让人信服的表达必须有理可依 / 127

- 态度要诚恳，对方才会信任你 / 128
- 置换角度说话，才可能说服对方 / 130
- 讲道理之前，先要用情感煽动对方 / 132
- 意见不一时先肯定对方再说服 / 134
- “打比方”让你的话更有说服力 / 136
- 语言专业凝练，降低对方疑虑 / 139

第九章 由己及人：想要说服对方先要赢得心理认同感 / 143

- 初次见面，留下良好的第一印象 / 144
- 得体穿着，迅速赢得人心 / 146



要想征服别人，先从相信自己开始 / 148

贴心一点，说话要顾及别人的感受 / 150

管住你的舌头，该说不该说要把握分寸 / 152

话不要说绝，于人于己都留点退路 / 155

第十章 了解人性：人性的弱点是我们说服他人的最佳切入点 / 157

人人都希望获得认同——表达你对他的重视和崇拜 / 158

谁都希望获得尊重——提出意见前先表达尊重 / 160

人们都有表达的欲望——鼓励对方多说 / 162

人人都喜欢争辩——让对方在辩论中做“赢家” / 164

谁也不喜欢承认错误——间接指出他人的错误 / 167

内心总有点英雄情结——激发他人内心高尚的动机 / 169

第十一章 分析性格：面对不同人选择不同说服技巧 / 171

沉默性格的人，如何打开他的口 / 172

面对爱挑刺的人，我们要顺从忍耐 / 174

“吃软”的人，说点甜言蜜语俘虏他 / 176

暴躁易怒者，如何平息他的怒气 / 179

性格拘谨者，“秘密”交换法换取对方的信任 / 181

真诚地给出建议，是最好的说服技巧 / 183

第十二章 攻心为上：劝服的话要说到对方心里才能起到效用 / 185

比起口才，诚恳的态度更能赢取信任和好感 / 186

说服他人重在把握心理，而不是口才 / 188

了解他人需求，就能投其所好进行说服 / 190

表达你的关爱，用温情打动对方 / 192



给足他人面子，他就会听从你的话 / 195

适度沉默，说服并不是说得越多越好 / 197

第十三章 步步引导，让对方在不知不觉间接受你的说服 / 201

层层推进，让对方接受我们的意见 / 202

转换思维，从对方能接受的角度入手 / 204

意见不一致时不妨先绕个弯子 / 206

留点悬念，话只说三分能吊足对方胃口 / 208

巧妙诱导，让对方自行认识到错误 / 210

故意犯错，擒住对方 / 212

第十四章 巧妙提问，让对方在你的引导下说“是” / 215

一开始就要获得对方的认可和赞同 / 216

妙用“提问法”化解沟通障碍 / 218

开放性问题能营造良好的说服氛围 / 220

封闭式提问，潜入对方的思维 / 223

掌握提问的技巧，让对方自行得出答案 / 226

第十五章 把控时机，选择易于说服对方的时间 / 229

看准时机，关键时刻再阐明观点 / 230

场合不同，说服的方式也不同 / 232

看准对方的情绪，该出手时再出手 / 234

别太心急，听完再说 / 236

适时阐明观点，让对方心服口服 / 238

第十六章 融化顾虑：解除对方内心疑虑，甘愿被说服 / 241

先人一步，主动说出对方心里的疑虑 / 242



- 尽情为对方描述接受说服后带来的益处 / 243
- 设身处地为对方着想，让对方对你信任有加 / 245
- 巧妙过渡，别在一开始就表明你的说服目的 / 248
- 善于观察，找到对方的顾虑并巧妙解决 / 250

第十七章 巧言说服上司，让你职场一路畅通 / 253

- 委婉谏言，让领导对你钦佩有加 / 254
- 有技巧地汇报工作，让领导更信任你 / 256
- 表露成绩，职场晋升是需要争取的 / 258
- 赞美有新意，“拍领导马屁”并非易事 / 260
- 说话要始终维护领导的面子，体现出你的贴心 / 262

第十八章 说服谈判对手的策略：在心理较量中争取最大利益 / 265

- 把握主动，始终引领对方的思维 / 266
- 以退一小步、进一大步的说服技巧取胜 / 268
- 欲擒故纵，让对方钻到你的“套”里 / 271
- 先发制人，守住谈判底线 / 273
- 陷入僵局，如何巧妙缓解谈判气氛 / 275

参考文献 / 278

第一章

什么是说话的逻辑：

开口有逻辑才能让人听得明白

我们都知道，人与人之间沟通的主要方式就是语言，尤其是口头语言。为了提升沟通的效果，我们都希望自己拥有一副好口才，能在三言两语间就让对方心领神会。然而，真正的口才并不是口若悬河，而是要让对方把握要点，为此，我们不但要能说，还要会说，也要注重逻辑，这就要求我们在平时的言语中多加注意，注重思维逻辑的训练，做到该说的说，不该说的不说，说之前想好了再说，时间长了，自然就能练就出一副让人羡慕的嘴皮子。



说话有逻辑是口语表达能力的一项基本功

我们都知道，人类沟通最直接的媒介就是语言。生活中，我们也无处不用到语言。现代社会，世界竞争日益激烈，口才的重要性已毋庸置疑，任何一个人，要在社会上立足，除了要拥有参与竞争、迎接挑战所必备的知识和技能之外，得体的说话技巧、优秀的口才无疑会助你占据一个有利于发展的制高点，成为你迈向成功和幸福的砝码。

卡耐基曾经说过“当今社会，一个人的成功，仅有一小部分取决于专业知识，而大部分取决于说话的艺术。”人们常常根据一个人讲话的水平来判断对方的修养、学识、气质。在这个时代，我们要想成为一个受欢迎的人，首先就要学会说话，用独特的语言魅力来打动对方，获得对方的好感，从而建立起一份珍贵的友谊。可以说，口才是立足于社会的最重要条件和因素。

然而，我们发现，一些人常被人们批评“少根筋”，因为他们在说话的时候，总是不看情况胡指瞎说，有意无意中说不符合逻辑的话，如在寿宴上顺便推销人寿保险；对新郎、新娘说今天喜宴的菜好吃极啦，下回别忘了再请我，我一定捧场；朋友要出门，出于好意告诉对方注意安全，却大谈今年发生了多少飞机失事的意外事故。这就是不会说话的表现，他们要么成为笑柄，要么伤害他人的情感，给交谈对象带来不快。

从前，有个人寿辰，大摆筵席。快开席了，还有几个人没到。这个人自言自语地说：“该来的怎么还不来？”

这话被一些客人听到了，心想：“该来的还不来，那么我们是不该来了？”于是找个借口起身告辞而去。

看到客人离去，此人后悔不已，于是连忙解释说：“不该走的怎么走了？”

又有些客人听到了他的话，心想：“不该走的走了，看来我们是该走的！”也纷纷起身告辞而去。



到最后，宴席上只剩下一位多年的好友。好友责怪他说：“你看你，真不会说话，把客人都气走了。”

那人辩解说：“我说的不是他们。”

好友一听这话，气不打一处来，说了句：“不是他们！那只能是我了！”好友愤愤地离开了。

这个人说话简直是颠三倒四，自己请客吃饭，却连一句话都表述不清，最后连最好的朋友都被气走了。在日常交往中，与人谈话本来是很愉快的事，但是如果在特殊的环境中说一些含糊不清的话，就很容易被别人误解，这样的结果适得其反，还不如不说的好。

其实，生活中，不少人在说话的时候，都会犯这样的错误，这些粗心的人说话常常不经思考，只顾自己把话说完，而忽略了“听者”闻后所想，结果无意中得罪了别人，却还不自知。

可以说，是否会说话一直是决定我们生活质量高低及事业优劣成败的重要因素。会说话者颇有一种不可思议的力量，能缓解周围紧张的气氛，为人送上丝丝轻松，能流利表达出自己的意图，把观念阐述得有条有理，一丝不乱，使别人心悦诚服地接受。

会说话的一个重要标志就是说话富有逻辑，只有这样，说话时才会没有漏洞，才不至于成为别人的笑柄。我们来看看下面的小故事：

小王在生活中是个马大哈，是个没逻辑的人，不过倒也是大家的开心果。

一天晚上，他的妻子对他说：“老公，我听婆婆说你在大学里逻辑学很好，很多数学题你都能轻松解答出来。”

小王听完很高兴，不过倒也谦虚地说：“还好，嘿嘿。”

妻子接着说：“今天儿子问了我一道题，我半天没想出来，要不你帮我看吧？”

小王自信地说：“好呀，问吧！”

妻子接着说：“如果1等于5、2等于15、3等于235、4等于4115，那么5等于什么呢？”

小王听完之后拿出了笔和草稿纸，进行演算，没想到他的妻子在一旁哈哈大笑起来：“老公，你真是个笨蛋，5当然等于1，前面都说了1等于5了，哈



哈哈……”

这里，小王就是因为缺乏逻辑才被妻子笑话，可见逻辑思维在语言表达中的重要性。

我们任何人在一生中，无论有什么目标，无论选择什么样的生活方式，都不可能避免与人沟通，我们始终是生活在一定的集体中的。口才好不但是智慧和内涵的体现，更能让我们左右逢源，是实现人生目标的第一步。想要拥有好口才，第一步就是要训练说话的逻辑性。生活中，无论是演讲、说话、论辩，都需要有较强的逻辑思维，只有这样，才有较强的组织语言的能力；说话没逻辑，也就不可能有一张悬河之口。

语言所产生的两种截然不同的结果

英国有一句谚语：“一张能说的嘴是取之不尽用之不竭的财富。”刘勰在《文心雕龙》中也曾感叹：“一言之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万雄兵。”古往今来，有“片语可以兴邦，一言可以辱国”的说法。而在我们的现实生活中，很多事情的圆满解决，就是在一个好嘴巴的作用下完成的。语言是交际之中不可或缺的工具。和谐的人际关系，依赖于承载思想的语言交流。

1858年，林肯在竞选美国参议院议员的时候，曾在伊利诺州南部进行演说。当时的伊利诺州还有很多蓄养黑奴的恶霸，他们平时非常仇恨废奴运动。在演讲中，林肯说了这样一番话：“南伊利诺州的同乡们，肯特基的同乡们，听说在场的人群中有些人要和我作对，我实在不明白为什么要这样做。因为我也是一个和你们一样爽直的平民，那我为什么不能和你们一样有着发表意见的权利呢？好朋友，我并不是来干涉你们的人，我也是你们中间的一人，我生于肯特基州，长于伊利诺州，和你们一样是从艰苦的环境中挣扎出来的，我认识南伊利利州的人和肯特基州的人，也想认识密苏里的人，因为我是他们中的一个……”

在这里，林肯以卓越的口才有效地“俘虏”了那些敌对、怒视自己的人



们，从而达到“化敌为友”的目的。在演讲中，林肯亲切地称呼那些反对自己的人为“南伊利诺州的同乡们，肯特基的同乡们”，并且，他在演讲过程中不断地提到“我”“我们”，使听众形成一种“认同感”，这样一种言语暗示形成了强大的影响力，最后让那些敌对怒视也变成了喝彩声。这一历史故事告诉生活中的我们“一言可以兴邦”的道理。而对于我们个人来说，巧妙的言辞也起着至关重要的作用。

的确，每个人取得成功的方式可能是不同的，有的人可能会凭借千载难逢的机遇，有的人可能借助于优越的家庭条件，有的人可能会通过深厚的学识，但有一点是相同的，那就是丰厚的人脉关系。人脉关系绝非一朝一夕就能建立起来的，需要大量的感情投入，而投入感情的途径并不是物质上的给予那么简单，还需要我们通过口才的力量来征服对方的心理，从而获得别人真诚的支持和帮助。

每个人的知识、修养、性格、爱好、经历、习惯都有着异于他人的地方，但是人类有一个共同的特点，那就是中国俗语中讲的“士为知己者死，女为悦己者容”。我们要想成为别人的知己和欣赏者，除了需要无微不至的关心对方之外，更重要的是要在语言上下些功夫。许多成就大业的人，往往用短短的几句话就能换回别人的感动和真情，死心塌地心甘情愿的去效忠他，帮助他。

古时秦穆公爱马，一次，他的一匹千里宝马丢失了，后来才了解到，这匹马是被住在山上的野人杀死，当作美味吃了。

秦穆公带着人马去寻找马时，正好看见野人们正在大吃大嚼。随行的将领感到很气愤，就把他们抓了起来，要杀掉他们。秦穆公却阻止了冲动的将领，走上前去，解下了野人身上的绳索，拍了拍他们的肩膀说：“我听说吃马肉如果不来点酒的话，就有些暴殄天物的意思了，这样吧，每个人赐给一坛酒，让他们吃饱喝足吧。至于惩罚就免了，我怎么能为了一匹马而伤害人的性命呢？”此事告一段落。

后来，过了几年，秦、晋两国之间展开了一场战争。在战斗中秦军处于不利地位，秦穆公被晋军将领一枪刺落马下，正在这紧急关头，斜刺里杀出一支几百人的野人队伍，将没有防备的晋军打得落花流水，不但救了秦穆公的性命，还将晋惠公俘虏，秦军大获全胜。