

说

有理说得清

实用论辩巧智

YOU LI SHUO DE QING

张静/编著

有理说得清的人，社交左右逢源，说话滴水不漏
有理说不清的人，生活处处受限，办事寸步难行

有理说得清，轻松闯天下！



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

有理说得清

有理说得清，轻松闯天下

有理说得清的人，社交左右逢源，
说话滴水不漏；
有理说不清的人，生活处处受限，
办事寸步难行。

KouCan
张静◎编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

有理说得清/张静编著. - 北京: 企业管理出版社,
2006. 9

ISBN 7 - 80197 - 530 - 8

I. 有… II. 张… III. 辩论 - 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 098047 号

书 名: 有理说得清

作 者: 张 静

责任编辑: 希 希

书 号: ISBN 7 - 80197 - 530 - 8/F · 531

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160 毫米 × 220 毫米 16 开本 16.75 印张 150 千字

版 次: 2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换



前言

Qian Yan

俗话说，有理走遍天下，无理寸步难行。这句话说得很有道理，但似乎又有一点儿欠缺：有理没理只是你能不能获得成功的前提，而不是全部。在社交场合能否游刃有余、如鱼得水的关键因素，有时候不在于你有没有理，而在于你能不能把理说出来，在于你用什么方式把理说出来。否则，有理说不出就和没理没什么两样。有理说不清，你也就有苦说不出。

无论是生活还是工作中，经常会发现这样一类人：他们勤奋上进，有知识，有能力，也明事理，但却诸事不顺，到处碰壁，终生默默无闻。究其原因可能就在于他们缺乏言谈技巧和社交能力。实际上，只会干活、不善言谈的人无论在什么时候都注定会吃亏。有理说不清，别人就很难明白你的想法，也就很难相信你，并对你委以重任。无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并不是缺乏成功的智慧和勇气，而是缺乏说理的能力与技巧，在社会不能左右逢源，办起事来自然就不会顺利。能不能把道理说清楚，直接决定着你的生活是否愉快，工

能说理，
会说理，
善说理



作是否顺利、顺心。有理说得清可以帮助你事业上获得成功，在生活中不受欺负，不吃哑巴亏。

有理说得清直接影响着你的生存质量。所以，无论是在工作还是在生活中，要敢说理，要会说理，要善说理。能言善道是对各行各业人的共同的要求。世界上很多事业有成的人，都具备这样的素质。无论在哪个领域，只要你具备有理说得清的素质，掌握说理的技巧，很多问题就会迎刃而解。

有理说得清是一种智慧，一种能力，一种生存资本，也体现了一个人的综合素质和能力，它所产生的能量不可估量。它能够使你心想事成，事事如意；也能够使你迅速地说服他人，从而赢得与他人宝贵的合作机遇；它还能让你得到上司的重视，得到同辈的尊重与合作、赢得下级的拥戴与配合，从而让你的生活、事业锦上添花，一帆风顺。所以，有理说得清是你必须具备的重要能力。

本书从有理说不清的原因说起，帮你找寻各种有理说不清的障碍及克服办法，教你在工作生活中如何说理才能被人接受的方法，让你知道遇什么人说什么理的技巧。只要你掌握了这些技巧，定能秀口生辉，所向无敌。

编者秉持着独到、实用、有效、全面和理论指导与实战相结合的原则，编写了此书。希望对那些在现实工作和生活中有理不敢说，有理不会说的人有所助益，帮助他们更快、更好地成长为能言善辩的高手。

编者



目 录

1696 L96

第一章 有理说得清是一种生存资本

有理说得清是一种生存资本，是你人生发展的必备素质，它直接关系到你的人际关系是否顺畅，工作生活是否顺心、圆满。有理说得清和有理说不清，结果大不相同。为什么有的人会有理说不清？有理说不清会带来哪些严重的后果？有理说得清必须具备哪些素质与技巧？你都将在本章找到答案。

第一节 有理说不清，寸步难行 / 2

一、为什么会有理说不清 / 2

二、有理说不清的后果 / 7

第二节 有理要说清，不做沉默的智者 / 9

一、有理说得清是一种智慧 / 9

能
说
理
，
会
说
理
，
善
说
理



- 二、能言善辩才有好前程 / 11
- 三、有理说得清必须具备的素质 / 13
- 四、有理说得清的基本技巧 / 18

第二章 有理说得清，要敢于说

要想有理说得清，就要迈出关键的一步，克服各种不利于你表达的障碍。比如克服害羞、胆怯的心态，多在公共场合进行口才训练，培养敢于说理的心理胆识等。通过各种锻炼，你也可以秀口生辉，把握住人生的机遇，接受人生的挑战。

第一节 克服心理素质不过硬的问题 / 32

- 一、丢下包袱，排除杂念 / 32
- 二、正确地认识自己，评价别人 / 34
- 三、要做好讲前的充分准备，多做练习 / 35
- 四、通过各种生理动作来缓解紧张 / 36

第二节 多做有助于口才的训练，对抗怯场 / 38

- 一、速读法与背诵法 / 39
- 二、复述法与模仿法 / 40
- 三、培养胆识，树立自信 / 41

第三章 有理说得清，要有的说

俗话说，光说不练嘴把式，光练不说假把式。有



理说得清的本事并不是生来就有的，它也是靠不断积累而造就的本领。知行合一，知己知彼，才能达到百战不殆的境地。这就要求你读万卷书，行万里路，在各种各样的人生阅历中磨就口吐莲花的说理技巧。

第一节 勤学多练，增添语言魅力 / 46

- 一、多读书，丰富言辞 / 46
- 二、用心体验生活，积累说话素材 / 48
- 三、说理要有条理 / 50
- 四、说理要说出风格 / 52
- 五、练就得体的体态语 / 54

第二节 知己知彼，百战不殆 / 57

- 一、仔细研究，摸清对方底细 / 57
- 二、揣摩对方需求和目标 / 59
- 三、找到合适的话题 / 61
- 四、细节决定成败 / 63

第四章 有理说得清，要会说

有理说得清，不仅要敢说，有的说，还要会说。会不会说，直接关系到你的成败。有时候，情通才能理达，有时候，说理要把握策略。如果缺乏说话的技巧，你的说理可能被人当成说教，亦或是驴唇不对马嘴，自然入不了对方的法眼，说不到对方的心里去。



第一节 情通才能理达 / 66

- 一、寓理于情 / 66
- 二、用真诚、热情感动对方 / 68
- 三、微笑是致胜法宝 / 70
- 四、坚持、耐心铺就成功之路 / 72
- 五、用信誉消除沟通的障碍 / 74
- 六、人情世故记心中 / 76

第二节 说理要把握策略 / 79

- 一、言之有理，言之有物 / 79
- 二、言之有礼，把握语气 / 81
- 三、察言观色，灵活多变 / 83
- 四、瞅准时机，一蹴而就 / 85
- 五、循序渐进，软磨硬泡 / 87
- 六、投其所好，变客为主 / 89
- 七、适时恭维，赞美对方 / 91

第五章 有理说得清的进攻与防御术

要想有理说得清，既要会攻，也要会守。攻守自如，见招拆招才能做到滴水不露，所向无敌。这就要求你必须懂得在技巧上如何进攻，如何防守；在时间上把握何时进攻，何时防守，才能达到有理说得清的目的。

第一节 无坚不摧的说理进攻技巧 / 96

- 一、罗列事实，直抒胸臆 / 96



二、理直气壮，先发制人 / 98

三、出其不意，攻其不备 / 100

四、从正反两面直陈利弊 / 102

五、正话反说，以谬制谬 / 104

六、巧设圈套，请君入瓮 / 106

第二节 滴水不漏的说理防御技巧 / 109

一、迂回深入，含蓄隐晦 / 109

二、旁敲侧击，曲说隐衷 / 111

三、先顺后逆，先退后进 / 113

四、绵里藏针，以柔克刚 / 115

五、避实就虚，声东击西 / 117

六、装聋作哑，巧妙闪避 / 119

七、顺水推舟，借力打力 / 121

第六章 如何在谈判中说理

谈判是一种特殊的说理方式，是双方在正式场合下为自己赢取利益最大化所采取的手段。那么，在谈判中采取哪些说理技巧才能让对方手到擒来，做出让步，进而维护到自己的利益？谈判中该注意哪些细节，注意哪些谈判禁忌，才不会自投罗网，自取灭亡？

第一节 掌握谈判的原则 / 126

一、有备而来原则 / 126



二、平等对待，互相理解原则 / 127

三、利益原则 / 127

四、灵活机动，进退有度原则 / 128

五、留有余地原则 / 129

第二节 掌握谈判策略 / 130

一、声东击西，避实就虚 / 130

二、以退为进，掌握主动权 / 131

三、变不可谈为可谈 / 132

四、心理战术与疲劳战术 / 133

五、最后期限 / 135

六、私下接触 / 137

第三节 做好谈判前的准备 / 139

一、确立目标，拟定计划 / 140

二、摸清对方的底细和心态 / 140

三、角色置换，留有余地 / 143

第四节 缓和紧张气氛 / 145

一、谈判前创造 / 146

二、谈判中调节 / 147

三、调整谈判人员的情绪 / 148

第五节 如何打破僵局 / 151

一、调整情绪 / 151

二、避重就轻 / 152

三、适时提出休会 / 152

四、利用调节人或调整谈判成员 / 153



第六节 谈判注意事项 / 154

- 一、注意细节 / 154
- 二、其他注意事项 / 156

第七章 如何在演讲中说理

并不是每一个人在演讲时都能成功地抓住听众的注意力，这就说明做一个演讲家必定要具备一定的素质与要求。一个好的演讲家、演说家，总是能够做到收放自如，成功地吸引众人的眼球。本章从如何做好开场白、如何点题、破题、如何成功收场等方面谈起，教你做一个人见人爱的演说家。

第一节 演讲时如何开场 / 160

- 一、开门见山，一针见血 / 161
- 二、自嘲、幽默式开场 / 161
- 三、设立悬念 / 162
- 四、运用奇论妙语 / 163

第二节 如何破题、点题 / 165

- 一、如何破题 / 165
- 二、如何点题 / 167

第三节 演讲结尾的技巧 / 169

- 一、幽默式结尾 / 169
- 二、点题式与赞美式 / 170
- 三、引用式 / 171

第四节 演讲的禁忌 / 173



第八章 如何在论辩中说理

论辩是一种能充分反映出反应能力与反应速度的说理方式，它常因在论辩过程中显示出的睿智而备受人们喜欢。论辩中的投其所好、反客为主、针锋相对等技巧，常常能在不知不觉中击败对方，获取胜利。如果你也想在言谈举止中显示出你的智慧与机智，不妨学学论辩所蕴含的人生哲理吧。

第一节 论辩的技巧 / 176

一、投其所好 / 176

二、反客为主 / 177

三、缓兵之计 / 178

四、以牙还牙 / 179

第二节 反诘辩的技巧 / 180

一、将错就错 / 180

二、针锋相对 / 181

三、反例法——反其道而行之 / 182

第三节 论辩该如何收场 / 184

一、胜方的收场 / 184

二、败方的收场 / 185





第九章 遇什么人讲什么理

俗话说，见人说人话，见鬼说鬼话。同样的话要想说得动听、入耳，就必须做到因人而异，因地制宜。什么样的理说出来能赢得领导的青睐，融洽同事的关系，激励下属心甘情愿地为你卖命，这都显示出你说话的智慧与技巧。遇什么人说什么理，教你如何各种复杂的人事关系中游刃有余、如鱼得水。

第一节 如何与领导说理 / 188

- 一、尊重你的领导 / 188
- 二、摆正位置不“越位” / 192
- 三、学会见风使舵 / 194
- 四、谏言要有理有节 / 196
- 五、巧妙为自己辩护 / 199
- 六、如何向老板说“不” / 201
- 七、如何给老板纠错 / 203
- 八、如何获得老板的青睐 / 205
- 九、如何让老板加薪 / 208
- 十、与老板说话的禁忌 / 211

第二节 如何与同事说理 / 214

- 一、尊重你的同事 / 214
- 二、对同事要真诚、热情 / 216



三、有话好好说 / 218

四、成人之美，不揭短 / 220

五、坦然面对自己的失误 / 222

六、如何拒绝同事 / 224

七、与同事相处的禁忌 / 226

第三节 如何与下属说理 / 229

一、树立权威，通情达理 / 229

二、放下架子，广结善缘 / 232

三、重视下属的抱怨 / 234

四、及时化解与员工的矛盾 / 236

五、如何批评下属 / 238

六、如何激励下属 / 241

七、如何留住优秀的员工 / 243

八、正确对待下属的批评 / 246

九、如何应对员工的加薪要求 / 248

主要参考文献 / 251



第★章

有理说得清是一种生存资本

有理说得清是一种生存资本，是你人生发展的必备素质，它直接关系到你的人际关系是否顺畅，工作生活是否顺心、圆满。有理说得清和有理说不清，结果大不相同。为什么有的人会有理说不清？有理说不清会带来哪些严重的后果？有理说得清必须具备哪些素质与技巧？你都将在本章找到答案。



第一节

有理说不清，寸步难行

一、为什么会有有理说不清

在社交场合中，很多人都被“有理说不清”所困扰。出现这一现象的原因，有的时候是自己主观上对“理”的理解不够充分，说出来难以使人信服；有的时候是“理”在客观上不被理解，说理等同于对牛弹琴；但更多的时候是自己对“理”的阐述失于笨拙，缺乏技巧。所以，如果你经常遭遇有理说不清的尴尬境地，那就从自身多去找原因吧。

1. 心理素质不过硬

在现实生活中，很多人由于心理素质不过硬，导致其不敢在社交场合中勇敢地表达自己的观点，这就失去了说理的机