

口才实战训练必读



# 领导者 逻辑口才

跟FBI学最高明的  
逻辑说话术

怎样有逻辑地说服他人  
让你的表达更清晰，更有条理

金树◎编著

中国言实出版社



# 领导者 逻辑口才

---

跟FBI学最高明的  
逻辑说话术

---

金树◎编著

中国言实出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

领导者逻辑口才: 跟FBI学最高明的逻辑说话术 /  
金树编著. —北京: 中国言实出版社, 2013.4  
ISBN 978-7-80250-980-1

I. ①领… II. ①金… III. ①心理交往—语言艺术—  
通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第029173号

责任编辑: 佟贵兆

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

电 话: 64966714 (发行部) 51147960 (邮 购)

64924853 (总编室) 64963107 (一编部)

网 址: [www.zgyschs.cn](http://www.zgyschs.cn)

E-mail: [zgyschs@263.net](mailto:zgyschs@263.net)

经 销 新华书店

印 刷 北京市昌平前进印刷厂

版 次 2013年4月第1版 2013年4月第1次印刷

规 格 787毫米 × 1000毫米 1/16 15.75印张

字 数 211千字

定 价 29.80元 ISBN 978-7-80250-980-1

## 第一章 逻辑说话的重要性

### 第一节 “说话颠三倒四症”的烦恼 / 2

- ◆ 什么是“说话颠三倒四症” / 2
- ◆ 学会逻辑叙事 / 5

### 第二节 逻辑说话少出错 / 7

- ◆ 什么是逻辑说话术 / 7
- ◆ 为什么说话没逻辑会让你老出错 / 8
- ◆ 逻辑说话术可以给你什么“好果子” / 9
- ◆ 怎样才能成为掌握逻辑说话术的“武林高手” / 11

### 第三节 先天优势，后天启发，逻辑是可以培养的 / 13

- ◆ 人人都可以是逻辑说话术的高手 / 13
- ◆ 先天优势？中国人的逻辑学 / 15
- ◆ 后天启发，逻辑其实很好学 / 16

### 第四节 练就一张可以逻辑说话的嘴 / 17

- ◆ 什么是一张可以逻辑说话的嘴 / 17
- ◆ 怎样练就一张逻辑说话的嘴 / 18

## 第五节 逻辑说话是一门艺术 / 21

- ◆ 领导者要怎么讲话 / 21
- ◆ 逻辑说话为什么是一种艺术 / 25
- ◆ 逻辑说话有什么作用 / 27

# 第二章 逻辑到底是什么

## 第一节 逻辑到底是什么 / 30

- ◆ 逻辑是怎么来的 / 30
- ◆ 思维的形式 / 31
- ◆ 逻辑思维的规律与方法 / 34

## 第二节 为什么我的大脑老是“搭错线” / 35

- ◆ 什么是“搭错线” / 35

## 第三节 关于说话里的破题和立题 / 40

- ◆ 什么是破题与立题 / 40
- ◆ 不正确的逻辑主语带来的错误 / 41
- ◆ 破题对于逻辑说话的重要性 / 42

## 第四节 说话里的趣味逻辑 / 45

- ◆ 一段有趣的对话 / 46
- ◆ 如何让对话充满趣味逻辑 / 48

## 第五节 怎么用逻辑去“骗人” / 50

- ◆ 善逻辑者以逻辑“骗人”，不善逻辑者用逻辑骗自己 / 50
- ◆ 让我们从例子中学习一下到底逻辑是怎么“骗人”的 / 51
- ◆ 遇到骗人的逻辑，你该怎么办 / 52

## 第三章 领导者的逻辑学

### 第一节 警界领导的逻辑学——让你不打自招 / 56

- ◆ 警界领导的逻辑学 / 56
- ◆ 最常用的逻辑推理五法 / 57
- ◆ 从审讯中了解生活中的逻辑说话术 / 62

### 第二节 ABC 三段推论法——是我高明，还是你白痴 / 64

- ◆ 到底什么才是三段论 / 64
- ◆ 关于亚里士多德的三段逻辑论 / 65
- ◆ 是我高明，还是你白痴，生活中充满欺骗的三段论 / 66
- ◆ 怎么用三段论说服人 / 67

### 第三节 相对逻辑与绝对逻辑 / 70

- ◆ 什么是相对逻辑，什么是绝对逻辑 / 70
- ◆ 生活中的逻辑及其相对性和绝对性 / 71
- ◆ 相对逻辑和绝对逻辑带给我们的烦恼 / 72

### 第四节 警界领导的说话方式与罪犯的说话方式 / 74

- ◆ 罪犯的说话方式 / 74
- ◆ 警界领导的说话逻辑 / 77

### 第五节 “文字游戏”，领导者也爱玩 / 79

- ◆ 到底什么是说话里的“文字游戏” / 79
- ◆ “文字游戏”，领导者也爱玩 / 80
- ◆ 如何应对生活中的文字游戏 / 81

## 第四章 领导者常犯的逻辑错误

### 第一节 真命题与假命题，谎言岛的悖论 / 84

- ◆ 看穿别人的谎言——谎言岛的悖论 / 84
- ◆ 生活中的“审讯”情节，到底谁说的才是真话 / 86
- ◆ 处理生活中的“谎言岛” / 88

### 第二节 动态认知里的逻辑错误 / 90

- ◆ 什么是动态认知里的逻辑错误 / 90
- ◆ 生活中，你也可以是深谙逻辑说话术的领导者 / 92
- ◆ 平时说话中的动态认知订正指南 / 94

### 第三节 模糊表达——我就不告诉你我在想什么 / 96

- ◆ 领导者告诉你什么是“模糊概念” / 96
- ◆ “我就不告诉你我在想什么” / 97
- ◆ 生活中“模糊概念”的处理方法 / 100

### 第四节 偷换概念——有些时候“一”并不是“一” / 102

- ◆ 什么是“偷换概念” / 102
- ◆ “一”并不是“一” / 103
- ◆ 生活中“偷换概念”的处理方法 / 107

### 第五节 因果倒置，到底谁是原因，谁是结果 / 109

- ◆ 什么是说话里的因果倒置错误 / 109
- ◆ 生活中因果倒置的例子 / 110
- ◆ 如何避免说话中的因果倒置错误 / 111

## **第六节 逻辑里的“都可以”其实并不存在 / 115**

- ◆ 什么是逻辑里的两难逻辑 / 115
- ◆ 生活里的“都可以”在逻辑里并不存在 / 116
- ◆ 如何应对生活里的“两不可”逻辑错误 / 117

## **第七节 前言不搭后语，但是真相只有一个 / 120**

- ◆ 什么是前后矛盾逻辑错误 / 120
- ◆ 生活中前后矛盾的例子 / 121
- ◆ 说话前后矛盾的弊端 / 122
- ◆ 如何避免说话的前后矛盾 / 123

## **第八节 逻辑里的“打比方”错误 / 126**

- ◆ 在众多案例中，“打比方”也是一门深奥的逻辑学 / 126
- ◆ 生活中的打比方错误 / 127
- ◆ 让“打比方”成为你逻辑说话百战百胜的好武器 / 131

## **第九节 反复引用——逻辑没办法用自己证明自己 / 132**

- ◆ 什么是反复引用 / 132
- ◆ 生活中那些反复引用的例子 / 134
- ◆ 如何把复杂的概念具体化、形象化 / 136

## **第十节 直接逻辑里的等级传递错误 / 139**

- ◆ 什么是等级传递错误 / 139
- ◆ 生活中的等级传递错误 / 140
- ◆ 逻辑里的“界门纲目科属种”到底怎么传递 / 141

## **第十一节 强盗逻辑 / 144**

- ◆ 什么是强盗逻辑 / 144
- ◆ “强盗逻辑”其实很可怕 / 146

## 第十二节 “别人逻辑”——前辈的话并不一定可信 / 151

- ◆ 什么是“别人逻辑” / 151
- ◆ 举例说明“别人逻辑” / 152
- ◆ 生活中“别人逻辑”的处理方法 / 155

## 第十三节 “惯性思维逻辑”——我习惯了这么说话 / 157

- ◆ 什么是逻辑口才里的惯性思维逻辑 / 157
- ◆ 生活中的“惯性思维逻辑”到底有多糟 / 159
- ◆ 如何避免惯性思维逻辑错误 / 160

# 第五章 领导者怎样高明地去说话

## 第一节 当火星遇到地球，对话中逻辑主题怎么选 / 166

- ◆ 当火星遇到地球，为什么说话会起冲突 / 166
- ◆ 如何消除对立的逻辑对立 / 167
- ◆ 尽量避免矛盾突出的对立面 / 167

## 第二节 我也可以是出色的领导者，对话里的推理情节 / 170

- ◆ 我也可以是出色的领导者 / 170
- ◆ 领导者说话里的说话技巧 / 171

## 第三节 怎么应对逻辑错误 / 176

- ◆ 说话中的逻辑错误随处可见 / 176
- ◆ 五个概念让你轻松明白为什么会逻辑错误 / 177
- ◆ 让听众理解你的逻辑错误 / 182

#### **第四节 说话里的反证法 / 185**

- ◆ 什么是反证法 / 185
- ◆ 为什么要用反证法 / 186
- ◆ 如何用好反证法 / 187

#### **第五节 逻辑里的先入为主，嘴巴上的先吐为快 / 190**

- ◆ 为什么会有先入为主 / 190
- ◆ 先入为主的弊端 / 192
- ◆ 怎样避免先入为主 / 193

#### **第六节 简单的问题最难回答 / 197**

- ◆ 简单的问题为什么最难回答 / 197
- ◆ 简单的问题造成的沟通障碍 / 199
- ◆ 为什么会提出简单的问题 / 200
- ◆ 应该怎样提出问题 / 201

#### **第七节 复杂的提问最容易出错 / 203**

- ◆ 为什么复杂的提问容易出错 / 203
- ◆ 提问者自己也不清楚自己想要表达什么意思 / 205
- ◆ 应该怎样避免复杂地提问题 / 206

#### **第八节 怎么分解你的问题 / 210**

- ◆ 为什么要学会分解问题 / 210
- ◆ 从提问方的角度来分解问题 / 211
- ◆ 从回答者的角度来分解问题 / 213

#### **第九节 有条有理，让前言搭上后语 / 216**

- ◆ 前言不搭后语有什么后果 / 216
- ◆ 前言不搭后语的原因 / 218
- ◆ 如何做到说话有条有理 / 220

## **第十节 一箭穿心，抓住“靶心”瞬间改变对方的想法 / 222**

- ◆ 什么是逻辑说话里的一箭穿心 / 222
- ◆ 怎样才能一箭穿心 / 224

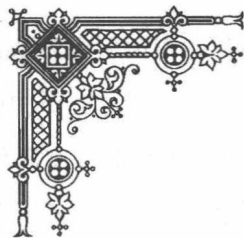
## **第十一节 逻辑出错怎么办，沉着有度圆回来 / 229**

- ◆ 我们的逻辑出错了 / 229
- ◆ 逻辑出错怎么办 / 232
- ◆ 沉着有度圆回来 / 233

## **第十二节 言简意赅，才是说话逻辑的最高境界 / 236**

- ◆ 啰唆说话坏处多 / 236
- ◆ 言简意赅有好处 / 238
- ◆ 如何做到说话言简意赅 / 240

## 第一章 逻辑说话的重要性



## 第一节 “说话颠三倒四症”的烦恼

在领导者平常的工作过程中，语言扮演着重要的角色，语言贯穿于领导者的权力实行过程，从某种意义上来说，就是领导能力的直接表现。语言逻辑能力的强弱更是影响领导能力高低的重要因素。但现实中的人们却常常为语言逻辑能力不佳而烦恼，一个常见的语言逻辑错误便是“说话颠三倒四症”。

### ◆ 什么是“说话颠三倒四症”

什么是“说话颠三倒四症”，说白了就是说话前言不搭后语，自己说话的时候后面的话被前面的话所“绊倒”。生活中的“患者”往往会陷入语言的逻辑陷阱，表现出一副缺乏自信的不可靠形象，在这些人的身上鲜见领导者的影子，因为如若一旦他们当上领导者，在发号施令的时候常常会让下属无法搞明白具体的任务到底是什么。逻辑语言可以增强领导者的魅力，然而在说话颠三倒四的领导身上，部下很难产生信任和敬服。

那么，“说话颠三倒四症”究竟有什么具体的表现呢？

#### ◎ 颠三倒四症状清单

“说话颠三倒四症”在当下社会是一种很普遍的情况。具体的判定方法，可以参见下面的“颠三倒四症状清单”：

症状1 说话时毫无条理可言，不能准确简洁地表述自己的想法，让听者很难第一时间把握所说内容。

症状2 在集体讨论中，常常提出与讨论主题无关的意见，让大家摸不着头脑。

症状3 与人沟通时，不能归纳对方的言谈内容或思想，以及就对方的言谈提出问题或评论。

症状4 面对别人的批评，不能及时作出回应，因而常常会在事后懊悔不已。

症状5 面对复杂的情况时，即使明知需要有条理地对事件进行总结和归纳，但却无从下手，无法及时整理成条理清晰的语言。

以上5个症状中，如果有任何一项症状是你日常生活中经常出现的，那么，你就步入了“说话颠三倒四症候群”的行列；如果以上多项症状你常犯，那就会产生叠加作用，从而影响到你平日跟别人的正常交往和沟通。

“说话颠三倒四症”的根本原因在于，口头的语言表达不能很好地跟上大脑的思维运转，继而在传达、表述的过程中，出现了脱节，让听话的人摸不着头脑。

“说话颠三倒四症”是目前很多人都会有的症状，虽然层面很浅，但范围很广，每天都在影响着人与人之间的交流。

“说话颠三倒四症”是否就是先天性“疾病”，无法根治呢？答案并非如此，只要我们能够在日常生活中下意识地矫正，系统地培养自己的逻辑说话术，假以时日，我们也能成为说话条理清晰，逻辑严谨的领导型人才。

### ◎ “说话颠三倒四症”的原因分析

是什么原因造成我们的交流障碍——或者说“说话颠三倒四症”？以

下用我们常遇到的指路问题来举例说明。

原本约好去车站接人的 A 临时接到上司的电话，无法去车站，便通过电话告诉 B 怎么坐车去自己家：

A：出站口的右手边有一个公交站台，穿过公交站台右手边的地下通道，然后往东走，再坐 101 路公交车，到终点站下车在那等我就好了。

B：出站口的右手边是面对车站站立的右手边还是背对站立的右手边？

A：背对。

B：地下通道的东边是哪边？

A：就是东边啊！

B：那就还是像刚才那样，背对车站的话，哪边是东边？

A：正前方。

B：那公交车的终点站是上行还是下行？

A：下行。

B：好的，那我到了再打你电话。

像 A 和 B 这样的电话指路，A 是知道路的，B 不知道，但 B 向 A 问路的时候，A 是站在自己的位置去指路，就容易把别人当成自己，认为自己知道的，别人也知道。A 早已在自己心中把背对车站的方向当成基准方向，但这样的基准对于 B 来说，却根本不能作为正确判断方向的依据，初来乍到的 B 并不知道 A 的方向基准，难以判断哪边是东边。

由此可见，交流障碍之所以产生是由于我们不能站在对方的角度看问题，要想避免出现这种情况，我们必须要找一种双方都熟知的语言进行描述——或者说，一种共识，双方都能理解的话语。比如“小弟”这个称呼，在某些地方意指自己的弟弟，但有些地方则是一种自谦的表达，我们在使

用这个词的时候，自然也需要因人而异。否则，就容易造成对方的误解。再如上文中的例子，在确定方向之前最好找到一个共同的参照物，建立共识，才能以此为判断依据，找到正确的方向。

### ◎ 建立基础认知，改善“说话颠三倒四症”

生活中，对很多事物我们都有自己的认知，并常常先入为主地以为他人也会有这样的认知，从而产生错觉，把这种错觉当做前提，最终发生了误会。

从领导者逻辑口才的角度来说，这是一种逻辑脱节的体现，也就是说，不合乎客观逻辑。符合逻辑，不仅是要符合你的个人逻辑，更要站在对方的角度上看事情。橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳，如果不能了解彼此之间存在的思维或者见识差异，那我们说的话即使再符合我们的个人逻辑，也不能建立彼此之间的共识，只会让对方觉得不知所云。

要和对方建立起双方共识，我们首先要做的就是寻找和倾听者之间的共通基准，比如在上面指路的例子中，A 和 B 之间的共通基准也就是车站出站口背对车站方向，有了共通的基准，倾听者自然能毫不费劲地听懂对方的话。

## ◆ 学会逻辑叙事

### ◎ 论证 = 根据 + 主张

很多时候，我们看似平常的话语中，其实有着十分严谨的逻辑关系。如：

A：我肚子好饿，要早点回家吃饭才行。

B：今天是晴天，去爬山吧！

C：天气太热了，真是不能没有空调啊！

A、B、C在说话时，就用到了论证 = 根据 + 主张的逻辑关系，以A为例，“我肚子好饿”是根据，然后导出了“要早点回家吃饭”的结论。

我们很少在说话的时候把“论证 = 根据 + 主张”这个公式放在脑里，但其实如果我们要有条不紊地说清一件事情的原委，并对其作出完整的回答，这种论证模式的使用是必不可少的。

然而在论证的过程中，“跳跃”不失为一种有效的证明方式。虽然不那么正面，但是剔除烦琐的论证，可以让倾听者清晰明了地得知我们的观点。但这并不是说，我们在论证过程中思维可以随心所欲地跳跃，不顾根据与结论之间的关联。

### ◎ 理清逻辑关系，用逻辑来说话

“说话颠三倒四症”的产生常常是因为我们将头脑中的想法不经过任何加工处理就脱口而出，从而给人造成一种脱节感。

但是，只要能够学会理清逻辑关系，我们的言论自然能条理清晰，让对方一听就懂。如何理清逻辑关系呢？通俗地说，我们需要把原本混沌不清的思考或想法进行整理归纳，再转换为语言，当然，在归纳整理的过程中要遵循论证规则。这样，我们自然就能把脑中的庞杂关系整合成条理分明的论点，让人一听就懂。

要掌握逻辑关系，就必须学会在跟人沟通时多思考，多归纳，多总结。这样我们才能在说话的时候，将想表达的观点整合成有理有据的话语，避免出现“颠三倒四”的情况。