

推 开 思 维 的 大 门

让 沟 通 环 环 相 扣

口才的逻辑 与技巧

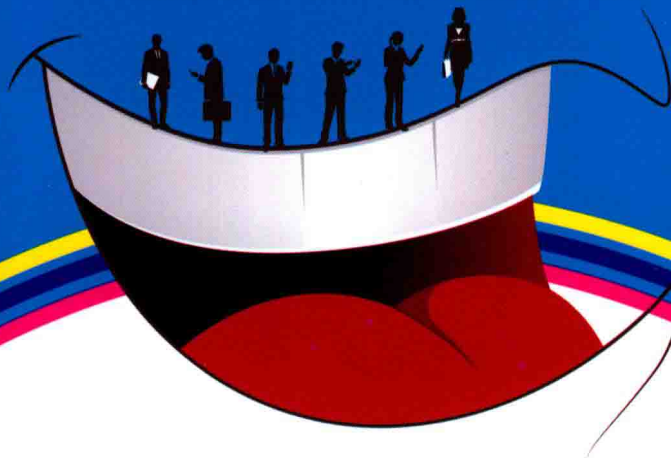
武颖/编著

修炼条分缕析的
口才逻辑
掌握一语道破的
说话技巧

说话没思路的人，磕巴拖沓，费尽口水仍旧不能表明主旨；冗长平淡，怎样都激发不起听者的兴趣；

说话有逻辑的人，精彩纷呈，三言两语便能博得他人好感；言简意赅，无需费力就能传达精髓内容；

口才的逻辑能力，是一个人成功的桥梁和催化剂。



 中国纺织出版社

推 开 思 维 的 大 门

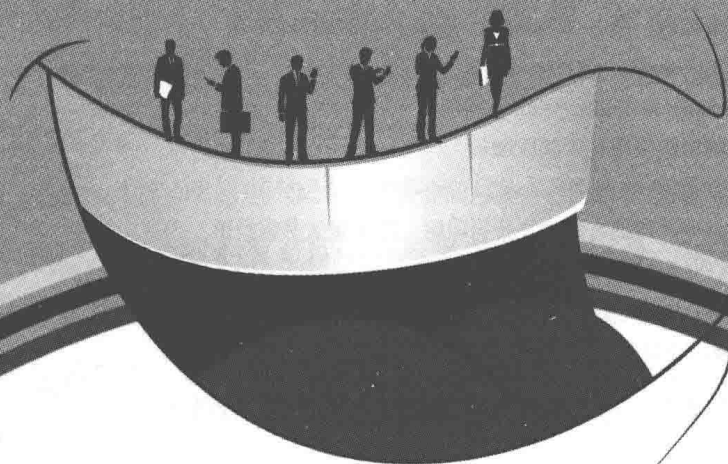
让 沟 通 环 环 相 扣

口才的逻辑 与技巧

武颖/编著

修炼条分缕析的
口才逻辑

掌握一语道破的
说话技巧



 中国纺织出版社

内 容 提 要

在我们身边有很多人，往往不懂得如何说话，更不懂得如何与别人交流看法、沟通思想，要么选择沉默，要么一开口就词不达意、思维混乱或自相矛盾等，这归结于语言缺乏逻辑。

本书通过分析一些说话中常犯的逻辑错误，以生动的对话故事为蓝本，帮助你了解说话的逻辑规律和要求，让你的语言达到更清晰、更有条理和有说服力，进而有效提升你的语言表达能力。

图书在版编目（CIP）数据

口才的逻辑与技巧 / 武颖编著. —北京：中国纺织出版社，2017.2
ISBN 978-7-5180-2900-6

I. ①口… II. ①武… III. ①口才学 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第204856号

策划编辑：闫 星

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>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年2月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：21.5

字数：258千字 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

现代社会，口才的重要性已经毋庸置疑，说话水平的高低，已成为影响一个人生活及事业的关键因素。这正如日本的池田大作所说的：“语言是我们所知道的最庞大、最广博的艺术，是世代代无意识地创造出来的无名氏的作品。”在这个时代中，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重要条件和因素。

一个人的口才表现在很多方面，其中重要的一个方面就是其说话的逻辑能力。然而，生活中，我们常听到周围的人有这样的困扰：“我明明心里知道，但嘴上就是不知道怎么表达。”“我也想有条理地将话说清楚，但总是不知道从哪开始。”“我头一次上台演讲就搞砸了，因为我说话找不到方法。”“我的朋友总是说我说话前后矛盾，为什么会这样？”“我知道自己说话颠三倒四，但我也不知道怎样克服”“因为我说话颠三倒四，现在都成了大家茶余饭后的笑柄”……

其实，之所以会出现这些情况，就是因为我们的说话没有逻辑性，或者犯了逻辑上的错误。为此，我们有必要学习逻辑说话术，这是一种简单易懂的说话方式，是学习说话的基础方式，主要从逻辑思维的角度入手，帮助我们提升简单易懂说话方式的基本技巧等。

不得不说，在现实生活中，很多时候我们不是不会说，而是不会思考，尤其是逻辑思维能力不足，想不明白自然也就说不清楚。而有了比较条理化的思



维，你才会让自己的语言更加条理化。

当然，了解逻辑口才在生活中的重要性并不是最终目的，最重要的是掌握逻辑口才的技巧和方法。目前，市场上教人怎样说话、学习口才的书籍有很多，然而，我们要提升自己的说话水平，首先需系统地学习逻辑口才。

本书就是通过对说话的逻辑分析及大量案例的阐释，来揭示出说话内涵的逻辑奥秘，从而更深入地帮助我们了解以及洞悉语言交际的逻辑规律和要求，同时也指出在日常交谈、辩论中的出现的逻辑谬误等，并教我们如何更高明地说话。本书实用性和针对性极高，对于人们提升表达技巧、处理交际生活有着十分重要的指导作用。

编著者

2016年1月

目录

第一章 羡慕说话有逻辑者？逻辑到底是什么？_001

语言是世界上最黏人的东西_002

舌头可以是最好的，也可能是最坏的_004

什么是逻辑说话术_007

逻辑思维有哪些形式_010

为什么有些人说话时总是搭错线_012

说话没逻辑总是让你颠三倒四_015

练就一副可以信手拈来的逻辑口才_017

运用连接词让说话更有条理_020

第二章 构建完美讲话逻辑：让口才更具逻辑性_023

生活中随处可见的最难破解的ABC三段论_024

潜伏逻辑学帮你从没逻辑中套取答案_027

多动脑，从观察开始训练逻辑思维_029

绝对正确的逻辑道理是不存在的_032

怎样运用逻辑语言来掩饰并达到你的说话目的_035

你可以适当玩玩文字游戏_037

口才中的逻辑思维是可以训练和培养的_040



第三章 说话的艺术：常见的“逻辑”习惯_043

拐弯抹角的说话艺术_044

与人交往中先入为主的逻辑习惯_047

嘴巴上先吐为快的语言习惯_050

为何喜欢偷换概念_053

为什么许多人喜欢模糊语言_055

“×××说过”是中国人常用的说话句式_058

“不证而论”，证据到底在哪_060

第四章 注重逻辑推理：逻辑决定言语的效果_065

什么是言语链_066

隐含在言语深层次的逻辑链_069

如何透过言语揭示逻辑链_072

个人掌握的语言逻辑技巧与其思维能力之间存在差异_075

沟通中展现出的非语言信息作用_079

第五章 推敲逻辑语言：讲话中的思维逻辑学_083

前后矛盾——别用自己的话绊倒自己_084

千万别一厢情愿地用“自己”证明“自己”_086

从“论题转移”中找到的谈话技巧——转移话题_089

循环逻辑错误——陷入循环，难以自圆其说_092

两难逻辑——说话时别模棱两可_095

因果倒置——教你由“果”推“因”_098

论据错误——谨防“打比方”的内容_101

第六章 挖掘逻辑力量：言语中隐藏的逻辑定律_105

乒乓球定律：营造双向性的沟通氛围_106



- 比林定律：学会明确地拒绝别人_109
- 波什定律：赞美要有事实可依_111
- 近因效应：要尽快消除不好印象_114
- 登门槛效应：说服他人要循序渐进_117
- 白德巴定律：多听少说更受人喜爱_120
- 牢骚效应：给别人尽情发泄的空间_122
- 自己人效应：是自己人就好说话_125
- 权威效应：制造权威，让你的话有分量_127
- 亚佛斯德原则：善于引导别人的需求 _130

第七章 口才高手的必修课：掌握说话的基本原则_133

- 原则1：话要说到点子上_134
- 原则2：说话一定要让他人听明白_136
- 原则3：说话有时要含蓄、迂回_138
- 原则4：说话要留有余地 _141
- 原则5：主动“说破”表明你很诚实_143
- 原则6：说话要注意表达方式_146
- 原则7：说话要有情有理_148
- 原则8：说话注重遣词造句_151

第八章 解析对话过程：不同环节的逻辑要求_153

- 对话中发话的方法及逻辑要求_154
- 对话中听话的方法及逻辑要求_157
- 对话中答话的方法及逻辑要求_159
- 对话中概念要明确_162
- 对话中判断要恰当_165



第九章 精通讲话技巧：培养演说逻辑_169

逻辑是演说中的命脉_170

演说前充足的准备有助于梳理逻辑思维_172

如何做好演说思路与环节的构思_175

开放性的提问能带动听众热情_177

演说者的语言表达基本要求_180

演说要注重表达技巧_182

会“说”还要会“演”，演说中肢体语言的运用_185

第十章 防止言辞混乱：谈话中应用逻辑规律_189

谈话中要明确概念本义_190

谈话中，语失时该如何补救_193

谈话中要避免双双否定_195

开口说话必须有据可依切忌虚假_197

说话以偏概全无法让人信服_200

主观臆断，不足为据_202

第十一章 运用逻辑技巧：获得谈判优势_205

展现现实例证，让语言更可信_206

物喻术让你的表达更生动_208

故纵术让对方自动上钩_210

隐指术让选择和接受悄然进行_213

出奇制胜的“反击法”让对方心服口服_215

转移术助你摆脱谈判中的僵局_217

第十二章 修炼逻辑口才：让你更高明地说话_221

如何避免矛盾突出的对立面_222

如何运用说话里的反证法_224



学会从提问者和应答者的角度来分解问题_227

如何避免惯性思维逻辑错误_229

“强盗逻辑”其实很可怕_232

善于在说话中运用提问和反问句式_234

第十三章 顺利达成请求：让他人为你办事的说话逻辑_237

求人办事，首先要放下所谓的面子_238

开口前巧妙铺垫，让请求顺其自然_240

开口显真诚，不要羞于表达_242

适时抬高对方，让其不好回绝_245

“软磨硬泡法”让对方就范_247

表达事情的难度，激发对方的挑战欲_249

互惠原则：预先取之，必先予之_251

第十四章 逻辑上的征服：简单实用的说服技巧_255

“如何说”比“说什么”更重要 _256

诱导对方不断说“是” _258

正面说服无效，就从反面来_260

用数据，更能让你“理直气壮”_263

用事实说话，展现可信度_266

层层递进，把理说透_268

第十五章 拒绝的逻辑：巧言谢绝的技巧_271

灵活拒绝，将“不”巧妙说出口_272

拒绝的理由要说得有情有义_274

巧妙地拖延，“听话”但不照办_277

转移话题，避开“雷区”_280

妙语暗示，让对方知难而退_282



请多说“不过”和“但是”_284

第十六章 幽默的逻辑：传达积极的人生态度_287

幽默的精髓所在——凝练_288

运用各种修辞制造别样幽默_290

正话反说的幽默法，让对方回味无穷_293

以谬制谬的幽默言辞_295

一语双关，别有韵味_297

自嘲是一种受欢迎的幽默方式_300

第十七章 批评的逻辑：指引方向而非责骂_303

批评他人，忠言也可以“顺耳”_304

学会用鼓励代替批评_306

自我矛盾法让对方自己得出结论_308

开点玩笑让批评也充满风趣_311

化腐朽为神奇的反弹琵琶批评法_313

点到为止，把握批评的几点原则_315

第十八章 职场说话逻辑：创造理想工作氛围_319

面试时介绍自己要扬长避短_320

委婉指出领导的不足_322

领导需要的是建议，而不是你的意见_324

给予下属适当的肯定_326

职场汇报工作有技巧_329

不做办公室是非八卦的传播者_331

参考文献_334

第一章

羡慕说话有逻辑者？ 逻辑到底是什么？

我们都知道，语言是人与人之间沟通与交流最为重要和普遍的媒介，人在醒着的时候，大部分时间都要通过说话来交流，我们也都希望自己能拥有一副能说会道的好口才，所以，提高自己的说话魅力对每个人都是十分重要的，但能说也要会说，要注重逻辑，这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。



语言是世界上最黏人的东西

语言是我们与人沟通、打交道最为重要的媒介，我们无时无刻不运用到语言，而当今世界竞争日益激烈，口才的重要性已经毋庸置疑，任何一个人，要想在社会上立足，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一臂之力，成为你迈向成功和幸福的砝码。

会说话为我们生活带来的益处是多方面的，生活中，它是帮助我们开启与人沟通和情感交流的钥匙，掌握好说话的技巧，我们能获得天长地久的友谊和忠贞不渝的爱情，与他人产生误会时，它能帮助我们抹平彼此心灵上的创伤，更能帮助我们在商场、职场左右逢源，占尽上风。

可见，会说话是我们睿智和良好生活态度的表现。然而，我们发现，一些人被人们批评“少根筋”，因为他们在说话的时候总是不看情况胡指瞎说，他们有意无意中说出不符合逻辑的话，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，但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，为对方带来不快。

有个叫刘大的人，他不善于说话，得罪了不少人。

有一次，刘大过50岁生日，特意邀了好友张三、李四、王五、赵六来家中欢聚。快要吃饭的时候，刘大看赵六还没有来，懊恼地说：“该来的不来。”张三听了这句话心想：“我们可能是不该来的。”于是拍拍屁股走了。刘大



见张三莫名其妙地走了，就着急地说：“哎呀！不该走的又走了。”李四一听，心想：“看来我们是应该走的。”也就不告而辞了。刘大见李四又走了，摊摊手对着王五讲：“你看，我又不是讲他。”王五心想：“你不是讲他，那一定是说我了。”于是气呼呼地拔腿就走。刘大不明究竟，吃惊地说：“啊！怎么都走了？”

故事中的刘大其实并没有恶意，但很明显，他说出了不该说的话，其实，这些话如果在无外人的情况下说，并不会怎样，但因为当日是他的寿宴，他这样说，很容易造成在座客人的误解，以为刘大是话中有话，“识趣”的人自然会自动离开。

其实，生活中不少人会在说话的时候犯这样的错误，这些粗心的人说话常常不经仔细思考，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，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。

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

小王是一个生活中的马大哈，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纸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……”

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。

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，我们始终是在生活在集体中的，而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。可见，能灵活运用各类说话技巧，便拥有了打开成功之门的金钥匙。

逻辑口才

生活中，无论是演讲、说话、论辩都需要有较强逻辑思维，只要这样，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，而说话有逻辑是口语表达能力的一项基本功。

舌头可以是最好的，也可能是最坏的

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”，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达成的。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。

在战国策中，就有名著《触龙说赵太后》，生动记载了做赵国左师触龙的高超对话艺术。

公元前266年，赵惠文王去世，新君年幼，由他的母亲赵太后摄政。秦国趁赵国新君登基不久，国内动荡之际，派大军大举进攻。为了挽救危机，赵太后



决定向齐国求救。齐国答应了赵国的请求，但是前提条件是要赵太后最喜欢的儿子长安君为人质。赵太后不肯答应，大臣们苦口婆心地劝谏都无效。

事关国家安危，触龙就决定再劝赵太后一次。太后怒气冲冲地在门口等着他。触龙见状，就绝口不提长安君的事，而是和她大谈健康养生之类的话题，赵太后对此才缓和了些颜色。

触龙请求赵太后给他的儿子舒祺在御林军中安排一个职务，赵太后爽快地答应了，又不解地问：“你们男人也心疼自己的小儿子吗？”

触龙说：“是的，比女人还有过之而无不及。”

太后却反驳说：“在这方面你们男人是远远比不过女人的。”

触龙说：“未必如此。其实男人和女人对孩子的爱是不同的。女人只是一味地溺爱，而男人却总能为孩子的将来做打算。”又说：“我觉得，您疼爱燕后的程度远远超过了疼爱长安君。”

赵太后不认同他的观点，但是却示意他继续说下去。

左师公说：“燕后出嫁以后，您每天都在想念着她。但是在您祭祀的时候，却一遍遍地向上苍祈祷不要让她回来。原因不就是为了让她在燕国长期待下去，希望她的儿孙一代代的做燕国的国君吗？”

太后说：“是这样。”

触龙又说：“在赵国，你赐给了长安君很多肥沃的土地，也给了他不少象征国家权力的礼器，我认为这不过是一种溺爱罢了，对长安君的将来没有任何好处。您看，现在先王的子孙们还有几个保住荣华富贵的？真正疼爱自己的儿子，就要给他建功立业的机会，只有这样才能让他在国内站得住脚。试想，在您百年之后，身无寸功的长安君还能在赵国继续享受荣华富贵吗？我认为您为长安君打算得太短了，因此，我认为您疼爱他不如疼爱燕后。”

太后听了，认为他说的话很在理，就说：“好吧，任凭您指派他吧！”

触龙利用父母喜欢疼爱孩子这一点，告诉赵太后疼爱并不等于溺爱的道理。他告诉赵太后，无端地给孩子太多的高官厚禄，只能给他带来杀身之祸。



只有让孩子能够为国家做出一定的贡献，才能有资格让他在赵国站得住脚。触龙用晓之以理、动之以情的形式最终说服了太后，同意将长安君作为齐国的人质，解除了赵国的危机。

这一历史故事告诉我们一言可以兴邦的道理，同时，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相同的，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，但是有一点却是相同的，那就是丰厚的人脉关系。人脉关系绝非是一朝一夕之功就能建立起来的，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，但是人类却有一个共同的特点，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，除了需要无微不至地关心对方之外，更重要的是要在言语上下些功夫。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、心甘情愿地去效忠他、帮助他。

秦穆公有一匹千里马丢失了，被山上的野人逮住并杀掉美餐了一顿。秦穆公带人寻找马匹的时候，正好看见他们在吃马肉。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？”

几年之后，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，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。