

别害羞 来

[日]山本昭生、福田健/著
李菲/译

您的沟通方式
真的简单易懂么？

在日常生活中，我们经常为“我表达清楚了么？某人说话到底什么意思……”而苦恼，但是，如果您曾学习过逻辑说话术，以上问题就能轻松面对了。

中国书店出版社
CHINA BOOKSTORE PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

逻辑说话术 / (日) 山本昭生, 福田健著; 李菲译. -- 北京: 中国画报出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5146-0375-0

I. ①逻… II. ①山… 福… ②李… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第027192号

RONRITEKI NI HANASUGIJUTSU

Copyright © 2010 Akio Yamamoto

Supervision by Takeshi Fukuda

Original Japanese edition published in 2010 by SOFTBANK Creative Corp.

Simplified Chinese Character translation rights arranged with SOFTBANK Creative Corp.

through Owls Agency inc. and Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

图字: 01-2011-7665

逻辑说话术

出 版 人: 田 辉

选 题 策 划: 张 雪

作 者: (日) 山本昭生、福田健

译 者: 李菲

责 任 编 辑: 史文良

出 版 发 行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路33号 邮编: 100048)

电 话: 010-88417359 (总编室兼传真) 010-88417409 (版权部)

010-68469781 (发行部) 010-88417417 (发行部传真)

网 址: [http:// www.zghbcbs.com](http://www.zghbcbs.com)

电 子 邮 箱: cppl1985@126.com

印 刷: 三河腾飞印务有限公司

监 印: 傅崇桂

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

开 本: 889mm × 1194mm 1/16

印 张: 6.5

版 次: 2012年7月第1版 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5146-0375-0

定 价: 32.00元

版权所有 翻印必究

逻辑说话术



登场人物介绍

话山理香

从新社员到顽固的社长，无论是谁，都被她那富有逻辑性、简单易懂的说话方式所征服了，她是当之无愧的话术大师。也正因为如此，身为话术达人的她，连续6年保持销售业绩第一名的好成绩。

新进社员游田浮躁夫

学生时代在接连不断的相亲活动中结束，费尽千辛万苦终于通过入社考试，却在入社之初就频繁碰壁，体味着人生的挫折与无奈。有没有人可以听一听我想说的……

我缺少的是理论性么？

股长崖渊太郎

给人一种「实干家」的感觉，但实际上一直都碌碌无为。泡沫经济时期入社，最近被划入到人员精简名单中。

从逻辑的基础开始学习。

内文设计及艺术指导：Beeworks 株式会社

插图：西川拓

序 言

手中捧着本书的读者朋友，现在你还在为“怎样才能改善说话方式，改变说明方法，提高演讲水平”之类的问题而苦恼么？

我曾经在一年的时间里，对 3000 多人进行过语言的培训。在培训和讲座中，有很多人纷纷向我讲述了他们的不安以及他们不能与他人进行顺畅沟通的情况。在这些人中，很少有人可以说他们可以非常自信地与他人进行交流。对于上面说到的情况，无论是谁都可能遇到，所以读者朋友们，从某种意义上讲，你们大可放心。

下面，请允许我在各位阅读本书之前，对以下三点向各位讲解一下。

第一点，对所学之物迷惑的消解。我会把我在担任培训老师职务时所遇到的一些有趣的事与大家分享。希望这些事可以给正在学习说话术的你们带去一些帮助，消除一些你们在说话方法方面的迷茫。

有一个参加培训的年龄在 20 岁左右的女性 S，在接受了为期两天的培训之后，发表了这样一个演讲。

“对于这次的培训感想，让我只用一句话来总结的话，那就是——一个人的说话方式，通过学习和训练，是可以改善的。”

回头看第一天 S 小姐刚刚受训时的样子，根本看不出她对这

次培训带有任何的兴趣和想法，也根本看不到她的热情。而正是这样的 S 小姐，竟然能说出“说话方式，通过学习和训练，是可以改善的”这样的话来，身为老师的我在高兴的同时，也有一种“深得我意”的心情。

就像 S 小姐说的那样，依靠学习和训练，无论是谁，都是可以使自己的说话方式得到改善和进步的。既然这样，那么正在迷茫的你为什么不趁着这次机会，开始学习改善自己的说话方式呢？

第二点，对本书的构成以及内容重点的讲解。在本书中，将对逻辑说话术的关键内容——如何简洁地把信息传达给对方以及简单易懂的说话术的思考方式等，按照一定的顺序，进行系统的解说。全书共由 6 个章节构成，每章的标题和重点介绍内容如下表所示。

表 本书的各章标题及重点内容

各章标题	内容重点
第一章 逻辑说话术是一种简单易懂的说话方式	逻辑的三要素：主张、理由、逻辑信号 逻辑性是简单易懂的同义词
第二章 学习说话的基础方式	站在对方立场的说话方式 传达的不等于对方当场收到的
第三章 简单易懂说话方式的基本技巧	不说开场白和辩白词 不要给话语增肥
第四章 简单易懂说话术的应用技术	给话语做个标题 场面不同，说话方式也要求不同
第五章 有说服力的说话技巧	说服对方是交流的目的 所有章节说到的综合能力
第六章 提高交流能力的“听的技术”	说和听是汽车的两个轱辘 善于倾听的人，也善于说话

另外，本书除了记载前面所说的构成和内容要点，还收录了有 2900 多人参加的网络问卷调查分析结果，该结果可供读者朋友参考。在本书的内文中也添加了许多用来帮助读者理解的彩色插图和图解。还加入了一些可以让读者进行自我诊断的小测试。读者朋友一定要一边进行测试，一边阅读本书哦，这样，才能更加清晰地感觉到自我技能的改善和提高。

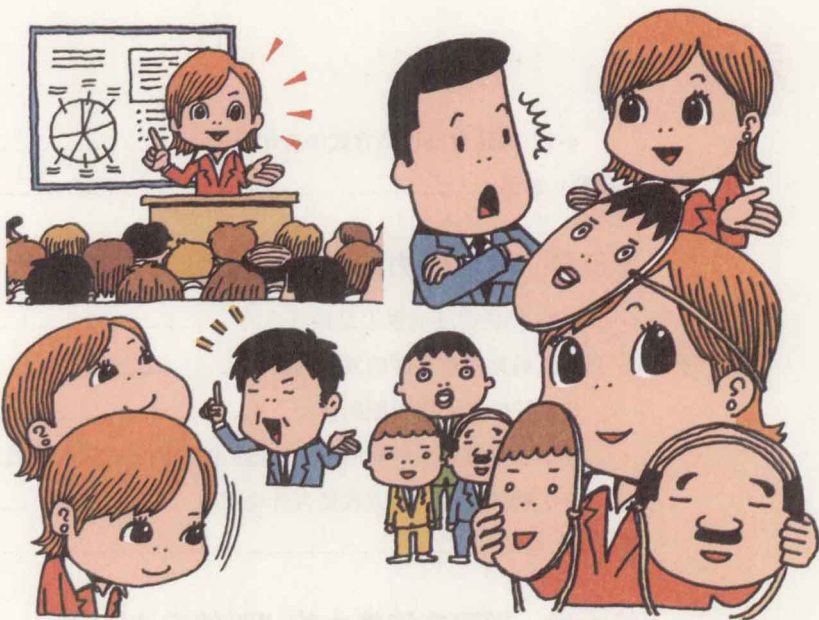
第三点，在对本书进行阅读之际，会让读者时刻保有一种说话时要“**让对方明了**”“**话语简洁而意义具体**”的意识。在我们的日常交流中，人们都认为说话者所传达过来的意思，就是说话者本身想要传达的意思，而往往事实上并非如此。而产生这种现象的原因，基本上都是因为人们在说话时没有考虑到上面我所提到的说话时应保有的意识造成的。

无论是文科生还是理科生，是学生还是已经参加工作的社会人，对于所有想要提高自己的说话技能的人们，本书都适用。衷心希望阅读过本书之后的读者朋友，能够成为交流上的达人、工作上的佼佼者。

2010 年 山本昭生

目 录

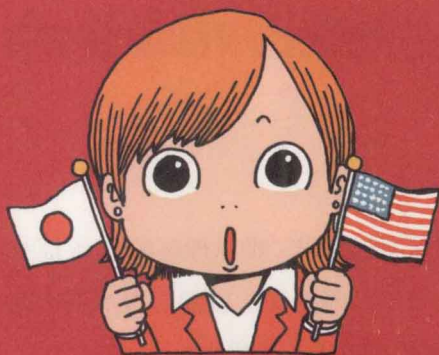
序言	3
第一章 逻辑说话术是一种简单易懂的说话方式	9
1-1 什么是逻辑性	10
1-2 你可以与他人进行有逻辑性地交谈么	12
1-3 严格遵守逻辑说话术的三要素	18
1-4 为什么有逻辑性地说话，能够使对方更加容易地理解	26
1-5 有逻辑性的说话，有哪些好的效果	34
1-6 为了做到有逻辑性地说话，应该事先知道哪些必要 的事情	40
第一章 总结	42
第二章 学习说话的基础方式	43
2-1 说话的基础——交流感觉	44
2-2 良好的沟通不可缺少的三个条件	46
2-3 说话方式的好坏，取决于听者	56
2-4 充满否定和消极的说话方式，会让人关闭心扉	58
2-5 了解听话者的本质和特征是非常重要的	60
2-6 确定自己与人沟通时的特点	64
第二章 总结	66
第三章 简单易懂说话方式的基本技巧	67
3-1 只要学习一些基本的技巧，你就可以做到有水准地 说话了	68
3-2 改善自己的弱点	74
3-3 学会不说开场白、不做辩白的说话方式	78
3-4 简单易懂的说话是大前提	82
3-5 明确地说出想说什么，想对谁说	84



3-6 使用简洁的“紧凑3步构成法”和“三角剧本”的方式.....	86
3-7 除了说话内容之外,印象也非常重要	92
3-8 确认自己说话的基本技巧.....	98
第三章 总结	100
第四章 简单易懂说话术的应用方法	101
4-1 将复杂的内容简单化,用一句话来总结的方法	102
4-2 怎样取舍自己想说的话.....	108
4-3 简单易懂的说话顺序.....	112
4-4 减少听话者负担的方法.....	120
4-5 不抽象的具体的传递方法.....	122
4-6 根据场合的不同,使用最适合的说话方式	126
4-7 会话中的弹性条件,会话中断的原因	128
4-8 简短的演讲引起共鸣是最成功的	132
4-9 就是因为听众较少,才更要做好万全的准备	136
4-10 述说自己的意见和进行说明是不同的	140
4-11 将稿子按条目编辑.....	142

目 录

4-12 确认自己说话方式的应用技术	144
第四章 总结	146
第五章 有说服力的说话技巧	147
5-1 把说服变成强迫是最可恶的	148
5-2 教你简单易懂的发表的技巧	152
5-3 让听者心服口服的技巧	166
5-4 处于就业活动期的学生, 他们的说话方式没有说服力	172
5-5 确认你的说话方式是否有说服力	176
第五章 总结	178
第六章 提高交流能力的“听的方法”	179
6-1 对你的评价由听者决定	180
6-2 明明在听, 却被认为你没有在听	182
6-3 确认自己听的技术水平	186
6-4 磨炼自己听的技术, 会有很大的收益	190
6-5 使你变得“会听”的方法	194
第六章 总结	200
终	202
参考文献	204
索引	205



第一章

逻辑说话术是一种 简单易懂的说话方式

所谓的逻辑说话术到底是什么呢？

首先，让我对逻辑性这个词语的意思和为什么我推崇有逻辑性的说话方式这两点，进行说明。

1-1	什么是逻辑性·····	p.10
1-2	你可以与他人进行有逻辑性地交谈么·····	p.12
1-3	严格遵守逻辑说话术的三要素·····	p.18
1-4	为什么有逻辑性的说话，能够使对方更加容易地理解·····	p.26
1-5	有逻辑性的说话，有哪些好的效果·····	p.34
1-6	为了做到有逻辑性地说话，应该事先知道哪些必要的事情·····	p.40
	第一章 总结 ·····	p.42

什么是逻辑性

人们对逻辑性这个词的理解，多为“理论性强的”“难以理解的”“艰涩难懂的”等。有时候也会将它理解为“诡辩，歪理”等意义。就像是根本不正确的、也完全不成理论的东西，却一定要强词夺理地将它说出来。

另外，如果一个人被冠上“那个人是一个理论家，在打嘴仗上是无论如何打不赢他的，他的大道理太多了”的帽子，那么这个人给人的印象，肯定是负面的要多于正面的了。

在词典中查找逻辑这个词的意义，有下面这些解释：思考有规则性连结的，理论性的（广辞苑）。事物中蕴涵的道理；事物间有法则性连结的（国语大辞典）。在词典中的解释，完全看不出这个词有什么不好的意思。在本书中，我将逻辑性这个词用比较常见的生活语言替换：

- 合情合理的
- 整理通篇内容的

这里所说的合情合理是指能够条理清晰地说出自己的主张、理由、根据等。而整理通篇内容是指对所要叙述的内容进行排序排列等的整理。

用一句话来解释逻辑性这个词的话，那就是**简洁易懂**的。对于逻辑性，不要把它想得极为复杂，**把有逻辑的思考和说话，认为是将自己的想法或意见简明易懂地传递给对方的一种方式就可以了。**

你对逻辑性的意义是否有一种错觉呢？



逻辑说话术是指对通篇内容进行整理，合情合理地说话。对逻辑说话术的负面想法，都是大错特错的。

你可以与他人进行有逻辑性的交谈么

让我们确认一下你是否正在进行着有逻辑性的思考和有逻辑性的说话吧！

在 1-1 中，虽然我已经对逻辑性等同于“简明易懂”进行说明了，下面我会再给大家做一些具体的说明。首先，还请大家做一个测验，让我们一起来检测一下，看看你能够进行逻辑性说话的程度。

按照右面的检测项目，一项项地检测一下吧！

“嗯，跟我的情况还是比较相似的，但是也并不一定是这样的，不太好说到底是不是这样的”。当出现这种答案时，要取一个跟自己情况最为符合的，哪怕是多了 1% 的契合度，也要确定“是”或者“不是”，因为答案没有中间值，只有“1 或者 0”，“是或者不是”。那么接下来，请先进行检测吧。

通过仔细观察各个检测项目的内容，不难看出所谓的逻辑性并不是“爱讲道理”或是“诡辩”的意思。

下面让我来对这些检测项目进行一下补充。

【起承转结的说话方式】(第 3 条)，举个例子来说，在结婚宴席上的发言，因为只要将自己的真实想法表达出来就好，所以发言稿用普通演讲稿的形式或是随笔的形式就可以。在正式会议上的发言、研究进展报告、说明会以及产品说明会等场面，这种说话方式却并不适用。因为在这些场合，用【起承转结】的方式说话的话，对方会认为演讲者刻意将结果的发布推迟了，并没有直截了当地告知结果，这样反而让人觉得这样并不是让人简单易懂的说话方式。

逻辑性思考·说话吻合度大调查

请在与您情况吻合的项目前画圈，有几个项目与您的自身情况吻合呢？

逻辑性思考·说话程度	一致
1 会被问道“总体来说，你到底想表达什么呢”	
2 说话的顺序与思绪一致	
3 会运用起承转结的说话方式	
4 做最小限度的准备，也能应对自如	
5 被反驳时，会出现不理智的发言	
6 说话时会先陈述事实的经过，最后陈述结果	
7 很少问为什么	
8 对抠死理的人毫无办法	
9 当被人问为什么时，会很快地给予回答	
10 在做文章时，很少使用句号，更多的时候使用逗号	
11 有很多时候自己也不是充分了解实际情况，就对别人说了	
12 感觉总是有说不完的话想要对别人说	
13 只要一开始说话，就没完没了	
14 对话已经结束了，但还是有几个想说的事没说明白	
15 比起说话讲重点，更喜欢详细的说明	
16 在说起自己的经验之谈和具体实例时，往往会离题万里	
17 即使事前考虑过时间分配的问题，也常常由于现实情况的变化而改变，所以不太重视这一点	
18 很少收集实际的根据、数据及实例等，多凭感觉说话	
19 比起听对方说话，更喜欢自己说给对方听	
20 经常使用“这个”“那个”这样的指示代词	

【比起听对方说话，更喜欢自己说给对方听】(第19条)，有些人会认为对方所要表达的想法和意见自己已经了解了，就不会再认真听取对方所说的任何意见，在表达上，也会将自己的主张作为中心，忽略对方的想法。在这种情况下，虽然自己的说话内容是具有一定的逻辑性的，但是由于根本没有听对方的说话内容，所以双方在各自整理说话内容时就会发现，他们的这次谈话，还遗留了很多问题，而这次谈话并不是一场简单易懂的对话。

检测结果怎么样？有几个项目是和你的自身情况一致的？

大体来说，有四层（8条）以上相吻合的人，从对方的角度来评价的话，“这个人说话的逻辑性和简明易懂度不是很高”。所以对于这些人来说，一定要改善说话的方式。

逻辑性程度比较低的人，不仅仅要提高说话的逻辑性，还要**从前面列举的检测项目入手，认真地、逐条地改善**。而这样做也正是众多提高说话逻辑性的改善方法中的一条近道儿。

逻辑性思考·说话的问卷调查结果

Softbank 市场研发组通过 Aquinet 调查系统对人们能够进行逻辑性思考与说话的程度进行了问卷调查。主要形式就是通过确定自身情况是否与网站提出的检查内容相符。

其结果如右页图表所示。在了解大众的说话倾向之后，对自己的情况也有了全面的了解。要一点点树立起自信心，并慢慢改善自己的说话方式。此时，重新设立起跑线是尤为重要的。

接下来，让我们一起来看看问卷调查的结果吧。无论是男性或是女性，符合度比较高的一项是“**说话的顺序与思绪一致**”，对于这一条，男性中有30%以上的人有这样的说话特点，而女性中更有40%以上的人与这一条的特点一致。

图表1 符合者较多的项目(男性)



图表2 符合者较多的项目(女性)

