

<<领导者逻辑口才>>

图书基本信息

书名：<<领导者逻辑口才>>

13位ISBN编号：9787802509801

10位ISBN编号：7802509807

出版时间：2013-4

出版时间：中国言实出版社

作者：金树

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<领导者逻辑口才>>

内容概要

《领导者逻辑口才:跟FBI学最高明的逻辑说话术》由金树编著。
你是不是也会遇到下列情况：“我就是不会表达这个事情”；“我说话没有条理，所以我的部下常常一脸茫然地看着我”；“每次要到总结的时候，我老是找不到方法”；“即使我知道自己说话没逻辑，也没办法知道自己为什么不符合逻辑”；“我常常说话牛唇不对马嘴，成为大家茶余饭后的笑柄”；……《领导者逻辑口才:跟FBI学最高明的逻辑说话术》通过分析一些说话中常范的逻辑错误，以生动的对话故事为蓝本，让你的说话做到更清晰、更有条理，并能有逻辑地说服他人。

<<领导者逻辑口才>>

作者简介

金树，心理学硕士，中层管理培训专家，策划出版《领导者即兴口才技巧与案例全集》《说话的艺术》等多部口才类畅销书。

<<领导者逻辑口才>>

书籍目录

第一章逻辑说话的重要性 第一节“说话颠三倒四症”的烦恼 什么是“说话颠三倒四症” 学会逻辑叙事 第二节逻辑说话少出错 什么是逻辑说话术 为什么说话没逻辑会让你老出错 逻辑说话术可以给你什么“好果子” 怎样才能成为掌握逻辑说话术的“武林高手” 第三节先天优势，后天启发，逻辑是可以培养的人人都可以是逻辑说话术的高手 先天优势？ 中国人的逻辑学 后天启发，逻辑其实很好学 第四节练就一张可以逻辑说话的嘴 什么是一张可以逻辑说话的嘴 怎样练就一张逻辑说话的嘴 第五节逻辑说话是一门艺术 领导者要怎么讲话 逻辑说话为什么是一种艺术 逻辑说话有什么作用 第二章逻辑到底是什么 第一节逻辑到底是什么 逻辑是怎么来的 思维的形式 逻辑思维的规律与方法 第二节为什么我的大脑老是“搭错线” 什么是“搭错线” 第三节关于说话里的破题和立题 什么是破题与立题 不正确的逻辑主语带来的错误 破题对于逻辑说话的重要性 第四节说话里的趣味逻辑 一段有趣的对话 如何让对话充满趣味逻辑 第五节怎么用逻辑去“骗人” 善逻辑者以逻辑“骗人”，不善逻辑者用逻辑骗自己 让我们从例子中学习一下到底逻辑是怎么“骗人”的 遇到骗人的逻辑，你该怎么办 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 警界领导的逻辑学 最常用的逻辑推理五法 从审讯中了解生活中的逻辑说话术 第二节ABC三段推论法——是我高明，还是你白痴 到底什么才是三段论 关于亚里士多德的三段逻辑论 是我高明，还是你白痴，生活中充满欺骗的三段论 怎么用三段论说服人 第三节相对逻辑与绝对逻辑 什么是相对逻辑，什么是绝对逻辑 生活中的逻辑及其相对性和绝对性 相对逻辑和绝对逻辑带给我们的烦恼 第四节警界领导的说话方式与罪犯的说话方式 罪犯的说话方式 警界领导的说话逻辑 第五节“文字游戏”，领导者也爱玩 到底什么是说话里的“文字游戏” “文字游戏”，领导者也爱玩 如何应对生活中的文字游戏 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 看穿别人的谎言——谎言岛的悖论 生活中的“审讯”情节，到底谁说的才是真话 处理生活中的“谎言岛” 第二节动态认知里的逻辑错误 什么是动态认知里的逻辑错误 生活中，你也可以是深谙逻辑说话术的领导者 平时说话中的动态认知订正指南 第三节模糊表达——我就不告诉你我在想什么 领导者告诉你什么是“模糊概念” “我就不告诉你我在想什么” 生活中“模糊概念”的处理方法 第四节偷换概念——有些时候“一”并不是“一” 什么是“偷换概念” “一”并不是“一” 生活中“偷换概念”的处理方法 第五节因果倒置，到底谁是原因，谁是结果 什么是说话里的因果倒置错误 生活中因果倒置的例子 如何避免说话中的因果倒置错误 第六节逻辑里的“都可以” 其实并不存在 什么是逻辑里的两难逻辑 生活里的“都可以” 在逻辑里并不存在 如何应对生活里的“两不可” 逻辑错误 第七节前言不搭后语，但是真相只有一个 什么是前后矛盾逻辑错误 生活中前后矛盾的例子 说话前后矛盾的弊端 如何避免说话的前后矛盾 第八节逻辑里的“打比方” 错误 在众多案例中，“打比方”也是一门深奥的逻辑学 生活中的打比方错误 让“打比方”成为你逻辑说话百战百胜的好武器 第九节反复引用——逻辑没办法用自己证明自己 什么是反复引用 生活中那些反复引用的例子 如何把复杂的概念具体化、形象化 第十节直接逻辑里的等级传递错误 什么是等级传递错误 生活中的等级传递错误 逻辑里的“界门纲目科属种”到底怎么传递 第十一节强盗逻辑 什么是强盗逻辑 “强盗逻辑”其实很可怕 第十二节“别人逻辑”——前辈的话并不一定可信 什么是“别人逻辑” 举例说明“别人逻辑” 生活中“别人逻辑”的处理方法 第十三节“惯性思维逻辑”——我习惯了这么说话 什么是逻辑口才里的惯性思维逻辑 生活中的“惯性思维逻辑”到底有多糟 如何避免惯性思维逻辑错误 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 当火星遇到地球，为什么说话会起冲突 如何消除对立的逻辑对立 尽量避免矛盾突出的对立面 第二节我也可以是出色的领导者，对话里的推理情节 我也可以是出色的领导者 领导者说话里的说话技巧 第三节怎么应对逻辑错误 说话中的逻辑错误随处可见 五个概念让你轻松明白 为什么会逻辑错误 让听众理解你的逻辑错误 第四节说话里的反证法 什么是反证法 为什么要用反证法 如何用好反证法 第五节逻辑里的先入为主，嘴巴上的先吐为快 为什么会有先入为主 先入为为主的弊端 怎样避免先入为主 第六节简单的问题最难回答 简单的问题为什么最难回答 简单的问题造成的沟通障碍 为什么会提出简单的问题 应该怎样提出问题 第七节复杂的提问最容易出错 为什么复杂的提问容易出错 提问者自己也不清楚自己想要表达什么意思 应该怎样避免复杂地提问题 第八节怎么分解你的问题 为什么要学会分解问题 从提问方的角度来分解问题 从回答者的角度来分解问题 第九节有条有理，

<<领导者逻辑口才>>

让前言搭上后语 前言不搭后语有什么后果 前言不搭后语的原因 如何做到说话有条有理 第十节一箭穿心，抓住“靶心”瞬间改变对方的想法 什么是逻辑说话里的一箭穿心 怎样才能一箭穿心 第十一节逻辑出错怎么办，沉着有度圆回来 我们的逻辑出错了 逻辑出错怎么办 沉着有度圆回来 第十二节言简意赅，才是说话逻辑的最高境界 啰唆说话坏处多 言简意赅有好处 如何做到说话言简意赅

<<领导者逻辑口才>>

章节摘录

版权页：第一节 逻辑到底是什么 逻辑是怎么来的一些领导的发言总是让人觉得冗长平淡，然而，有的时候并不是这些领导的本身水平不高。

兴许，领导们也对自身的不足懵然不知。

口才的缺陷不像身体的小伤口可以通过药物轻松痊愈，因为究其根本，治疗口才缺陷的根本在于话语的逻辑。

那么，什么是逻辑呢？

逻辑是一个多义词，它是一门学科，另外也可以指客观事物的规律，或者看问题的方法、思维的规律，比如，说话要符合逻辑，说的正是符合思维的规律。

在汉语中，“逻辑”是个舶来词，是由西文音译过来的。

它的拉丁文、英文、德文形式分别为“Logica”、“Logic”、“Logik”。

而这些词语，又是从古希腊文“λογος”（逻各斯）演化而来，原意是“思想、言辞、理性、规律”等。

我们知道有这样一种东西的存在，但一直没有一个具体的名字，直到严复在《穆勒名学》中首次将“Logic”翻译为“逻辑”。

20世纪30年代后，逻辑这个名字逐渐为人们所熟悉。

总而言之，逻辑是关于思维的科学。

它研究思维，关键在于研究思维的逻辑形式和它的规律，同时也涉及一些简单的逻辑方法。

人们对客观事物的看法可以分为两种：感性认识和理性认识。

其中理性认识是指对客观世界间接产生反映后，在感觉、知觉、表象的基础上，运用抽象、概括、分析的方法，根据初步的判断作出进一步的推理，再得出新的结论的过程。

莎士比亚的《威尼斯商人》里有一个很有逻辑趣味的故事——有一位才貌双全的富家千金，名叫鲍西亚，为了从众多追求者中挑选一位如意郎君，她按照父亲的遗嘱，将自己的肖像放入金、银、铅三只匣子中的其中一只，然后在每一个匣子上刻上一句话。

金匣子上刻的是“肖像不在此匣中”，而银匣子上面刻的是“肖像在金匣子中”，最后一个铅匣子上刻的则是“肖像不在此匣子中”。

这三句话里只有一句话是真的，谁能准确判断出肖像在哪只匣子里，鲍西亚就嫁给谁。

仔细读过之后会发现，匣子上的三句话中只有一句话符合逻辑。

我们来梳理一下这三句话之间的关系：金匣子：我没有肖像；银匣子：金匣子有肖像；铅匣子：我没有肖像。

由此可以看出，金匣子与银匣子构成了自相矛盾的关系。

也就是说，两者中必有一真。

按照前面的逻辑提示，三句话中只有一句真话，那么，铅匣子“说”的必定是假话，由此可以判断，肖像就在铅匣子中。

关于哪个匣子中藏有肖像的问题解答，我们正是在观察匣子上的话语后进行推敲，结合思维的规律，然后作出准确的判断。

这是一个从感性认识到理性认识的过程，也是“符合逻辑”的过程。

<<领导者逻辑口才>>

编辑推荐

《领导者逻辑口才:跟FBI学最高明的逻辑说话术》编辑推荐：畅销精品，重磅上市！
中层领导干部培训首选教材！
说话有条理，全世界都会听你的。
弄清全球顶尖领导者为什么说话那么有魅力，一本书讲透逻辑口才的自我提升之道！
实战实用，可复制性极强，快速提升你的领导魅力！

<<领导者逻辑口才>>

名人推荐

说服和沟通，要时刻注意对方的心理变化。

清楚对方担心什么，最大的凭仗是什么，才能不断地调整自己的战略，在对话里占尽上风。

——刘同外表绝对不是人生的决胜点！

把说话练好，是最划算的事！

——蔡康永

<<领导者逻辑口才>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>