

# 逻辑 | 这样表达，事半功倍（附训练方法）

字数3717 阅读3366 评论84 喜欢371

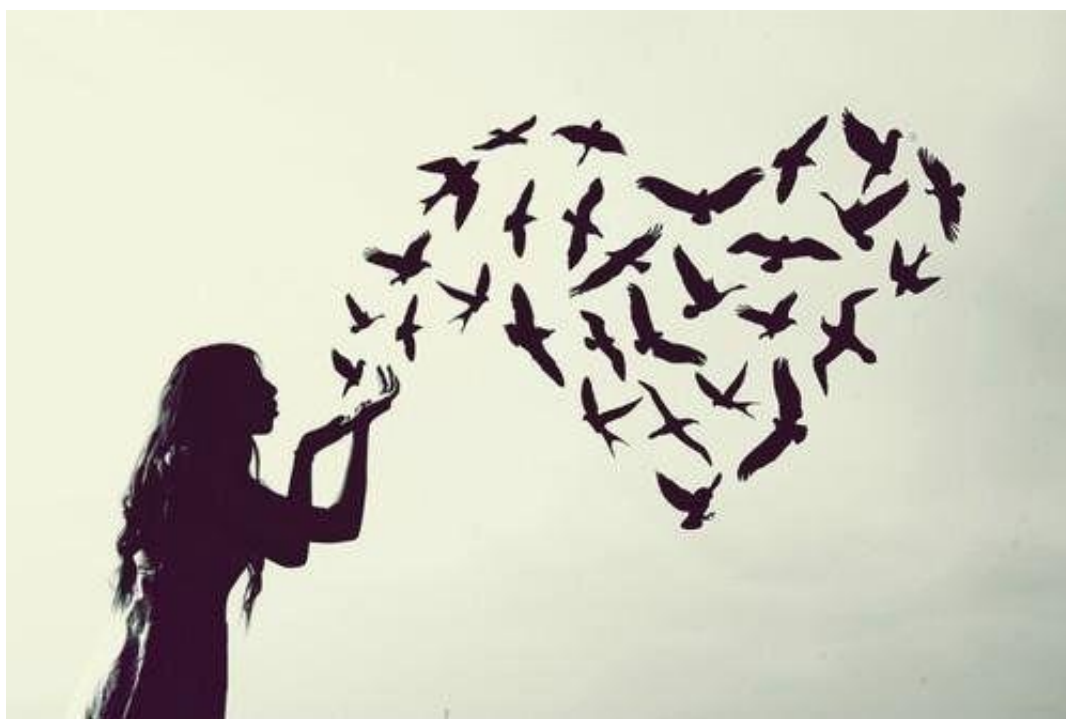
表达是生活工作中最重要的沟通方式。

正式场合的表达，我们称为“演讲”、“汇报”、“发言”等；

休闲场合的表达，我们称为“闲聊”、“侃大山”、“吹牛”等。

总而言之，表达是我们传递信息、交流感情的重要技能。

那怎样的表达，能事半功倍呢？



文 / 黎甜

我们先来看这样的对话：

老板：“年会准备得怎么样？”

小美：“酒店我们定的XX大酒店，最近搞年会的多，只有那里时间价格都合适。

我们让各个部门都出了节目，彩排了一次，删掉了几个唱歌的节目，剩下都是舞蹈、魔术、小品等。

主持人还在筛选中，主持稿已经编好了。

优秀员工的名单还没定好，有的部门经理还没交名单，不过奖品已经准备好了。

会场的宣传品也买好了，因为是十周年，所以背景墙和装饰品都是十年为主。”

听完小美的回答，你觉得老板的感受是什么？

老板清楚年会准备情况了吗？老板又怎么看待小美的能力呢？

在现实中，老板听完小美的回答，默默的走开，向另外一个员工询问情况去了。

这也就意味着，小美那么长的回答、那么详细的回答，其实都是无效的！

日常生活中，我们经常会有这样类似的表达，所以，我们总是感觉：“我说得这么清楚，对方却还是不明白、不会做、做不好，对方还是不明白我的苦心”。

对方的因素，我们暂不讨论，讨论也无用，我们改变不了别人。

我们尝试一下从自己的角度着手，也许，改变一下自己表达的逻辑，就能让对方接收到更多的信息和更正确的感情。

## 一、 神马是逻辑

请问如何把200ML的水装进100ML的杯子里呢？（请先思考，再看答案）



文／黎甜

首先我们来分析来题目，正常情况我们都知道，把200ML的水倒入100ML的杯子里，水肯定会流出来，想要装进而不流出来，就要先想想，水会流出来的原因是什么？

第一、水太多了

第二、杯子容量太小了

还有第三吗？

还有一个动词叫“流出来”！所以，第三：地球有引力，多出来的水会流下来。

所以，思考这个题目就可以从这三方面着手：水、杯子、客观环境。

水，我们能改变什么呢？

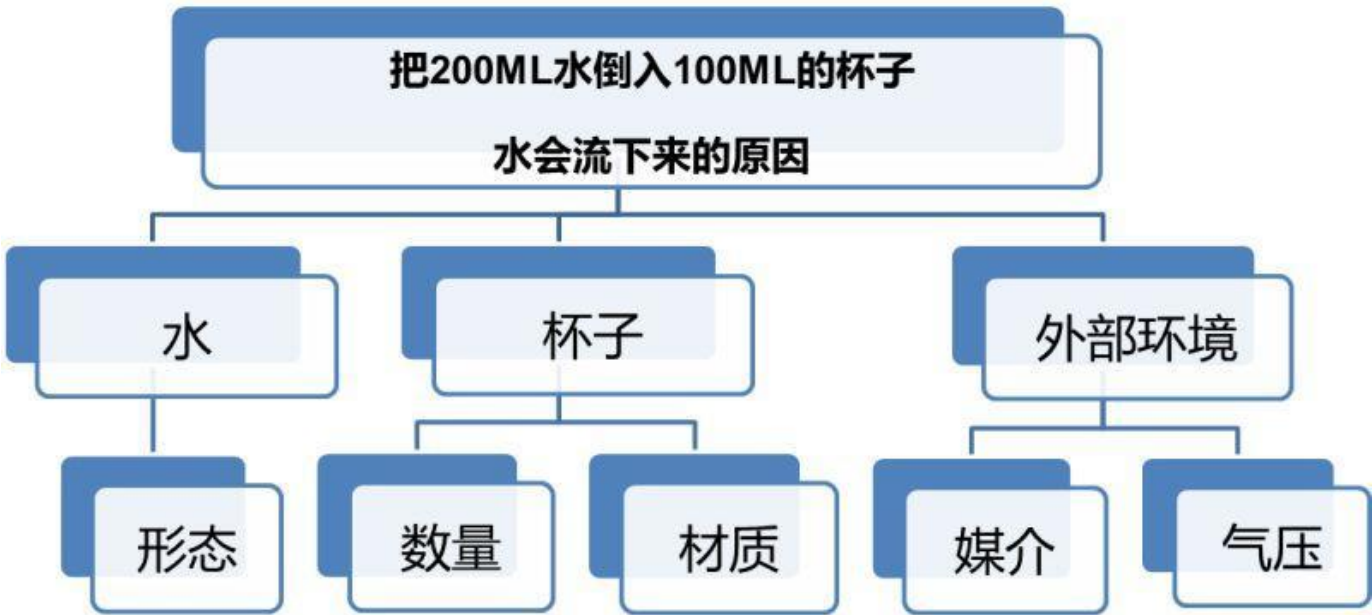
形态！把200ML的水成冰柱放进杯子里可以吗？

杯子，我们能改变什么呢？

数量、材质！两个杯子可以放200ML的水吧！固定材质的杯子确实装不了200ML的水，如果是软性材质的杯子呢？比如类似气球材质的杯子。

客观环境，怎样使水不流出来呢？

我把200ML的水倒进一个200ML的量瓶里（或者海绵），把量瓶放进杯子可以吗？我在没有引力的特殊空间里倒水可以吗？



文／黎甜

这个案例告诉我们，任何事物都是分三个关键因素的：主体、客体、外部环境。

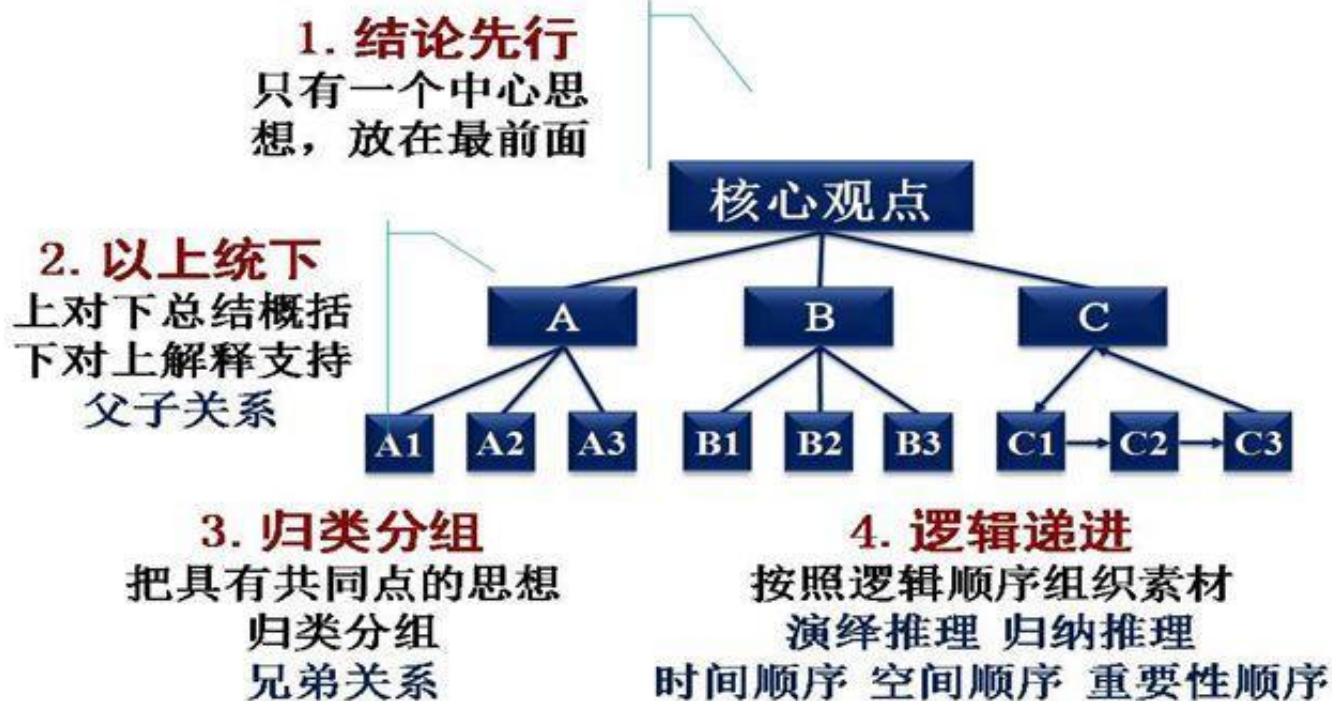
这个案例的推导过程，便是传说中的“逻辑”：运用概念、判断、推理等思维类型反映事物本质与规律的认识过程。

比如，我走了很远的路，你就能推理出来，我腿软腿酸加口渴。这就是逻辑。

所以，我们的表达需要符合逻辑，才符合人类正常的判断、分析问题的思维过程。

那么什么样的表达才叫“有逻辑”呢？

# 逻辑清晰的四个实用原则



文 / 黎甜

## 二、结论先行

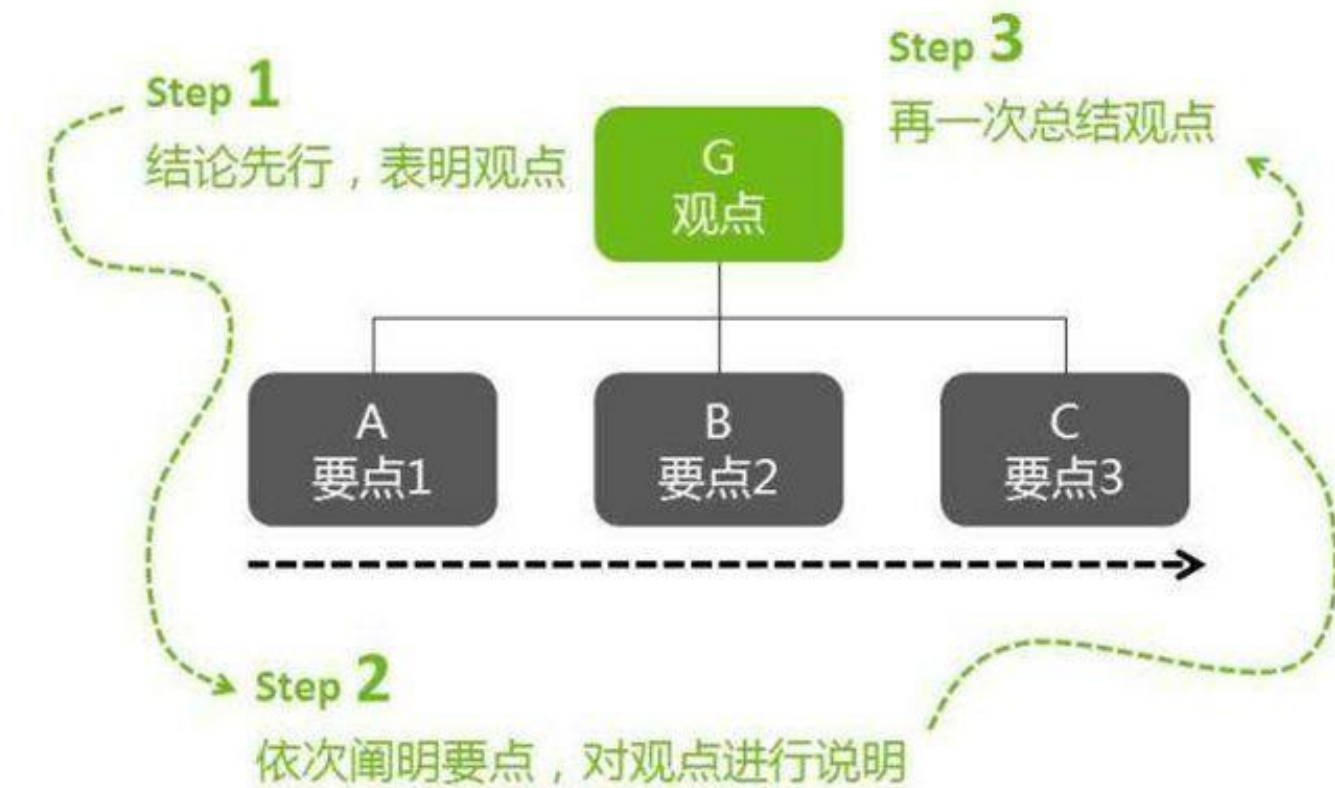
为什么要结论先行？

因为人类的大脑，只能逐句理解我们表达的思想，大脑会默认，我们的前后句表达具有某种逻辑的关系。

如果我们不预先告诉听众这种逻辑关系是什么，听众会非常吃力的去一句一句的去理解、去推导。在这个过程中，一旦听众的理解与我们的理解不一样，就会造成信息误差，这就是为什么别人做的事总是不符合我们的要求！

而且，如果我们的表达句式很长，或信息量很大，对方会由于逐句理解而产生疲劳，那我们表达的后半段，对听众而言，都是无效的。

解决办法只有一个：结论先行！



文／黎甜

举个栗子：

“上个星期，我去了我舅舅家。你知道吗，我舅舅家在很偏远的乡下。就是路边还有很老的电线杆，晚上开灯，灯还会忽亮忽暗的乡下。他们主要是种田为生，要么就出门打工，当然打工的人也就过年才回老家咯。我到他家的时候，正好他们忙完农活，我想着他们忙完了应该回家休息或者做晚饭对吧，没想到啊，他们竟然聚集在一个修了洋房的村民家买彩票，没想到啊，乡下比城里更加盛行彩票...”

请问以上表达，中心思想是什么？你看完后，心累吗？

不好意思，主人，为了案情需要，编了这么长一段废话，为了让您感受到结论先行的突出优势，哈哈，不要打我~

怎样把上面的话，变成结论先行的表达呢？

“原来乡下比城里更加盛行彩票！上个星期，我去了我舅舅家，他家在很偏远的乡下。我到他家的时候，正好他们忙完农活，我想着他们忙完了应该回家休息或做晚饭对吧，没想到啊，他们竟然聚集在一个修了洋房的村民家买彩票...”

结论先行还有个好处就是督促自己少说废话。因为话是我们自己说出来的，我们都急于维护自己的观点，所以后面的解释，一般都是为了维护...

否定的结论，记得先赞美对方！

训练方法：

方法一、表达从这句开始：我想表达一个观点...（强迫自己从结论说起）



方法二、

- 1、自己围绕一个主题说一段话并且录音
- 2、重听录音，找到结论
- 3、从结论开始再说一次，并录音
- 4、对比两段录音的效果，找到成就感。



文 / 黎甜

### 三、以上统下

以上统下的意思是：所有的论据都要支撑论点，所有的原因都要支持结论。

翻译为人话就是：荤类下面没有南瓜，也不能把鸡腿放到素菜下面。

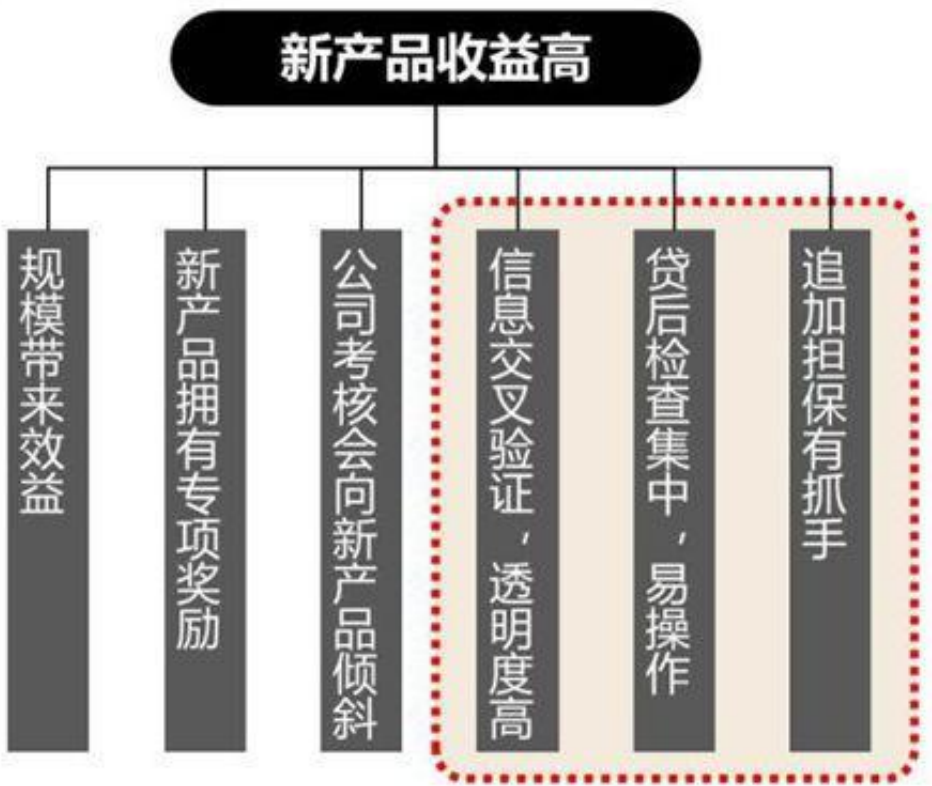
当我们做到了结论先行，后面的表达都要能支持这个结论。像上面的案例：

“他们主要是种田为生，要么就出门打工，当然打工的人也就过年才回老家咯。”

这句话不能支持“乡下比城里更加盛行彩票”的结论，就应该删掉！

想要做到以上统下，可以向自己提问，“论据支持论点吗？”

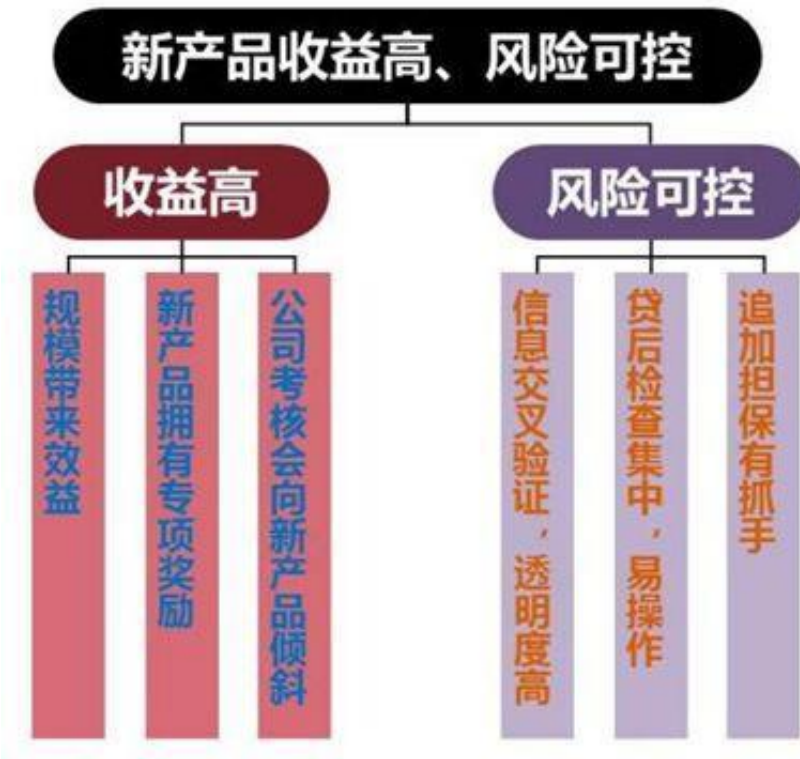
举个栗子：



文／黎甜

看到上图的虚线框框内的要素，能支持论点吗？

怎样改呢？



文／黎甜

训练方法：

- 1、自己围绕一个主题说一段话并且录音
- 2、重听录音，找到结论和论点、论据，并画成如上图一样的结构图
- 3、问自己“论据支持论点吗”
- 4、修改论点或者论据
- 5、按照修改后的结构图，再说一次并录音
- 6、对比两段录音的效果，找到成就感。

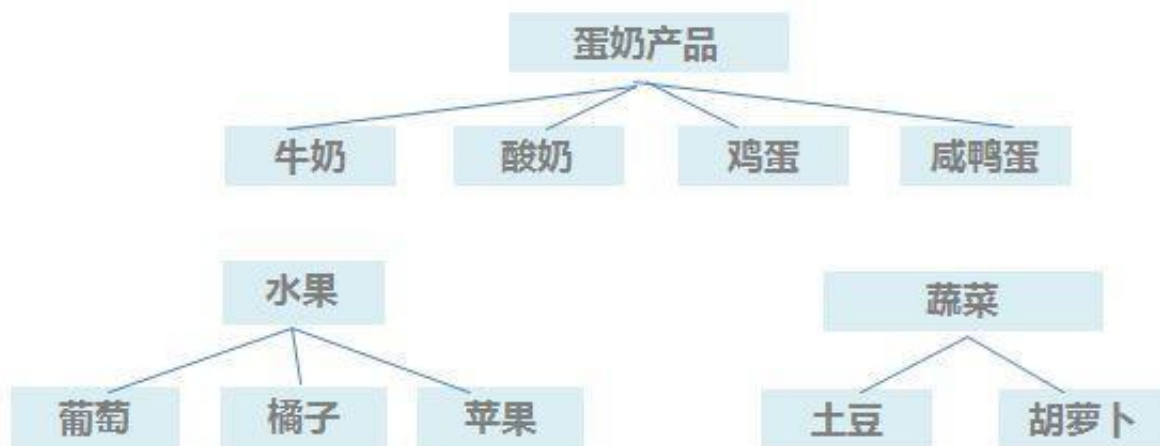
#### 四、 归类分组

你现在正准备出去散步，你爱人说“顺便买点东西回来：

“葡萄、牛奶、土豆、胡萝卜、鸡蛋、橘子、咸鸭蛋、苹果、酸奶”

你买回来什么？

如果换成这样呢？



文／黎甜

有没有好记一些？

人的大脑天生就会把相似的东西串在一起记忆、理解，这就是为什么英语背单词有词根记忆这码事。

我们不能违背人的天性，所以，在表达中，我们要把相似的论据放在一起，不同的论据进行分组呈现。

归类分组的原则是“完全穷尽、相互独立”。

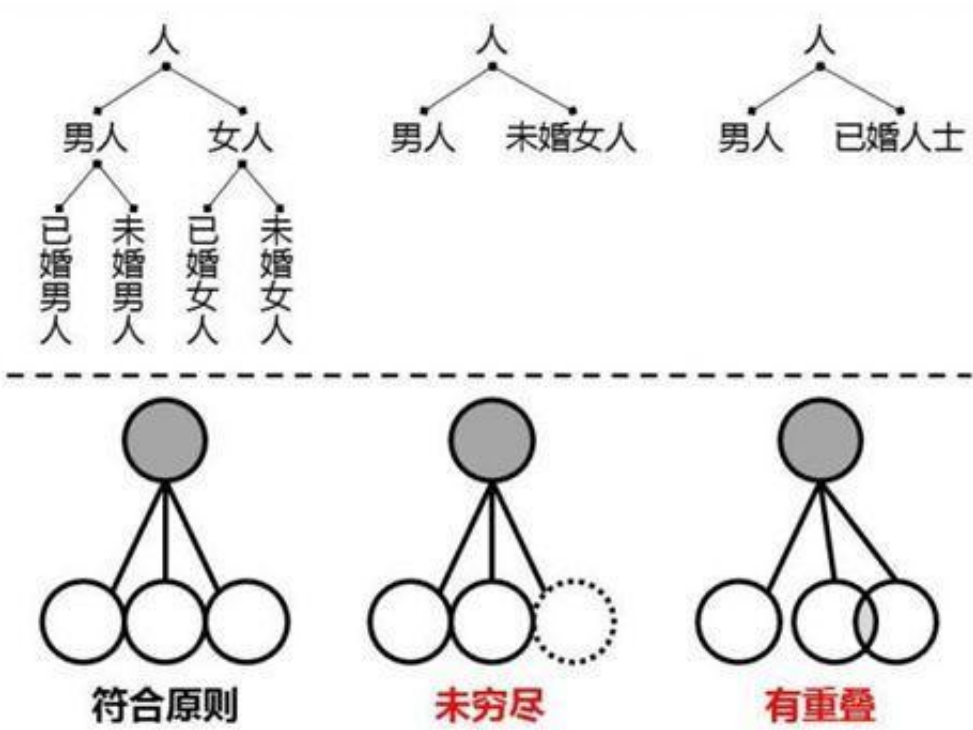
意思是：没有遗漏，没有重复。

例如上面买东西的分类，如果“水果”漏了葡萄，就是没有穷尽。如果分类多分了一类叫“荤菜”，那鸡蛋就很尴尬，因为鸡蛋既属于蛋奶产品又属于荤菜，这属于没有独立。



练习：请按性别及婚姻情况给“人”分类

答案：



文／黎甜

训练方法：

- 1、围绕主题罗列所有的论据
- 2、将论据分组
- 3、给每组找到一个中心思想，这个中心思想是该组每个论据的共同特质
- 4、检查结果“有没有遗漏”、“有没有重复”

## 五、 逻辑递进

逻辑递进就是按照某种推导方向，来全面的认知事物，翻译为人话叫：顺序！

常用的逻辑递进方式有：

时间（步骤）顺序：第一、第二、第三；

结构（空间）顺序：东南西北中，动作表情语言；

程度（重要性）顺序：最重要（核心）、次重要、第三重要.....

演绎顺序：大前提、小前提、结论；

而我想着重强调的是，表达中最有效的顺序，应该是：以听众的利益/需求程度来排序

举个栗子：

我们银行需要跟餐饮商家合作，我们的工作人员交出以下合作方案：

- 1、客户持卡消费享受88折
- 2、客户通过我们银行的APP购买商家优惠券80抵100元（类似团购APP消费模式）
- 3、客户到店消费满200元送乐扣水杯（水杯归我们银行出钱购买）

这样的排序方式能打动商家吗？

商家需要什么？商家想要打折、想少收钱吗？



**以谁为中心**

文／黎甜

商家想要的是，你能帮我提高客单价，让我赚实实在在的钱！你能帮我吸引很多的客户进店，让我赚实实在在的钱！

所以，最好的排序方式应该是：

- 1、客户到店消费满200元送乐扣水杯（提高了客单价，还不用商家出钱）
- 2、APP购买优惠券80抵100（虽然少赚点钱，但是能吸引客户从店外进店消费）
- 3、客户持卡消费88折（已经到店吃完了的客户，多么不想打折）

训练方法：

- 1、自己围绕一个主题说一段话并且录音
- 2、重听录音，找到结论和论点、论据，并画成结构图

- 3、写下听众的需求和利益点
- 4、按照需求程度将论据重新排序
- 5、按照修改后的结构图，再说一次并录音
- 6、对比两段录音的效果，找到成就感。

## 六、 终极栗子

你马上要参加技术总监岗位的竞聘，以下是你多年来的工作业绩，请问你怎么表达？

工作业绩总结：2010年至2016年，参与了10个项目

项目1：担任技术负责人，保证多个项目如期完成

项目2：克服人员经验不足的困难，开展岗位培训

项目3：辅助技术攻关，解决重大难点

项目4：在公司流程基础上，制定新的公司管理流程和规范

项目5：为方便员工学习及知识传承，建立领域知识库

项目6：主持项目实施研讨，制定项目实施规范

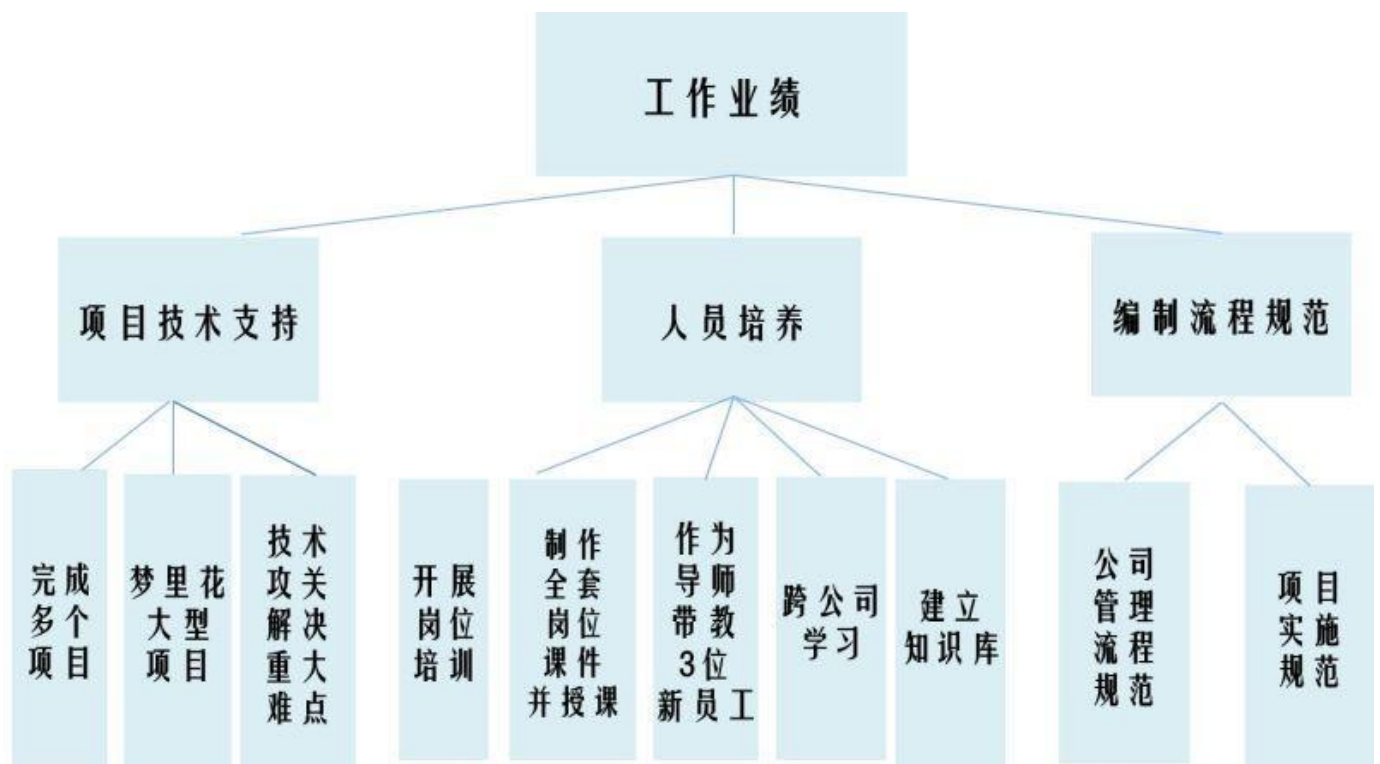
项目7：作为导师，带教3位新员工

项目8：制作全套岗位课件（10个PPT），并授课

项目9：负责梦里花大型项目技术担当，并作出突出贡献

项目10：组织技术部人员与华为技术部人员学习沟通，提供人员综合能力

试着自己画结构图，表达一下，再看答案欧～



文 / 黎甜

彩蛋：表达生动三大宝

这部分属于彩蛋，跟逻辑没关系，跟表达有关系。

很多人的表达干巴巴的，没有说服力，怎么办呢？

表达生动三大宝：数据、案例、对比

举个栗子：

“这块我很熟练”

这句话听上去是不是很没有说服力？

加个数据：“我有三年的工作经验”、“我处理过上百起这类业务”

加个案例“之前XX公司他们的那个XX项目，听说过吗，就是我做的”

加个对比“之前我们领导对这块很不满意，我接手一年以后，这块业务直接成了公司的重点发展项目！”

怎么样，是不是听上去更值得相信？

结尾

还记得文章开头的案例吗？

老板：年会准备得怎么样？

小美的同事，我，这样回答：

“其他准备工作都已经完成，只差敲定主持人跟优秀员工名单了（结论先行）。

会场（论点A）定的XX大酒店，

XX大酒店时间与价格都合适（论据A1），

会场装饰道具都已经采购好，全是以十周年为主题（论据A2），

节目这块（论点B）已经彩排了一次，

择优录取了十个节目，都是舞蹈、魔术、小品等（论据B1），

主持人还在筛选中，主持稿已经编好了（论据B2），

颁奖的优秀员工的名单还没定好，因为有的部门经理还没交名单，不过奖品已经准备好了（论据B3）。

您放心，肯定能按时完成准备工作，您要是能帮忙催下部门经理就好了，我们催得他们都烦了。”

老板：行，优秀员工的事我去催一下！

文／黎甜

表达：一定要让对方好理解、好接受为原则，一定要以对方的利益为出发点！

最后，求喜欢，再不喜欢，我要泪奔了~~o(>\_<)o~~