

逻辑说服力

如何有逻辑地说服人

陈浩◎著



用30分钟读完一章，
说服力提高一倍！

通过谈判摆平各种挑战
让投资人心甘情愿给你掏钱
让客户高兴下订单
一次清除上下级沟通死角
搞定难缠人物

秀出你的小逻辑：

正确有效地提问

剖析对方的话

把握回应的要点

高水平迎合对方

主导谈话主题和方向

有意识地影响他人

实现你想要的交谈结果

 中华工商联合出版社

逻辑 说服力

如何有逻辑地说服人

陈浩◎著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

逻辑说服力：如何有逻辑地说服人 / 陈浩著. —
北京：中华工商联合出版社，2017.6
ISBN 978-7-5158-2019-4

I. ①逻… II. ①陈… III. ①说服—语言艺术—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第107475号

逻辑说服力：如何有逻辑地说服人

作者：陈浩

策划编辑：胡小英

责任编辑：邵桃炜 李健

装帧设计：润和佳艺

责任审读：李征

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印刷：大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

版次：2017年7月第1版

印次：2017年7月第1次印刷

开本：710×1000mm 1/16

字数：211千字

印张：14

书号：ISBN 978-7-5158-2019-4

定价：38.00元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场A座
19-20层，100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，
请与印务部联系。

联系电话：010-89581657



说服是沟通的一种方式，而沟通是双向互动的，更多的是一种价值观的交流，对方接不接受你的观点是由其主观意识决定的，而不是你精神上的强行灌输。

逻辑学是研究思维形式及其基本规律的科学。其研究目的在于找到思维形式的规律，总结出正确的逻辑思维方式，有助于人们运用语言，准确地表达对客观事物的正确认识，达到说服的目的。简而言之，就是动之以情，晓之以理，运用富有逻辑的表达方式、沟通技巧，将说服进行到底。情义在你这边，就跟他讲情义；道理在你这边，就跟他讲道理；法律在你这边，就跟他讲法律。

无论你是谁身份，从事什么样的工作，都会遇到跟人谈判、同人辩论的时刻，说服随处可见。可是现在的人都很有主见，标榜自我，每个人都希望保留独立的观点。要想说服他人听从自己的意见或观点并不是一件易事，要想对方心悦诚服地接受你的意识灌输，就离不开说服的艺术和技巧。在一切技巧中，逻辑清晰，抓准心理实为重中之重。就像心理学家阿西姆·亚里士多德说过的那样，“富有逻辑性的演讲是最有力的说服工具，华丽的辞藻以及优雅的风格都是次要的”。在说服对方的过程中，话不一定要多，但须正中对方罩门，击中痛点，满

足需求，就可以解决问题，获得你想要的结果。

懂一些逻辑说服技巧的另外一个原因是，因为人性中有弱点，人与人之间的交往很容易被各种套路操控，我们笃信不疑的决定也可能只是别人精心设计的骗局。了解逻辑说服的技巧不是为了去设计套路和欺骗，而是帮助我们保持独立思考，不被轻易摆布和利用。当你洞悉所有的套路和伎俩之后还愿意以赤诚之心坦荡待人，这种说服才是天下最光明磊落的说服之术。

对于很多人而言，无论是朋友沟通、生活交流，还是公司管理、企业洽谈，具备有效的说服能力是幸福指数提升和事业发展的重要因素。但更多时候，人们在说服时惯用的方式是急着把自己脑子里的东西一股脑地倾倒给对方，没有科学地融合信息，沟通双方都没有办法使对方信服。这也是为什么在现实生活中会有那么多的无效沟通。

基于此，本人编写了这本书。本书从实用性的角度出发，通过具体的事例，再融入逻辑理论的相关知识，将说服术娓娓道来。希望用书之人在日常与他人交流的过程中能灵活运用书中所传授的方法，不断积累实战经验，形成自己独特的语言逻辑思维方式，将自己的真知灼见用众人能够理解的方式表达出来，成为实至名归的说服高手。



上篇 影响力 讲话要有条理，说服是一门技术活

第一章 脑中有逻辑，说出来的话才能得体又舒服

开篇案例	004
话不在多，达意则灵	006
言之有序，别具美感	010
故事传教，捕获人心	014
逻辑严密，提高效率	018
临危不惧，理清条理	021

第二章 说服也需条件，精准秒杀需要底气

开篇案例	026
树立自信心，增添说服力	029
热情的沟通，点燃正能量	033
先说服自己，再说服他人	037
营造权威感，让说服事半功倍	040
把控住气场，说服更具吸引力	043

第三章 刚柔并济，用逻辑灵活掌握话语主动权

开篇案例	048
以退为进，在沟通中营造融洽的气氛	050
以柔克刚，把责任揽到自己身上	054
以刚制刚，反击观点要一针见血	058
以心换心，站在对方的立场思考	061
寻求一致，巧妙表现双方共同点	065

第四章 巧说有理，逻辑做伴让说服无往不利

开篇案例	070
利用数据，让数字为你说话	073
列举实例，让对方坚信不疑	076
用心倾听，体现尊重的态度	078
借力打力，让说服出奇制胜	082
投其所好，让说服水到渠成	085

第五章 巧用说服技巧，用细节打动对方

开篇案例	090
送送温暖，友善方能达成沟通共识	093
言为心声，找准语调去表达情感	097
借眼说话，学会用眼神去征服对方	100
由耳入心，偷偷溜进对方的潜意识	103
探测心理，从表情与动作洞察他人	106

下篇 攻心为上 言语要及心，说服是一场心理战

第六章 掌控他人，说服就是有逻辑地攻心

开篇案例	112
把“ No ”变“ Yes ”，先要拆掉心理防线	115
取悦于人，沟通更加得心应手	118
摸清对方心思，说服才能一击即中	121
态度真诚，比口吐莲花更有效	125
自带势能，用热情去感染他人	128

第七章 步步为营，用逻辑线让对方慢慢接受

开篇案例	132
移情换位，站在对方的角度讲话	135
引导听者，给听者最想要的赞美	138
分析需求，说出值得对方思考的话	141
抓准时机，给进攻找一个好环境	144
坚持原则，更能赢得对方的信任	147

第八章 先听后说，避开逻辑圈套做出有效的回应

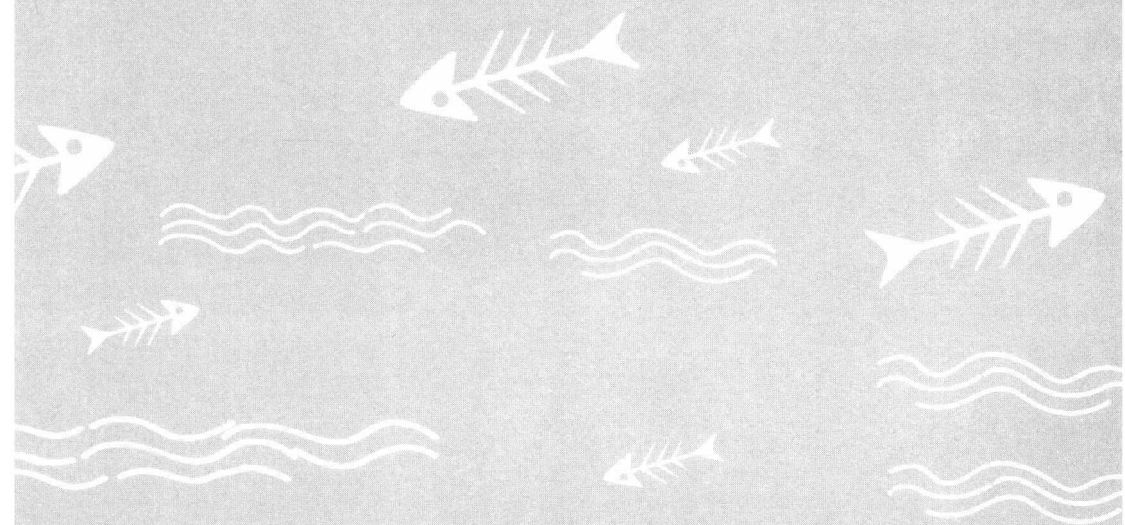
开篇案例	152
分析动机，听出对方弦外之音	155
察言观色，通过细节看透对方意图	159
知己知彼，交谈才能有的放矢	162

巧用比喻，掌握有趣沟通技巧	165
添点幽默，在风趣中推进沟通	169
第九章 心理博弈，用暗示法抢占制高点	
开篇案例	174
委婉提出意见，从侧面迂回进攻	177
暗语传递信息，让对方知难而退	181
巧用话语暗示，打消他人的疑虑	184
学会声东击西，巧用掩护来说服	187
引导对手思维，让思路顺着你的逻辑	190
第十章 人心善变，用“逻辑商”武装自己	
开篇案例	194
引起对方共鸣，戳中需求关键点	197
善用心理点拨，让对方心悦诚服	200
坚守诚信为本，一诺方可值千金	204
懂点性格分析，说服要因人而异	207
用“美好”吸引，把冲突变成合作	210

上篇 影响力

讲话要有条理，说服是一门技术活

语言和逻辑是密不可分的，语言和观念的配合度越高，说服就更清晰有效。



第一章

脑中有逻辑，说出来的
话才能得体又舒服





小梁到朋友家做客，还没进门就听见激烈的争吵声。原来，朋友的孩子在学校里调皮捣蛋，不仅打碎了教师办公室的玻璃，还撒谎问同学借钱，今天老师都到家里来告状了。夫妻两人就谁应该对此事负更多的责任而互相推诿、指责，甚至谩骂。

男主人说：“我天天在外面挣钱养家，什么都不用你操心，让你带个孩子都带不好，你还有什么用！”

女主人委屈地说：“你挣钱养家，我也没闲着，每天做一大堆的家务，还要送孩子去上各种补习班，风里来雨里去地接送，哪一次不是我？你接过几次？送过几次？孩子是在学校闯祸的，又不是我没带好，怎么能说是我一个人的责任？”

“你的任务就是照看好孩子，孩子的每一件事都应该是你负责。孩子在学校闯祸，证明你没教育好孩子，怎么不是你的责任？”男主人生气地说。

“俗话说：‘养不教，父之过。’可从来没有人说：‘养不教，母之过。’我负责孩子的日常生活，这我承认；可品德出了问题，分明就是你的责任，古人都这么说！”女主人不甘示弱，抬出了古人的话，理直气壮地反驳。

男主人瞠目结舌，不知该如何反驳，气得直瞪眼睛。

“说得很对！”刚进门的小梁拍着巴掌说。

“古人的话总是有道理的。”女主人听了，得意地看了男主人一眼。

这时，小梁慢悠悠地说：“还有一句古话，你们听说过没？”

“什么古话？”男女主人一起问。

“‘母不母，则子不子。’这是法国著名思想家、教育家卢梭在他的教育著作《爱弥儿》中说的。说明母亲在孩子的教育中起着不可替代的重要作用。”

这回轮到女主人无话可说了。男主人则得意地看着女主人：“听到了吧？教育孩子，还是应该由母亲负主要责任。”

小梁笑眯眯地说：“这中外两位古人的话都各有道理，只拿其中对自己有利的一句话来辩驳对方就相当于推卸责任。还是另一句话更有道理。”

“哪一句？”男女主人异口同声地问。

“著名教育家卡尔·威特曾经说过‘在家庭教育中，父亲与母亲是同等重要的’。我想，这句话才应该不失偏颇。总之，家庭是男女双方共同组成，家庭的一切事务都应该夫妻双方共同承担，孩子的教育更是如此。只强调一方而否定另一方，对孩子的教育只会是有弊无利。”

男女主人听后，相互平心静气地检讨了自己的偏激，然后达成共识：在今后孩子的教育问题上，一定互相配合，尽到为人父、为人母的责任，共同教育好孩子。

小梁的话虽然不多，但旁征博引，令人信服。

他的话很有逻辑性：首先赞同女主人所说的古话，然后引用卢梭的话反驳了女主人关于“养不教，父之过”的观点，证明在孩子教育问题上，母亲负有重要责任。因为前面女主人说过“古人的话总是有道理的”，所以她就无法反驳卢梭的这句话。这看起来似乎是在为男主人辩解，但事实上，小梁之所以紧接着女主人的话，引出与女主人截然相反的观点，其目的是为了引出他接下来的观点。他接着指出：这两句话都过于偏颇，只说明了问题的一个方面。最后，他引用卡尔·威特的话，让男女主人明白，家庭教育中责任没有孰轻孰重的问题，双方都应该承担起自己的义务，只有这样才能共同教育好孩子。

小梁最后的总结水到渠成，男女主人在意识到各自观点的偏颇之后，很容易接受这样一个“中立”的观点。所以，小梁的话虽然不多，但很有“重量”——都是名人名言，并且有理有据，不但巧妙地批评了双方，同时还将两者的观点最后融合为一体，很有说服力，令双方都心悦诚服。

所以，要令对方信服，并不需多费口舌，长篇大论、滔滔不绝有时还会令对方不知所云。抓住要害、一针见血，却能令对方心服口服。

话不在多，达意则灵



逻辑小解

表达的逻辑性不在语言的长度而在于语言的质量，主动明确话题范畴，克制自己无关观点的表达欲，用简练的语言表达精准的观点，更容易被听者接受。

俗话说：“牵牛要牵牛鼻子。”要想让牛前进或转弯，只要牵住牛鼻子，手无缚鸡之力的小孩子也可以轻松驾驭健壮的牛；可是如果牵的是牛尾巴，那么十个壮汉也未必能让牛挪动一步。同样的道理，与人说话时要想说服他人，关键是要说到点子上，要说得恰到好处，这样才能让人心悦诚服地接受。

我们常常喜欢用“口若悬河”“舌灿莲花”等词语来形容一个人口才了得；但事实上并不是所有的场合、所有的事情都是说得越多越好。无论是与朋友交谈还是工作中，滔滔不绝、独霸时间的人只会令人反感；而言不达意，说了一大堆却令对方云里雾里、摸不着头脑的人更会令人觉得“面目可憎”。所以，说话要有重点，要说到点子上，要言之有序、重点分明、一语中的。

小敏是个十分漂亮的姑娘，可由于家庭原因她从小沉默寡言，很少有人能走进她的内心。到了谈男朋友的年龄了，虽然追求的人众多，可没有一个能被小敏接受的。其实原因并不在于那些男生不优秀，而是小敏太内向了，有时坐上半天都讲不到三句话。

后来，经人介绍，小敏认识了一个名叫华胜的小伙子。小伙子话也不多，但他懂得察言观色，每次说话都能说到小敏的心窝上。

第一次见面是在书店，介绍人借故离开后，华胜看出小敏有点儿紧张，就对小敏说：“我不太擅长说话，要不我们看看书？”此言正合小敏的心意，于是两人就各自找了几本书，坐在一起看。看书的过程中，华胜会就书中的一些内容谈谈看法，和小敏交流交流想法。有了书做媒介，小敏没那么紧张了，话也慢慢多了起来。华胜大多是带着微笑听小敏说话，偶尔插上一两句，却总能说到点子上。

后来，媒人悄悄问小敏对华胜的看法，小敏羞涩地说：“小伙子人挺实在的，话虽然不多，但很有道理。我不喜欢夸夸其谈、虚有其表的男孩，他，不错！”

华胜之所以能打动小敏的芳心，主要在于他话虽然不多，但是却说得很有道理、有见地，比其他夸夸其谈的男孩更能给姑娘留下好印象。有的时候，人们说话总喜欢按照自己的思路来，洋洋洒洒说上一大堆，但因为没有抓住重点，说了一大堆还没有切入正题，最后只会令人厌恶。无论是日理万机的政府要员、公司领导，还是普通人，没有人愿意将时间浪费在不知所云的谈话中。所以，话不在多，贵在有重点、有条理，只有突出说话的逻辑性，才能让人愿意听，并且能够领会话中的意思。

但丁曾经这样评价语言的作用：“对人们而言，语言作为一种工具，就像漂亮的马鞍对于骏马一样。最好的骏马就应该配以最漂亮的马鞍，所以最美妙的语言则适用于最美妙的思想。”因此，一个会说话的人能够用最简短的语言包含尽可能多的内容，在尽可能短的时间内表情达意，就像诗人一样，用最简洁明快的语言传达最丰富的内涵。

法国著名诗人让·彼浩勒曾讲过一件他亲身经历的事。

在一个春寒料峭的初春，当他走过繁华的巴黎街头时，发现一个衣衫褴褛的

老人正站在寒风中乞讨。老人双目失明，不知哪位好心人为他写了一块纸牌子，上面写着：“我什么都看不见。”然而这块纸牌子好像并没有起什么作用，大多数从老人身边匆匆走过，只是匆匆一瞥，并没有停下脚步，也没有往老人的碗里扔硬币。

让·彼浩勒同情地和老人交谈起来，老人愁苦地说：“我已经在这街头站了整整两天了，但几乎什么都没乞讨到。如果今天还是分文未收的话，我还得饿肚子，就不得不去其他地方碰碰运气了。”

老人的悲惨遭遇令让·彼浩勒动容，他决定帮帮这位老人。他看了看那块纸牌子，突然灵机一动，有了主意。他拿出笔，在纸牌子上写了几个字，然后离开了。

一天即将结束，让·彼浩勒再一次回到这个街头，他发现老人的碗里堆满了硬币和纸币，甚至还有很多好吃的食物。当让·彼浩勒问起老人这一天收获如何时，老人欣喜地回答：“不知为什么，施舍我的人们突然多了很多，他们都很慷慨，不仅给我钱，还给我食物和衣服。”

让·彼浩勒欣慰地笑了。他看看那块纸牌子，他只不过在上面加了几个字：“春天来了，而我什么都看不见。”

春天，一个多么美丽的季节，到处鸟语花香、生气勃勃，给人们带来了喜悦和希望，然而这一切却与这位老人无缘。于是诗人用他诗一般的语言，只增加了几个字，却形象地描绘出了老人可怜的处境，唤醒了人们的同情心。这就是语言的魅力。

可见，话不在多，达意最灵，能引起人们心灵共鸣的言谈是最成功的说话方式。长篇大论、拖泥带水的说话方式，不但会让自己说得口干舌燥，听的人也会厌烦倦怠。时间就是生命，即便做不到惜字如金，也绝不能唠唠叨叨、啰啰唆唆，杂七杂八讲上一大箩筐，听的人还不明白你究竟要讲什么。

或许我们并不能像诗人一样将语言的魅力发挥到极致，但简洁明快、抓住重点、言之有序还是能够做到的。在说话之前多考虑一下，将自己所要讲的内容整