

提出一个问题往往比解决一个问题更重要，
因为正确的提问方法能让我们在与他人沟通交流时占据优势。
逻辑，就是我们正确提问的钥匙。

身边的逻辑学

有逻辑地提问

知道你不知道又想知道的一切

ASK A QUESTION WITH LOGIC 郑小兰 / 著



如何让多个问题有层次、有顺序？如何让一个问题清晰明了且没有漏洞？
如何让别人无法回避你的提问？
甚至，我们如何只凭提问就在博弈中制胜？
有逻辑地提问就是实现这些目标的关键。有逻辑，你的沟通交流将无往不利。

 身边的逻辑学

有逻辑地提问

知道你不知道又想知道的一切

郑小兰 / 著

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

有逻辑地提问：知道你不知道又想知道的一切 / 郑小兰著. —北京：北京理工大学出版社，2015. 7

ISBN 978 - 7 - 5682 - 0399 - 9

I. ①有… II. ①郑… III. ①心理交往 - 语言艺术 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第065151号



出版发行 / 北京理工大学出版社有限责任公司

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街5号

邮 编 / 100081

电 话 / (010) 68914775 (总编室)

(010) 82562903 (教材售后服务热线)

(010) 68948351 (其他图书服务热线)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 保定市中华美凯印刷有限公司

开 本 / 710毫米 × 1000毫米 1 / 16

印 张 / 16

字 数 / 201千字

版 次 / 2015年7月第1版 2015年7月第1次印刷

定 价 / 32.00元

责任编辑 / 张慧峰

文案编辑 / 袁 臻

责任校对 / 周瑞红

责任印制 / 马振武

图书出现印装质量问题，请拨打售后服务热线，本社负责调换

前言

preface

别跟我说洗脑术，这是逻辑提问！

一位智者曾经说过：“好问的人，只是五分钟的愚人；耻于发问的人，终身为愚人。”提问每个人都会，但不是每个人都喜欢提问。喜欢提问的人，不一定善于提问。当你的提问没有引起听者的积极回应时，问题可能出在你的提问上，而不是在对方的身上。

中国著名的教育家陶行知先生曾经说过：“发明千千万，起点是一问。禽兽不如人，过在不会问。智者问得巧，愚者问得笨。人力胜天工，只在每事问。”由此可见，提问很重要，巧问更重要。难怪德国物理学家海森堡曾说：“提出正确的问题，往往等于解决了问题的大半。”

被誉为“现代管理学之父”的德鲁克，是一位善于发问的人，他最为人们津津乐道的事就是与客户之间的提问互动。他除了给客户提出建议之外，还经常提出一个又一个简单但极富洞察力的问题，例如，“你真正投入的生意是什么？”“你的顾客最看重的价值是什么？”曾有记者将德鲁克称呼为“咨询师”，但德鲁克纠正道：“我实际上是一位‘损者’，即喜欢直接问客户刁钻问题的人。”

提问并非新生事物，但提问的逻辑却是一个新生事物。我的一位朋友，曾向我诉说与邻居交谈时的痛苦：“我试着和他们说话，我确实尝试过。我问他们问题，却没有得到什么回答。于是我接着问，但还是没得到什么回答。”



一段时间后，我觉得自己就像侦探审问嫌疑犯一样，而不像是在和邻居轻松地聊天。”

我听完这位朋友的诉说，先采取提问的策略，问他是怎样提问的。了解了他是怎样提问的以后，我对他说：“你的提问出问题了，确切地说，你的提问没有逻辑性。”为了让他明白提问的逻辑，我首先告诉他有关提问的几个最基本的逻辑：

第一个基本逻辑是：在寻求他人的解答之前，你得先了解、理解他人。怎样了解呢？就是按照一定的逻辑提出对方乐于回答的问题。一个聪明的人，永远会发问，他能通过积极的逻辑提问，掌握对方的相关信息，掌控与他人之间的对话进程，从而巧妙地对他人产生影响，牢牢掌控对话的主动权。

第二个基本逻辑是：怎样表达你的问题，能让对方听得更明白，更容易回答。这就涉及提问的方式了。提问的方式多种多样，不同方式的提问在交流中能够取得不同的效果，关键看你想要达到什么样的提问目的，以及如何选择提问的方式和类型。

第三个基本逻辑是：提问的顺序要合理，前一个提问与后一个提问应该保持着某种逻辑关系，而不是前后冲突或重复。这样的提问才能步步深入，让你逐渐了解他人更多、更深的信息，而不是让人烦恼。

第四个基本逻辑是：什么时候提问最合适？这涉及的是提问的时机。当你被问到—个总体性问题，而这个问题可能需要你花很长时间才能回答时，你有必要提问对方：“请问你最想了解哪方面？”当回答的时间很短暂，你又想针对自己的目标做简短回答时，你也可以提问：“你对我经历中的哪部分感兴趣？”“你希望我具体介绍哪些情况？”

第五个基本逻辑是：提问之后，要善于倾听。一个不愿意、不善于倾听他人的提问者，提出的问题再怎么精妙绝伦，也不会激起听者的回答欲望。这个道理浅显易懂，无须赘言。

听完我的介绍，朋友表示我说的是洗脑术，我对他说：“别跟我说洗脑术，它在这本书面前已经‘out’了，这本书讲的是如何通过逻辑提问对他人施加影响力，以达到自己的目的。”它既写给聪明人看，也写给“笨人”看，更写给那些希望清醒地了解他人、融洽地与他人相处、顺利地实现说服目的的人看。全书采用案例与论述相结合的手段，案例通俗易懂，论述深刻生动，是一本发人深思、启迪智慧的佳作。

目录

contents

第一章 没人回答是因为提问没逻辑 / 1

事后归因：你的提问不合逻辑 / 2

推不出：推不出的问题就不要问 / 5

转移论题：小心，你的提问跑偏了 / 8

人身攻击：提问就提问，不要人身攻击 / 12

循环论证：用循环逻辑提问很无聊 / 15

诉诸怜悯：你的提问激发不了他人的同情 / 18

滑坡谬误：神经过敏让人受不了 / 21

类比失当：你的提问会成为一个笑话 / 24

二难推理：你的提问让别人怎么答 / 27

第二章 逻辑提问需要具备的能力 / 31

观察能力：观察是逻辑提问的前提 / 32

语言组织能力：组织好语言再提问才有逻辑 / 36

思考能力：想清楚你要提的问题 / 39

表达能力：提问简单明了，切忌啰唆模糊 / 44



第三章 逻辑提问的四个基本要素 / 49

提问的目的性——主题问题 / 50

提问的逻辑性——逻辑问题 / 59

提问的有效性——效果问题 / 62

提问的激励性——延续问题 / 72

第四章 选择最合适的逻辑提问方式 / 81

开放式提问法：问题宽泛，随意发挥 / 82

闭合式提问法：提问具体，重点突袭 / 87

限制式提问法：给出选项，二者选一 / 91

协商式提问法：提出建议，请君定夺 / 95

正面式提问法：开门见山，直接提问 / 99

迂回式提问法：旁敲侧击，曲线救国 / 103

诱导式提问法：精心设问，请君入瓮 / 106

暗示性提问法：话不明说，使人领会 / 111

请教式提问法：真诚恭维，虚心请教 / 115

第五章 提问合乎逻辑的八个方法 / 119

三段论法：让你的提问充满魔力 / 120

归纳法：总结事实，然后提问结论 / 123

演绎法：找到事物的趋势从而确立假说 / 127

例证法：借物言事，事实证明 / 131

- 比较法：运用对比进行提问 / 134
- 排他法：逐一排除，问出真相 / 138
- 假设法：假设情形，说动人心 / 142
- 反证法：利用正反逻辑进行提问 / 146

第六章 打开对方的“话匣子” / 149

- 一开口就将提问指向对方的兴趣点 / 150
- 简简单单的提问最容易回答 / 153
- 用不成立的论证开启提问 / 157
- 掌握转移话题的逻辑提问技巧 / 160
- 在肯定前提的基础上来追问 / 164
- 换位思考之下的提问很有效 / 168
- 在贬抑备选项中，我永远是最好的 / 172
- 最佳逻辑策略，让对话继续下去 / 175

第七章 如何解读他人内心的秘密 / 181

- 善于提问是读懂人心的关键 / 182
- 寻找被省略掉的信息 / 186
- 解读他人在刻意回避什么 / 189
- 有针对性的问题让沟通更顺利 / 192
- 答非所问，聊聊不相关的 / 197
- 简化因果关系，原因不必问太多 / 200



第八章 施加你的影响力 / 203

提问题增强你的控制能力 / 204

逻辑到位，一句话就能说服他人 / 208

有选择地组合信息 / 212

用附加条件提高自己的权威 / 216

强调双方的“共同点” / 220

故事背后的提问与说服力 / 225

利益驱动，让“好处”帮你说服对方 / 230

在特殊情境中用提问影响他人 / 234

终极谈判，讨价还价的策略 / 238

用幽默转移对方的注意力 / 243



第一章

没人回答是因为提问没逻辑

.....

别人提一个问题，立即会引起他人的热议和回答，而你提一个问题，别人回应冷淡，甚至直接针对你的提问表达反对意见，这是什么原因呢？我想这与你所提的问题缺乏逻辑性有很大关系。一个问题一旦失去逻辑性，那么它几乎就是一个错误的问题。试想一下：错误的问题叫人如何回答呢？所以，要避免自己的问题没人回答，就要注意提问的逻辑性。

.....



事后归因：你的提问不合逻辑

在我们身边，有些人喜欢在一件事发生之后进行点评和总结，并自以为是地分析事情发生的原因，甚至将两件没有必然因果关系的事情归为有因果关系。比如，事件A在事件B之后发生，于是他们就下定结论：事件A导致了事件B的发生，假如事件A没有发生，事件B就不会发生。他们还会按照自己的推断进行提问，想与他人交流一下自己的看法。在这种情况下，他们所提的问题自然容易被人驳斥，甚至没有人愿意回答。

◎事后归因谬误

有一次，我和朋友一起逛街，不小心踩到了一个脏东西，于是我就在路边的下水道井盖上踩了几脚，这时天空雷声隆隆，片刻之后大雨倾盆。几天后，我和朋友又路过那个井盖，我又在井盖上踩了几脚，然后又下雨了。朋友感到好奇，就问我：“什么鬼天气，怎么你踩几脚井盖，天就开始下雨，难道大雨是你踩出来的？”

我呵呵一笑，没有回答，而是转移了话题，因为我感觉朋友的提问很没逻辑。我踩井盖与下雨两者毫不相干，更别提两者存在因果关系了。朋友的提问是典型的“事后归因谬误”，指的是将两件并无因果关系的事件归为有因果关系。

举个例子吧，政府提高了税收之后，社会的暴力犯罪数量明显上升。于

是有人就提出了疑问：“是不是政府提高税收导致了暴力犯罪数量上升？”也许政府提高税收是犯罪数量上升的一个因素，但我们并没有充分的论据证明它是暴力犯罪数量上升的根本原因。

◎朋友不翼而飞的钱包

事后归因是一种隐蔽性很强的逻辑谬误，在我们的生活中，大家很容易犯这个错误，而且犯错之后毫无察觉，内心十分坚信自己的判断。

有位朋友曾向我诉苦，说他的钱包被人偷了，我安慰他说：“以后出门注意点，要防着小偷！”

没想到朋友却说：“我在想，是不是因为下雨导致我的钱包被偷了？”

我感到很奇怪，就问：“这是什么逻辑？下雨与你的钱包被偷有关系吗？”

他说：“当然有关系了，那天早上出门时，我忘了带雨伞，在公交车上我担心下了公交车会被雨淋，所以脑子里一直在想等会儿下了公交车怎么办，结果钱包就被人偷了。”

多么惊人的解释！我只能自愧不如。我问朋友：“你的意思是，因为你心里在想下雨的事情，没有注意身边的人，导致没有防备小偷，是这样吗？”

朋友说：“我就是这个意思。”

我说：“你所解释的原因只是你钱包被偷的一个因素，并不是根本原因，你说呢？”

朋友说：“好像是这样的。”

我接着说：“所以，仅凭这一个因素，并不能导致你的钱包被偷，你说的是吗？”

朋友想了一会儿，说：“是这样的。”

在我一连串的逻辑提问下，朋友不得不承认下雨只是他钱包被偷的一



个很小的因素，而不是下雨导致了他的钱包被偷。对比一下朋友的逻辑提问——是不是下雨导致我的钱包被偷？再看看我的提问——不断地引导朋友做出肯定的回答，最后将他引入了我的逻辑圈，使他不得不认同我的观点。相信你已经发现：逻辑严谨的提问是充满力量的。

◎时间上的前后相随不等于因果逻辑

先踩井盖，后下雨；先下雨，后丢失钱包；先提高税收，后暴力犯罪数量上升……这些事情虽然在时间上前后相随，但只是纯粹的时间前后相随关系，它们之间有内在的逻辑联系吗？这个问题的答案显然是否定的。所以，纯粹的事件连续并不能证明两件事存在因果关系。

为了避免在提问时犯事后归因的错误，在判定事件发生的原因时，一定要进行缜密的逻辑论证。如果你认为事件A导致了事件B发生，你还应该思考事件A究竟如何导致事件B发生，而不能仅仅说因为事件A发生于事件B之前。在这一点上，我那位朋友的细致解释是值得肯定的，虽然他的推理不正确。

推不出：推不出的问题就不要问

◎东郭先生和狼

晋国大夫赵简子率随从在中山打猎，遇到了一只像人一样直立的狼，于是他拉弓搭箭，一箭射穿了狼的前腿。狼虽然中箭，但并未立即死去，而是落荒而逃。赵简子看见到手的猎物跑了心里非常气愤，于是驾着猎车穷追不舍。

途中赵简子遇见了东郭先生，就问他：“你有没有看见一只受伤的狼经过？”东郭先生说没有，赵简子十分生气，愤怒地砍断了车辕，并威胁道：“谁敢知情不报，就和这个车辕一般下场。”

东郭先生吓得趴在地上，提了一个很关键的问题：“虽然我是个蠢人，但还认得狼。人们常说岔路多了，连驯服的羊都会走失。而中山的岔路多得都把我搞迷路了，更何况是一只不驯的狼呢？”

赵简子听了这话，掉转车头就走了。

为什么赵简子听了东郭先生的话就走了呢？想必是觉得东郭先生说得很 有道理，或者是觉得不知道如何回答东郭先生的提问。可是，东郭先生的话 真有道理吗？我看未必。我们来看看东郭先生错误的逻辑推理：由“中山岔 路多”，推出“他都迷了路”，再由此推出“不驯的狼当然也会迷路”。请 问：从人迷路能够推出不驯的狼也会迷路吗？稍微转动一下脑子，就可以做 出判断：这两者之间毫无联系，是典型的推不出的逻辑谬误。

东郭先生对赵简子说的那番话，犯了推不出谬误，这是一种逻辑诡辩，



又称歪曲论题、逃避论题。偷换概念，是扭曲论证对象、转移讨论焦点的一种诡辩，目的是浑水摸鱼，蒙混过关。这种谬误的形式有很多种，最典型的一个形式是：如果A则B，如果C则D；因为C，所以B。在这里，B与D往往很容易被人混淆，所以提问者经常会出现逻辑错误。

◎ “推不出的逻辑谬误”

如果你喜欢吃“红富士”（一种苹果名称），那么你就喜欢吃苹果；如果你喜欢喝“康师傅苹果汁”，那么你就喜欢喝苹果汁。因为你喜欢喝康师傅苹果汁，所以你喜欢吃苹果。这是一个典型的推不出的逻辑谬误。

所谓推不出，指的是给出的论据的确能够支撑某种结论，然而却非欲论证的结论。举个例子吧，有人说惩罚的严厉程度应该与违法行为的严重程度相吻合。现如今，醉酒驾驶的现象屡禁不止，对待酒后驾车的惩罚却只是罚款、扣分、拘留，然而，醉酒驾驶的后果却是十分严重的，可能导致无辜的人丧命。因此，有人就问：“是不是可以用死刑惩罚酒后驾驶的人呢？”

在这个例子中，如果醉酒驾车的后果严重，虽然可以在某种程度上支持较为严重的量刑，却推不出应该将死刑适用于醉酒驾驶。就像上面的例子中，从“喜欢喝康师傅苹果汁”推不出“喜欢吃苹果”，苹果汁是苹果汁，苹果是苹果，喜欢喝苹果汁的人不一定都喜欢吃苹果，就像喜欢喝水的人不一定都喜欢吃冰块。所以，不要看见一个人喜欢喝苹果汁，就想当然地问他：“想必你很喜欢吃苹果了？”如果这样提问，很可能引起别人的反驳，而得不到你想要的回答。

◎ 聪明的帽店导购

唱歌很有天分，今后就一定会成为歌唱家吗？答案是不一定。因为“唱

歌很有天分”只是成为歌唱家的必要条件，而不是充分条件。如果只有天分，缺少勤奋、毅力等其他要素，也不能成为歌唱家。例如，有唱歌天分的人可能是位农名工，还可能是位职员，或是一位家庭主妇。

绘画很好，一定受过专业训练吗？答案也是不一定。因为“绘画好”的原因有很多，例如自学成才、家庭培养等，“受专业训练”只是原因之一。再说了，受过专业训练的人，绘画也有很一般的。

同样，从“我的头上没几根头发”也推不出“我没必要戴帽子”。当一个人对你说“我的头上没几根头发”时，如果你是销售人士，你会怎样向他推销帽子呢？这考验的是我们的反问能力。让我们来看看帽店导购是怎么应对的：

有位秃顶男士走进帽店，导购对他说：“先生，这顶帽子最适合你戴了，买一顶吧！”

男士笑着说：“算了吧，我头上没几根头发，数都能数得出来。”

“为什么要数呢？假如你戴上帽子，别人就不知道你有什么头发了。”导购笑着说。

男士被导购的话逗笑了，“你说话真风趣。”然后拿起一顶帽子戴在头上，在镜子前面观摩自己，很爽快地说：“就买这顶帽子，它真的很适合我。”

面对男士的推不出逻辑谬误：“头发少，数都能数出来”根本推不出“没必要戴帽子”这个结论，导购没有被其误导，而是聪明地跳出逻辑谬误，巧妙地告诉男士戴帽子的好处，结果顺利地卖出了一顶帽子。可见，当一个人犯了推不出逻辑谬误时，我们不能纠缠于他的谬误，而应该把对方引入我们的思维逻辑，这样才有可能达到说服目的。