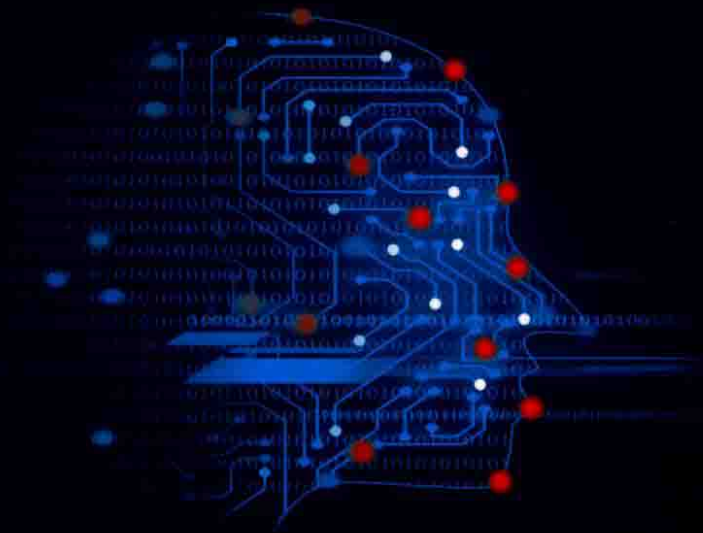


一门高超的思想控制与精神驱动艺术

逻辑说服力

将你的逻辑思维演绎为语言的神奇力量

宿秀珍◎著

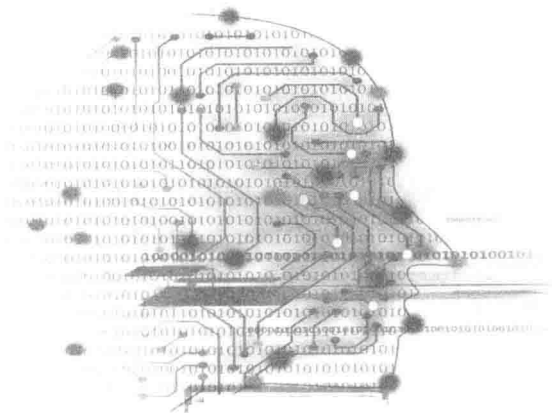


无可撼动的强大逻辑心经，深度认同的超级说服技巧

中国国际广播出版社

逻辑说服力

宿秀珍◎著



中国国际广播出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

逻辑说服力 / 宿秀珍著. -- 北京 : 中国国际广播出版社, 2018.7
ISBN 978-7-5078-4210-4

I. ①逻… II. ①宿… 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(2018)第136460号

逻辑说服力

著 者 宿秀珍
责任编辑 杜春梅
版式设计 华阅时代
责任校对 徐秀英

出版发行 中国国际广播出版社 [010-83139469 010-83139489 (传真)]
社 址 北京市西城区天宁寺前街2号北院A座一层
邮编: 100055
网 址 www.chirp.com.cn
经 销 新华书店
印 刷 香河县宏润印刷有限公司

开 本 880 × 1230 1/32
字 数 200千字
印 张 8
版 次 2018年8月 北京第一版
印 次 2018年8月 第一次印刷
定 价 42.80元

CRJ

中国国际广播出版社

欢迎关注本社新浪官方微博

官方网站 www.chirp.cn

版权所有
盗版必究

序

无可置疑，说服是一种本事，它甚至能决定你人生的成败。一个说服力强的人，总是能把深刻的道理讲得很清楚，把复杂的道理说得简单，从而增强自己的影响力。

很多人缺少“嘴”上功夫，不会说话，言谈表达往往“话不投机”，以致什么事也办不成，很难在社会上行走；而有的人则深谙说话之术，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，从而左右逢源、如鱼得水。所以，把说话的本事练好，是一件非常重要的事。

散文大家朱自清曾说过这样一句话：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半儿是在说话里。”话说好了，人情世故也就通晓了一半儿，再加上天时、地利、人和，说服别人帮你解决问题，就成了一件很容易的事情了。

但是，很多人忽略了一个问题，认为说服靠的是话术、经验、资历。其实不然，90%以上的说服靠的是逻辑！这就是为什么有人总能用寥寥数语就让人信服，而有些人费尽口舌也无法让人接受他的意见的原因。

在1980年的美国大选中，罗纳德·里根仅凭一句“你比4年前过得更好吗”，就击败了企图连任的竞争对手前总统卡特。很普通的

一句话，但是在当时的语境下，却表现出了一种超强的说服力。当时，大部分美国民众对生活的感知，或者认识逻辑是：我没有4年前过得好。过去的四年，美国与苏联针锋相对，核问题威胁全球安全，严重的通货膨胀和高失业率使得人心惶惶。现在要换总统才能解决这些问题，换谁呢？当然是谁提出来这个问题，谁就有可能解决，这个人当然是里根了。这就是逻辑的力量！

不管是政治演讲，还是团队管理，抑或是商务洽谈，说服的力量一定源于逻辑。缺少逻辑，即使把自己脑子里的东西全部倾倒在对方，也难以形成有效的沟通和有力的说服。

这也可以用来解释，为什么生活中很多人很会说话，但总是沟通无效，或是一番口若悬河之后，对方丝毫不为所动。反之，抓住某种逻辑，即使一句话也能让对方点头。

所以，说得好未必就有说服力，但有逻辑性一定会给说服力加分！由此可以说，在生活与工作中，有逻辑的说服是干好许多工作的必要条件。

第一章 | 说话的逻辑性决定说服效果

什么是说话的逻辑 / 002

能说不重要，会说才关键 / 004

逻辑性，是可以设计出来的 / 007

说话高手骨子里都是逻辑大师 / 010

心中有逻辑，表达才有力 / 013

说服非说教，别老想着“洗脑” / 016

第二章 | 说服要遵循的“逻辑原理”

一致性原理：知行一致，拒绝也能变接受 / 022

好感原理：谁都愿意接受欣赏自己的人 / 025

恐惧原理：怕什么，才会避免去做什么 / 028

- 稀缺原理：渴望得到，才会付出行动 / 031
- 猎奇原理：“新奇特”是最好的推销术 / 034
- 面子原理：说服就是过“面子关” / 037
- 权威原理：人微言轻，人贵言重 / 040
- 从众原理：都说对，总错不了 / 043
- 互惠原理：先有利，才有“理” / 045
- 得失原理：晓以利害得失，人心不攻自破 / 049

第三章 | 与对方的逻辑保持一个频道

- 明确彼此身份，定位双方关系 / 052
- 消除差异点带来的沟通障碍 / 055
- 用尊重换来礼遇 / 058
- 顺对方的逻辑，说自己的理 / 062
- 站在对立面谈理解 / 065
- 想钓到鱼，就要像鱼一样思考 / 068
- 说服前，先建立共情关系 / 071
- 多一点共同意识 / 074
- 说服，要跳出对方的逻辑圈 / 076

第四章

强化表达逻辑，提高说服技巧

把说服的语气用对了 / 080

语速要快还是要慢 / 083

先讲好重点，再丰富细节 / 086

精准表达，要长话短说 / 089

观点清晰，表达一步到位 / 093

有层次表达，要“一二三”排开 / 096

有序表述，把握好时间逻辑 / 098

插话要看节奏，别乱了“规矩” / 100

表情是一种高级说服力 / 104

第五章

逻辑说服要修炼“十项全能”

自信力：“实力”就是隐秘说服力 / 110

亲和力：制造融洽的谈话氛围 / 114

信任力：快速突破他人精神防线 / 117

引导力：善于创造“是”的氛围 / 120

领悟力：懂对方的逻辑，话才会说到点上 / 123

思考力：想清楚，才能说明白 / 127

高情商：避免哪怕一秒钟的情绪对抗 / 130

把控力：让他的思维跟着你的逻辑走 / 133

善协妥：说服不是命令，要能谈会让 / 136

煽情力：撩起对方的欲望 / 139

第六章 | 逻辑方法对路，说服效果显著

兴趣所至，金石为开 / 144

对方的虚荣心是你说服他的密匙 / 147

赞美的语言最能让人信服 / 150

利用对方渴望被重视的心理 / 153

迎合需求，让说服变得“可口” / 156

情感认同是说服的捷径 / 159

从不满中寻求最佳突破点 / 162

引经据典，让说服更有穿透力 / 165

讲对故事，隐秘说服 / 168

先摆“利”，再讲“理” / 173

在问题中框定你的答案 / 177

巧设悬念，让说服更有诱惑力 / 180

第七章 | 说服不同的人，要用不同的逻辑

说服好胜心强的人：少讲道理，把“对”都让给他 / 184

说服爱挑剔的人：掐准他们在乎的东西 / 187

说服自卑的人：打好“你可以的”这剂强心针 / 191

说服太自我的人：满足他自以为重要的欲望 / 193

说服傲慢的人：用赞美叩响他的心扉 / 196

说服强硬的人：弱化对立，做好语言的柔道师 / 198

说服好辩的人：以拙克巧，让对方无用武之地 / 201

说服倔强的人：把握好逆反心理这个弦 / 204

说服谨慎的人：不急不躁“打太极” / 206

说服闷葫芦：用悬念撬开他的金口 / 209

说服“老学究”：最强的逻辑是摆事实 / 213

说服无理的人：用“掩”和“演”回绝过分要求 / 216

第八章 | 跳出说服中的逻辑思维陷阱

主次不分：思维混乱，表述不清 / 220

稻草人谬误：曲解论点，扩大解释 / 223

- 类比失当：抓不准共性，胡乱推断 / 226
- 转移议题：议题跑偏，观点飘忽 / 229
- 以偏概全：管中窥豹，论据无力 / 232
- 模棱两可：是也不是，不是也是 / 235
- 滑坡谬误：将“可能性”说成“必然性” / 238
- 错误归因：过分低估情景的力量 / 241
- 两难推理：观点矛盾，难圆其说 / 244

第一章

说话的逻辑性决定说服效果

在与他人交流过程中，我们更相信自己推断出来的道理，而不是被别人灌输进脑海中的思想。所以说服他人，不一定要讲大道理，但一定要把你的逻辑告诉他，让他自己去推导。

什么是说话的逻辑

逻辑，是一个经常被我们挂在口头上的词。那逻辑到底是什么？

狭义上逻辑既指思维的规律，也指研究思维规律的学科即逻辑学。广义上逻辑泛指规律，包括思维规律和客观规律。逻辑包括形式逻辑与辩证逻辑，形式逻辑包括归纳逻辑与演绎逻辑。

或许我们还是不明白这个听上去有点抽象的概念。这也就不难理解，我们在日常生活中经常遇到的一些尴尬了。如，你和别人讲了一大堆，内容很丰富，但最后发现对方听不懂你在讲什么，一脸的茫然，或者对方跟你说了很多话，你也抓不住对方的重点，不知怎么回应。为什么？逻辑出了问题。

在《金字塔原理》这本书当中，有这样一個案例：

A对B说：“上个星期，我去了趟苏黎世。你知道，苏黎世是一个比较保守的城市。我们到一家露天餐馆吃饭，你知道么？在15分钟的时间里，我至少见到了15个留长胡子的人。而且，如果你在纽约的任何一座写字楼周围转一转，你就会发现几乎没有不留长胡子或长头发的人。同样，在伦敦，留长胡子在多年以前就已经是伦敦街头的一景了。”

读完这则故事，你能感觉到什么吗？

你不妨问自己一个问题：A 究竟想表达什么？如果从他的描述中，你找不到准确答案，或者说，你只能主观猜测他要表达什么，那他的这种表达对你来说肯定是有问题的，同时，对他来说，表达也是失败的。

为什么？

因为逻辑混乱！如果 B 的理解能力没有问题，却不知道 A 要表达什么，一定是表达出了问题。如果 A 换一种表达方式呢？他这样说：

“你知道么？我简直难以相信，男人留长胡子或长头发已经这样普遍，这样被广泛接受：上个星期，我去了趟苏黎世。你知道，苏黎世是一个比较保守的城市。我们到一家露天餐馆吃饭，你知道么？在 15 分钟时间里，我至少见到了 15 个留长胡子的人。在纽约的任何一座写字楼周围转一转，你就会发现几乎没有不留长胡子或长头发的人。在伦敦，留长胡子在多年以前就已经是伦敦街头的一景了。”

这样 B 就明白了，A 是想表达“男人留长胡子或者长头发这么普遍，这么被广泛接受”这样一层意思。后面表达的苏黎世、纽约、伦敦只是想证明他的观点。A 的逻辑是：先告诉 B 他想表达的观点，再用事实证明他的观点。如果你还听不懂 A 在表达什么，你就有必要训练你的倾听能力和理解能力了。

由此可见，逻辑，可以通俗易懂地理解为“顺序”和“规律”，先什么后什么，就是一种顺序和规律，比如汇报工作，先结果后过程，这就是一种逻辑。所以你的演讲表达要有一定的顺序和规律，否则，别人不知道你到底要表达什么。

能说不重要，会说才关键

说话可以解决任何问题，会说话是说服别人的根本。多数人认为，会说话的人巧舌如簧、能言善辩，说起话来，如黄河之水天上来，一倾而下，滔滔不绝。其实不然，说服一个人，表面上看是靠口才，其实是靠逻辑！

别人服你，服的不是你都说了什么话，而是服你的那套逻辑。说服他人，说不是重点，是否有逻辑才是关键，让人心服口服，一定是语言背后有一套无可辩驳的逻辑。这是说服的根本。

一头驴和一头骡子共同生活在一个圈里，驴很看好骡，觉得骡的工作才是自己想要的。这天，驴又被主人从后院里牵出来去耕地。它很不情愿，所以在干活的时候总是走走停停，一点儿也不用心。

主人很生气，开始破口大骂，并用鞭子打驴，谁知这驴一挨打，反而更不走了。没办法，主人只好采取第二个方法，把它牵回去，给它喂好的饲料。可是，第二天耕地的时候，驴还是不肯认真干活。无奈之下，主人只好拼命地给驴说好话，希望驴听了这些好话能认真干活。可是他好话说了一箩筐，驴依然我固，不听主人的话。

这可如何是好？一位智者正好路过这里，他观察良久，悄悄告诉驴的主人一个方法。

第二天早上，主人对驴说：“有一件事情，我想让你去做，不知你肯不肯，也不知你能不能做到？这可是连骡子都做不到的呀！”

驴一听，萎靡之态一扫而光，兴奋地问：“什么事情？”

主人说：“我想让你和我一起去一个很远的地方送些东西，但路上会有一些可怕的鬼怪，不知你害怕不害怕？我问过骡子了，它因为害怕那些鬼怪，不愿意跟我一起去！”

驴听了大乐，大声地说：“当然了！主人啊，你终于明白我的能力了，我的理想就是干骡也干不了的活啊！”

主人说：“那好，不过为了不让你害怕，我要把你的眼睛用布蒙上，这样你就可以带着东西一直快走了！”于是，驴心甘情愿让主人蒙上眼睛去耕地了。

晚上回来后，骡看到驴身上的泥巴，问道：“驴兄，你到哪里去了？”

驴得意扬扬地说：“想不到吧，今天主人交给我一项重要任务，连你都做不到啊，现在我帮主人做完了！在路上，主人不停地夸我，说我是最勇敢的动物！真让人开心，咱们家主人真好啊！”

第二天，驴又带着快乐的心情，被主人牵去耕地，路经其他动物时，它显得兴高采烈。

这是一个很有意思的故事。为了让驴耕地，主人可谓煞费苦心，但打过骂过，都没有任何成效。无奈，他只好改变自己的说服逻辑，采取怀柔政策，说几句好话给驴听，结果，驴心甘情愿地工作，再也不闹情绪了。

说什么固然重要，但背后的逻辑才是说服的关键。比如，有些

管理者口才很好，对谁讲话都能滔滔不绝，但说出来的话没分量，为什么？就是因为说话没有逻辑，或是对方不吃他这套逻辑。

在和别人沟通时，我们都想说服别人，所以在很多时候，我们都会拼命地“表现”，想让自己说出的话更加精彩，更加容易让人接受。这个时候，我们往往只会强调“你应如何”“你必须怎么样”，结果说得越多，对方越反感。其实，回过头来想一想，我们讲了一大堆连自己都不想听的废话，又怎么指望靠它征服人心呢？