

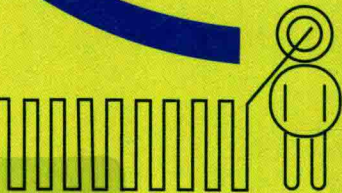
为什么你磨破了嘴皮，
对方却仍旧无动于衷？



逻辑 说服力

谁拥有超强的逻辑说服力，
谁就能拥有超凡的影响力！

昭军◎编著



如何巧妙且有逻辑地说服他人？
洞察“逻辑”真相，
是一切“说服”的真谛。



吉林文史出版社
JILINWENSHICHUBANSHE

LOGICAL PERSUASION

逻辑说服力

昭军 编著

图书在版编目(CIP)数据

逻辑说服力 / 昭军编著. -- 长春: 吉林文史出版社, 2019.4

ISBN 978-7-5472-6087-6

I. ①逻… II. ①昭… 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(2019)第 063426 号

LUOJISHUOFULI

书 名 逻辑说服力

编 著 昭 军

责任编辑 王丽环

封面设计 末末美书

出版发行 吉林文史出版社

地 址 长春市福祉大路出版集团 A 座 邮编: 130117

网 址 www.jlws.com.cn

印 刷 北京德富泰印务有限公司

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 8

字 数 190 千

版 次 2019 年 4 月第 1 版 2019 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5472-6087-6

定 价 35.00 元

PREFACE

前 言

我们都知道，人类沟通最直接的媒介就是语言。生活中，我们也无处不用到语言。任何一个人，要在社会上立足，除了要拥有参与竞争、迎接挑战所必备的知识和技能之外，得体的言谈举止、打动人的逻辑说服力无疑会助你占据一个有利于发展的制高点，成为你迈向成功和幸福的砝码。

现代社会，竞争日益激烈，沟通的重要性毋庸置疑。人们处在高度紧张的生活状态下，不论在家庭中，还是在职场上，都难免会遇到各种问题，而在面对各种问题和不同的人时，如何应对，如何让他们能够按照自己的意愿发展，往往至关重要。哪怕只是微不足道的家庭纠纷，如果不能妥善解决，日久天长便可能积怨过多，也会导致大麻烦的出现。这时，有逻辑性的沟通能力就派上了大用场。这其中，有逻辑地说服他人的能力更是必不可少。因为，在社会上，说服无处不在，求职、洽谈、安排工作等，都会经常遇到说服对方的情况；在处理各类问题时，与他人意见不一致的情况时有发生，为了坚持自

己的想法，这时，就需要去说服他人。

一般来讲，有主见的人不会轻易被说服，而没有主见的人被说服是轻而易举的事。但事实并非全部如此。试图说服一个人，对一个人施加影响，其中往往有着利益的驱使。一个人的弱点，往往就是被说服的突破口。

被说服的人其实在大脑结构上并未发生质的改变，所谓的变化只是发生在对事物的认知和情感等感性因素上。新观念被大脑吸收后再被脑细胞不断强化，大脑皮层下的神经回路在持续刺激下，人的短期记忆会发生改变。这样长此以往，长时的记忆也会发生改变，人们对某个事物的看法就会发生质的改变。这样的改变一旦变成习惯性思维，人就完全被说服了。从另一个角度来讲，逻辑性较强的说服力能够在无形当中改变人的观念，这也足以说明逻辑说服力的高明之处。

事实上，我们每个人都希望能够保留自己独特的观点，以期说服他人。但是说服他人接受我们的意见或观点，并不是件容易的事情。所以，了解并掌握说服他人的技巧很有必要。

人类发展到今天，在各行各业不乏优秀者，这些人在各个领域取得了辉煌的成绩。如果认真研读各国的政治领袖、商业巨头成功的一生，不难看出这些人不仅拥有创造的实力、创新的魄力，同时个个都是说服高手，而且他们的说服语言很有逻辑性。在说服他人的过程中，他们懂得如何让别人在不自觉中对自己产生信赖的感觉，跟着他们一路披荆斩棘，从而成就自己的卓越人生。他们能在事业起步时、事业低谷时以及急需他人帮助时，借力于他人，说服他人帮助自己走向成功之路。

有些人认为，说服就是多说话，只要话说到了，说服的目的自然

就能达成。事实果真如此吗？无数的事例和教训告诉我们：唠唠叨叨地说个没完，只会让对方觉得枯燥乏味，完全没有听下去的欲望；想要凭借三寸不烂之舌说服对方，无理也能辩三分，最终只会留给对方不可靠的印象，由此可见，构建有逻辑性的语言是非常有必要的。

有人觉得，想要说服他人最重要的就是以理服人，所以很多人热衷于讲道理。可是，每一种道理都有其相对性，只要变换道理存在的空间、时间或是其他要素，那么道理的确定性就会发生改变。而且，仅仅凭借一张嘴，通常很难将道理讲得天衣无缝，一旦出现纰漏，就可能被对方攻击得体无完肤。如果非要逞口舌之快，妄图让对方接受自己的道理，那么最可能出现的结果便是互相攻讦，甚至破口大骂。这些说服的偏见，使得很多人长期停留在“沟而不通”的层次上，以至于虽然十分重视说服力，努力说服他人，却难以达成说服他人的目的。

当然，说服他人的本领并非需要过人的天赋，逻辑说服也并非一门高深的学问。我们需要用特有的敏锐力和洞察力去感悟，需要在工作和生活中不断地搜寻和提炼，在这个过程中把说服力与自己的工作与生活融会贯通，使之真正为己所用。

基于此，我们编著了《逻辑说服力》这本书。本书以贴近职场和生活的实例，结合完整的体系框架，为读者解析如何运用逻辑技巧去说服他人。书中描述通俗易懂，事例丰富生动，其中包括建立影响他人所必需的气场，剖析不为人知的心理层面，以及用提问的方式影响他人的想法和行为等。同时，结合心理学知识总结和归纳了大量的方法技巧。通过阅读本书，读者将会获得全新的视野，进而快速提升逻辑思维能力，有效掌握说服他人的技巧。

第一章

脑中有逻辑，说话才更有说服力 / 1

强化逻辑思维，提高沟通效率 / 3

说话要条理清晰，言中有序 / 11

说服对方需要巧语周旋，步步为营 / 14

间接说服对方，捷径走不通迂回一下 / 18

说服遭遇瓶颈，给对方讲个故事吧 / 22

冷静面对突发状况，说话方能有条不紊 / 25

第二章

知对方逻辑，不打无准备之仗 / 31

想要说服他人，先要懂一些心理战术 / 33

了解对方心理诉求，说服一击即中 / 37

了解对方心理弱点，说服直戳要害 / 40

以共同点为契机，达成共情说服他人 / 44

说服他人前，先建立彼此信任的关系 / 48

用真诚的行动向对方表达诚意 / 52

用热情饱满的态度点燃对方的激情 / 56

第三章

说服工作前，制订有逻辑性的计划 / 61

说服他人前，先举起自信的旗 / 63

气场全开，引起对方的注意力 / 67

赢得对方的青睐，说话更具说服力 / 70

用恰当的说服策略应对千人千面 / 73

让耐心帮你在说服的竞赛中获胜 / 77

第四章

重语言模式，让说服更具逻辑性 / 83

善用肢体语言为自己增添魅力 / 85

灵活随变，在矛盾与分歧中求同存异 / 88

用亲和力说服对方的抵触心理 / 92

满足对方追求愉悦的心理以达成共鸣 / 95

用因果逻辑武装自己的说服力 / 99

用暗示调动潜意识，说服他人无痕迹 / 103

理解—同感—引用，让对方自己说服自己 / 107

换个角度，将反抗阻力分而化之 / 111

旁征博引，强化自己的说服力 / 116

第五章

提问有技巧，以逻辑改变思维 / 121

复杂的问题简单问，让对方更易回答 / 123

宽泛的问题具体问，让对方更易接受 / 126

有的放矢，抓住问题的关键点 / 130

预设问题：问谁？问什么？怎么问？ / 135

有难度的问题随和地问，让对方自发认同 / 139

循循善诱，用提问叩开对方心门 / 142

畅想未来，用提问构建美好愿景 / 146

摒弃以己度人和带有主观偏见的提问 / 150

第六章

巧说更有理，逻辑做伴无往不利 / 155

别让自我形象成为与人沟通的绊脚石 / 157

先满足对方的心理需求再说服 / 160

巧举实例说服对方，让事实胜于雄辩 / 164

巧用数据说服对方，让观点更严谨 / 167

建立利益关系，利诱比威逼更有说服力 / 171

点滴渗透，巧妙攻克对方心理防线 / 174

休戚与共，摆明利害关系镇服对方 / 178

切中问题关键点，说服一招制胜 / 182

以退为进，让说服少一些咄咄逼人 / 185

第七章

心理学效应，用“逻辑商”武装自己 / 189

互惠原则：与对方结成利益共同体 / 191

标签效应：每个人都是理想主义者 / 194

群体效应：我们是沉默的大多数 / 198

权威效应：追求安全感有什么错 / 202

稀缺原理：失去的威胁使人丧失理智 / 206

第八章

说服有禁忌，避免陷入逻辑陷阱 / 211

切勿自说自话，有来无往非礼也 / 213

把握亲疏远近，说话注意分寸 / 217

小心掉进对方诉诸怜悯的坑 / 220

可以以情相交，但不要感情用事 / 224

别执着于“忠言逆耳利于行” / 228

用理性思维辨别谎言的真伪 / 232

别把谣言当依据，道听途说不可信 / 236


说服切忌不懂装懂和信口开河 / 240

LOGICAL PERSUASION

第一章



脑中有逻辑，说话
才更有说服力

A silhouette of a person standing on a dark, triangular peak, with their arms raised in a gesture of triumph or achievement. The background is a light, textured surface.

现代社会，无论是在工作还是生活中，我们都需要与人交流，但是不少情况下，人与人之间的沟通并没有起到交流的目的，或者效果不佳。实际上，谁都会说话，但是要想把话说得有条不紊、条理清晰，却并非易事，这需要我们注重逻辑思维，先说什么，再说什么，最后说什么，要做到心中有数。因此，提高说话的逻辑性就显得异常重要。

强化逻辑思维，提高沟通效率

在人际交往中，人与人之间沟通的主要方式是语言，尤其是口头语言。然而，在生活中，我们却发现，有不少这样的人：他们说话时表面上滔滔不绝，却缺乏逻辑性，又不注重逻辑思维的训练，所以导致说话思维混乱、条理不清晰、前言不搭后语，不但对方听不懂，自己说起来也吃力，更为严重的是影响到了人际关系。

不得不说，在现实生活中，很多时候我们不是不会说，而是不会思考，尤其是逻辑思维能力不足，想不明白自然也就说不清楚。只有拥有比较条理化的思维，你才能让自己的语言更加条理化。《庄子·秋水》中有这么一个故事：

一次，庄子和惠施在濠水的一座桥上散步，庄子看着河中的鱼儿说：“鱼儿在水里自由地游来游去，它们真快乐呀！”惠施反驳说：“你又不是鱼，怎么能够知道鱼儿的快乐呀？”庄子说：“你又不是我，你怎么知道我不知道鱼儿的快乐呢？”惠施哑口无言。

庄子是十分机智的，他的话不多，却抓住了对方言语之中的漏洞，用短短的一句话就让惠施哑口无言了，同时也给自以为很聪明的惠施当头一棒。而这里，庄子的机智来自其逻辑思维能力。生活中，我们每个人都希望成为这样睿智的人，能拥有可以信手拈来的逻辑口才。

为此，我们有必要学习逻辑说话术，这是一种简单易懂的说话

方式，是学习说话的基础方式，主要从逻辑思维的角度入手，帮助我们提升简单易懂说话方式的基本技巧等。

林肯早年做律师时，曾经为一个死刑犯进行辩护。这个死刑犯名叫小阿姆斯特朗，被指控用枪杀了死者，由于一个名叫福尔逊的证人指证说自己亲眼看见了这一过程，于是小阿姆斯特朗初审时就被判谋杀罪成立。

林肯查看了所有的案卷后，要求法官重审此案。

在法庭上，林肯问证人福尔逊：“你确定当晚看清楚了一切吗？”

“是的。”福尔逊毫不迟疑地说。

“可你当时在草堆后面，而小阿姆斯特朗则站在距离你二三十米的大树下，你确定能看清楚？”

“当然。”福尔逊肯定地回答。“因为那天晚上的月亮很大很亮。”

“你能肯定不是仅仅看清了他的衣服，而是他的脸吗？”

“是的。”福尔逊说。“当时明亮的月光就照在他的脸上，我看得一清二楚。”

“当时是几点？你能确定吗？”林肯提出了最后一个问题。

“我确定，是夜里一点，我当时看了手表。”福尔逊肯定地说。

林肯问完之后，转过身对法官和陪审团说了以下一番话：“我必须告诉大家，福尔逊是个骗子。枪击案发生那天是上弦月，而上弦月只能在前半夜出现，夜里一点时月亮已经没入西方了，而证人却说他在明亮的月光下看见了小阿姆斯特朗的脸，这不是撒谎是什么？即便退一步说，就算他当时看错了时间，月亮还没隐去，但由于月亮在西面，草堆在东南，而大树在西面，站在草堆后的人绝不能看到月光照着大树下的人的脸上。所以，可以推断，福尔逊做的是伪证。”

从林肯对福尔逊的问话中，我们可以看出林肯语言的逻辑性之严密。这就是逻辑的力量，它可以使复杂的事情变得清晰明朗，去除浮在表面的种种假象，使人一目了然。

实际上，掌握逻辑说服力需要多练习，多给自己创造表达的机会，只要你适应了表达时候的压力和焦虑情绪，适应了在众多人面前放松自信地说话，逻辑思维就能够很好地展现出来。为此，要想获得好的语言表达能力，需要我们做到：

第一，培养抽象思维。

逻辑思维的强度如何，还要看抽象思维的强度。从宏观角度来讲，一个人的逻辑思维能力如何，与其受教育程度有关，一个人受到的教育程度越高，其抽象思维能力越强，对于事件的逻辑处理能力就越强，表达能力也就越强。

第二，训练多角度思维的习惯。

对于我们所看到的任何问题，能给出的解释都绝对不止一种，比如，任何一个学科都有不同的研究方向，这就好比一个单一的问题从不同的角度理解，得到的答案也不同。

当然，想要学会从多角度来观察和分析问题，还需要我们养成良好的习惯，如此一来，不但能帮助我们更好地认识事物的多面性，而且还能避免自己思维的局限性和单一性。

第三，多阅读。

阅读是一个吸收抽象知识和归纳提炼的过程，尤其是那些枯燥的哲学书籍，更是我们提升自己思维能力的重要方式。

遇到这样的书，一定要认真品读，甚至时不时地回顾已读过的章节，重新整理自己的理解和思路，以此得出自己的见解。

第四，少说多听。

说话有逻辑的人，在说话的时候未必很快。说话的反应速度和逻辑之间没有必然的联系，不见得一定要时刻都话很多、反应很快。所以，即便你是一个反应速度不太快的人，也不要因此就觉得自己无法进行逻辑的表达。

另外，善于聆听也能让你有很多机会去观察他人讲话的逻辑，并且去尝试模仿。一边听，一边在心里默默列出对方表达的主要意思，按顺序排列，甚至可以尝试在表述完之后把听到的东西总结、陈述出来。

第五，拓宽关注的广度。

逻辑表达能力差的人，通常关注面也比较狭窄，他们在听别人说话或读书的时候，只会关注到某个细节，并且在回想的时候也会死抠这些细节。

所以，说话有逻辑的重要方法之一就是扩展自己的注意力，尽力做到在时间和逻辑的维度上都能够广泛专注前后所有的内容，而不只是此时此刻听到的内容。

当然，无论哪一种方法，最重要的还是多练习。毕竟，没有人天生就善于有逻辑地表达。善于不善于，看的主要是经验积累。一个很少说话的人即使很有逻辑，也未必能表达得很清楚。一个经常说话的人，就算没什么逻辑，听上去也相对比较顺畅流利。

说话要简洁明了，主次分明。

现代社会节奏快，人们时间观念强，说话简洁会给人一种生机勃勃的现代人的感觉。话说得是否精彩，并不在于长短，而在于是否说到了要点，是否打动了听众。几乎所有人都喜欢那些说话简

洁、重点突出的人，而不喜欢把时间浪费在听那些冗长的废话上。

啰嗦唆唆、没有目的、没有重点、没有条理地说话，容易让别人神经紧张，心情烦躁。会说话的人都懂得，简洁明了才是最漂亮的话。

庞博下班路上目睹了一起交通事故，回到家后立即兴奋地告诉老婆：“刚才路上出车祸了。”

他老婆听到后立即停下手中的吸尘器，问道：“什么情况？严重吗？”

于是，庞博开始绘声绘色地描述起来：“是一辆奥迪撞上了一个骑电动车的老头儿。那老头儿去接放学的孙女回家，横穿马路的时候被奥迪撞上了。开奥迪的是个女的，长得还挺漂亮的，可惜车技太烂了，人品也不怎么好，撞了人连一句道歉都没有，还挺傲慢的样子……”

这个时候，庞博的老婆已经打开了吸尘器继续打扫卫生了。庞博有些不高兴地说：“我正和你说话呢，你怎么也不注意听？”

“我这不听着呢吗！”

“吸尘器声音那么大，你怎么听得见啊？”

“听不听得到也没有关系啊！反正你说的也不重要。我可不想听你在那儿夸别的女人漂亮不漂亮，你只要告诉我车祸的结果是什么就好了。”

“哦，幸亏奥迪及时刹车，那老头儿摔了一下，并不严重。”

“多简单的一句话，你说了那么半天，我哪有那么多时间听你说那些废话呢！”

庞博老婆的话实际上说出了大多数人的心声。有时候，我们只