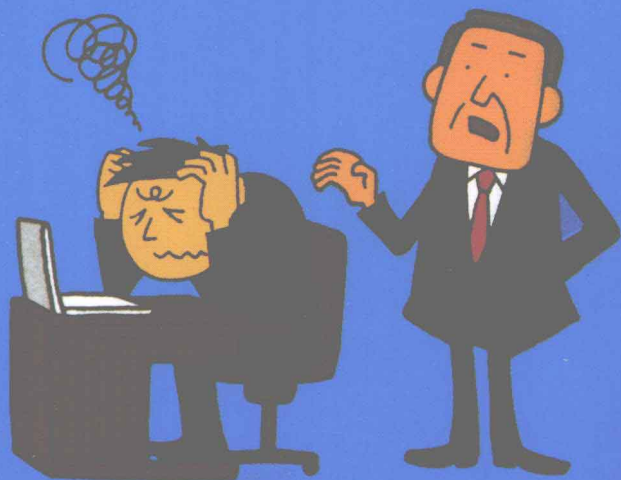


[日] 木田知广◎著

滕玉英◎译

A PRACTICAL
GUIDE TO THE
TECHNIQUES OF LOGICAL
THINKING非看
不可的

职场实用逻辑学

本想有条理地表达自己的意见，却讲不通！

充满干劲，为什么工作却不顺利呢？

因为仅靠逻辑学是行不通的！

用逻辑抓住本质，用心理推动工作

通“情”达“理”，才能事半功倍！



亚马逊图书畅销榜

职场类
畅销书

★★★★★



陕西师范大学
出版总社有限公司

SHAANXI NORMAL UNIVERSITY GENERAL PUBLISHING HOUSE CO., LTD.

非看不可的 职场实用逻辑学

(日) 木田知广◎著 滕玉英◎译



陕西师范大学
出版总社有限公司

SHAANXI NORMAL UNIVERSITY GENERAL PUBLISHING HOUSE CO.,LTD.

图书代号: SK12N0064

图书在版编目(CIP)数据

非看不可的职场实用逻辑学 / (日) 木田知广著; 滕玉英译. — 西安: 陕西师范大学出版总社有限公司, 2012.6

ISBN 978-7-5613-6009-5

I. ①非… II. ①木… ②滕… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第035080号

TITLE: [ほんとうに使える論理思考の技術]
HONTO NI TSUKAERU RONRI SHIKOH NO GIJYUTSU

BY: [木田 知廣]

Copyright © 2011, Tomohiro Kida

Original Japanese language edition published by Chukei Publishing Co., Ltd.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the publisher.

Chinese translation rights arranged with Chukei Publishing Co., Ltd., Tokyo through Nippon Shuppan Hanbai Inc.

本书由日本株式会社中经出版授权陕西师范大学出版总社有限公司在中国范围内独家出版简体中文版本。

著作权合同登记号: 25-2011-145

非看不可的职场实用逻辑学

(日) 木田知广 著 滕玉英 译



策划制作: 北京书锦缘咨询有限公司 (www.booklink.com.cn)

总 策 划: 陈 庆

策 划: 邵嘉瑜

责任编辑: 焦 凌

版式设计: 季传亮

出版发行: 陕西师范大学出版总社有限公司

社 址: 西安市长安南路199号 邮编 710062

网 址: <http://www.snupg.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京世汉凌云印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 10

字 数: 92千字

版 次: 2012年6月第1版

印 次: 2012年6月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5613-6009-5

定 价: 28.00元

知识不等于教养。

危险的知识会让人学得越深入越深陷其中，不能自拔。

唯有思考才能带来内心的恬静。

赫尔曼·黑塞

前言

用逻辑抓住工作，用心理推进工作！

“明明已经学习了逻辑学，却怎么也用不上！”

“本想有条理地表达自己的意见，却讲不通！”

“充满干劲，为什么工作却不顺利呢？”



您是不是也有这样的烦恼呢？接下来本书将向您介绍一些实用的逻辑学技巧，这些技巧将助您解决以上烦恼。

我曾经也是个“思想的巨人，行动的矮子”

“讲话方式必须逻辑清晰、简单易懂……”

很多公司职员曾经遇到过的问题，也曾出现在我身上。当时我也买了很多书认真研读，甚至还经常去和别人辩论。去欧洲留学的部分原因也是为了“掌握在全世界都通用的逻辑学能力”。

当然，在最初的阶段是非常辛苦的。甚至还曾发生过这样的丑事：在一开始讲话的时候，我自信满满地说“关于这件事有以下3个重点”，但是说到一半竟然忘记了最后一点的内容。

随着熟练度的提高，自信心也会不断增强，“其实只要肯下工夫，做到有逻辑地交流也不是难事”。而且，技能得到提高这本身也是一件非常快乐的事情。不知不觉，在与别人交谈的时候，我们可以立刻感受到“与你说话的人是否有逻辑性”，这也从侧面反映出了我们的逻辑能力有了很大的提高。

但是，令人不解的是，为什么随着自己逻辑学能力的提高，工作却越来越不顺利了。

即使在公司内部会议上，我们能够成功地驳倒对方；即使做汇报（presentation）的时候，也能够熟练使用“重点有以下3点……”、“为什么这么说呢……”、“依据就是……”、“也就是说……”之类的总结性词语……

也就是说，现在我们的情况就是：虽然总结做得很好，但还不能够带领一个团队去完成一大项目。

让您学会“运用”逻辑学

当时我负责的那个项目，可以说是公司内部的一次大冒险。这个项目的主要工作是向老客户推销新业务，项目涉及到公司内部各部门的横向合作，需要娴熟的协调能力，以便在兼顾各方面利益的同时，来推进项目的完成。但是当时的我并没有意识到协调的重要性，不是与其他部门闹别扭，就是与客户争吵……最终的结果不言而喻，项目根本进展不下去，我还被当时的社长狠狠骂了一顿。更糟糕的是，当时我情绪非常低落，因为被骂后也一直没弄明白“工作进展不下去的原因”。

为了弄清其中的原因，我不断地在黑暗中摸索，读了很多书，最终得出一条结论。

最后我终于弄明白：仅靠逻辑学是行不通的。



越学习，工作越不顺利

当然在现代社会，“有逻辑地进行思考”、“简单易懂地表达自己的想法”这是最基本的工作技能。但是，仅靠这些技能是不能带领一个团体，完成

一项大的工作任务的。这时需要的是“逻辑和心理”的综合体，需要的是能够调动对方积极性的沟通能力。

意识到这一点之后，我立刻想起在商业学校学习时的恩师——已故的苏曼特拉·戈沙尔（Sumantra Ghoshal）教授。在日本，他的名著《发挥个性的企业》被很多人熟知。

在欧美，他是与波特（Michael EugenePorte）、亨利·明茨伯格(Henry Mintzberg)齐名的著名管理大师。

我在求学的阶段曾师从于他，还曾有幸与他一起采访过某著名管理者。当时现场气氛十分紧张。但是当采访一开始，苏曼特拉一开口，气氛一下子就变了。最后，我们在和谐的氛围中结束了采访。

在回去的路上，我就向他请教：“怎样才能做到像您那样那么擅长调节现场气氛呢？”苏曼特拉的回答非常简单——“好奇心和尊重”。

我们知道，好奇心和尊重都能够引起对方共鸣，所以说我这位恩师不仅是精通逻辑学的“战略家”，同时还是一位能够敏锐地洞察他人心理的“心理学家”。



不单是逻辑，心理也同样重要

“打动他人”的重要性

通过整理自己在商业学校学到的知识，加上观察周围成功人士的行为，我发现能够打动他人的交流方法都是有一定共性的。

我稍微模仿了一下他们的做法后，惊奇地发现：原本那些仅凭逻辑学进行不下去的项目，现在竟能以惊人的速度向前推进；原本费尽口舌说服不了的同事，现在竟然都能痛快地答应我的要求；遇到困难的时候，也有很多意料之外的人为自己提供帮助。这些变化真是让我惊奇不已。



原本进行不下去的工作，现在却以惊人的速度向前推进！

用逻辑抓住工作，用心理推动工作

本书所奉上的就是在这些经验的基础上，总结出“用逻辑抓住工作，用心理推动工作”的技巧。

如果不重视心理的作用、仅靠逻辑开展工作，即使能够调动个人积极性，也不能够带领好团队。工作需要逻辑，但是仅靠逻辑是行不通的。这就是我的亲身体会。

反过来，道理也是相通的。虽然说能用心理抓住人心，但是这并不意味着所有的工作都能顺利地进行，这背后还离不开逻辑和数据事实的支撑。

本书写作的目的就是想要向大家传授在工作中“真正能够用得上”的技巧。

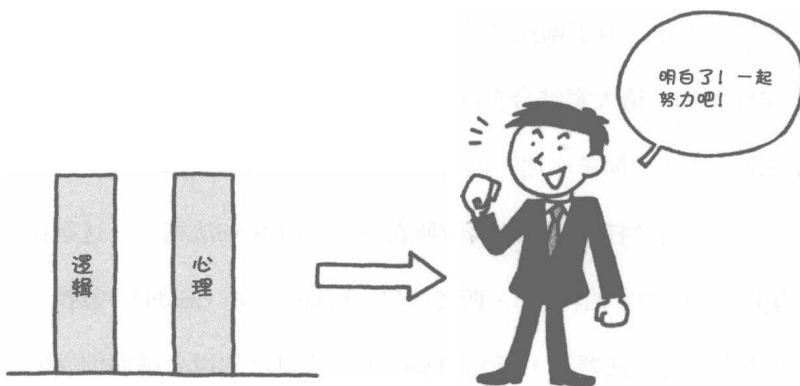
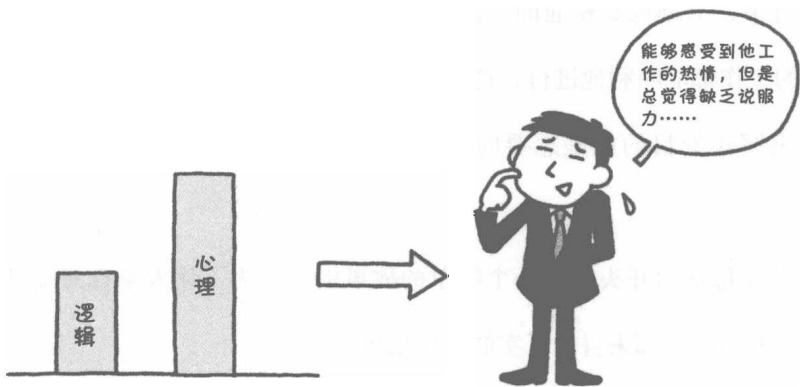
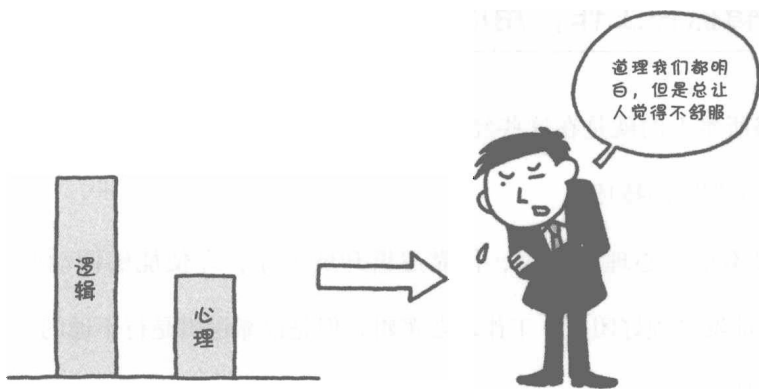
本书在每章的开头都由一个简单的故事引入。为了让大家有身临其境的感觉，所有的对话都来自于真实的工作场景。

接下来，先简单向大家介绍一下本书的主要框架。

首先在序部分，为了阐述“为什么仅靠逻辑是行不通”的问题，本书讲解了3个实际案例。请大家结合自己的工作，认真阅读，加以理解。

第一章，站在“简单实用”的观点上，向大家讲解逻辑学。

第二章，介绍“打动人”的关键所在——“CRICSS法则”。这是在心理学方面作为世界权威的罗伯特·B·西奥迪尼（Robert·B·Cialdini）教授（著有世界畅销书《影响力的武器》）研究的基础上，我自己加以总结而创立的“打动人心的6条规则”。

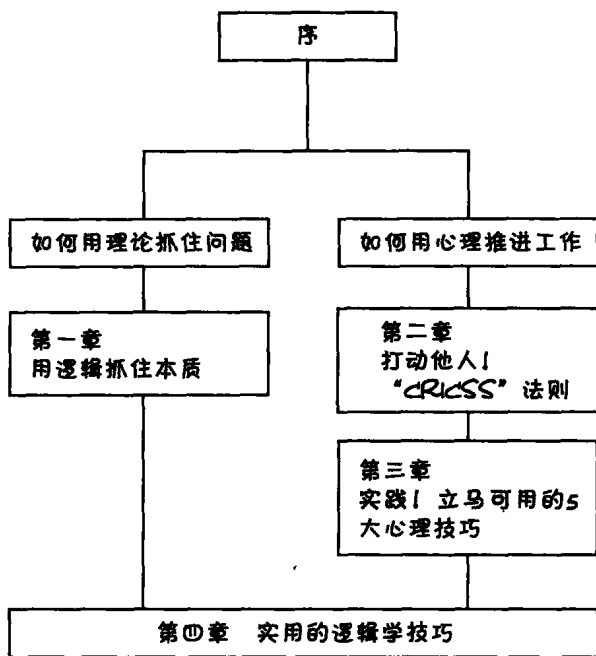


打动大家，需要逻辑和心理——两手都要抓，两手都要硬

第三章，可以说是“打动人心”的实践篇。向大家介绍职场“情”与“理”中打动人心的5个心理技巧。

第四章，讲解的是把“逻辑”和“心理”结合在一起的“实用逻辑学技巧”。

本书的主要框架



请大家先大致了解一下本书的框架，然后认真研读各个故事，思考“如果故事中的人物是自己，应该怎样做呢”。这样结合着实例学习，将达到事半功倍的效果。

希望本书能够给那些在与他人交流时缺乏逻辑性或心理要素的职场达人提供一些帮助，让每一个职场中人轻松应对，演绎出自己的职场精彩。

目录

前言

序

学习过逻辑学的“失败人士”

小故事

健太郎在会议中被“击沉” 002

现场用不上！让人“头疼”的逻辑学..... 006

“失败”逻辑思考 1 在会议中力战群雄，现场气氛尴尬 008

“失败”逻辑思考 2 像个评论家，尽失信赖 010

“失败”逻辑思考 3 一门心思寻找犯错者只会搞垮公司 012

第一章

用逻辑抓住本质

小故事

逻辑学带给健太郎的烦恼..... 018

简单的诀窍——把“主张”和“依据”分开..... 021

说话有逻辑的关键——“I LOVE YOU” 023

“1个主张3个依据”是说服别人的秘诀	025
罗列依据，增强说服力.....	027
“金字塔结构”是可以与世界战斗的工具.....	029
意识到“说服力”的重要性，就能更好掌握逻辑性.....	032
金字塔结构的三大确认要点 1 依据的合适度	035
金字塔结构的三大确认要点 2 主张与依据的关联度	037
金字塔结构的三大确认要点 3 横向依据之间是否协调	039
逻辑学——变“复杂”为“简单”的神奇力量.....	043

第二章

打动他人!“CRICSS”法则

小故事

团队的气氛让健太郎感到焦躁	048
“6大法宝”打动他人	051
引导大家说出“YES”的“承诺说服法”(Commitment①)	053
用“项目蓝图”鼓舞大家(Commitment②)	056
故意让别人拒绝也是技巧之一(Return)	059
得心应手应对公司政治的五大源泉(Influence)	062
王牌推销员使用的“比较”魔法(Comparison)	066
用稀缺感来调动人的积极性(Scarcity)	068
谁都做得到的“讨人欢心”技巧(Sympathy)	070
CRICSS的有效性源于它遵循的“心理结构”	072

第三章

实践！立马可用的5大心理技巧

小故事

健太郎的秘密武器	078
套出对方真心话！“克伦伯技巧”	081
拜托棘手人士的“搭讪谈话术”	084
随声附和的关键——“模仿给花浇水”	087
用“I”作主语——让交流变得畅通无阻	090
在故事中打动对方的“PARL法则”	093
制造“劲敌”——增加团队干劲的秘诀	096

第四章

实用的逻辑学技巧

小故事

健太郎“看人上菜”	102
逻辑是方向盘，心理是发动机	105
悉心钻研“逻辑的传达方法”和“心理的使用方法”	107
把各自的依据进行分类（逻辑）	108
整理模型，提高说服力的方法（逻辑）	111
人可以分为4种类型（心理）	115
一个小问题，即可判断对方属于哪种类型（心理）	117

可借用球迷来具体分析这四种类型（心理）	119
对付重视利益型，杀手锏是“金钱”（逻辑+心理）	122
对付重视认可型，杀手锏是“世人的看法”（逻辑+心理）	124
对付重视规范型，杀手锏是“价值观”（逻辑+心理）	126
对付感情用事型，杀手锏是“投其所好”（逻辑+心理）	128
灵活使用“逻辑”，要因人而异	130
小故事结尾	
健太郎向社长汇报	132

附录

商场人士必备！

让您的职场生涯从此高枕无忧的8大模型！

实用的8大商业模型	137
-----------------	-----

后记

序

学习过逻辑学的 “失败人士”

工作中有“实用的逻辑学”和“不实用的逻辑学”。有的人“不关注对方的想法，只拘泥于逻辑的正确性”，有这样倾向的人，相信他们在职场上一定没少遭到别人的白眼吧。