

怎样有逻辑地 说服他人

思维引导术

李潜◎编著



这样说TA会笃信你

当今最精准而神奇的思维引导术
话语直击内心 营销的制胜密匙

汇聚各界高精尖人才博弈的智慧
用语言展现思维引导的终极效果

赢家的思维方式，职场的孙子兵法
管理层的必杀技

光明日报出版社

怎样有逻辑地
说服他人
思维引导术

李潜◎编著



光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样有逻辑地说服他人 / 李潜编著 ; 一 北京 : 光明日报出版社, 2013. 10
ISBN 978-7-5112-5372-9

I . ①怎… II . ①李… 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 (2013) 第 217442 号

怎样有逻辑地说服他人

著 者: 李 潜 编著

责任编辑: 庄 宁

策 划: 李异鸣 高雅哲

封面设计: 李彦生

责任校对: 张 翀

责任印制: 曹 净

出版发行: 光明日报出版社

地 址: 北京市东城区 (原崇文区) 珠市口东大街5 号, 100062

电 话: 010-67022197 (咨询), 67078870 (发行), 67078235 (邮购)

传 真: 010-67078227, 67078255

网 址: <http://book.gmw.cn>

E-mail: gmcbs@gmw.cn zhuangning@gmw.cn

法律顾问: 北京市天驰洪范律师事务所

印 刷: 三河市中晟雅豪印务有限公司

装 订: 三河市中晟雅豪印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 720mm×1000mm 1 / 16

字 数: 150 千字

印 张: 14

版 次: 2013 年 11 月第 1 版

印 次: 2013 年 11 月第 1 次印刷

书 号: 978-7-5112-5372-9

定 价: 32.00 元



CONTENTS

【目录】

第一章 ONE CHAPTER

赢家背后的秘密

- 1 我们都在被人操控? / 002
- 2 无时无刻不在的思维操控 / 007
- 3 不按牌理出牌的赢家 / 011
- 4 贫富是怎样产生的 / 015
- 5 只需要1000次的练习 / 020
- 6 赢得世界后的好心态 / 023

第二章 TWO CHAPTER

因人而异的利诱法则

- 1 他人的需求是你的诱饵 / 028
- 2 假设的妙处——销售诱惑 / 033
- 3 相信时势造英雄 / 037
- 4 不要轻易地亮出底牌 / 042
- 5 不要过早给予满足 / 047
- 6 把梳子卖给和尚 / 052

第三章
THREE CHAPTER

利用心理状态推动行为

- 1 读懂对方的心理 / 056
- 2 主动搭建沟通的桥梁 / 058
- 3 重视情感带来的效应 / 062
- 4 以退为进靠近目标 / 066
- 5 因事生谋 / 071

第四章
FOUR CHAPTER

如何用逻辑去“骗人”

- 1 逻辑说服非同凡响的后果 / 076
- 2 骗局与自圆其说 / 081
- 3 信息来源和覆盖面 / 085
- 4 经营自己的长处 / 089
- 5 谨防在操纵他人中迷失 / 094

第五章
FIVE CHAPTER

利用信念来说服

- 1 信念是力量的源泉 / 100
- 2 最具有说服力的价值观——诚信 / 105
- 3 有预谋地迎合某种观念 / 110
- 4 附和策略攻破心防 / 115
- 5 装糊涂的应对方法 / 119

第六章
SIX CHAPTER

让人笃信你的奥秘

- 1 提升说服力的有效途径 / 124
- 2 引领对方的思路 / 129
- 3 攻其致命的“要害” / 134
- 4 影响者与被影响者 / 138
- 5 突然反悔时的挽救 / 143

第七章
SEVEN CHAPTER

自主比对和个体完善

- 1 应对模糊表达的缺点推销术 / 148
- 2 寻找时机突破“瓶颈” / 153
- 3 任何时候都要相信自己 / 158
- 4 同质的比拼靠能耐取胜 / 163
- 5 采摘的目标是能采到的果实 / 166

第八章
EIGHT CHAPTER

传递巨大的价值能量

- 1 成功者的成功之道 / 170
- 2 欲成大事者必胆大心细 / 174
- 3 成败在第一个五分钟里 / 179
- 4 底线思维的利弊 / 183
- 5 分享带来的人气 / 187

第九章
NINE CHAPTER

训练1000天后魔力所带来的迥异人生

- 1 以空杯心态面对世界 / 192
- 2 博弈中的自然法则 / 197
- 3 每天花三分钟来练习 / 201
- 4 管理层的必学绝技 / 206
- 5 转变成为互惠模式 / 210

怎 样 有 逻 辑 地 说 服 他 人

01
第一章

CHAPTER

赢家背后的秘密

1 我们都在被人操控？

读《麦田的守望者》时，我们不禁为里面的主人公霍尔顿·考尔菲德捏着一把汗。这位主人公总是搞不明白自己为什么一定要按照那些固有的规矩做事，因此表现出抵抗情绪，且积极地逃避现实。他的叛逆举动正好触动了我们的某根神经。当他第四次被要求退学后，他离家出走了。他是迷路的孩子，麦田里的守望者的职责是保护他，把像他这样冲向“悬崖边缘”的孩子抓住，让他们免受伤害，在界线以内尽情享受自由。

可以这样说，任何自由都是有条件的，相对的。我们的生活中事事都有规则，我们生活在规则制约下的有序生活中，企图违反规则会受到惩罚。而这些惩罚本身又是为了让我们的所作所为更加符合这些规范。

那么是谁订立了这些限制自由的规则呢？使得我们在反抗的同时又不得不被操控呢？是自然和人类智慧的造成的。

就整个宇宙而言，地球、太阳、月亮、星辰之间都存在着联系。正是因为存在这些联系，地球才得以日复一日运转，草木得以生发。小到生存法则，社会规则，为人处事规矩等等，人生活在世界上，总被大大小小的

规则约束着。在既定的大大小小的规则里，人只是宇宙万物中微小的部分，我们不必去与某些规则抗衡，就像我们不必反对万有引力把苹果送到桌上。我们需要做的是：如何利用规则为自己服务，而非摆脱规则的操控。我们可以一边被人操控一边学习如何操控他人。

在人与人之间，操控者和被操控者往往是规则造成的。订立规则者必有超越常人的地方。他们可能在思维上高瞻远瞩，深刻了解对方。而在职场上，日常生活中，谈判桌上，我们所面对的新客户不会主动接受你的规则。想要赢得客户，就要将客户拉入这个规则中来。首先我们先要搞清楚对方与我们之间存在什么样的联系。

细读规则，深谙于心

苏秦第一次游说失败后，回来苦读姜太公的《阴符经》，苦读一年后，他的政见有了变化而后世有了“头悬梁，锥刺骨”的流传，其刻苦程度可见一斑。这次他调整了游说策略，改先说服弱小国家。这次他竟然说服了燕王给他提供经济来源。后来又说服了楚国和其他国家，成为六国的辅相。而历史上苏秦所谓的“合纵”，即联合六国来共同抵御秦国。假如秦国对任何一国用兵，其他五国一起出兵共同迎战秦国。结果合纵使得秦人恐惧，不敢窥兵于关中。使得“天下不交兵者二十有九年”。

苏秦改变策略的原因是：第一次游说失败的经历。任何人都有可能在利用规则的过程中失败，个中缘由可能是对规则的理解不透，对实事的分析不透造成的。

由此可见：读懂规则的人和不懂就里的人对事物的看法是不同的。苏秦苦读的前后对比说明深谙于心的人与不懂就里的人有着天壤之别。这种深刻的读与悟并非一朝之功，且读懂了还需要进行实地的实践。

所以，掌握规则需要细读并反复实践。谈到实践，从事销售行业的人都有类似的经验，无论老师讲得多么好，实地的操作和自己心理预期总是有差距的。既然是要将客户拉进你的规则中，你对规则已经深谙于心，就剩下实践了。是否能在与顾客短暂的交谈中迅速掌握对方性格上的优缺点，摸清对方底细这就是在考察你的观察力了。

锻炼观察力

乔·纳瓦罗是前美国联邦调查局探员，他拥有25年的侦查经验，能够在与陌生人见面交谈几分钟内了解别人，并从对方的行为举止看穿对方的心思。他认为，最有效的方法之一是进行“回想游戏”（recall game）。

很多人对生活的细节不太在意，这并不是粗心，而是习惯问题。我们发现有的人与其他人谈话的时候，即使对方只见过几面也能谈上半天，话题无非是几次碰面的服饰，地点，聊天的内容。而很多被认为贫乏没有话题的人，就是那些平素不留意生活细节的人。无论你是哪一种，都有可能通过“回想游戏”来改变自己。因为你可以任意时间，任意地点进行回想。比如，当你离开朋友家后，闭上眼睛回想你进去的时候看到了什么。尽量详细地回忆：空间，家具，装饰，人物，大家在做什么等等。时间久了，你便能在进门时便对对方的环境有清楚的认识了。并且，练习需要更进一步，不要仅仅停留在对周遭环境的认识上，还要问问这些代表什么，

有什么特殊意义？比如，客厅的衣帽架上放着一顶女士帽子，但是没有看到女主人。那么可以判断她在家或可能在其他房间。你这个判断的对错无所谓，重要的是你正在训练自己成为观察员。

环境的观察是必需的，那么与陌生人见面，如何捕捉对方的性格，心理等信号呢？

双脚的动作比脸部表情可靠

大多数人通过观察对方的面部表情来判断对方，而纳瓦罗却认为脸部表情可以装，应该先观察对方双脚的动作，因为很少有人知道如何伪装脚的动作。他认为当你与人谈话时，对方的双脚不是朝向你而是向别的方向，说明对方想尽快结束这场谈话。假如对方的双脚突然交叉，可能对方感到紧张或者受到威胁。而那些比较自信的人则习惯于坐下后身子向后移动，然后翘起脚。

行为的观察

尽量不要只观察刚开始碰面的几分钟，那样你得到的信息不够充足，而在谈话的中后段更能看出对方的真实意图。当对方触摸颈部或者拉拉项链的时候，意味着对方的话题变多，而情绪上也没有刚才稳定。假如对方将手放在腿上来回搓，说明对方内心比较紧张，借此来舒缓自己的情绪。

肢体语言

肢体是最容易透露人个性的，日本管理顾问武田哲男归纳出几种常见的习惯动作，供我们参考。他发现喜欢眨眼的人一般心胸比较狭窄，与他们交往最好直接说明自己的意图。而对于那些总是盯着人看的人，最好不

要太热情或者开玩笑，因为他们是警戒心最强的一类。那些爱在谈话中逐渐提高音量的人性格非常随和，不拘小节，所以与他们沟通，最好是想办法与之套交情。有很多客户喜欢坐下来就翘脚，对待这类顾客要部署周密，因为他们大多都比较自信，是拍板的类型。双手习惯性环抱胸前的人行动力强，谨慎而习惯坚持己见。

可以这样说，操控人者均为掌握规则者。仔细观察，你一定能发现在你身边有很多善于操控他人的人，虽然他们也被世间普遍的法则所操控，但是总能在条条框框中游刃有余，我们不得不说，这才是智者。

2 无时无刻不在的思维操控

世界的每个角落每时每刻都在发生观念的改变，观念变化的方式不同，有些是刻意的，有些是无意的。诚然，对人毫无思想撞击的思维操控是不存在的。所以我们说，思维操控的过程是接受新东西的过程。真正意义上的思维操控是有系统方法的，是在对人进行观念的灌输，从而改变人原来的思想和态度。

现代社会里我们最常见的是隐性思维操控：无处不在的广告，宣传，电影，甚至报刊媒体也成为思维操控的工具。而生在其中的我们，不知不觉地变成了思维操控者和被操控者。有时，我们看到有人在微博上发表了一段言论，观点无比新奇而有趣。而当你接受了这个观点，你的思维其实已经被操控了。如此简单，而操控这件事情究竟是如何发生的呢？对象是谁呢？

我们在成长过程中，受到各种各样的教育，会逐渐形成一定的世界观和价值观。而思维操控，正是针对这些生活经验和价值体系进行的，目的就是消灭这些价值体系，建立有利于自己利益的价值体系，从而达到影响和控制别人的目的。

关于思维操控是怎么进行的，弗洛伊德曾指出，“意识就像是露在海面上的冰山顶端，在海面下，也就是在人的意识之外，还有潜意识的存在。潜意识就是那些我们努力想要忘掉的不愉快，不恰当，或者丑陋的想法或者冲动，它们通常不能被现实认知，在成长的过程中也得不到认同和满足。”我们每个人身上的弱点、欲望以及共鸣，同感等情绪，给施洗者的灌输打开了方便之门。直接摧毁一个人的价值体系基本是不可能的，只有通过撼动其中的短板来实现，这些弱点正是施洗者得以对我们实施思维操控的原因。

有位朋友是高知，独立性和行动力极强，作为记者在自我意识方面绝对是强悍的。但是最近他在买车过程中，思维被彻底改变了。

买车前他找了一位好友到处去看车展，琢磨车的性能，价格，回来还抱着一尺多高的各种车型的海报。朋友无比考究的作风，对车的精通都对他产生了很大的影响。一个多月过去了，车还没买到。原来刚入门的他看车时不是嫌车轴距小了，就是觉得SUV比家庭用的气派，或者就是明明可以隔音效果更好的，却偏偏达不到他的要求。最后朋友的老婆受不了了：“不就是买个车吗？怎么开始做研发了。”他才意识到，自己被改变了。

我们并非不容易被操控，仅仅是没有碰到适合的施洗对象。都说专注的人不容易被操控，有时候非常专注地做某件事反而会被操控。

被操控的人想要逆袭，就要心理始终保持清醒，知道自己在做什么。不要偏听某人的意见，而是多方征集意见。这样靠自己的判断也能分辨出思想是否已经发生改变。

思维操控的出发点多跟利益有关，抓住人的匮乏点，弱点进行。就拿当下最流行的星座说来看吧，下至10岁小孩上至40不惑的中年人，有几个不知道自己是什么星座的？如果有人不知道自己是什么星座的，似乎代表着他已经落伍了，他不是时尚体面的人。再者还有各种各样的保健保养观念，流传在大街小巷，轻易地席卷全球。人就像鱼生活在水里，时刻都在洗澡，而这水本身就有思维操控的作用。

被思维操控的人大脑结构并没有发生什么改变，只是对事物的认知和情感等感性因素发生了巨大的变化。被植入的新观念被脑细胞不断强化，持续刺激大脑皮层下的神经回路，来影响人的短期记忆。经过长时间的刺激，长时记忆也被控制了，从而改变了人的看法。当某种看法成为习惯性思维，思维操控就完成了。

哪些人容易被操控呢？

总是持怀疑态度的人

怀疑论者在很多事情上都有自己独到的意见，我们很少见到怀疑论者赞同什么。这样的人对异议最有抵抗力吗？非也。要知道怀疑论者在怀疑他人的同时，对自己也是持怀疑态度的。他们往往对自己的生活不满，从而产生了许多想法，因此对其他事物才有同样的异议。当施洗者将一种观点灌输给他，他会在极力反对的同时心里打鼓。如果对方不十分坚持，怀疑论者便以为对方无说教目的，也不会过分反对。这种看似目的不十分明确的交流方式，最适用于怀疑论者。

“梦想家”

我们所说的梦想家并非勇于探索的创造者，而是不切实际的人，满脑

子总装着些不切实际的梦想。虽然梦想存于每个人的心中，但是渴望成功而又不付诸行动的人，是空怀梦想者，幻想有一天机会突然降临，自己就成功了。这样的人最容易被诱导，只要施洗者给予一个完美的蓝图，目的地是梦想者所期待的，他很快就会站到你的一边，并且会因为被激励而十分振奋。

依赖性强的

依赖性强的人有个通病，就是不爱独立思考，总是习惯听别人的主张，受他人的影响。假设当下潮流年轻人喜欢高鼻梁的外型，依赖性强的的人就会被流行风击中，自觉发现鼻梁高的好处。即使自己的脸上不适合高鼻梁，也会因为美容院的热情而失去自己的判断力。这类人是施洗者最好的猎物，基本不费吹灰之力就能搞定他们。只要将他们的视线引向你的目的地，他们就会说服自己跟上。

思维操控者和被操控者并非都是高手和意志力不强的人，只要你细心观察便会发现，一些被操控的人在某场合能变身为操控者。发生这种变化的原因，可能是被操控者掌握了一系列说服他人的方法。你想说服他人，一定要先说服自己。