

逻辑说服力

牛广海 编著

你的说服力就是你的影响力

在潜移默化中去影响和改变，
于润物无声中去引导和说服。



吉林文史出版社
JILIN WENHUI CHUBANSHE

逻辑说服力

牛广海 编著



吉林文史出版社
JILIN WENSHI CHUBANSHE

图书在版编目 (CIP) 数据

逻辑说服力 / 牛广海编著. -- 长春 : 吉林文史出版社, 2019.9

ISBN 978-7-5472-6469-0

I. ①逻… II. ①牛… 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153380号

逻辑说服力

LUOJI SHUOFULI

编 著 牛广海
责任编辑 高冰若 魏姚童
封面设计 韩立强
出版发行 吉林文史出版社有限责任公司
地 址 长春市净月区福祉大路5788号
网 址 www.jlws.com.cn
印 刷 天津海德伟业印务有限公司
版 次 2019年9月第1版 2019年9月第1次印刷
开 本 880mm × 1230mm 1/32
字 数 145千
印 张 6
书 号 ISBN 978-7-5472-6469-0
定 价 32.00元

前 言

欠缺逻辑的语言，就像缺少绳子的项链，再璀璨夺目也没有多大价值。

我们经常见到这样的人，或者我们本身就是如此：书读了很多，脑子也活，但一开口就让人觉得云里雾里。为什么？说话没逻辑、没条理，跳跃性很大，说的人眉飞色舞，听的人莫名其妙。

说服固然需要话术，尤其需要表现出建立在良好经验、资历、学识等背景上的语言修养，甚至还需要权威、名气的衬托。但是，让人面服，让人口服与让人心服是三码事。真正的说服，90%以上靠的是逻辑！

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4年，美苏针锋相对，核问题威胁全球安全，且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。看，这就是逻辑的力量！

2 逻辑说服力

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，话就不成体系，就没有了力量，观点也没有支撑。所以，高手往往不乱说话，即使说一些废话、瞎话，也多半是经过大脑、带着逻辑，这才是让人觉得可怕的地方。

目 录

第一章 说服有逻辑，没有摆不平的人

逻辑究竟是个什么玩意儿	2
有人的地方，就有说服	4
成功者骨子里都是逻辑大师	7
没有说服力？多半是逻辑有问题	9
说服力是开启成功之间的钥匙	12

第二章 要搞定他，先搞清楚他的逻辑

人为什么都喜欢说“不”？	16
想钓到鱼，就先像鱼一样思考	19
投其所好，开好兴趣这把锁	22
真正的高手，善于戳对方的软肋	25
学会深入对方的主观世界	29
顺着对方的逻辑更容易破局	31
做好“自己人”，没有讲不通的理	34
围绕对方的“需求”搭建说服框架	37
道相同了，才好相谋	39
永远不要试图站在对立面说服	42

第三章 洞察对方心思，于细微处开始说服

从不满意中寻求突破点	46
通过着装风格窥探内心秘密	49
生活细节泄露玄机	53
要分清事实与臆想	55
注意反复出现的小信号	57

第四章 学会得体表达，一句话让人点头

迂回前进，曲言婉至	60
适当运用含糊的方法	62
学会巧妙地岔开话题	64
巧用歧义达到间接说服的目的	67
消除对方的成见，再让他“信”你	69
以退为进，控制好交锋的节奏	72
运用妙喻说理术说服对方	74
说服他人的十大原则	76

第五章 有逻辑地提问，让对方自我说服

问题怎么问，结果大不同	80
有质量的问题会使你占尽先机	84
好问题是“心灵的捕手”	87
提问要善用“因为”理论	90
不能说的“为什么”	93
提问要出其不意攻其无备	96
好的问题具有“杀伤力”	98
不可不知的“精神助产术”	103

第六章 有策略地攻心，让说服更有力量

巧用赞美这颗糖衣炮弹	110
将心比心，站在地方的角度谋划	113
动之以情，晓之以理	116
适当示弱，成全对方的好胜心	118
让对方感到足够的自尊	121
顺着毛摸，让他乖乖听你的	124
面子要一次给足，不行也行	127
关键时刻，要用事实说话	131

第七章 有技巧地说“不”让人更服气

不要等被逼无奈再说“不”	134
从一开始就让对方说“是”	137
拒绝是一种另类的说服	140
含混不清的拒绝要不得	143
借“别人的意思”来拒绝	146
委婉的拒绝容易让人接受	148
不说“不”，照样拒人于千里之外	151

第八章 说服不同的人，要用不同的逻辑

说服陌生者：消除带给他的生疏感	156
说服自卑者：发自内心地认可他	160
说服自负者：正话反说，巧言激将	162
说服生气者：用巧语浇灭对方的怒火	166
说服寡言者：用悬念吊足他的欲望	168
说服逞能者：先把“对”都让给他	171

4 逻辑说服力

说服挑刺者：文雅而有力予以反击	174
说服傲慢者：学会由衷地赞美他	177
说服顽固者：要遵循以柔克刚的逻辑	179
说服挑衅者：理智回应羞辱你的话	182

第一章 说服有逻辑，没有摆不平的人

不论处于什么场合，说服力都是必备的技能。包括演说、报告、推销、谈合约、提案、交办事项等。尤其在职场上，说服力几乎与优秀的工作能力画上等号。一个人只要拥有了强大的说服力，他就可以神不知鬼不觉地把别人口中的“不”变成“是”，把自己的意愿悄悄植入对方的心田，从而达到自己预期的目的。

逻辑究竟是个什么玩意儿

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，有这样一个案例：

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，你知道吗？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：

“你知道吗？我简直难以相信，男人留长胡子或长头发已经这样普遍，这样被广泛接受了，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，你知道吗？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。

有人的地方，就有说服

人是社会性动物，这就自然而然产生了交流的问题。交流可以用语言，也可以用肢体等非语言手段。但不管怎样交流，要想顺畅达成意愿，就不得不去“说服”。

小时候，我们看到好吃的糖果，好玩的玩具，就想让大人买给我们。可那时，我们还不能用语言完整地表达意愿，怎么办呢？于是，我们就看着或指着想要的东西拉着父母的衣角不走。再不行，可以号啕大哭；哭要是还不管用，就拿小拳头打老爸粗壮的腿，或者一个劲地把头往妈妈的怀里钻。招数用尽，终于得手，这才捧着心爱的东西破涕为笑。

在这个例子中，不管是看、是哭、是打、还是撒娇，其实都是在“说服”——说服父母满足我们小小的心愿。不仅是买玩具，即使是日常生活中的其他琐碎小事，你也必须学会说服。

现在找个好工作真的很不容易，中国最不缺的就是人了。而且，自从大学扩招后，学历不断贬值。因此，你要想从大队人马中脱颖而出，赢得面试，最终找到满意工作，就必须具备强大的说服能力。

找工作需要面试，考研也要面试。哪里有面试，哪里就需要说服！只是，参加考研面试的导师，都是学有专长的学者，一个毛头大学生哪能去说服人家？因此，此处的说服，不是指学问上的，而是一些让你成功入选的其他注意事项。比如，面试时一定要秉持毛主席教导我们的“谦虚谨慎不骄不躁”的精神，让导师感觉你虚怀若谷，是个可资深造的人才。又如，说话要清楚明白，语调要温和悦耳，给人一种舒服、值得信赖的印象。因为一

且录取，你就是他的及门弟子了，日后还要相处几年；找个彼此可以信赖的人，会免去很多不必要的麻烦，何乐不为呢？千万别小看这些细节，关键时刻，却能决定你的命运。

至于商务谈判，就更加需要说服力了。有学者专门写书来讲商务谈判中需要注意的一些技巧，以增加你的说服力。比如，挺直腰板以提高气势，保持一个自然的笑容，谈判中的服装战术，等等。

除此之外，就是在恋爱中，也不能离开“说服”。求爱求爱，要求到爱，就必须说服人家爱上你。求婚，要把心爱的人拖进婚姻的保险箱，也不得不“求”一番。如果你不娴于说服别人，那你就只能“盈盈一水间，脉脉不得语”了。

小明暗恋一个心仪的女孩很久了，这天，好不容易下定决心要于今夜约她出来一表心意。可到了晚上，却徘徊对方楼下良久，就是不敢唱起练了好几个月的情歌。终于鼓足勇气托朋友帮忙叫出来女孩之后，又迟迟不敢开口，只能看着她那双美丽的大眼睛顾左右而言他。嗫嚅半晌，铆足了劲才挤出那三个字，结果换来一句：“目前人家不想谈朋友”。

但是，如果你有强大的说服力，情景就变成这样：

你到了心爱的女孩的楼下，缓缓拿出手机，轻轻一按，便接通了她的电话。然后一阵甜言蜜语，直说得她心花怒放，换上最漂亮的衣服，以最快速度出现在你的面前。待夜深人静，散步也乏累了，就找了最近的木椅坐下。这时，你凑近她的耳朵，软语温存，对她款款倾诉心曲。又从兜里拿出早就准备好的戒指，亲自戴到她的手指上。等月圆之时，早已海誓山盟，从此不用再和哥们大过单身节，并对着天花板凄凉地唱那首熟悉的《单身情歌》了。

由此可见，只有用说服力武装起来的人，才是强大的；才能

在当今社会如鱼得水，做时代的弄潮儿。

因此，说服在生活中如此常见，可以说是无处不在。有人的地方，就需说服。而说服又如此重要，以至于我们的人生是否成功，都得看我们是否具备好的说服力。

成功者骨子里都是逻辑大师

每个行业都有自己的做事逻辑，职业不同，分工不同，说话办事的逻辑不同。你做技术一流，搞研发很厉害，让你去做销售，你还行吗？让你去做管理，你在行吗？

有人会说，我喜欢搞技术，搞研发，再说与人打交道的工作是最难做的，我为什么要去做？其实不是工作难做，是你不善于玩销售的逻辑、管理的逻辑。

在所有工作中，销售与管理的工作，可能是最考验说服艺术的工作，同样是干销售，有人只能拿到底薪，有人却能拿几万几十万的月薪，与其说是他们的差别在于销售艺术，不如说是差在说服逻辑上。

有一则故事，说的就是这个道理。

有一个营销经理带了几个新兵，一天，他想考验下他们的能力，便出了道题：把梳子卖给和尚。

第一个人：出了门就骂，说和尚都没有头发，还卖什么梳子！于是转了一圈，回去告诉经理，说和尚没有头发，梳子无法卖！

第二个人：到一个寺庙找来一个和尚，说我想卖给你一把梳子，和尚说，我用不着。他说，这是经理的任务，你无论如何得买一把，于是和尚大发慈悲，就买了一把。

第三个人：也来到一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人在庙里转了转，对和尚说，拜佛是不是要心诚，和尚说，是的。心诚是不是需要心存敬意，和尚说，要敬。那人说，你看，很多香客很远来到这里，他们十分虔诚，但是却风尘仆

仆，蓬头垢面，如何对佛敬？如果庙里买些梳子，给这些香客把头发梳整齐了，把脸洗干净了，不是对佛的尊敬？和尚话说有理，就买了十把。

第四个人：也来到了一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人对和尚说，如果庙里备些梳子作为礼物送给香客，又实惠、又有意义，香火会更旺的，和尚想了想，有道理，就买了100把。

第五个人：也来到了一个寺庙卖梳子，和尚说，真的不需要的。那人对和尚说，你是得道高僧，书法甚是有造诣，如果把您的字刻在梳子上面，刻些“平安梳”“积善梳”送给香客，是不是既弘扬了佛法，又弘扬了书法，老和尚微微一笑，善哉！就买了1000把梳子。

故事有些夸张，但很有启发意义。从中我们能看到每个销售人员的逻辑：

第一个人受传统观念的束缚太厉害，用常理去考虑销售，显然不适合做销售。

第二个人是在卖同情心，这是最低级的销售方法，叫作“叩头营销”，不是长久之计。

第三、四人为客户着想，以“顾客满意为宗旨”，所以多少有些说服力。

第五人不仅能够让客户满意，简直达到了物我两重天的境界，他不只是在卖梳子，也是在卖服务，把顾客的价值最大化，自然也就不足为奇了。

从这个故事中，我们可以窥见销售的门道，其实就是有逻辑地说服。在现实生活中，所谓的说话高手，其实都玩语言逻辑、思维逻辑的高手，他们不但善于发现逻辑、运用逻辑，而且也善于用清晰的逻辑去影响、改变别人。