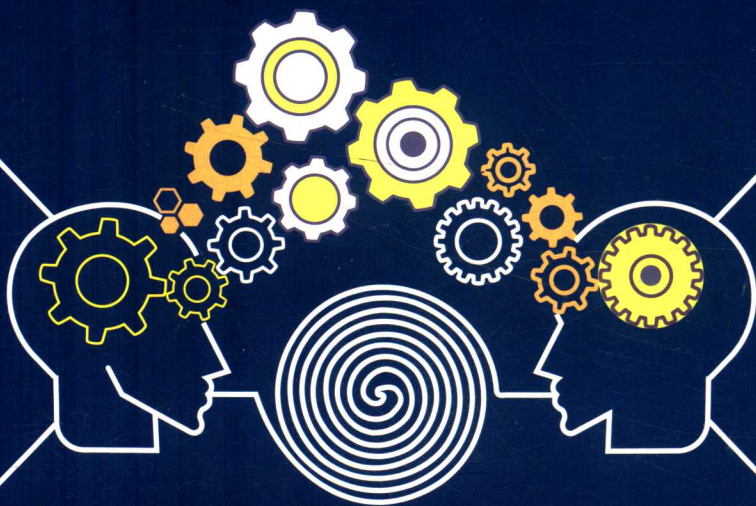


用逻辑说服人的技巧

说服力就是影响力，
你需要的是逻辑，而不是口才！

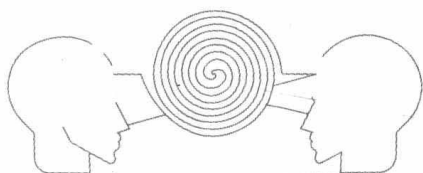


王文君 著

为什么你磨破了嘴皮，对方却仍旧无动于衷？
为什么你“祸从口出”，别人却能“口吐莲花”？
很简单，区别就在于说话有没有逻辑！

用逻辑说服人的技巧

王文君 著



图书在版编目(CIP)数据

用逻辑说服人的技巧 / 王文君著. — 北京: 企业管理出版社, 2019.6

ISBN 978-7-5164-1850-5

I. ①用… II. ①王… III. ①逻辑学—通俗读物
IV. ①B81-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第288848号

书 名: 用逻辑说服人的技巧

作 者: 王文君

责任编辑: 宋可力

书 号: ISBN 978-7-5164-1850-5

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部(010) 68416775 发行部(010) 68701816

电子信箱: qyg1002@sina.com

印 刷: 玉田县昊达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 710mm × 1000mm 1/16 15.25印张 193千字

版 次: 2019年6月第1版 2019年6月第1次印刷

定 价: 45.00元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

作者简介：

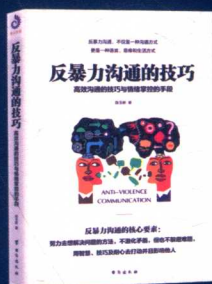
王文君，中国人力资源开发研究会成员，“逻辑思维”远程教育课程讲师，被誉为“沟通实战专家”，擅长将说话技巧与逻辑分析结合，反对通过灌输式方法提高人的表达技能。

王文君依据其自创的“逻辑型说话技巧”编写了各类案例，运用于培训实践中。然后，通过培训逐步提升大家的沟通效果。

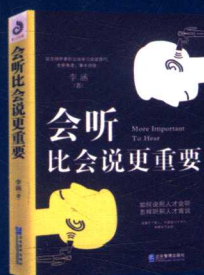




《精简你的社交》



《反暴力沟通的技巧》



《会听比会说更重要》

图书策划：宋可力

责任编辑：宋可力

封面设计：WONDERLAND Book design

仙道 QQ:344581934

出版统筹：赵琳

序

你需要的是逻辑，而不是口才

“我的观点明明是**正确**的，为什么说服不了别人呢？是不是得多练练口才才行？”

如果你遇到了上面这样的问题，先不要着急去练口才，因为你需要的可能是**逻辑**，而不是口才。

在**与他人沟通**中，每个人都遇到**过与别人意见相左**的情况。大家都认为自己的观点是**正确**的，对方的观点是**错误**的，结果谁也不能证明对方的观点是**错误**的、自己的观点是**正确**的。这就导致了沟通的**无效**。想要解决这种状况，就必须**掌握用逻辑说服别人的技巧**。

在说服过程中，哪一种因素最重要？是口才吗？口才的确重要，伶牙俐齿的人至少能够多说几句话。但是，相对于口才而言，在说服过程中，逻辑的重要性要更高一些。也可以说，逻辑决定着说服的成败以及效果的好坏。

从狭义来看，逻辑指的是一种思维的规律，这主要是指作为学科的逻辑学。从广义来看，逻辑则泛指规律，这里的规律既包括思维的规律，也包括客观规律。我们可以将逻辑理解成为思维的规律和规则，是一种抽象的思维过程。

在说服过程中，逻辑主要指我们更加有条理地组织自己的语言，然后去论证自己的观点。论证的过程中既要保证逻辑的准确性，还要考虑对方可能会针对我们的论证提出不同的看法。在论证之前要把这种可能性考虑进去，从而保证整个论证的完整、完美。如果我们能够天衣无缝地论证自己的观点，对方也就没有办法不接受我们的观点了。

说服的过程看上去是双方言语较量的过程，实际上，双方较量的还是逻辑思维。谁的逻辑更加严密，谁能够更好地表达自己的观点或是驳倒对方的观点，谁就能够获得最后的胜利。言语上的较量最后可能会演变成“骂街”，而逻辑上的较量则是智力上的交锋。虽然是智力上的交锋，但智力在其中所起的作用并不是最为关键的。逻辑是一门学问，同样也是一种技巧。相对于智力来说，掌握更多的逻辑技巧和方法更加有助于我们完成说服工作。

本书从逻辑学的角度出发，对沟通过程中涉及的各种问题进行了详细解读；同时，将各种逻辑学中较为抽象的概念与现实生活中的故事相结合。单纯理解逻辑学的概念可能会有一定的困难，但结合生活中的具体故事就能够将概念内化到头脑之中。以后，遇到特定的情境时，我们就能够轻松地从大脑中提炼出相应的思维逻辑加以应对。

想要说服他人，首先要保证自己不被他人说服，也就是自己的逻辑不能被对方打乱。在说服过程中，如果一方完全陷入对方的思维逻辑之中，结果就很明显了。所以，本书还为读者介绍了许多逻辑思维博弈的案例。通过这些案例，读者可以了解一些较为常见的逻辑博弈，以后遇到这种情况的时候就可以从容应对。

本书将重点放在了对逻辑说服技巧的讲述上，结合逻辑学的相关内容，用通俗易懂的故事将复杂的逻辑学知识展现在读者的眼前。这些逻辑说服的技巧覆盖了多个角度，读者可以在掌握逻辑说服技巧的同时见

序

你需要的是逻辑，而不是口才

识更多不同的沟通情境。

本书的最后部分集中讲述人际沟通过程中较为常见的“毒逻辑”、逻辑谬误和逻辑陷阱。这些内容能够让读者更好地认识到日常生活中那些看上去正确却存在着严重逻辑错误的事件和现象；同时，读者也能对沟通过程中可能出现的逻辑陷阱有一个清楚的认识，避免掉入对方设置的逻辑陷阱之中。

这是一本讲述沟通之道的书籍，但它更是一本讲述逻辑思维和说服技巧的书籍。希望读者朋友能够通过这本书构建起自己的逻辑思维框架，在人际沟通中掌握更多的主动权。

王文君

2018年12月

目录

序 你需要的是逻辑，而不是口才

第一章 逻辑是最有说服力的语言

逻辑的语言充满一击致命的力量 / 003

用逻辑说服没逻辑的人 / 008

脑子一团糨糊，说话自然没逻辑 / 012

第二章 把你的意见有逻辑地表达出来

说得清，他人才听得懂 / 019

结论先行，第一句话就说出重点 / 023

通过 what、how、why 来制造问题 / 028

说出让人信服的“真相” / 033

你的话要有数字和案例做支撑 / 037

求易逻辑，并非一刀切的简单化 / 041

第三章 掌握提问与说服的逻辑

化整为零，用逻辑提前分解问题 / 047

诱导式询问，让对方主动送上答案 / 051

“和你站在一起”的同一战线法则 / 056

左右夹击，多角度论证增强说服力 / 060

循序渐进，阶段式说服让人更容易接受 / 064

第四章 说服就是彼此逻辑的博弈

用“所罗门王博弈”解决争执 / 071

用对方的语言反向“攻击”对方 / 075

边说服边让步的馅饼博弈 / 080

让彼此都满意的均衡博弈 / 085

第五章 读懂被说服者的固有逻辑

每个人的想法都是“有逻辑”的 / 091

利益决定立场，立场就是人的逻辑 / 096

寻找被说服者的逻辑错误 / 100

答非所问，对方在掩盖什么 / 105

最正确的答案也许不在选项中 / 109

第六章 用逻辑攻击对方的心理防线

将对方带入心理安全区 / 117

让对方适应你提供的信息 / 120

寻找被说服者抵触你的心理动机 / 125

惩罚和奖励 / 129

第七章 故事逻辑：像讲故事一样讲道理

用故事讲你的逻辑 / 137

有说服力的对话里都有故事 / 142

一个故事激活形象化思维 / 145

脑袋里斗智，嘴巴上斗技 / 149

学会用故事设置逻辑“陷阱” / 153

用故事说服别人的4个关键点 / 157

第八章

制造权威，逻辑力就是影响力

对方崇拜权威，就给对方一个权威 / 163

人更愿意相信自己喜欢的人 / 167

给他人制造恐慌，然后再赶走恐慌 / 171

制造集体意识，然后成为集体的代言人 / 175

第九章

“毒逻辑”让说服功亏一篑

“毒逻辑”一：世上没有绝对的好人 / 181

“毒逻辑”二：苍蝇不叮无缝的蛋 / 185

“毒逻辑”三：我都是为了你好 / 188

“毒逻辑”四：不是黑的，就是白的 / 192

第十章

逻辑谬误

逻辑谬误一：用出身论来评价他人 / 199

逻辑谬误二：用靠不住的传说做依据 / 203

逻辑谬误三：用错误的三段论导出结论 / 206

逻辑谬误四：用不成立的循环论证做支撑 / 210

第十一章

躲避被说服者的逻辑陷阱

逻辑陷阱一：别被对方诱导性的语言误导 / 217

逻辑陷阱二：个别并不能代表“所有” / 222

逻辑陷阱三：重复 100 遍的谎言，依旧是谎言 / 226

逻辑陷阱四：相关性不代表因果性 / 229

第一章

逻辑是最有说服力的语言

逻辑的语言充满一击致命的力量

本节要点

在“君子动口不动手”这件事上，大多数人认为君子是因为讲礼节而不动手，还有人认为是君子手上功夫不行而只能动口，但很少有人知道：君子之所以动口而不动手，是因为君子的语言比拳头更有力，而这种语言就是逻辑的语言。

提到逻辑，很少有人会想到中国古代。逻辑这个词虽是舶来品，但逻辑的思想和语言并非西方所专有，在中国传统文化之中，逻辑古已有之。

从狭义上来讲，逻辑是指一种思维的规律；在广义范围上，逻辑既包括思维规律，也包括客观规律。可以说逻辑是对思维过程的抽象，而逻辑的语言则是思维过程的外在表现，正如情感会通过动作来表现一样。

逻辑的语言具有强大的力量，这种力量在辩论上体现得最为明显。辩论的双方从不同的角度出发，以各种论据来证明自己观点的正确性；同

时，各方用逻辑的思维来拆解对方的论据，最终打乱对手的思维逻辑，推翻对方的论点。

现代辩论更多是在辩论台上，辩论双方唇枪舌剑，力图以逻辑的语言来驳倒对方。这种辩论的环境缺乏一些紧张感，总是容易让人感觉气氛过于和谐，逻辑的交锋并不激烈。当然，我们并不是说某些国家在国会上采用翻桌子、扔鞋、对打的方式进行辩论的气氛更好。“君子动口不动手”，到了动手阶段，逻辑的语言也就起不到太大作用了，逻辑的思维倒还会发挥很大的作用，我们需要思考如何出拳能够打倒对方，如何躲避能够让自己不受伤害。

话题好像扯得远了一些，这就是在逻辑上出了问题，明明我们要谈论的是逻辑的语言问题，现在反而在其他方面浪费了较大篇幅。事实上，让前面的内容成为铺垫，从而拔高后面要说的逻辑语言问题，也是一种逻辑思维的表现。

逻辑的语言不仅强大，很多时候还具有一击致命的效果。诸葛亮在江东舌战群儒，三寸不烂之舌自然重要，更重要的是充满逻辑性的语言。诸葛亮的这种逻辑性不仅体现在自身思维方式——具现为语言的过程，更表现在从别人的言语中发现逻辑漏洞的过程。

诸葛亮的第一个对手是张昭。一上来，张昭便为诸葛亮设下了一个圈套，首先将诸葛亮与管仲、乐毅挂钩，然后再提到刘备被曹操占了荆襄之地。诸葛亮回答是因为刘备仁义，不想占据同宗兄弟的基业；而刘琮年幼，听信妄言，以至于曹操占据了荆襄之地。

此时的张昭感觉诸葛亮掉进了自己的圈套，便重新梳理了一遍自己的论据。既然你诸葛亮自比管仲、乐毅，为什么刘备三顾茅庐请你之后，就开始连连败退，人家管仲可是帮着齐桓公称霸了天下的，乐毅带