

<<中国古典说服艺术>>

图书基本信息

书名：<<中国古典说服艺术>>

13位ISBN编号：9787222082519

10位ISBN编号：7222082514

出版时间：2011-8

出版时间：云南人民出版社

作者：李亚宏 著

页数：213

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<中国古典说服艺术>>

### 内容概要

《中国古典说服艺术》是一部系统探讨说服艺术的专著，它以古今中外鲜活的案例，从心理学、人类学、社会学、语言学和传播学等多角度，较好地探讨了说服这一人类特有的交际行为。从社会交际的角度来看，说服属于公共关系学，从语言应用的角度来看，说服属于公关语言学。说服它深入于社会交往的诸多领域，它包括外交辞令、公关谈判、公关说服及交往、公关演讲、公关广告、法庭辩论等。它是由辩说、演讲、善辞、游说和外交辞令发展来的，它具有深厚的历史根基。

<<中国古典说服艺术>>

作者简介

李亚宏，男，傣族，1967年生，云南普洱澜沧县人。1988年毕业于云南大学中文系，现为思茅师专中文系副教授，长期从事中国古代文学及民族文化的教学和研究，在各类刊物发表论文20余篇。

## <<中国古典说服艺术>>

### 书籍目录

#### 第一章：神奇的说服艺术

第一节：说服的定义

第二节：说服与辩论

第三节：说服与操控

第四节：说服与批评

#### 第二章：古典说服理论

第一节：孔孟“以德化人”的说服思想

第二节：鬼谷子的说服技巧

第三节：韩非子的《说难》

#### 第三章：构建说服的平台

第一节：说服者必备的素质

第二节：说服应遵循的基本原则

第三节：未雨绸缪——说服前的准备

#### 第四章：经典说服技巧

第一节：人格的力量

第二节：心理战术

第三节：“借”的艺术

第四节：活用兵法

第五节：逻辑的威力

第六节：人性的弱点

第七节：说服的智慧

第八节：奇招妙术

第九节：感情攻势

第十节：修辞妙用

#### 第五章：经典说服案例分析

说服的范例——《谏逐客书》

以情感人的经典之作——《陈情表》

“智多星”巧说三阮

#### 参考文献

#### 后记

现实与梦想(跋)

## <<中国古典说服艺术>>

### 章节摘录

(二) 准确易懂 在说服过程中,所使用的语言要规范,通俗,慎用文言词汇、专业术语、方言、外语或圈内话,如果确实需要使用某些专业术语,则应以简明易懂的惯用语加以解释,一些特别生僻难懂的术语,要坚决放弃,一切用语都要以能够达到双方沟通,保证说服顺利进行为前提。

(三) 丰富灵活 说服的语言还应该丰富灵活,富有弹性,针对不同的说服对象,恰当的选用不同的语言,如果对方知识高深,谈吐优雅,那么,说服语言就应该精致文雅,出语不凡;如果对方的语言朴实无华,那么,说服的语言就不必太过修饰;如果对方的语言直爽坦诚,那么,说服就没有必要迂回曲折,太过含蓄。

总之,说服者要根据对象的学识、气质、性格、修养和语言特点,及时调整说服用语,这是快速缩短双方距离,实现平等交流的有效方法。

除此之外,为了让语言发挥出最大的说服效力,我们还应该尽量避免以下降低说服力的语言:避免使用被动句,如果你想提高语言技巧,增强说服力,语言中就不要再有任何的被动形式,一定要使用肯定形式。

语言心理学早已证明,使用使动句会降低说服力。

肯定形式和被动形式也许只有一点差别,但它们对听众的心理所产生的影响差别是巨大的,被动形式会给听众一种缺乏积极性的印象,你如果在谈话中总是使用被动形式的话,那么你很容易给别人没有自信,性格软弱的印象。

尽量避免含糊、犹豫、疑问的语言。

说服者应该自信,大方地陈述自己的意见和主张,否则内容再出色,也难以打动对方,语调抑扬顿挫,声音洪亮,能增强语言的气势。

.....

## <<中国古典说服艺术>>

### 编辑推荐

李亚宏的《中国古典说服艺术》以流畅的文笔、翔实的资料、鲜活的案例，从心理学、人类学、社会学、语言学、传播学等多种视角，分析和探究了说服这一人类交际行为，比较全面系统地梳理了古典说服理论，构建了一个较为完整的当代说服学理论框架和体系，具有首创之功，其学术价值和现实意义不言而喻。

<<中国古典说服艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>