

<<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>