第一图书网, tushu007.com

<<《战国策》沟通策>>

图书基本信息

书名：<<《战国策》沟通策>>

13位ISBN编号：9787561793084

10位ISBN编号：7561793081

出版时间：2012-6

出版时间：华东师范大学出版社

作者：王群

页数：201

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

前言

根据美国人际沟通学者丹尼尔和麦克研究所言，人际沟通应该有三个目标本位取向：第一个是自我表达目标，即通过口语传播，在听者面前塑造某一种形象，留下某一种印象；第二个是关系目标，即通过口语传播，与听者或建立、或增进、或疏远、或结束某种人际关系；第三个是工具性目标，即通过口语传播，获得听者的赞同、关注或帮助。
而研究显示，这三个目标中工具性目标是人际沟通中最凸显的，其次才是自我表达和关系目标。
很显然，《战国策》中，无论是持“合众弱以攻一强”观点的合纵派辩士，还是持“事一强以攻众弱”观点的连横派辩士，无论这些辩士是在雄辩还是在诡辩，他们在游说过程中这一工具性目标得到了最充分的体现。
本书需要说明的是：因为原本是“讲座”，所以本书依然保持原有的口语体，但愿这能让读者有一种亲切感，我希望与读者之间仍然保持讲座时的那种思想和情感的交流。
另外，为了让读者看得清晰些，原本讲座中隐性贯穿的“提示”、“故事”和“辨析”三大块，现在书中每一块都加上了标题。
还有，为了让读者能够了解故事的真实性和完整性，也方便读者的对照，书中增加了故事的出典《战国策》原文。
人际沟通目标的实现不仅仅靠的是一张嘴，还要靠你的耳朵，口才是“口耳之学”，说的就是这个道理；此外，目标的实现还要靠你“心想”、“脑辨”，所以口才也是一门“心脑之学”……根据这些道理，本书与讲座一样，分“原则”、“语言”、“智慧”、“谋略”四个篇章，试图通过具体历史故事的讲述，去芜存菁，逐层剖析，归结《战国策》先秦辩士的沟通艺术。
为了便于读者阅读，说明几句以作自序。
归一书屋　2011．10

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《战国策》·沟通策》需要说明的是：因为原本是“讲座”，所以《战国策》·沟通策》依然保持原有的口语体，但愿这能让读者有一种亲切感，我希望与读者之间仍然保持讲座时的那种思想和情感的交流。
另外，为了让读者看得清晰些，原本讲座中隐性贯穿的“提示”、“故事”和“辨析”三大块，现在书中每一块都加上了标题。
还有，为了让读者能够了解故事的真实性和完整性，也方便读者的对照，书中增加了故事的出典《战国策》原文。

作者简介

王群，华东师范大学传播学院教授，博士生导师，复旦大学上海视觉艺术学院教授，学科带头人，朗诵水平等级考试艺术委员会委员，上海文广新闻传媒集团新娱乐朗诵艺术团指导，中国广播电视协会播音与主持专业委员会学术委员兼常务理事，中国电视艺术家主持人委员会执行理事兼上海专家组成员，曾发表和出版了大量专业论文和著作，多次获奖，负责多项国家和上海以及媒体重要课题。

<<《战国策》沟通策>>

书籍目录

序 开篇 《战国策》与先秦辩士之一：关于《战国策》 《战国策》与先秦辩士之二：关于先秦辩士 一 原则篇 先秦辩士沟通原则之一：审时度势，把握契机 先秦辩士沟通原则之二：换位思考，因人而言 二 语言篇 先秦辩士沟通语言之一：注重修辞，力在感染 先秦辩士沟通语言之二：加强逻辑，力在思辨 三 智慧篇 先秦辩士沟通智慧之一：先知独见，不惑于事 先秦辩士沟通智慧之二：远见未萌，避危无形 先秦辩士沟通智慧之三：明辨细别，见微知著 先秦辩士沟通智慧之四：巧妙应变，见机行事 先秦辩士沟通智慧之五：善于倾听，耳聪目明 四 谋略篇 先秦辩士沟通谋略之一：以退为进，欲擒故纵 先秦辩士沟通谋略之二：迂回曲折，侧面进攻 先秦辩士沟通谋略之三：步步为营，请君人瓮 先秦辩士沟通谋略之四：巧设比喻，类比对照 先秦辩士沟通谋略之五：利诱威逼，正反对比 跋

章节摘录

版权页： 据粗略统计，在战国文献中以“士”为中心组成的称谓和专用名词就有百余种。
这不仅说明士阶层人数众多，而且构成复杂，士的行迹遍及社会各个角落；也说明上层社会与下层社会人员的上下对流量比较大，他们在各项社会活动中占有着重要的地位。
那么，这些“士”究竟在各项社会活动中占有怎样重要的地位呢？
“士”的地位 战国是一个争战频繁的时代。
各国的内政、外交、军事全都可以用四个字来形容——矛盾重重。
我们常说“时势造英雄”，在这样一个特殊的历史时期，人的智能和才干才有机会发挥出来，才有可能受到国家和社会的特殊重视。
当时，人们对“士”的智慧和口才所转化的巨大力量已经有了充分认识。
一些有眼光的君主和权贵，他们不以权势骄人，而是主动或自觉地与士人交朋友，拜士人为师，待以上宾，争士、养士、用士已成了当时的一种潮流和时尚。
比如孟尝君认识到士在贵族的政治活动中起着至关重要的作用，因而大兴土木，高筑馆舍，诚招天下士人。
凡是士人来投奔，没有不被收留的，而且宁肯舍弃家业也给他们丰厚的待遇，因此天下的贤士无不倾心于他。
据说孟尝君是战国时养士最多的一个了，他的门客最多时达到了3099人，相当于我们现在一个中型企业，一个团的兵力啊！
在《战国策·燕策》里就记载了燕昭王礼贤下士的生动故事。
燕昭王一登上王位，就向一名叫郭隗的人请教招聘人才的事。
郭隗先对燕昭王说：“帝者与师处，王者与友处，霸者与臣处，亡国与役处。
诎指而事之，北面而受学，则百己者至；先趋而后息，先问而后嘿，则什己者至；人趋己趋，则若己者至；冯几据杖，眄视指使，则厮役之人至。
若恣睢奋击，啕籍叱咄，则徒隶之人至矣。
”意思是“成就帝业的国君以贤者为师，成就王业的国君以贤者为友，成就霸业的国君以贤者为臣，而行将灭亡的国君以贤者为仆役。
如果能够卑躬屈膝地侍奉贤者，甘居下位接受教诲，那么比自己才能超出一百倍的人就会光临；早些学习，晚些休息，先去求教别人，过后再沉思默念，那么才干胜过自己十倍的人就会到来；别人怎么做，自己也跟着做，那么才干与自己相当的人就会来到；如果凭靠几案，拄着手杖，盛气凌人地指挥别人，那么供人驱使跑腿当差的人就会来到；如果放纵骄横，行为粗暴，吼叫骂人，大声喝斥，那么就只有奴隶和犯人来了”。
这些话说得有道理、有条理，按照奴才的标准肯定招不到人才，按照人才的标准就不会招来奴才，当然，关键是看你把下属当人才还是当奴才，看你究竟想招人才还是想招奴才了。
昭王听得频频点头。
于是，郭隗接着又讲了一个故事。
他说：“我听说古代有一位国君想用千金求购千里5，可是三年也没有买到。
这时候宫中突然有个地位十分低下的侍从主动担当了此事。
可这个侍从在外面绕了三个月，却用五百金买了一颗死千里马的脑袋回来了。
国君一看大怒：‘我要的是活的千里马，你现在给我一颗死千里马的脑袋有什么用？
，这个侍从慢悠悠地对君主说：‘死千里马脑袋您都肯花五百金，更何况一匹活千里嘛呢？
天下人知道了这件事，那么活千里马很快就有人送来了。
’果真不到一年，三匹千里—5便有人陆续送到了王宫。
”郭隗接着对昭王说道：“如果现在大王真的想要招揽人才，那就请先从我开始吧；大王你想想，我这么不才的人都被您重用了，何况那些胜过我的人呢？
”昭王一听，觉得很有道理，立即为郭隗专门建造了房屋，并恭恭敬敬拜他为师。
结果消息一传开，魏国的乐毅赶来了，齐国的邹衍投奔来了，赵国的剧辛也来了，各路人才争先恐后

地集聚到燕国。

后记

其实，少说也有七八年了，我一直有研究《战国策》先秦辩士口才的念头，但是也就一直停留在“念头”上。
一方面由于要应对眼面前许多必须限时完成的事儿，很难挤出一段完整的时间去做整体思考，更别提落笔成书了；另一方面因为本人生来有点惰性，如果没与出版社签订合同，没有编辑的鞭策，我的其他几本拙著也是很难完成的。
直到三年前有一天，上海电视台艺术人文频道约我在电视里做一档人际沟通的讲座，我埋藏在心里多年的这一想法得到了叶景先生的鼎力支持，顿时产生了动力。
在叶景先生的督促下，经过数月的笔耕和数日的紧张录制，在上海电视台播出了十五讲的“《战国策》·沟通策”。
节目播完以后，我又得寸进尺，想到将讲座付梓出版，因为我觉得电视节目尽管视听兼备，有一定的传播效果，但传播的广度毕竟受到一定的限制，也很难保存，不免觉得有点遗憾。
是华东师大出版社的朱杰人先生弥补了我的这一遗憾，真让我心想事成了。
期盼本书能给读者现实生活中的人际沟通些许启迪。
　最后，对朱杰人和叶景两位先生表示由衷感谢！
还要感谢华东师大出版社曹利群女士及很多编辑的辛苦工作！
　归一书屋　2011．10

编辑推荐

第一图书网, tushu007.com

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