



说

服学

——
攻心的学问

龚文庠
著



人民出版社



说

服学

龚文庠 著



——攻心的学问



图书在版编目 (CIP) 数据

说服学：攻心的学问/龚文庠著。

-北京：人民出版社，1998.2

ISBN 7-01-002752-8

I .说…

II .龚…

III .①辩论-语言艺术 ②谈判学-心理交往

IV .①H019 ②C912.3

中国版本图书馆CIP数据核字 (94) 第 11981 号

说 服 学

SHUOFUXUE

——攻心的学问

龚文庠 著

人民出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

北京大兴新魏印刷厂印刷 新华书店经销

1994 年 10 月第 1 版 1998 年 2 月北京第 3 次印刷

开本：850×1168 毫米 1/32 印张 8.625

字数：209 千字 印数：13,001—18,000 册

ISBN 7-01-002752-8/B·235 定价：13.80 元

目 录

导言 什么是说服学	(1)
-----------	-----

第一编 古典说服学——西方的源头

第一章 智者与演说术（修辞术）	(5)
第一节 智者派、讲读本、修辞学校	(5)
第二节 从苏格拉底到亚里士多德	(8)
第二章 亚里士多德的《修辞学》	(12)
第一节 《修辞学》是研究说服规律的学科	(12)
第二节 演说的分类	(14)
第三节 证明——说服的手段	(17)
一、非人为证明	(17)
二、人为证明	(19)
1. 信誉证明	(20)
2. 情感证明	(22)
3. 逻辑证明	(25)
4. 对说服者的要求	(30)
第四节 《修辞学》的价值和涉及的几个问题	(32)

第二编 古典说服学——中国的源头

第三章 说服的道德性——“德”为主旨	(43)
第一节 从“名”到“正名”——独特的中国概念	(43)

一、“名”的文化背景——中国人对“名”的重视	(43)
二、“正名”的含义和功用	(45)
1. 确立权威：以什么为基准	(45)
2. 提供批判的武器	(46)
3. 规范语言是为了规范社会	(47)
第二节 道德灌输——社会说服的战略	(51)
一、强调正面教育：“君子德风”	(51)
二、传播材料的净化：“思无邪”	(53)
三、样板哲学：子帅以正，孰敢不正？	(54)
1. 身教重于言教	(55)
2. 树立样板	(56)
第三节 道德原则中的几对矛盾	(58)
一、“君子必辩”与“纳近仁”	(58)
二、道德原则与灵活性	(60)
1. 讲究言的方式和时机	(60)
2. 具体分析，大道理管小道理	(60)
3. 高标准是否适用于大众：引而不发跃如也	(61)
第四章 说服的实践性——注重功用	(63)
第一节 不尚空谈	(63)
第二节 广开言路	(66)
第五章 说服的辩证法——知己知彼	(69)
第一节 对象分析：量权、揣情、钓语	(70)
第二节 揣摩方法	(74)
一、“摩”术——因人而异、灵活机动的说服策略	(74)
二、思路的针对性	(75)
三、感情的针对性	(77)
四、时机的针对性	(81)
第三节 规律与技巧	(82)
一、借力	(83)
二、藏钩	(84)

三、善譬	(85)
四、说者的主动性	(87)
第六章 值得探讨的问题	(90)
第一节 为什么说客辩士的声誉不佳	(90)
第二节 道德灌输与民众的主动性	(93)
第三节 “三个证明”——中西说服观的汇合点	(95)

第三编 现代说服学

第七章 现代说服学研究概况及主要理论模式	(103)
第一节 早期说服学研究	(103)
一、说服学的任务	(105)
二、科学方法的尝试	(108)
第二节 当代说服学研究的三个焦点和五大课题	(109)
一、三个焦点	(109)
1. “行为”研究——行为变化与说服信息之间的联系	(109)
2. “过程”研究——变化过程与说服信息之间的联系	(109)
3. “客方主动性”研究——被说服者的主动性	(109)
二、五大课题	(110)
1. 态度变化研究	(110)
2. “心理失衡”研究	(110)
3. “行为习得”研究	(111)
4. “社会关联”研究	(111)
5. 大众传媒效果研究	(112)
第三节 当代说服学的发展趋势	(112)
一、定义与理论模式	(112)
1. 过程式——效果式	(113)
2. 意图式——反应式	(113)
3. 注入式——交互式	(114)
二、说服学的发展趋势	(116)

第八章 说服与逻辑学	(122)
第一节 证明、证据与论证	(122)
一、证明的时空相对性	(122)
二、证据的种类	(124)
三、论证的种类	(130)
第二节 组织论证的模式	(133)
一、主要推理模式	(133)
二、三段论的规则和运用中常见的错误	(134)
三、遵守逻辑论证的规律	(136)
第三节 逻辑论证与实际说服	(137)
一、图尔民模式	(137)
1. 基本要素	(137)
2. 补充因素	(139)
二、逻辑论证与实际说服的差异	(139)
1. 确定性与歧义性	(139)
2. 演示与辩解	(141)
3. 发现未知还是辩护已知	(142)
4. 事实判断与价值判断	(142)
第四节 实际说服中常见的错误论证	(143)
一、推理错误	(143)
二、证据错误	(145)
第九章 说服与心理学	(149)
第一节 三个前提：心理需要、自我形象、心理平衡	(149)
一、心理需求	(149)
二、自我形象	(158)
三、心理平衡	(161)
四、说服与态度变化	(165)
第二节 认知结构	(168)
一、认知结构的性质	(168)
二、认知结构的各种机制	(170)
三、认知结构的作用	(172)

第三节	说服与压服的关系	(174)
一、	说服与压服的区别	(174)
二、	说服与压服的相对性	(176)
三、	公开服从与内心不服	(177)
第四节	与心理学有关的几种说服方法	(179)
一、	视线转移法	(179)
二、	潜隐说服	(181)
三、	反差法	(182)
第十章	说服与社会学	(187)
第一节	群体的特性	(187)
一、	群体规范	(187)
二、	守约性	(189)
第二节	群体理论与说服实践	(193)
一、	说服的捷径——争取群体的支持	(193)
二、	群体内的说服	(194)
三、	“角色”的利用	(197)
四、	行为感染和非个人化	(199)
五、	群体传播网络	(200)
第三节	社会说服	(202)
一、	公共传播	(202)
二、	说服运动	(203)
三、	社会说服运动的发展及其生命周期	(204)
第十一章	说服与传播学	(210)
第一节	说服式传播三要素的关系	(210)
第二节	说服的主方	(214)
一、	“信誉证明”(伊索思)的现代含义	(214)
二、	信誉与社会影响模式	(216)
三、	信誉三因素	(217)
1.	可信度	(217)
2.	吸引力	(220)
3.	权威	(222)

四、主方信誉在说服中的运用.....	(223)
1. 明星效应.....	(223)
2. 权威效应.....	(225)
3. 大众媒介与形象的树立.....	(225)
五、主方常用的说服技巧.....	(227)
第三节 说服的客方.....	(229)
一、主客合作模式——客方定向.....	(230)
二、客方分析.....	(233)
三、寻因理论及其运用.....	(236)
四、大众传播中的客方.....	(242)
1. 客方使用传媒的三个原则.....	(242)
2. 客方的地位.....	(246)
第四节 信息的运用及效果.....	(249)
一、“强调—淡化”模式.....	(250)
二、信息的商品效应.....	(254)
第五节 说服伦理——尚未结束的讨论.....	(257)
结语.....	(265)
参考书目.....	(266)

导言 什么是说服学

“说服学”是个新名词，从英文Persuasion翻译过来，是近年来在美国和西方兴起的一个热门学科。说服学，顾名思义，是研究“说服”的，即研究人怎样说服别人。孩童要父母买玩具，小伙子向姑娘求爱，革命家街头演说，求职者登门自荐，考生面试，商人推销，牧师传教，总统竞选，救灾募捐，外交谈判……生活中谁也离不开这个“说服”。

苏秦口若悬河廷说诸侯是说服，蔺相如威武不屈怒斥秦王是说服，淳于髡插科打诨寓谏于谐也是说服。《战国策》里有这样一则故事：

有卖骏马者…见伯乐，曰：“臣有骏马，欲卖之。比三旦立于市，人莫与言。愿子环而视之，去而顾之，臣请献一朝之贾（价）。”伯乐乃环而视之，去而顾之，一旦而马价十倍。（《燕策二》）

卖马人并不直接推销他的骏马，只是请伯乐绕着马走一圈，离开时再回头看一眼，于是马价增涨十倍。这是不费唇舌的说服。

齐王忽然喜好穿紫衣，是日也，近臣尽衣紫；是月也，国中尽衣紫；是岁也，境内尽衣紫。孟子总结说，上有好者，下必有甚焉者。孔子说，君子之德是风，小人（民众）之德是草，风怎么吹，草就怎么倒。孔子又说，政者正也，君王树立正派的榜样，下边的人谁敢不正派？孟子发挥说，以德服人，心悦诚服。以上

是另一种形式的说服。

从景阳岗酒店“三碗不过岗”的旗幡，到可口可乐有声有色的电视广告；从个别谈心，集体训话，到政府颁布红头文件，总统发表国情咨文；从扎根串联，忆苦思甜，办学习班，开批判会，到禁烟运动，“绿党”示威，国际环境日，世界和平周……这些都是各种形式、各种规模的说服活动。

现在我们可以为“说服”下一个定义了：说服，就是个人（或群体）运用一定的战略战术，通过信息符号的传递，以非暴力手段去影响他人（或群体）的观念、行动，从而达到预期的目的。在这里我们讲的说服已经超出“说”的范围。英文persuasion的含义也不单是“说”，与中文“说服”这个词并不完全对等，所以把persuasion译为“说服学”不够精确，会使人以为它只是一门训练口才的学科。有人译为“劝服学”、“感化术”、“攻心术”，似又带有其他色彩。在找到更为妥帖的名称之前，我们暂且采用通俗易懂的“说服学”吧。

说服学是一门古老而又年轻的学问。中国的经史子集大量记载着说客辩士们横历天下，纵横捭阖的事迹，古代西方则有职业演说家“智者”和培养演讲才能的修辞学校。不论孔、孟、老子、韩非、鬼谷，还是柏拉图和撰写了西方第一部说服学专著的亚里士多德，都对“说服”这一重要的人类活动提出了精辟的见解。

近代以来，传播技术飞速发展，传播方式几经革命，说服式传播成了快节奏的现代社会谋取生存、发展的必不可少的手段，说服学又成了研究者的热门话题。现代说服学是在古典说服学和现代社会科学的基础上发展起来的一门崭新的边缘学科，从心理学、社会学、逻辑学、传播学等多种角度研究“说服”这种人类行为。说服学研究范围，以说服的形式划分，涉及小范围当面说服、集团对集团说服（如双边或多边谈判）、大规模说服（借助大众媒介）等；以说服传播的媒介手段划分，涉及语言手段（讲

话、著文)和非语言手段(如形象、色彩、音响、画面剪辑…),包括现代化传播媒介(书刊、电视、电脑网络、多媒体信息系统等);以说服的功能划分,涉及政治说服(如讲党课)、社会说服(如五讲四美运动)、宗教说服(如传教)、商业说服(如展销)等。

早在春秋时期,中国已经流行“三人市虎”、“众口铄金”、“积羽沉舟”这样的谚语,惊叹舆论的力量;当代美国女作家安·兰德斯仅在报上发表了一篇关于癌症的短文,就使美国国会在一个月内收到100多万封读者来信,要求为研究防治癌症拨款。(后来国会拨款3.7亿美元)。

张仪尽管有三寸不烂之舌,却不可能像马丁·路德·金那样,凭着麦克风对林肯纪念堂周围聚集的几十万听众描述他那个美好的梦;也不能像毛泽东那样,在天安门城楼向百万革命群众发表声讨美帝的宣言。

公元前490年,希腊士兵菲迪皮茨靠双腿跑40公里到雅典报告马拉松大捷的喜讯,而几年前海湾战争中战场的实况却可以通过电视卫星分秒不差地传送到世界各国观众的客厅。

古今中外说服活动的背景、内容、媒介、规模虽存在巨大差异,但说服的许多基本规律却是相通的。说服的规律就是信息如何传播并影响人的观念和行为的规律。研究说服,既要研究传播的规律,又要研究人的思维和行为的规律,研究文化模式如何影响和支配人的思维和行为。

因此,研究说服离不开文化传统的研究。西方说服学一般要追溯到古希腊亚里士多德等哲人生活的年代;中国则可以追溯到先秦诸子时代。

本书的“古典说服学”部分只对中国和西方在这两个时期提出的观点和理论进行归纳和评介,至于这些理论在说服实践中的具体应用,将放在“现代说服学”部分讨论。

1911年12月10日，清帝溥仪颁布退位诏书，结束了中国两千多年的封建帝制。这一历史事件标志着中国从封建社会向现代社会的转型。在这一过程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

在这一历史进程中，许多知识分子和革命者发挥了重要作用。他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。许多知识分子和革命者在这一过程中发挥了重要作用，他们不仅推动了政治变革，还促进了思想文化的进步。这一时期的历史背景对于理解中国现代史具有重要意义。

第一编

古典说服学——西方的源头

第一章 智者与演说术（修辞术）

据 西方学者说，文字记载下来的最早的说服理论，是写在埃及莎草纸上的一份文献，教人如何用语言赢得大人物的欢心^①。荷马（公元前9—8世纪）史诗生动地描述了雄辩的场面——特洛伊战争中的显赫人物奥底修斯、涅斯托尔、阿基里斯等人既是骁勇的英雄，又是善于舌战的辩士。所以古希腊人称荷马为演讲术之父。

公元前6世纪开始，随着希腊的工商业和航海业的日益发达，各城邦之间的交往越来越频繁。在实行奴隶主民主制的城邦内，公民在政治中扮演着重要的角色（当然，妇女、未成年者、外侨和奴隶不算公民），许多重大的事情都在公民会议上讨论决定。这样一来，不仅政治家要长于辞令才能在外交内政中取得成功，普通公民也要善于在公开场合表达观点，否则便难以履行公民的义务和责任。在这样的历史条件下，传授讲演术的职业就应运而生了。

第一节 智者派、讲演读本、修辞学校

“智者派”译自英文Sophist（词源是希腊文），旧时曾译“诡辩派”。这个词在现代英语中也总是和“诡辩”联系在一起^②，这自然反映了时代的偏见。近代哲学家黑格尔最先为智者派正名，

肯定了他们在哲学史中的地位。

智者指公元前5至4世纪古希腊的一些哲学家、演说家兼教师，以传授修辞、辩论、语法等知识为职业，他们周游希腊全境，讲演各种题目，传授讲演术并收取酬金，被称为“智者派”。智者派很有些像中国先秦时期的名家，他们能言善辩，出语惊人，常从新颖的角度发表与众不同的看法。智者们提出的一些“惊世骇俗”的观点和学说，在现代学者看来都极有价值，但在很长时间里他们却受到歧视，一直被当作败坏希腊道德，用诡辩手段牟利的骗子。智者派受歧视的原因之一，是他们对希腊传统习俗和制度的尖锐批判，引起了柏拉图等“主流”哲学家的不满，被柏拉图等人称为“诡辩派”。然而不论人们怀有多深的偏见，都无法否认智者派对希腊散文和演说术或称修辞术的贡献。

需要说明的是，中国修辞学讨论的题目通常是赋、比、兴、语体、对仗等修辞手段和文章体裁问题，主要涉及书面语言，如《文心雕龙》就是中国修辞学的杰作。古希腊的修辞学(Rhetoric)^③则主要讨论讲演术，包括在法庭和集会中如何施展辩才，打动听众，乃至讲演者的姿态、表情、嗓音等细节问题。所以在谈及古希腊说服理论时，修辞学与讲演术是同义词。

希腊修辞术的发源地是西西里岛。据罗马演说家西塞罗说，公元前467年一些独裁者被推翻，原先遭到放逐的公民回到故乡，纷纷要求索回被独裁者没收的财产，这就引起了各种诉讼案。当事人需要找人帮忙打官司，好辩的西西里人正好可以利用自己的特长来满足这种需要^④。西西里岛叙拉古城的科拉克斯和提西亚斯总结了诉讼中可能遇到的问题及应对的方法，编写出最早的演说教材——“讲演读本”^⑤。这两个人因而被称作希腊修辞术的创始人。

科拉克斯写的讲演读本将演说划分为“开场白”、“正反论证”和“结论”三部分。据说他还为雇主代拟发言稿，供他们上

法庭为自己辩护。

提西亚斯是科拉克斯的学生，提西亚斯的学生中有两个最出名：高尔吉亚和伊索克拉底^⑥。高尔吉亚于公元前427年以使节身份访问雅典，他那风雅的谈吐和独树一帜的辩才使他的名声传遍了希腊全境。高尔吉亚认为，修辞术只是一种说服手段。他不向学生传授美德和智慧，只教修辞术，使学生能就任何题目进行正反两方面的辩论——这是他唯一的教学目的。

伊索克拉底与柏拉图是同代人，亚里士多德在自己的著作中曾多次引用他的观点。伊索克拉底在雅典附近创办了第一所修辞学校，讲授修辞术40多年，培养的弟子达200余人，其中许多人都成了希腊著名的演说家^⑦。后来，受希腊文化的影响，罗马在共和末期也开设了一些修辞学校，招收16岁以上的贵族奴隶主子弟，学习2至3年，练习编写各种类型的讲演稿，锻炼公开演说能力，以便将来在政治集会、法庭、庆典等场合发表讲演。可以说，希腊罗马时期开创了西方在学校中开设公开讲演课的传统。古罗马学校教育的“七艺”是修辞（讲演）、语法、逻辑、几何、算术、音乐、天文。中国的孔夫子教学生六门功课“六艺”是：“礼、乐、射、御、书、数”，其中没有讲演。鬼谷子教苏秦、张仪的说服术——“揣摩之术”为时人所不齿，只能是私授秘传的“蛇鼠之智”。这是中西文化传统的一个有趣的差异。

上面提到的都是所谓“西派”智者，“东派”智者中之佼佼者普罗塔哥拉^⑧。在众多智者派人物中他第一个自称智者，第一个公开收取学费。像高尔吉亚一样，普罗塔哥拉也教学生从正反两方辩论预设的论题，掌握“强词夺理的技巧”，使本来没有希望的案子也能胜诉^⑨。柏拉图在《普罗塔哥拉篇》中、亚里士多德在《修辞学》（第二卷，11章）中都对他的说服术提出了批评。

公元前五至四世纪希腊可以被称作“智者”的有30多人，他们都著有传授演说技巧的“讲演读本”，可惜均已佚失；仅在柏拉图、

亚里士多德和一些哲学史家的著作中留下了书名和残篇断页。

第二节 从苏格拉底到亚里士多德

三位奠定西方文化基础的大哲学家苏格拉底（公元前469—399年）、柏拉图（公元前427—347年）、亚里士多德（公元前384—322年）都对修辞学或讲演术作过论述，他们讨论修辞术的起因往往是对智者的批评。

苏格拉底善于谈说，但没有留下著述，他对修辞术的言论记载在他的学生柏拉图撰写的对话录中。在柏拉图的《高尔吉亚篇》(GORGIAS)中，苏格拉底说：修辞术根本不算一门学科，它只不过是讨听者欢心的一种雕虫小技。修辞术属于装饰、浮夸、谄媚的技术——如同烹调是为了讨好肚皮，化妆是为了讨好脸皮，智者的修辞术是为了讨好听众。

苏格拉底将各门学科与身心健康的对应关系作了下列比较：

健康状况	真正的健康	表面的健康
学科	真学科	伪学科
心	政治科学	立法
		诡辩术（智者的修辞术）
身	人体科学	司法
		修辞术
		体育
功效	有益于身心健康	医学
		化妆
		烹调
		获得一时之满足

由此可见，苏格拉底将修辞术与智者的诡辩术视作同类，他是不赞成把修辞术当作一门学科来讨论的。这或许也是柏拉图的观点，因为他常借老师的嘴来表达自己的观点，所以我们有时很难在苏格拉底和柏拉图之间划一条分明的界限。

《高尔吉亚篇》和《费德洛斯篇》(PHAEDRUS)是柏拉图