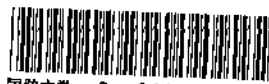


王政挺 主编

中外劝导 艺术博观



東方出版社



国防大学 2 061 8522 4

中外劝导艺术博观

王政挺主编



東方出版社

图书在版编目(CIP)数据

中外劝导艺术博观/王政挺主编.

-北京: 东方出版社, 1995.12

ISBN 7-5060-0584-0

I. 中...

II. 王...

III. 说服-谈话法-技巧

IV. ①H019 ②B841

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 00501 号

中外劝导艺术博观

ZHONGWAI QUANDAO YISHU BOGUAN

王政挺 主编

东方出版社 出版发行

(100706 北京朝阳门内大街 166 号)

新华出版社印刷厂印刷 新华书店经销

1995 年 12 月第 1 版 1995 年 12 月北京第 1 次印刷

开本: 850×1168 毫米 1/32 印张 12.5

字数: 292 千字 印数: 1—20,000 册

ISBN 7-5060-0584-0/B·68 定价: 19.00 元

前言

本书的主旨是综罗、介绍和评介各种有关改变人们态度或观点的方法与艺术，在现代社会，它正日益广泛地受到人们的重视。

有三个问题需要先予说明：

一个是如何称呼这门方法和艺术？目前，至少在国内仍是诸说竞存，如：说服学、攻心术、口才学、长短术、纵横术和劝服学等等。考虑到历史的因素和各门不同学科对之不同角度的探研，这种现象似还会存在下去，因为它们都有自己存在的根据。本书思考再三，我意则认为称之为劝导似更为合适。这是因为：首先，它体现了在改变人们态度或观点的信息传播过程中，主体的自觉导向性。这很重要，否则，就容易与人们探索环境适应环境的一般传播功能混为一谈，喧宾夺主。那种以为不管主体是否有意，只以所传播的信息是否能够改变一个人观点或行为为标准的见解，我是不能同意的。固然，主体的劝导有时需要隐蔽其目的性，从而在客观的意义上更好地取得对方的“合作”，但是，这本身便是一种自觉而高超的艺术。其次，在现代社会，可资于改变人们态度或观点的方法和途径已是如此丰富，大大超出了“口才”或“说”的范围。语言符号的传播，非语言符号的传播；自我的传播、人际传播、组织传播和大众传播，等等。这样，一种过于具象性的提法就某个学科或某个历史阶段的认识来说或许合理，但是却难以涵盖人们可能因之而使用的更多的传播方式。第三，在现代研究中，人们对劝导的客体已有更多的自觉认识。劝与被劝的关系似乎根本不是“服”“不服”

的问题。说来不可思议，这是需要主客双方双向交流，一方需要另一方高度“配合”的行为。一个人的观点往往是隐蔽的、顽强的，每个人的生命空间也皆各不同，因此，主体劝说的本领再大，也只能起到一个引导或引发的作用。传学大师宣伟伯等人早已指出，在此领域因果律并不成立，作用力不等于反作用力。而既然是引导或启发，那就更需要讲究方法和艺术。

根据上述三点，本书主要以劝导一词涵盖这门专以研究如何改变人们态度或观点的科学艺术。当然在具体叙述或论证中，也兼容并蓄人们诸多传统或专业的提法，它们在一定情况下仍然有其特殊的价值。这里我们还想提醒一点，命名固然重要，然它的目的是帮助我们了解和掌握如何通过有效的信息交流来影响人们的态度或观点，本身不是目的。正如佛家所谓过河弃舟，坚执易滑入边见，那就毫无意义了。

关于本书的第二个问题，是如何理解和评介无论在人们日常生活还是在科学研究中都占有重要地位的劝导艺术。我们既不赞成那种零敲碎打、偶一经验而窃喜，但是，对于过分刻板的条分缕析也有保留。至少在表现形式上是这样。综观中西文化的发展，似乎多由探究辩论劝导开始，由经验而理论，而分门别类，而条分缕析，而过河弃舟，最后，建立了逻辑学、心理学、社会学、语言学、修辞学和传播学等等学科，却将最初的入口处弃在一边。这也许是一个必要而合理的过程。最初的入口，或许就是最终的目标。关于劝导的研究必然要求引发人们关于逻辑学、心理学、社会学等等学科的思考，也只有在诸种相关基础学科充分发展的基础上，我们才有可能在更深刻的意义上更系统地研究劝导、充分揭示其丰富的形式和内涵。以此而论，我们认为关于劝导的评介与叙述应该体现科学性和艺术性的统一，“是什么”与“应如何”的统一，自然可读与深刻系统的统一。具体到这本书来说，我们是这样设想的：

在系统结构上，全书共分五篇，

第一篇主要依据传播学、心理学、社会心理学、社会学等有关学科的基础研究，择要分析人们态度或观点形成转换的内在机制、规律和表现形式；

第二篇主要是谈方法，其中不仅包括常见的合乎规范的方法，也介绍一些非常的不怎么合乎规范的方法。之所以这么做，一是它们在实践中往往互相缠结、难以分开，二是在理论上也有相对性，至少有相对认识的必要。

第三篇和第四篇分别介绍和评介了中西劝导艺术研究的历史和发展，是分别从不同的研究历程来了解人类的劝导艺术。这本身便是个很有意义的大题目。中西劝导研究的发生学背景完全不同。在古希腊，是因缘于发达民主制的基础和较为稳定的横向传播系统；在古代中国，则是不幸处在“礼崩乐坏”时期，为重建超强的纵向传播系统，而奔走而努力。由此引发的关于劝导的形而上之根据、社会效用、劝导矢向、重点和技艺等等都各有不同的特点，值得我们注意。在第四章，我们还侧重于从现代传播的角度介绍了20世纪劝导艺术的发展主流。

第五篇换了个角度，主要从政治、军事、商业、宗教以及诸如代表当代劝导主流之一的广告艺术等方面，从诸种不同的社会现象和角度来领略和评介人们的劝导艺术。

可以说，我们想努力从多种角度、系统而多层面对劝导艺术作出我们的理解。“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，多换几个角度，也许对于想了解劝导艺术的朋友也是很有意义的。但是，各篇章之间又不是截然分离，其重心都落实到艺术与方法上，相互交织，以求层叠而又透析。这只是我们的设想，也许有些内容反倒因此而拖泥带水，那就是我们的不是了。

本书的表现形式依然是掘井及源式的，即尽可能离抽象的理

论于生动的劝导事例之中，寓系统的结构于自然的议论之中。说实话，我比较喜欢这种方法。增强可读性，雅俗共赏只是它的一个目的，在理论的叙述传播中，它还自有特殊的意义。中国古代的笔记小说，以讲故事为主的佛经和中国诸多禅林公案，还有西方的房龙，杜兰特所谓的“非小说性的文学作品”，似乎无一不在这个方面显示出它们的共通和会心。在解决智慧与内化的关系上，这种方法似乎也有着特殊的魅力。尤其在现在，我在对劝导艺术进行一番瞎子摸象之后，对于如此表现形式似乎更为喜欢了。当然，罪我是我，还得凭君自鉴。

第三个问题，本书作为一个课题酝酿了较长时间，先后也有诸多朋友和同仁共同研究或参预工作或提供帮助，他们是：

朱家华、黄自立、周晓进、周燕来、林汉良、劳剑晨、陈学军、黄新春、何海洋、潘一枝、周光华、陈芸。

此外，本书的写作还参阅有关著作，在此谨致谢忱。

劝导艺术的研究和传播既有理论意义又富有实践魅力，愿本书的出版能够增进更多的朋友对此的了解和兴趣，真如此，我们的“不揣冒昧”、“不揣浅陋”也就多少有点价值了。

王 政 挺

1994年11月8日于北京东四六条斗室

目 录

第一篇 态度与人

3	1. 态度问题
3	苏格拉底与戈培尔
6	戒烟难
9	一阵风看世界
12	人，还是有理由的动物
19	硬币上的国徽
20	“全裸男女紧紧拥抱”
24	2. 主体的尴尬
24	认识你自己
26	阿伦森假设
28	超越亚里士多德

31	林妹妹信了贾哥哥
35	相信小偷
37	伊索新得
41	3. 从需要的眼界看
41	情歌攻陷“姑娘城堡”
42	蹇材望与吴佩孚
45	4. 情之互动
45	曾公仁，人不忍欺
47	华山再智取
50	5. 转契之妙
50	在追星族的背后
52	关公一怒为哪般
55	女大学生的尴尬
56	小泽征尔夺魁记
58	强盗与病人
60	“鬼苹果”的故事
61	金门桥畔话自杀

第二篇 不传法门

69	1. 综艺要览
69	美化术
71	恶 名
72	现身说法
74	引言证法
76	多 说
77	此时无声胜有声
78	角色扮演

80	号召随从
81	假借
82	喻证
82	诉诸感情
84	诉诸理性
86	一面分析
86	两面分析
87	结论明示
89	结论暗示
91	2. 僵局制应
91	吴承仕说章太炎进食
94	《中美上海公报》二三事
95	决胜麻将桌上
97	戏子与总统
100	3. 杂树生花
100	隐蔽与力量
103	大道理不空洞
106	雕虫巧技
107	资格
108	佳丽屁股
109	商鞅四说秦孝公
113	曾国藩养性殿悟道
116	转圆之间
118	蒋纬国升官
122	4. 败战启示
122	狂澜既倒
124	外商为什么走了

128	布什落马
130	冰箱爆炸之谜
133	5. 旁门左道
133	柴可夫斯基之死
137	商人与小偷
139	名塔·黄金·星星
142	专家报告
151	· 拍马者说
154	红颜启示录

第三篇 长河源头

159	1. 千年一瞥
159	黄河的源头在哪里
166	孔子的智慧
170	长短述要
175	钓 情
178	2. 纵横万里
178	最耀眼的纵横家
183	最有趣的纵横家
184	最明智的纵横家
187	最负责的纵横家
189	最仗义的纵横家
192	最倒霉的纵横家
194	最圆滑的纵横家
197	3. 话说鬼谷子
197	鬼谷子其人其术
200	摔阖

204	反应
207	内捷
210	抵城
212	飞钳
214	忤合
218	转丸
222	揣·摩·权·谋·决

第四篇 大洋波澜

227	1. 历史与骄傲
227	辉煌古希腊
235	话说普罗泰哥拉
243	高尔吉亚和他的《海伦颂》
249	助产婆的儿子
257	理想的追求
262	千年古莲
267	2. 风起云涌
267	媒介即信息
272	魔弹与神话
274	新·旧·瓶·酒
279	发现新大陆
286	歧路亡羊
292	卢因的贡献
297	卡赖特模式
302	霍夫兰和他的耶鲁军团
311	平衡与失调
320	换个角度看看

322 深似一层看看

326 综合起来看看

第五篇 各领风骚

335 1. 政界人士

335 政治家不撒谎

336 政治家的智慧

338 风·马·牛

340 谜底：屈原与苏武

342 薛地的故事

345 靳尚与伯嚭

350 2. 兵家·文臣·和尚

350 “可怕的伊凡”

351 在反法西斯战场上

353 话说进谏

361 禅悟与开导

370 3. 商贾巧舌

370 无所不销

372 玩的就是心跳

374 自己人

377 4. 广告天地

377 “广告是印在纸上的推销术”

379 代表谁

380 为所能为

382 创作之魂

385 精明的波杜

第 一 篇

态 度 与 人



苏格拉底与戈培尔

古 希腊大哲学家苏格拉底有句名言：
知识即善。

苏格拉底说：没有人因为知道了善而不向善的。所以，知识愈多，便是愈臻善境。

心愿是好的，然而，这位哲学家还是错了。

问题出在哪里？

现代的大众传播研究中，有套著名的理论：

枪弹论。

枪弹论或称“皮下注射”论认为：大众传播具有无比强大的威力，只要像枪口对准靶子或者像针头扎准人体部位，便能够轻易地让对象接受所宣传的观点。

据说，希特勒的宣传部长戈培尔曾为之欣喜若狂，他甚至一再向收音机的生产厂家施加压力，要求降低售价，以便有更多的人能够聆听“元首”的声音，为“元首”而献身。

然而，作恶多端的戈培尔也错了。

问题又出在哪里？

殊途同归，无论苏格拉底还是戈培尔，也无论是向善还是为恶，他们都错误理解了人们的劝导活动，在根本上则是把人看“扁”了。

什么是劝导？劝导就是有目的地促使对象形成或转变一定的态度观点或行为。什么又是态度，态度是一种带有倾向性的心理结构。

态度的形成或改变自然与所获知的信息有关，然而，这种知识不是单纯从外而的世界移到脑子里，它是一种内化了的认知，换言之，它必须经过个体的主观评价。

所以，知道了善的知识，未必真心向善，如果他的内心是对善行否定的话。正如同精通法律的人未必是个守法的人。同样道理，假话恶言听多了，也未必相信它会成为真理，当然，这也离不开个体的主观评价。

特定的认知未必导致相关的情感和意向，人们的心理结构本来就极其复杂。

首先，它已经是“社化”的结果，属于社会文化遗产的一部分。一位著名华裔学者曾经用“孔融让梨”的故事问一些美国儿童，回答是：“孔融哥哥比他力气大”，“这只梨是坏的”……，这就是不同的社会文化遗产，教给人们的评价标准不同。

再说一个故事。

在美国，有一次，警察追捕一名小偷。小偷躲进一个妓女的家里，警察也毫不客气地去搜捕出来捉拿归案。然而，法院审理时，却将那位小偷开释，反而指责警察行为违法，因为他们闯进妓女家展开搜捕时，并没有展示或办理必要的法律手续。因而，如此捉拿小偷的行为本身是违法的。当美国老师最初讲这个故事的时候，许多中国学生感到不理解，他们显然支持警察。

其实，这里面也有个法制观念的评价问题。在表面看来，警察