

说服学是一门既古老又年轻的学问，说它古老，是因为说服的历史和人类历史一样悠久，人类从婴儿时起，就一直在试图去说服别人，他们用哭泣、微笑或用小手轻拍桌子，来说服父母满足他们的愿望和欲求。说服力是世界上最重要技能，自文明产生以来，人类从未停止过对说服奥秘的探讨。早在春秋战国时期，中国的经文集就大量记载了说客辩士们纵横捭阖的事迹，《战国策》就是其中的代表，而孔孟创立的，以德服

中国古典

说服艺术

李亚宏◎著

ZHONGGUO GUDIAN

SHUOFU YISHU

云南出版集团公司 云南人民出版社

滋养精神 · 激荡思想

人的说服理论，则对中国古典说服术的形成和发展产生了巨大的影响，这一时期甚至还出现了像韩非子的《说难》这样专门探讨说服技巧的专文。古代西方，在古希腊罗马时代，也出现了被称为“智者”的职业演说家和善辩人才，他们的修辞

中国古典

说服艺术

李亚宏◎著

ZHONGGUO GUDIAN

SHUOFU YISHU

云南出版集团公司 云南人民出版社

滋养精神 · 激荡思想

图书在版编目(CIP)数据

中国古典说服艺术 / 李亚宏著. -- 昆明 : 云南人民出版社, 2011.8
ISBN 978-7-222-08251-9

I. ①中… II. ①李… III. ①口才学—研究—中国—古代 IV. ①H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第175892号

责任编辑 闵艳平
责任校对 闵艳平
装帧设计 马 滨
责任印制 洪中丽

书 名 中国古典说服艺术
作 者 李亚宏

出 版 云南出版集团有限责任公司 云南人民出版社有限责任公司
发 行 云南人民出版社有限责任公司
地 址 昆明市环城西路609号
邮 编 650034
网 址 ynpress.yunshow.com
E-mail rmszbs@public.km.yn.cn
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 14
字 数 200千
版 次 2011年8月第1版第1次印刷
印 刷 昆明市西山新雅彩印厂

书 号 ISBN 978-7-222-08251-9
定 价 30.00元

序 言

骆小所

李亚宏的《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。看了李亚宏的《中国古典说服艺术》，我们感到专著是对历史上说服理论的概括和对现实说服案例的分析，使之成为“学”和“术”的融合，使人欣见历史和现实的鲜活的说服技巧，从中得到启迪和领悟。

从心理学角度来讲，说服活动的目的，说到底就是为受话人心理激活和影响，从而改变受话人已有的态度和行为。说服其实就是劝导说服、劝导说服可分为正面劝导说服、反面推断劝导说服和暗示劝导说服等。正面劝导说服，是用正面的话语，推导出受话人的主张的错误，从而使受话人接受自己的意见，以实现说服对方的目的，实现对受话人心理的“变”和“化”的目的。变，就是转变，化，就是化解。正面劝



导说服的功能常常是通过积极的思维，运用类比推理的方法来实现的。反面推断劝导说服，是从反面说明受话人的主张和意见的不可能实现，从而打动受话人心理，对受话人产生“疑”和“悟”的影响，疑，就是对受话人已形成的看法和主张发生怀疑；悟，就是醒悟。暗示劝导说服是人们为了实现某种目的，发话人用含蓄的、间接的方式，对受话人的心理或行为加以影响的过程。暗示劝导说服是由于利用正面的、直接的手段不易达到的目的，或是由于特定的情景下无法或不宜采用正面劝导说服的方法。它往往可以以情感人，从而产生共鸣，以潜移默化的方式影响受话人的观点和主张，实现说服的目的。正因为如此，李亚宏《中国古典说服艺术》用大量的篇幅写了说服者必备的素质，说服者应该具有人格的力量，懂得心理战术，要发挥说服的智慧，用奇招妙术等等。看了《中国古典说服艺术》，给人以无尽的思考。作者在吸纳和借鉴古典说服理论和当代说服理论的基础上，试图对说服这一沟通艺术技巧做了全面系统的阐释。

说服的目的，是发话人通过劝导，使受话人服。这个服是心悦诚服，所以，发话人在说服受话人的过程中一要注意适度，过大，使对方难以接受，过小，达不到说服的目的；二要注意对方的文化与认知避免文化信仰上的冲突和认知上的障碍，以对方能够接受为目的；三要注意受话人的心理选择话语的长短，有时可以长篇大论，娓娓而侃，有时只需三言两语，点到为止，这就是俗话说的“话不投机半句多”。要注意说服的场景和受话人的心理，有的可以直来直去，开门见山，有的可以曲径通幽，有的是不露山水，让受话人听而悟之，这样，发话人往往烘云托月，含蓄委婉，语近意遥，使受话人思而得之。《中国古典说服艺术》提出了说服者必备的七大素质和说服应遵循的六大原则，这是很有说服性的。它给人看后，有悟道之感。

一部书，它是作者的委托者，它辞内往往藏着作者运思时的灵魂，打开它，把这个灵魂解放出来，它就会神秘地同我们劝导交谈，它是作

者的财富，往往献给喜欢它的人。《中国古典说服艺术》它本身就在以一种力量说服读者，它用内在的逻辑力加哲理说服人，它整个运思中深藏着李亚宏的灵魂和文情，使人们读而悟道，从而使被“说服”的心与书同道，步入说服的境地。

2011年7月20日于昆明

（骆小所，云南师范大学教授，国家有突出贡献专家，博士生导师，国家汉办特聘终身专家、泰国（南邦）皇家大学荣誉博士、中国修辞学会副会长，云南省社科联副主席，云南省语言学会会长。）



说服——走向成功的捷径

说服学是二十世纪后半期在西方兴起的一个热门学科，虽然人们对说服力的研究已经进行了一个半世纪，但这门学科至今还蒙着一层神秘面纱，在我国古代，孔子、孟子、鬼谷子、韩非子等都曾对说服理论有过精辟的论述，而古代西方则有大量被称为“智者”的职业演说家和培养演讲才能的修辞学校，但这些研究都是只能算是对说服力的初步探索和实践，并没有真正从理论上进行挖掘而最终使说服形成一门学科。目前，我国对说服的研究方兴未艾，但大多从社会学、管理学的角度去加以阐释，侧重于对说服技巧的介绍和剖析，缺乏理论深度和完整的系统性。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。

说服不仅是人生必备的生存技能，也是一个领导者必备的重要素质。权利只有借助影响力才能发挥作用，而影响力来源于说服力。一个领导者如果缺乏说服别人的能力，那么他手中的权力，就不可能得到充

分的发挥。美国前国务卿赖斯（Condoleezza Rice）在总结自己的从政经验时说：“权利如果无法转换成影响力，就一点用都没有了。”实践经验告诉我们，要做好一项工作，单靠权威或行政命令是远远不够的，强行的命令，换来的只能是被动的服从，其结果，必然会使执行力度和效果大打折扣，而真正的说服能够让大家达成共识，有效激发下属的工作热情，使他们积极主动，富有创造性地开展工作，从而大大的提高工作效率。说服力对领导是如此的重要，以至于美国前总统杜鲁门一针见血地指出：“我每天坐在这里，都在想应该怎样去说服他人——这就是总统的所有权利。”可以毫不夸张地说，不管是领导人、主管、经理，还是普通职员，其成就的大小与他们各自的说服能力成正比。说服力虽然不是一种与生俱来的能力，但我们完全可以通过不断的学习和实践，拥有这种至关重要的能力。亚宏的这本书无疑为我们学习说服艺术提供了一份很好的学习教材。

随着社会的发展，科学的进步，人们对说服的研究必将不断深入，说服理论也将随着时代的发展，渗入新的元素、新的内涵、新的技巧。我们期待有更多的学者能致力于这一新领域的研究，并最终揭开说服力的神秘面纱，让更多的人借助说服这一神奇的力量踏上成功的坦途。

是为序。

2011年8月于普洱

（沈培平，云南省作家协会会员，腾越文化研究会名誉会长，腾冲文化建设决策人，现任中共云南省普洱市委书记。）

目录

第一章：神奇的说服艺术	1
第一节：说服的定义.....	4
第二节：说服与辩论.....	6
第三节：说服与操控.....	7
第四节：说服与批评.....	9
第二章：古典说服理论	10
第一节：孔孟“以德化人”的说服思想	11
第二节：鬼谷子的说服技巧	23
第三节：韩非子的《说难》	40
第三章：构建说服的平台	47
第一节：说服者必备的素质	47
第二节：说服应遵循的基本原则	66
第三节：未雨绸缪——说服前的准备	82
第四章：经典说服技巧	98
第一节：人格的力量	98
第二节：心理战术.....	104
第三节：“借”的艺术	113

目录

第四节：活用兵法·····	122
第五节：逻辑的威力·····	133
第六节：人性的弱点·····	140
第七节：说服的智慧·····	145
第八节：奇招妙术·····	154
第九节：感情攻势·····	161
第十节：修辞妙用·····	173
 第五章：经典说服案例分析 ·····	 182
说服的范例——《谏逐客书》·····	182
以情感人的经典之作——《陈情表》·····	190
“智多星”巧说三阮·····	196
 参考文献 ·····	 204
后 记 ·····	206
现实与梦想（跋） ·····	209

· 第一章 ·

神奇的说服艺术

美国著名的说服学专家罗素·葛兰杰（Russell H. Granger）在他的说服学专著《说服力决定成败》一书中精辟地指出：谁掌控了说服的力量，谁就能创造奇迹，实现伟大的梦想。

这决非是虚妄浮夸的不实之辞，我们可以毫不夸张地说，只要你舞动说服这把利剑，你就可以得到你想要的一切，包括爱情、友情、财富、地位和幸福，但是有一个前提，那就是你首先必须学习它，掌握它，并能在生活中熟练地加以运用。

任何个人或组织，其生存与发展最终都取决于一个要素：说服力，亦即说服他人服从要求，同意或遵照指示做事的能力。生活中最有成就的人，往往是那些办事最有效率，能够有效完成任务的人，这些人能够影响他人，并使之顺应他们的要求，进而有效地执行任务，达到目标、实现愿望。生活告诉我们：具有说服力的人总是掌控治理大权，左右着人们的命运，这是人类不变的法则，过去如此，将来也会如此。



毫无疑问，说服力是成败的关键，世界上最伟大的成就都是因为成功地说服他人，才得以产生的。翻开人类历史，我们不难发现，历史上最伟大的成就，包括许多强大帝国与灿烂文明的建立，都是成功说服他人的结果。战国时期的秦国原本只是一个贫穷落后的边远小国，但是商鞅说服秦孝公实行变法后，秦国迅速崛起，成为举足轻重的一代霸主；李斯的一篇《谏逐客书》，使秦王嬴政幡然悔悟，放弃了对秦国有百害而无一利的“逐客令”，以博大的胸襟接纳天下英才，并最终依仗这些宝贵的人才资源，扫平六国、一统天下，建立了中国历史上第一个强大的封建帝国；刘备“三顾茅庐”，以至诚之心，说服诸葛亮出山相助，从而成就了四十余年的蜀汉政权；西方的凯撒大帝与拿破仑能够成功创立帝国，也得益于他们高超的说服力；哥伦布因为成功地说服了伊莎贝尔女王赞助船只费用，遂有了他发现新大陆的探险之旅；比尔·盖茨只靠一个想法以及高超的说服技巧，创立了微软公司。这些人之所以能够创造奇迹，登上事业的顶峰，靠的全是说服力。

而缺乏说服力，可以让原本很杰出的人无法取得想要的成就，即使是那些令人惊奇的科学发明，也需要发明者通过说服他人，把这些发明引入市场，才能为大家所接受。成功的秘诀不只是拥有伟大的想法、产品或解决方案，更重要的是要学会说服他人认可你的想法，并将之付诸行动。美国物理学家、发明家卡尔森于1937年，创造出世界上第一项影印技术并取得了专利，但他却花了22年时间才让他的产品成功投产，其原因就是他缺乏有效的说服力；美国的另一位物理学家基比于1958年发明了第一个集成电路，但他却连自己的公司都无法说服，在整整十年里，他无法说服任何一个人采用他的发明，而今天，他的发明却是一个价值2兆美元的电子产业的命脉，复印机以及集成电路都是了不起的发明，但是这两项产品，在发明之初，都因为他的天才的发明家无法有效地说服他人而搁置了许多年，因此，不论你有多么高明的主意，多么奇妙的创意，多么新颖出众的解决方案，如果你无法说服他人按照你的

意思去行事，你就永远不会成功。

说服学是一门既古老又年轻的学问，说它古老，是因为说服的历史和人类历史一样悠久，人类从婴儿时起，就一直在试图去说服别人，他们用哭泣、微笑或用手轻拍桌子，来说服父母满足他们的愿望和欲求。说服力是世界上最重要的技能，自文明产生以来，人类从未停止过对说服奥秘的探讨。早在春秋战国时期，中国的经文字集就大量记载了说客辩士们纵横捭阖的事迹，《战国策》就是其中的代表，而孔孟创立的“以德服人”的说服理论，则对中国古典说服术的形成和发展产生了巨大的影响，这一时期甚至还出现了像韩非子的《说难》这样专门探讨说服技巧的专文。古代西方，在古希腊罗马时代，也大量出现了被称为“智者”的职业演说家和培养演讲人才的修辞学校，并涌现了亚里士多德、柏拉图、西塞罗、奥古斯都等一大批以雄辩著称的说服家，亚里士多德的《修辞学》被誉为西方第一部说服学经典，并由此奠定了西方现代说服学的基础。然而，不论是中国，还是西方，这些成就都只能算是对说服力的初步探索和实践，他们并没有真正从理论上进行挖掘而最终使说服形成一门学科。直到二十世纪后半期，随着科学技术的不断发展以及人们对说服力认识的不断提高，在成功引入了心理学、人类学、社会学、语言学、传播学、大脑科学等学科的最新成果之后，说服学才最终构建了自己严谨系统的思想体系，形成了一门独立的边缘学科。正是从这个意义上来说，说服学又是年轻的，它是一门新兴的、充满魅力的崭新学科。

“说服学”译自英文“persuasion”。它从心理学、社会学、语言学、传播学等多种角度，研究“说服”这种人类行为。说服的分类，如果按说服的功能来划分，可以分为政治说服（如竞选）、商业说服（如广告）、宗教说服（如传教）、社会说服（如禁烟运动）等；如果按说服的形式来划分，可以分为个体对个体的说服、团体对团体的说服和大规模说服等；如果按传播手段来划分，可以分为语言说服和非语言说服



(如品德、情感、权威、形象、色彩, 音响、画面等)。如果按说服的效果来划分, 说服可以分为正说服和反说服。

对于任何人来说, 说服都是一项必不可少的生存技能。作为领导, 你需要通过说服来进行协调管理; 作为政治家, 你需要通过说服来阐述政见; 作为外交家, 你需要通过说服来沟通协商; 作为教师, 你需要通过说服来进行启发诱导; 作为律师, 你需要通过说服来进行诉讼辩护。

尽管说服拥有巨大的威力和神奇的魔力, 但说服决不是万能的。在现实生活中, 既有不可说服之人, 也有不可说服之事, 世界上没有任何人能够说服爱钱如命的守财奴, 捐出他的全部财产用于慈善事业, 也没有任何人能够说服独裁者心甘情愿地放弃权利, 回归平民生活, 更没有任何人能够说服一个民族放弃任何形式的抵抗, 甘受外族的奴役。和平、友好、善意、双赢是说服的基础, 失去了这些条件, 说服必将无所作为。

第一节：说服的定义

什么是说服? 人们从不同的角度作出了许多不同的回答, 而最具代表性的有如下几种解释:

1. 说服是基于事实、诚信、真挚, 讲一个有力的故事和满足所欲说服者的能力。(美国, 戴夫·拉克哈尼《说服力——如愿以偿的艺术》)

2. 说服, 即设法使他人改变初衷, 心悦诚服地接受你的意见。(牧之主编《谈判要读心理学》)

3. 说服, 简单地说, 就是通过自己的语言, 转变他人的思想和态度, 认求得对方的理解和行动。(陈东升编著《说服的艺术》)。

4. 说服, 就是通过自己的言语和口才, 转变他人的思想和态度。

(水成冰编著《战国策口才要诀》)

5. 说服,是通过语言及非语言的手段,以传递信息的方式影响他人的观念和行为一种沟通艺术。

6. 说服是个人(或群体)运用一定的战略战术,通过信息符号的传递,以非暴力的手段去影响他人(或群体)的观念、行动,从而达到预期的目的。(龚文庠《说服学——攻心的学问》)

以上这些对“说服”一词的界定,虽然并非都严格规范,科学准确,但都在不同程度上有着某些独到的见解。根据说服的基本特征和本质内涵,我们可以这样来定义说服:

说服是人们运用一定的策略和技巧,通过信息符号的传递,以非暴力的方式去转变他人的思想和行为一种沟通艺术。

说服是人类行为中的一个重要组成部分,人类的说服史同人类的文明史一样长久。说服不是一场比赛,不要求决出胜负,也不是一场战争,非要争个你死我活;相反,说服是一项互助互惠的和平事业。

说服无处不在,它是人类所应具备的一种最为重要的能力。生活中,为了生存和发展,你需要说服父母支持你的发展计划,说服你的上司接受你的建议,说服老板给你加薪,说服同事支持你的工作,说服客户在协议上签字,说服恋人接受你的求婚,说服孩子改变不良习惯,所有这些都需要具备说服的能力和技巧,说服不仅仅只是一门沟通交流的技能,更是一门让你得以生存和发展的生活技能。

长期以来,人们对说服的认识和理解存在着很大的误区,往往把说服与辩论、操控、批评等不加区分地混为一谈,而事实上,它们虽同属于沟通交流的技巧,但却有着本质的区别,下面我们将逐一加以比较分析,以揭示出它们之间同中有异,相融相悖的复杂关系。



第二节：说服与辩论

说服和辩论虽然同属于语言沟通艺术，但两者却存在着诸多的差异，说服是人们运用一定的策略和技巧，通过信息符号的传递，以非暴力的方式去转变他人的思想和行为的一种沟通艺术。而辩论是指彼此用一定的理由来说明自己的对事物或问题的见解，揭露对方的矛盾，以便取得最后的认识或共同的意见。从大的方面来看，两者的手段、方法和目的不同。说服必须采取光明正大的非暴力手段，维护对方的利益和尊严，而辩论为了战胜对手，不惜激化矛盾，揭人所短，抓住要害，予以致命一击，无须顾及对方的面子和尊严；说明侧重于以情感人，通过沟通，求同存异，求得对方的理解和支持，辩论是通过思想的碰撞和激烈交锋，去伪存真，求得对事物的正确认识；说服追求的是双赢的结局和对方的心悦诚服，而辩论的目的是追求真理，战胜对手，但对方往往口服心不服。从小的方面来看，说明和辩论还存在以下的区别：

辩论，一般是两个人一起说，而说服，一方可以像顽石一样一言不发；辩论，一般是两个自以为是、争强好胜的人玩的智力游戏，而说服，可以一个是无知的人，一个是充满智慧的人；辩论，考验的是人的顽固程度，而说服，考验的是人的沟通交际水平和影响力；辩论，双方的观点是对立的，或是或非，而说服，双方的观点不一定水火不相容，双方往往只是片面与全面，浅陋或深刻，有利与有害，合理与不合理的分歧；辩论，气氛紧张激烈，甚至火药味十足，而说服，气氛温馨友好，充满善意；辩论，讲究的是过程，双方辩来辩去，常常毫无结果，而说服注重的是结果，最终要使对方认同自己的观点。

总之，辩论和说服是两门外延相交相融的学科，辩论是为了说服，而要说服别人，有时又必须辩论。

第三节：说服与操控

人们往往把操控和说服混为一谈，而实际上，两者有着本质的区别。操控是用不正当的手段支配、控制别人，以达到自己的私利，而说服是通过一定的策略和技巧，使他人改变初衷，心悦诚服地接受你的建议和主张。两者在手段、目的和效果方面都有很大的差异，从手段上看，操控者常常采用恐吓、威胁、欺骗、要挟等手段设置圈套，挖掘陷阱，引诱别人进入罗网，让他们在求告无门的情况下，把自己全部交托给操控者，成为别人案板上的鱼肉，任人宰割。金庸的《笑傲江湖》中的日月神教、神龙教等邪教组织，为了控制教众，使他们死心塌地效忠教主，往往采用卑劣的手段，哄骗教徒吞服慢性毒药，而解药掌握在教主一人手中，通过毒药的定期发作来控制人的思想行为，进而统一所有人的行动。这就是典型的操控。而说服是基于事实、诚信、道德基础上的一种沟通艺术，说服者必须站在对方的立场上考虑问题，为对方排忧解难，并根据对方的需要，寻找共同的解决方案。为了达到说服的目的，采用一些策略和技巧是必要的，但其手段必须合乎伦理，合乎法律，符合道德规范，它拒绝任何形式的欺诈行为。

从目的来看，在操控中，唯一长期受益的人是操控者本身，可以说，操控是建立在损人利己的基础上的“说服”，操控者唯一关心的是他能从中得到什么利益，而绝不会在乎他将给别人带来怎样的伤害。《三国演义》中的曹操，通过“挟天子以令诸侯”，实现了对汉献帝的有效控制，从而使自己在政治上取得了巨大优势。具体地说，曹操由此获得了五大优势：1. 正统性；2. 名正言顺；3. 出师有名；4. 招贤有应；5. 颁诏有理。可以说，在这场激烈的政治角逐中，操控高手曹操，成为最大的赢家，而大汉王朝从此名存实亡。又如《水浒》第五十一回，写梁山头领晁盖、宋江为了赚美髯公朱仝上山聚义，派吴用、雷