

古文情境問答——燭之武退秦師

班級：

姓名：

●議題：閱讀素養教育

【問題】

廣告一：洗髮精—你沒有第二次機會給人留下第一印象

一名第二天就要甄試戲劇系的女學生，在前一晚卻發現因壓力而產生了大量頭皮屑。在女學生自怨自艾地說：「我的前途完蛋了！」之際，一瓶洗髮精從天而降，解決她的困擾，最後面試成功。

廣告二：家電商—足感心

年節圍爐時分，一名母親摩娑著女兒因長期為客人洗頭而粗糙的雙手，女兒則自豪地說著今天洗了多少顆頭來安慰母親。吃飯時女兒發現家中添購了新電器，母親答道是在家電商無息分期買的，而且還可以申請清寒獎學金，女兒馬上回說這樣就不用向別人借註冊費了！並且將打工的薪水奉上：「這錢給您相添（閩南語，補足之意）！」母親則含著淚收下女兒的孝心。

〈燭之武退秦師〉一文展現了運用說服策略達到目的的技巧，而在現代生活中，我們亦常處於被遊說的情境，特別是「廣告」，許多廣告表現其實也運用了遊說、暗示等技巧，請說明以上兩則廣告中採取怎樣的說服策略說服消費者？