

이현우

한양대학교 [ERICA캠퍼스 언론정보대학 광고홍보학과](#) 교수이다. 설득 커뮤니케이션 전문가로서 갈등, 협상, 설득 그리고 위기관리 커뮤니케이션 등을 연구하고 있다.

□

목차

- [1 학력](#)
- [2 동정](#)
- [3 수상](#)
- [4 저서](#)
- [5 각주](#)

학력

- ~ 1982 한양대학교 영문학 학사
- ~ 1984 아이오와주립대학교 대학원 커뮤니케이션학 석사
- ~ 1989 미시간주립대학교 대학원 커뮤니케이션학 박사

동정

- 미국 노스캐롤라이나 웨이크포레스트대학교 교수
- 한양대학교 광고홍보학과 교수
- 제9대 한국홍보학회 회장
- 2020년 필란트로피 소사이어티가 개최하는 디지털 포럼에서 좌장을 맡아 종합토론 진행

수상

- 2016, 한국PR학회 2016 학술상 최우수 논문상 수상

저서

- 《광고와 언어》 (커뮤니케이션 북스, 1998)
- 《광고 묘약인가 마약인가》 (북코리아, 2000)
- 《인터넷과 광고》 (한울, 2001)
- 《광고발상과 전략의 텍스트》 (북코리아, 2002)
- 《사람의 마음을 움직이는 설득심리》 (더난출판사, 2002)
- 《설득전략 24》 (더난출판사, 2005)
- 《방송광고 장르론》 (커뮤니케이션북스, 2007)
- 《사과의 공식》 (커뮤니케이션 북스, 2015)

- 《거절당하지 않는 힘》 (더난출판사, 2018)^[1]
 - 이 책은 설득 과정에서 맞닥뜨리는 상대방의 저항의 정도에 따라 거세게 반발하는 사람, 의심 많은 도마, 무관심한 사람으로 나누어 설득하는 방법을 소개하고 저항으로 설득을 이기는 법을 알려준다. 주변 인물들을 장기 추적한 사례와 관련 심리 이론을 녹여 넣어 실용적인 가치와 학문적인 가치를 동시에 제공한다.
- 《새로운 설득: 동의를 얻어내는 10가지 말하기 기법》 (커뮤니케이션북스, 2021)^[2]
- 《설득의 쓸모》 (더난, 2022)

각주

1. [↑](#) <뉴스H> 2018.03.08 [이현우 교수 『거절당하지 않는 힘』 출간](#)
2. [↑](#) <뉴스H> 2021.10.22 [\[신간\] 이현우 교수, 『새로운 설득: 동의를 얻어내는 10가지 말하기 기법』 출간](#)