

<<每天学点论辩法全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点论辩法全集>>

13位ISBN编号：9787502180119

10位ISBN编号：7502180117

出版时间：2011-1

出版时间：石油工业出版社

作者：放伦浩，谢欣 主编

页数：329

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<每天学点论辩法全集>>

前言

亲爱的青年朋友们： 十八岁是成人的标志，是人生重要的转折点，是青年人世界观、人生观、价值观形成的关键时期。

“弱冠既加，如之栋梁，道义不辞，大任始承……”我国传统的成人仪礼“男子加冠，女子及笄”就定位在十八岁。

从现代意义讲，我国法律规定年龄满十八周岁的中华人民共和国公民，被定义为“成人”。

当你们以成人的名义走向了社会，成为社会中的重要一员时，就要勇敢地去表达、去展示、去交流。

你们应该清楚地知道，社会在进步，时代在发展，新的生存环境呼唤新的适应型人才，呼唤具有开拓精神、拥有创新品质、具有良好素质、掌握先进技能的能力型人才。

而说话表达、言语口才是一切技能的基础，是所有才能的支撑。

古往今来，很多卓越的口才大师往往是胸藏百汇，舌绽春蕾，振臂高呼，应者云集，挽狂澜于既倒，助巨浪以前行。

他们的口才艺术具有神奇的感染力、鼓动性和说服力。

在当今改革开放的政治形势下和现代信息化社会中，信息量增大，信息传播速度加快，口语交际的机会增多，说话表达的场合也拓宽了。

理论家崇论宏议，情动四海；军事家理薄中天，言之凿凿；外交家侃侃而谈，不容置喙。

此外，企业家的谈判、营业员的推销、学者的交流都要有非凡的口才技巧。

正因为如此，口才艺术作为一种宣传真理的好工具，获取信息的好途径，扩大联系的好机会，求知学习的好渠道，交际沟通的好方法，而受到人们特别是青年朋友的重视和喜爱。

其实，这种口才能力、素质是可以后天习得与培养的，而及早获得与培养又是每个青年人刻意追求的。

因为你们都知道，唯其如此，才不至于被社会淘汰，才能在激烈的、无情的人生大角逐中守住属于自己的那一方天地。

为了让青年朋友们拥有一套实用的、可操作的口才技能培训方法，我们编辑出版了这套丛书，希望此套丛书能成为你们跨进成人门槛的金钥匙。

最后，希望青年朋友们：迈入成人之门，走好成人之路，放飞青春梦想，实践青春诺言，向着目标奋进，创造精彩人生。

谢伦浩

<<每天学点论辩法全集>>

内容概要

在当今改革开放的政治形势下和现代信息化社会中，信息量增大，信息传播速度加快，口语交际的机会增多，说话表达的场合也拓宽了。

理论家崇论宏议，情动四海；军事家理薄中天，言之凿凿；外交家侃侃而谈，不容置喙。

此外，企业家的谈判、营业员的推销、学者的交流都要有非凡的口才技巧。

正因为如此，口才艺术作为一种宣传真理的好工具，获取信息的好途径，扩大联系的好机会，求知学习的好渠道，交际沟通的好方法，而受到人们特别是青年朋友的重视和喜爱。

为了让青年朋友们拥有一套实用的、可操作的口才技能培训方法，编者编辑出版了这套丛书。

本书为该丛书中的一本，主要向你介绍了有关论辩的技巧。

无论你是浅尝辄止，还是深入探究，里面都藏有值得你去借鉴、学习甚至挖掘的深厚内涵。

<<每天学点论辩法全集>>

书籍目录

上编 技巧卷 口吐莲花,舌绽春蕾——论辩中的言语技巧 论辩中巧妙设置重音,可以加强表达力度 论辩中按语境巧设停顿使表达新意顿增 适宜有度的表达速度可以使论辩引人入胜 不同的语调可展示丰富立体的情感色彩 根据需要更换词语或调换语序可使论辩变被动为主动 运用比喻使抽象、生僻的东西变得具体、浅显 论辩中运用排比可全方位地展示不同的情感色彩 论辩中机巧设问可以牵住对方的“牛鼻子” 巧用反问给论辩语言增添凌厉逼人的气势 巧妙地“明知故问”可左右论辩进行、钳制敌手 复杂设问可以用来有效地鉴别观点的真伪 赋予语言以新奇别致的含义使表达幽默风趣 将对仗工整、含义丰富的对联应用于论辩中,可使表达奇趣盎然 感情强烈、想象奇特的诗词使表达充满感染力 论辩中适当运用顺口溜生发新鲜生动语义指向 论辩中妙用俗语调节气氛令表达文采熠熠 数字说明使论辩表现力强、论证充分 沉默是特殊的语言,也能成为论辩取胜的一种方法 模糊语言使论辩话语有强大的伸缩性和变通性 论辩中巧设语境,语义表达指向鲜明、逻辑严谨 论辩言语的风格定位必须适时适体与论辩场景相适应 情动四海,理搏中天——论辩中的情感控制 掌控论辩氛围,才能够取得最佳的论辩效果 得体地设置悬念,可钳制对方的注意力 危言耸听可引起对方的注意和思考,达到论辩目的 用词褒贬得体,可使表达准确到位 回避忌讳,委婉含蓄能曲径通幽 抑扬变化使论辩摇曳多姿、波澜起伏 平实浅白、真切感人的语言最能动人心旌 表达自身丰富的情感最易引起对方的共鸣 论辩时直言不讳、开诚布公更能说服对方 针锋相对的表达能使论辩气势磅礴 刚言慑服使论辩饱含雷霆万钧之力 激将法可以使对方勃然奋起、顽强抗争 戏谑困境、谈笑风生能消除尴尬、树立信心 论辩中应当用各种方式让自己充满信心 神采奕奕,风度翩翩——论辩中的态势表达 态势语在论辩中有着举足轻重的作用 手势是口语的亲密伴侣,在论辩中不可或缺 运用“进逼性”体态语可使论辩自信并有驾驭力 得体的目光语会为辩论增光添彩 丰富得体的表情让论辩更有力 大方得体的着装是论辩前的必要准备 思接千载,视通万里——论辩中的逻辑规则 为概念定义正名使论辩表达明白晓畅 论辩中使用概括正名术可以扩大概念的外延 限制正名是在论辩中制胜的强有力武器 限制辩题有利于在论辩中占据主动权 要想掌握论辩主动权,必须把握概念的辩证特性 巧妙析取命题,让对手陷入重重矛盾、不攻自破的境地 应用辩证命题法可以巧妙制敌 保持同一论辩时方可避免信口开河、离题万里 掌握具体同一术能使表达者在论辩中高瞻远瞩 揭露矛盾反驳酣畅淋漓、痛快有力 充足理由律让论辩充满说服力 论辩中运用条件分离术让对手自讨没趣 条件拒取术具有强大的雄辩力量 条件连环术使论辩逻辑严密、无懈可击 掌握必要条件命题的逻辑联系可以取得论辩胜利 二难制敌术使论辩对手进退维谷、左右为难 归谬法能使论辩对手的谬误暴露无遗 应用辩证的推理来论证观点,以反驳对方的观点 用全面整体的观点来分析事物,论辩方可左右逢源 运动和发展变化的原理是论辩制敌的锐利武器 注意事物的相对静止状态有利于取得论辩胜利 出奇制胜,左右逢源——论辩中的幽默技法 生活中的幽默论辩无处不在 巧妙运用幽默来表达拒绝和表达不满 幽默让论辩更具有影响力和感染力 巧用幽默能够给论辩对手反戈一击 生活中巧设幽默可创设无与伦比的创造力 论辩中的幽默与机智密不可分 得体地偷换概念可使论辩语言具有强烈的幽默感 “生搬硬套”是创造幽默论辩的有效技巧 用误会技法假装糊涂可以调节论辩气氛 自相矛盾可以取得鲜明、强烈的幽默表达效果 “以其人之道还治其人之身”让论辩对手自食其果 拐弯抹角、曲折暗示是另一种更有韵味的幽默表达艺术 大胆运用“反向求因”法可收到意想不到的幽默论辩效果 幽默可以造成一种轻松、愉悦的心态和论辩氛围 一句画龙点睛的话能产生难以抵抗的幽默论辩效果 用荒谬但可信的反话来论辩,可令表达趣味盎然 留心身边趣事,掌握越来越多的幽默论辩素材 从工作乐趣中去寻求论辩的幽默力量 幽默表达让你成为一个备受欢迎的人 幽默论辩是通往成功的阶梯 心游万仞,胸藏百江——论辩中的机智方略 让反语在特定的语言环境里表达讽刺与嘲弄 巧用暗示法可以控制对方的言语行为 蝉联答辩能形成有力的语义指向,有助论辩成功 准确把握客观事物之间的关系是论辩取胜的前提 恰当把握时态命题可助论辩取胜 优先推论术让论辩深刻有力、击中对手要害 合理的推论和得体的预测可使论辩具有强大的说服力 论辩时运用人身施辩术具有巨大的威慑力量 论辩中借用谐音可以表达丰富的言语内涵 论辩中使用类比推理可充分揭露对方观点的荒谬性 论辩中巧用对比凸现事物的本质和特征 论辩中巧妙借用,避实就虚委婉地回击对方 仿照对方的观点进行反驳可令对方防不胜防 论辩时故意借用歧义误解是制造讽刺效

<<每天学点论辩法全集>>

果的有效手段 论辩时寓理于事可很好地感染听众 论辩中恰当地引用材料可更好地点明主题、佐证观点 把握主旨,使辩手在复杂的论辩形势下稳操胜券 论辩中巧设条件可以有力回击对方 纵横驰骋,妙语连珠——论辩中的奇谋妙计 就地取证使论辩具有强大的雄辩力量 借助权威使论辩具有不可抗拒的雄辩威力 要想取得论辩胜利,必须知己知彼 博闻强识使论辩旁征博引、左右逢源 示之以弱可以给论辩对手设下圈套 以小见大可使论辩言语直指事物本质 察言观色可在论辩时紧紧掌握表达进程 论辩中应力求从精神上给论辩对手以威慑、瓦解和征服 动之以情可以收到意想不到的论辩效果 将心比心能唤起论辩对手的心理认同 现身说法使辩论表达真实、可亲可感 论辩中应当打破守旧恒定的思维习惯,出奇制胜 请君入瓮,“以其人之道还治其人之身” 机巧地无中生有,展示高超的论辩才智 采用逆水推舟术达到意想不到的论辩效果 由浅到深、步步进逼能增强论辩语言的说服力 美言赞誉可缩短与对手的心理距离 下编 实战卷 孩童趣辩 父子对白 我没哭 听音乐 叫爷爷送礼 考爸爸 像绅士一样 北极探险家 母与子 不能久等 算不算丢 结束无聊 男孩和蛋糕 没有见过 谁是孩子的父亲 胡桃 没工夫长个儿 师生妙辩 历史考试 考试与出汗 准备 名字不是抄的 缺少配合 妙语惊人 难得的安抚 误人子弟 翻译 兄弟般的情谊 为什么火箭跑得快 社交智辩 母鸡下蛋 第一次打针 半斤八两 离婚 两回事 肆无忌惮的政客 议员的脑子 发展装甲部队 回忆录 混乱的酿造者 “你只欠我六法郎了” 刚好满10岁 经理制服赖账女郎 称称你的儿子 讨价还价 鸟有佛性 诡辩 难以从命 无理的抱怨 经验之谈 谁的脸皮厚 鱼小眼睛大 傻瓜 猪尾巴不长 “礼”与“里” 上帝说的 驴找朋友 村妇对斥恶少 “秀”与“秃” 头有几斤 阿肯色人 财富与科学的价值 反唇相讥 谁该诅咒 夫妻对白 雄辩症 他在里面吃的 怪兽出现的时候 我对鸭子说的 听谁的 一鸣惊人 形象语言 没有鳄鱼 出发点不一样 无可奈何 我俩都错了 闲聊 胡乱搭讪 吃烤羊 野鸭子极多 丢失毛驴以后 真主的恩赐 二者有别 屁股和脑袋瓜 名人巧辩 关掉 狗不懂的音乐 安静 换只手表 马克·吐温戒烟 保密 严酷的惩罚 周恩来智答基辛格 赫鲁晓夫巧饰尴尬 柴克莱巧斥卫兵 苏格拉底智羞狂妄的教师 王僧虔巧论第一 克里斯蒂的妙答 戴震驳倒老师 黄遵宪劝祖父戒烟 解缙解词 不想再当总统 只答一题 给别人一个机会 聊以自慰 机智的回敬 自知之明 在荫凉处作战 未占到便宜 死神比我走得更快 泥土和国王 为贵客多准备一张椅子 回避 下地狱后再说 多嘴的法官 “消除这个差别” 了解和亲昵 铅铸的鸭子 救不会游泳的 回报 法庭激辩 公安干警巧审杀人犯 司法人员智辩真间谍 豪迈而壮丽的事业——一个被错押半年而无罪释放的被告的自诉辞 情理融于辩论中——法庭上的真情自辩 莫把魔鬼的引诱当成上帝的召唤——公诉人在法庭上的发言 有人像你这样跛足吗？ ——一起盗窃案件的公诉词 一场感人肺腑的论辩——法庭论辩中的公诉词 有理有据的法庭论辩——一则成功的辩护词 创业如何来“贪污”？ ——一场感人肺腑的法庭论辩 死囚的狡辩——一场聪明的法庭自辩 因《圣经》而辩——律师与检察官的法庭激辩 为了我们的选举权——苏珊·安东尼在法庭上的自我辩护 我受到折磨,因为我是激进派——法庭上的慷慨陈词 关于王某某过失致人死亡案的法庭论辩 关于李某某诉赵某某房产纠纷案的法庭论辩 赛场绝辩 立论精粹 结论精粹 自由辩论精粹 辩论赛实录精选 千古雄辩

<<每天学点论辩法全集>>

章节摘录

回避忌讳，委婉含蓄能曲径通幽 在论辩中，如果遇到有犯忌触讳的事物，我们不能直说这种事物，就必须用其他的话来回避掩盖或装饰美化，这种表达方法就是回避忌讳。

清朝乾隆年间，杭州南屏山净慈寺有个叫诋毁的和尚，此人聪明机灵，却心直口快，喜欢议论天下大事，且想讲便讲，想骂便骂。

乾隆皇帝对此人早有所闻，为了找借口惩治诋毁和尚，便化装成秀才来到净慈寺。

乾隆随手在地上捡起一块劈开的毛竹片，指着青的一面问诋毁：“老师父，这个叫什么呀？”

按照一般的称呼，显然叫“箴青”。

诋毁正要答话，蓦然，从乾隆的言谈举止中意识到了什么，脑子中马上闪出“箴青”的谐音不就是“灭清”吗？

于是眼珠一转，答道：“这是竹皮。”

乾隆以为诋毁会答箴青（灭清），便以对清政府不满的罪名立即处罚他，料不到他巧妙地绕过去了。

乾隆很不甘心，随即将竹片翻过来，指着白的一面问诋毁：“老师父，这个又是什么呢？”

“这个嘛，”诋毁心里想着，若回答“蔑黄”，则正中乾隆的计策，因“箴黄”和“灭皇”同音，于是诋毁答道：“我们管它叫竹肉。”

乾隆皇帝这一招又失败了。

诋毁和尚机智地采用不常用的“竹皮”、“竹肉”等词语代替了常用的“箴青”、“箴黄”等有犯忌触讳的词语，终于躲过了一场无妄之灾。

为了达到回避忌讳的目的，我们也可以把话说得委婉曲折或模糊含混，以减弱语言的刺激性。

传说朱元璋做了皇帝后，有个从前的朋友来到皇宫。

和朱元璋一见面，就直通通地说：“我主万岁！”

还记得吗？

从前，你我都替人家看牛。

有一天，我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮着。

还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥地里。

你只顾从地上满把地抓豆子吃，却不小心连红草叶子也送进嘴去。

叶子哽在喉咙口，苦得你哭笑不得。

还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下去，才把红草叶子带下肚子里去了……” 朱元璋嫌他太不顾全体面，等不得听完就连声大叫：“推出去斩了！”

推出去斩了！

另外一个朋友也来到皇宫，和朱元璋见面后，说道：“我主万岁！”

当年微臣随驾扫荡庐州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩儿当关，多亏菜将军。

同样这件事，朱元璋听他说得好听，心里高兴，就立刻封他做了御林军总管。

对于同一件事，一个人是直通通地说，结果被推出斩首；一个委婉曲折地说，结果做了大官。

使用和不使用回避忌讳术，论辩效果竟然会有天壤之别，因而我们不能不注意掌握这一有效的论辩制胜的方法。

抑扬变化使论辩摇曳多姿、波澜起伏 为了使我们的论辩语言具有摇曳多姿、波澜起伏的表达效果，不妨采用抑扬变化的方法。

有时为了肯定某人某物，先用曲解的方法和嘲讽的态度贬低他、否定他，然后突然转为扬。

抑的目的是为了扬，抑得越低是为了扬得越高，这就是欲扬先抑；有时为了抑制他人，先采用褒扬的方法和 supports 的态度迎合对方的心理，然后突然转为抑，扬得越高，抑得就越低，这就是欲抑先扬。

《战国策·齐四》中记载的齐人与田骈的一次论辩就是如此。

田骈是齐国的辩士，他标榜自己不喜欢做官，以此自命清高，其实他有大批仆从，那势头与做大官的并无两样。

<<每天学点论辩法全集>>

一天，一个齐国^人求见。

这个齐国人先对田骈赞扬一番，表示对他不肯入朝的骨气极为钦佩。

田骈被说得喜不自禁，问道：“你是从哪里听说我不做官的主张的？”

“听我隔壁的女人说的。”

“她也知道我？”

“不但知道，而且还说您是她的楷模呢！”

“她是什么人？”

田骈更感兴趣地问。

“她是个洁身自好的人，早就发誓永远不嫁人。”

可是今年30岁，却生了7个儿子。

她虽没出嫁，可比出嫁的人还会生儿子。

如今先生您也常说最讨厌做官，可实际上是食禄千钟，侍从成百，这气派却比那做官的气派还大呢！”

田骈被羞得满面通红，拂袖而去。

这个齐人与田骈的论辩就采用了欲抑先扬的方法。

在论辩中，我们可以采用先扬后抑法，也可以采用先抑后扬法，还可以采用扬此抑彼法，即通过赞扬他人来间接地对对方进行贬抑，以此达到制服论敌的目的。

比如，某县化工厂欲修建一幢大楼，经招标筛选后，剩下甲、乙两个各方面都不相上下的工程队，双方都想压倒对方而获得承包权，势均力敌，互不相让。

究竟包给哪一方？

厂家难以定夺，于是约请双方各来三人共同面商而后定。

甲、乙双方都很清楚，所谓面商，实际上就是一场舌战。

谁能赢得这场舌战的胜利，谁就能获得承包权。

因此双方都厉兵秣马，枕戈待旦。

甲队经打听得得知：乙队的三人中，有两人各方面都很平平，而另一技术员却是一个建筑知识深厚、施工经验丰富、很有口才而又自负的人，要想战胜他是很困难的。

经过一番分析研究后，他们还是信心十足地上阵了。

双方一见面，甲队的三人都热情地向乙队的另外两人致意、问候，而对那位高视阔步、志在必得的技术员视而不见，有意冷落，这使得技术员很不高兴。

接着，他们又虔诚地对那两人说：“二位的大名，我们是久仰了。”

知道你们在咱们建筑行业都是独当一面、多才多艺的大能人。

今天二位来参加，我们真有点诚惶诚恐，还望二位高抬贵手啊！”

这时，一旁的技术员早已变颜失色、如坐针毡，心中的火气，直往上蹿。

面商开始，甲队又抢先谦恭地对那两人说：“我们早就想听听二位的高见，今天正是一个好机会，还是请二位先指教吧！”

不待两人开口，那怒火中烧的技术员呼地一下站起来，愤愤然道：“好，你们有本事，你们谈！”

旋即拂袖而去，那两人面面相觑，没了主张。

厂家见状，发话道：“这样的技术员，我们怎能信赖呢？”

于是甲队顺利地签署了合同。

合同刚一签署，那技术员气喘吁吁地跑了进来，连呼“我上当了”，然而，为时已晚矣。

在这场论辩中，甲队虽然没有对乙队的技术员说半句贬低的话，但他们对技术平平的那两人的有意吹捧实际上已达到了对技术员进行贬低、激怒的目的，因而顺利地取得了这场论辩的胜利，他们使用的就是扬此抑彼的方法。

<<每天学点论辩法全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>