

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

图书基本信息

书名：<<成大事必备的99个辩论技巧>>

13位ISBN编号：9787801978899

10位ISBN编号：7801978897

出版时间：2008-1

出版时间：企业管理

作者：盛安之

页数：355

字数：350000

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>

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

内容概要

本书是关于讲述成大事必备的99个辩论技巧的专著，书中具体包括了：辩论准备阶段、辩论进攻战术的运用、辩论中的防守战术、辩论中的临场应变、辩论语言表达技巧的运用、辩论情感表达的基本技巧、辩论中的逻辑技巧七个方面的内容。

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

书籍目录

前言第一篇 辩论准备阶段 01.确立辩论论点 论点新颖,有独到见解 使论点尽量科学 有针对性的论点更鲜明 针对性是为了让观点切中要害 02.对辩论论点明确表述 表述观点,要优选角度 给概念下定义,是表达观点常用方法 概括论点要适当 合乎事理才能反映客观 表述观点不能产生歧义 表述论点时谨防矛盾 03.收集充分的材料 事实胜于雄辩,多选择事实材料 理论性材料是成功的重要保证 04.对辩论材料精心加工 对材料分析研究,有选择的分类 提炼材料中的精华 制作论据卡片 05.严谨表述辩论内容 表述谋略技巧严谨 表述内容要严谨 06.正确使用目光语 07.注重表情语的使用 08.正确使用手势语 09.重视身姿语 站姿、坐姿、行姿 不同表达环境下身姿语的使用 不同姿态的含义 10.着装、打扮要得体 服装配色的方法 得体的打扮 选择合适的服装 11.用事实证明道理 选择当场的事实 摆出事实,直言反驳 举事证理要直中要害 12.引用名言说道理 13.从对方论据入手 从论据批驳的意义 批驳论据的方法 14.揭示论点论据的关系 论据不足 论据与论点无关 以人为据 15.攻击对方的矛盾 矛盾的一般表现形式 攻击对方矛盾的多种方法 16.使用引申归谬法 引申归谬法的意义 引申的方法 17.欲擒故纵 18.刚柔并用 19.假装糊涂 20.委婉的表达意思第二篇 辩论进攻战术的运用 21.先发制人,争取主动 22.战略进攻,因人而异 23.反守为攻,奋起反击 24.正面进攻,直截了当 25.忠言顺耳,投其所好 26.蛇打七寸,进攻有力 27.巧借东风,善借外力 28.巧布陷阱,请君入瓮 29.刚言硬语,掷地有声 30.反布疑云,出奇制胜 31.迂回出击,出其不意 32.明确利害,善意威胁 33.软中带硬,以柔克刚 34.巧设条件,迂回攻击 35.含沙射影,寓意于外 36.给对手留有余地第三篇 辩论中的防守战术 37.金蝉脱壳,避开锋芒 38.发挥优势,有力防守 39.装装糊涂,伺机反扑 40.以实制虚,以虚制虚 41.巧说“不”字,适时拒绝 42.似是而非,闪烁其词 43.反守为攻,后发制人 44.装聋作哑,沉默是金 45.寻找借口,达到目的第四篇 辩论中的临场应变术 46.见风使舵,随机应变 47.塑造环境,借景抒情 48.就地取证,借题发挥 49.以毒攻毒,针锋相对 50.适当时刻,妥协让步 51.有勇有谋,智勇双全 52.急中生智,化解难题 53.顺水推舟,巧妙制敌 54.反唇相讥,推入困境 55.将错就错,攻击对手 56.顺水推舟,顺其自然 57.答非所问,避开锋芒 58.以谬制谬,歪问歪答第五篇 辩论语言表达技巧的运用 59.美化语言,不用废话 60.巧用谐音,妙趣横生 61.变换词语,摆脱困境 62.改变次序,形成新意 63.别解语义,新奇独特 64.通俗表达,易于理解 65.借用歧义,制造讽刺 66.善用比喻,通俗具体 67.排比组句,表达流畅 68.正反比照,反差强烈 69.正话反说,规劝引导 70.一语双关,话外有话 71.巧用问句,牵牛鼻子 72.反问相逼,处处诘难 73.复杂问句,辨别真伪 74.妙用对联,精妙绝伦 75.寓理于事,增强气势 76.含蓄委婉,模糊表达 77.旁敲侧击,探听意见 78.巧用激将,激发情感 79.适时沉默,胜过激辩 80.假话应敌,讲究方法 81.语说半句,话留三分 82.用心倾听,寻找线索第六篇 情感表达的基本技巧 83.付出真诚,收获真诚 84.以情动人,以情感人 85.有效沟通,缩短距离第七篇 辩论中的逻辑技巧 86.首尾同一,前后完整 87.有因有果,寻找联系 88.识破矛盾,赢得辩论 89.小中见大,触类旁通 90.布设两难,进退不能 91.指桑骂槐,曲径通幽 92.层层递进,步步展开 93.捕捉破绽,穷追猛打 94.巧设前提,隐含判断 95.诱导对方,肯定自己 96.反驳论据,直接有力 97.迂回进攻,破除障碍 98.简单归纳,全面论证 99.其人之道,制其自身

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

章节摘录

1 确立辩论论点 辩论论点的确立是辩论的基本工作，只有具备创见性、科学性、鲜明性和针对性的论点才能保证辩论的胜利。

论点新颖，有独到见解 创见性是指论点要新颖，有独到的见解。

不人云亦云，不拘泥旧说，也不主观臆断，能提出新主张、新观点，解决新问题，表现出远见卓识。

创见性主要表现为提出新论点，即能提出别人没有提出过的见解和主张。

当然，提出新论点，并不是臆想妄断，随意地标新立异；必须是在继承前人正确观点的基础上，符合客观规律的创新。

这种创新的论点，是符合客观规律的真知灼见，它是对真理的发展，是人类认识的进步，是能够解决随着客观世界的发展而出现的新问题的观点。

创见性，还表现为提出论点的新角度。

这种论点虽然重复了前人已经认识的真理，却能使用前人从未使用过的新视角，为我们提供解决问题的新方法、新途径。

要使论点具有创见性不是轻而易举的。

要提出创新的真知灼见，必须善于吸收古今中外的知识营养，使自己博学多闻，思路开阔；要提出创新的真知灼见，还必须善于在继承前人的基础上推陈出新，不迷信书本，不盲从权威，继承、发展前人合理的科学的观点、理论，扬弃其不科学的因素。

通过思索，使新旧知识在一定的逻辑关系中重新组合，进行新层次或新领域的探索、开掘。

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

媒体关注与评论

在企业升迁，晋级的首选条件是具备较强的交流和沟通力，如果不能做到这一点，机会就会渺茫。

--哈佛大学《商业评论》 友善的言行，得体的举止，优雅的风度，这些都是走进他人心灵的通行证。

--塞缪尔·斯迈尔斯 才能不是天生的，可以任其自然的，而是要钻研艺术。请教良师，才会成才。

--歌德 谈话，和作文一样，有主题，有腹稿，有层次，有头尾，不可语无伦次。

--梁实秋 我们不要因心生恐惧才谈判，但我们也绝不畏惧谈判。

--肯尼迪 一支笔，一条舌，能抵三千笔瑟枪。

--拿破仑 一人之辩，重于九鼎之宝，三寸，强于百万之师。

--刘勰

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

编辑推荐

出色的辩论才能让你更优秀我们都能成为辩论高手。
学习辩论知识，掌握辩论技能，做辩论的大赢家。

<<成大事必备的99个辩论技巧>>

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>