

<<舌上风暴>>

图书基本信息

书名：<<舌上风暴>>

13位ISBN编号：9787510417689

10位ISBN编号：7510417686

出版时间：2011-7

出版时间：新世界

作者：赵凡禹

页数：387

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>

## <<舌上风暴>>

### 内容概要

对于大多数人来说，他们缺乏的不是知识、智慧和韬略，而是辩论的方法和技巧。

辩论需要辩论者妙语如珠。

逻辑严谨，同时，辩论也需要辩论者具有奇谋妙计。

在辩论中，当我们面对强大的对手时，怎样能够神机妙算，以弱胜强？

当我们面对骄横的对手时，又怎样诱敌上钩，给对手一个下马威？

当己方陷入困境时，又怎样能够巧施妙计，化险为夷？

这一切，都需要辩论者有制胜之道。

赵凡禹、水中鱼编著的《舌上风暴——辩论技法与辩论口才大全集》将告诉读者如何掌握辩论的技巧，如何冷静、自信地与别人辩论。

对于渴望成为辩论高手的读者来说，《舌上风暴——辩论技法与辩论口才大全集》是既能增长知识，又能提高技能的首选读物。

## <<舌上风暴>>

### 书籍目录

- 唇枪舌剑各显神通
- 舌上风暴的发动者
- 第一章 辩论主体的构成
  - 辩论主体的构成
  - 辩论应彰显自己的人格魅力
  - 辩论角色应该具备的能力
- 第二章 辩论者的心理
  - 辩论者的类型
  - 辩论者的控制能力
  - 辩论要克服紧张
  - 攻心术的运用
  - 保持良好的竞技心理
- 第三章 拉近和对手的距离
  - 寻找共同点, 制造良好的开场氛围
  - 恰到好处的赞美
  - 批评的正确方法
  - 变换立场和角度
  - 将心比心, 心理求同
- 第四章 争取听众的方法
  - 了解听众的素质
  - 借助权威的力量
  - 主动接近听众
  - 利用非语言因素
- 第五章 辩论谋略的制定
  - 怎样了解辩论对手
  - 收集充分的材料
  - 辩论材料的精心加工
  - 辩论谋略制定的基础
  - 辩论的制胜要诀
- 第六章 辩论者的素质培养
  - 辩论者语言能力的培养
  - 应变能力的培养
  - 辩论者思维能力的培养
  - 知识结构的完整
  - 探寻规律成竹在胸
  - 舌上风暴之风暴中心
- 第七章 辩论的辩题分析
  - 辩题的形成
  - 辩论的审题
- 第八章 论点及其表述
  - 辩论的立论
  - 辩论论点的确立
  - 辩论论点的表述
- 第九章 辩论的过程
  - 辩论的准备阶段

## <<舌上风暴>>

辩论的开始阶段

辩论的展开阶段

辩论的终结阶段

能言善辩妙语连珠

——舌上风暴的传播渠道

### 第十章 辩论语言表达的方式和技巧

美化语言，不用废话

巧用谐音，妙趣横生

变换词语，摆脱困境

改变次序，形成新意

别解语义，新奇独特

通俗表达，易于理解

借用歧义，攻击对方

善用比喻，通俗具体

排比组句，表达流畅

正反比照，反差强烈

正话反说，规劝引导

一语双关，话外有话

巧用问句，牵牛鼻子

反问相逼，处处诘难

复杂问句，辨别真伪

妙用对联，精妙绝伦

寓理于事，增强气势

含蓄委婉，模糊表达

旁敲侧击，探听意见

巧用激将，激发感情

适时沉没，胜过激辩

假话应敌，讲究方法

语说半句，话留三分

用心倾听，寻找线索

论辩中说的方式

### 第十一章 辩论者情感表达的基本技巧

付出真诚，收获真诚

以情动人，以情感人

有效沟通，缩短距离

### 第十二章 辩论中幽默表达技巧

辩论中幽默的重要作用

巧妙应答，解决难题

话中有话，模糊应对

故意串题，曲解本意

适时自嘲，缓解压力

### 第十三章 态势语言在辩论中的使用

态势语言的使用原则

目光语的使用

表情语的使用

手势语的使用

身姿语的使用

## &lt;&lt;舌上风暴&gt;&gt;

辩论前怎样着装、打扮

运筹帷幄高屋建瓴

——舌上风暴之战略战术

## 第十四章 率先发难处处占先——辩论中的进攻术

先发制人，争取主动

战略进攻，因人而异

反守为攻，奋起反击

正面进攻，直截了当

忠言逆耳，投其所好

蛇打七寸，进攻有力

巧借东风，善借外力

巧布陷阱，请君入瓮

刚言硬语，掷地有声

反布疑云，出奇制胜

迂回回击，出其不意

明确利害，善意威胁

软中带硬，以柔克刚

巧设条件，迂回攻击

含沙射影，寓意于外

给对手留有余地

## 第十五章 积极防守 后发制人——辩论中的防守术

金蝉脱壳，劈开锋芒

发挥优势，有利防守

假装糊涂，伺机反扑

以实制虚，以虚制虚

巧说“不”字，适时拒绝

似是而非，闪烁其词

反守为攻，后发制人

装聋作哑，沉默是金

以问代答，把握主动

以退为进，巧妙制敌

寻找借口，达到目的

## 第十六章 处变不惊左右逢源——辩论中的临场应变术

见风使舵，随机应变

塑造环境，借景抒情

就地取证，借题发挥

以毒攻毒，针锋相对

假借他物，消除窘况

有勇有谋，智勇双全

急中生智，化解难题

顺水推舟，巧妙制敌

反唇相讥，推人困境

将错就错，攻击对手

顺水推舟，顺其自然

答非所问，避开锋芒

以谬制谬，歪问歪答

适当时刻，妥协让步

## <<舌上风暴>>

### 第十七章 颠倒是非 混淆黑白——诡辩与反诡辩术

诡辩的概念

诡辩的特征

偷换法诡辩

歪曲法诡辩

虚拟前提诡辩

问题转换诡辩

标准不统一诡辩

以全概偏和以偏概全

混淆法诡辩

模棱两可诡辩

数字诡辩

矛盾诡辩

推理不当诡辩

较真诡辩

以谬制谬诡辩

论辩严密无懈可击

——舌上风暴之逻辑技巧

### 第十八章 辩论中逻辑方法的运用

概念的运用

判断的运用

推理的运用

### 第十九章 辩论中的逻辑技巧

诠释辩题，确定论点

首尾统一，前后完整

有因有果，寻找联系

识破矛盾，赢得辩论

巧设前提，隐含判断

布设两难，进退不能

虚实相克，左右逢源

诱惑对方，肯定自己

旁敲侧击，逆势顺取

层层递进，步步展开

以此类推，以此类比

小中见大，触类旁通

其人之道，制其自身

反驳论据，直接有力

捕捉破绽，穷追猛打

声东击西，迂回进攻

指桑骂槐，一语双关

迂回进攻，破除障碍

## &lt;&lt;舌上风暴&gt;&gt;

## 章节摘录

赞美要恰到好处心理学的研究表明，情感引导行动。

积极的情感，比如喜欢、愉悦、兴奋往往产生理解、接纳和亲近的行为效果；而消极的情感，如讨厌、憎恶、气愤等则带来排斥、拒绝、漠然的行为效果。

从不感兴趣到产生兴趣，进而接纳我们的观点，取得认识上的一致，需要最大限度地引导激发其积极情感。

而美言赞誉术实际上就是一种引导和激发积极情感的有效方法。

表面骂对方，实质上在赞誉对方，常常可以制止对方的谩骂，取得预定的论辩效果。

一方官员彭玉麟路过一条僻巷，一位女子正在往竹竿上晾晒衣服，竹竿却突然坠落下来，刚好击中了彭的头部。

那位女子一见来人正要发怒，再定睛一看，原来是彭玉麟，于是假装正色说道：“你别无理。

彭玉麟彭长官就在这里，他清廉正直，假如我去告诉他老人家，怕要砍了你的脑袋呢！”

彭玉麟听了，不禁转怒为喜，喜滋滋地走了。

一般说来，当对方已很有充分的理由拒绝时，想让他接受你的请求就十分困难。

但是，如果你事先抓住对方拒绝的理由，巧妙地对对方的优点加以褒奖，对方就容易产生接纳的态度。

例如一位杂志社的编辑，口才并非一流，但不论作家如何繁忙，他都有办法让他们答应为他撰稿。

究其原因，就在于他善于适度地褒奖对方：“当然，我知道你很忙，就是因为你很忙，我才无论如何得请你帮忙，那些空闲太多的作家写的作品。

反倒比不上你写得好。

”恭维的话人人爱听。

越是傲慢的人越喜欢受恭维。

有人词严义正，说自己不受恭维，愿意接受批评，这是他的门面话，你如果信以为真，毫不客气地直言批评，他表面上未必有所表示，内心却是十分不悦。

康熙年间的进士钱陈群看透了这一点。

那时候，经常有一些举子求见钱陈群，钱陈群一概接待，瘦的精明，胖的有福，如此等等，对客人极尽赞美之词。

有一天，当他又送完客人回来，他的学生问：“那个人是谁？”

”钱陈群想了好久，实在想不起来，于是说：“忘了叫什么名字了。”

”学生说：“老师夸了他大半天，怎么会忘记他的名字？”

”钱陈群不假思索地说：“来求见的，无非是来求几句好话，我只是随便夸夸而已，管他是谁呢？”

”称赞给人的喜悦是无可比拟的。

一张冷漠的嘴是最使人失望的。

如果对于对方的某些缺点进行适度的美化，使得对方得到某种心理上的满足，减轻挫败感的心理困扰，就容易使其在较为愉快的情绪中接受你的一切。

少年曾为放牛郎的明朝开国皇帝朱元璋称帝后总想找故交叙旧。

一天，果然来了一位旧友。

那人一坐下便指手画脚地说：“我主万岁！”

从前你和我都替财主放牛。

有一天，我在芦花荡里把偷来的青豆放在瓦罐里煮，没等煮熟，大家都抢着吃，你打烂了罐子，从地上抓青豆吃，不小心让草叶卡住了喉咙，是我叫你吞下青菜叶，才把卡在喉头的草叶咽进肚子里去的。

”朱元璋听得一愣一愣的，突然厉声喝道：“哪来的疯子！替我用乱棍打出去！”

”这个倒霉蛋被打了出来，跟朱元璋昔日的同路放牛娃说了这件事。

那个放牛娃于是大摇大摆走进宫来，一见朱元璋，纳头便拜，然后叙旧：“皇上还记得吗？”

## &lt;&lt;舌上风暴&gt;&gt;

当年微臣随着你的大驾，骑着青牛去扫荡芦州府，打破了罐州城，汤元帅在逃，你却捉住了豆将军，红孩儿挡在了咽喉之地，多亏菜将军击退了他。

那次战斗我们大获全胜。

”朱元璋对旧友吹嘘的那场战争心知肚明，他把丑事说得含蓄动听，面上有光。

又想起当年大家饥寒交迫有难同当的情景，心情激动，立即封这位旧友为御林军总管。

使用美言赞誉术必须了解对方的嗜好、习性及性格、脾气和情感，抓住对方的心理弱点，选用对方真正感兴趣的事情进行赞誉，使对方感到非常合乎心意，才能取得好的论辩效果。

另外我们必须表现出诚意，而不能是卑躬屈膝，阿谀谄媚，吹牛拍马。

同时赞誉也要恰如其分，恰到好处，不要说过了头，好话说过了头，就会引起对方警觉。

某公擅长恭维，一天他请几位客人来家吃饭，临门恭候，挨个儿问客人是怎么来的。

第一位客人说是坐小汽车来的，他立刻赞美道：“啊，华贵之至！”

”第二位客人打趣说是坐飞机来的，他赞曰：“啊，高超之至！”

”第三位客人眼珠一转，说是坐火箭来的，他大喜曰：“啊，勇敢之至！”

”第四位客人坦白地说是骑自行车来的，他话锋一转。

脱口而出：“朴素之至！”

”第五位客人羞怯地说是徒步来的，他合掌打揖：“太好了，走路可以锻炼身体，健康之至！”

”第六位客人故意出难题，说是爬着来的。

他立刻恭维道：“稳当之至！”

”第七位客人讥讽他说自己是滚着来的，他却大笑说：“周到之至啊！”

”客人无不大笑。

在现实生活中，恭维话必须恰如其分，别人听了舒服，而且自己也不降低身份。

恭维无度，流于谄媚，就会使自己人格受损，同时引起对方的反感和轻视，甚至使对方恼羞成怒。

大而言之，恭维（或称赞美）最好遵循“坦诚得体”和“背后称颂”两条原则。

1.坦诚得体一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了，把傻孩子说成天才，使对方感到自己受到愚弄。

奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度，过分粗浅的溢美之词会毁坏了自己的名声和品味。

连“拍马行家”也不便明火执仗应用它。

2.背后称颂背后颂扬别人的优点，比当面恭维更为有效。

在人背后称赞人，在各种恭维的方法中，要算是最使人高兴的，也最有效果的了。

如果有人告诉我们：某某人在我们背后说了许多关于我们的好话，我们会不高兴吗？

这种赞语，如果当着我们的面说给我们听，或许反而会使我们感到虚假，或者疑心他不是诚心的。

……



## <<舌上风暴>>

### 编辑推荐

战国时期纵横家苏秦凭借三寸不烂之舌，游说六国，终于身挂六国帅印，结成抗秦联盟；苏秦同窗好友张仪则依靠口舌之才，游说六国亲秦，最终拆散了合纵，与苏秦一同演绎战国末期群雄“混乱”的场面；三国时期军事家诸葛亮仰仗旁征博引之口，舌战群儒，促成吴蜀联盟；开国总理周恩来以其政治家的锋利铁嘴，周旋于国际政治舞台，捍卫祖国的尊严……古往今来，许多人凭着出色的辩论才能，掀起一幕幕舌上风暴。

赵凡禹、水中鱼编著的《舌上风暴——辩论技法与辩论口才大全集》具有很高的实用、指导价值。通过它，你可以全面了解辩论的知识，掌握辩论的技巧，使自己在唇枪舌战中占尽先机！

在谈判、交际等场合，要想突破逆境、力挽狂澜，就要掌握辩论的方法和技巧，改变错误的说话方式，巧施妙计，掌握局势。

<<舌上风暴>>

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>