

<<跟我学>>

图书基本信息

书名：<<跟我学>>

13位ISBN编号：9787513620635

10位ISBN编号：7513620636

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：袁方 编著

页数：315

字数：280000

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>

前言

中国人曾说：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”可见，辩论是何等重要。

当今世界，社会生活变化繁复，科学技术日新月异，文明程度不断提高，人们的社会交往、思想交流日趋频繁。

在此背景下，研究辩论之道，总结辩论规律，掌握辩论技巧，对于我们每一个人来说，都是大有好处的。

本书深入浅出地探讨了辩论中出现的各币中实际问题，诸如辩论的逻辑与语言技巧，处处占先的进攻战术，后发制人的防守技巧，灵活机智的反诡辩术等，旨在帮助辩论者掌握一套行之有效的辩论技巧和方法。

内容概要

本套丛书系统介绍了演讲口才、辩论口才、谈判口才、交际口才、幽默口才等内容，总结了各类口才“说话”的规律、技巧和禁忌，帮助读者提高口才交际能力。

书籍目录

- 第一章 辩论概述
 - 一、什么是辩论
 - 二、辩论的构成
 - 三、辩论的特征
 - 四、辩论的作用
 - 五、辩论的种类
 - 六、辩论的基本要素
- 第二章 辩论的原则
 - 一、实事求是原则
 - 二、平等原则
 - 三、同一原则
 - 四、充足理由原则
- 第三章 辩论的准备
 - 一、辩论审题与立论
 - 二、辩论材料的准备
 - 三、辩论谋略的制订
 - 四、辩论稿的撰写
 - 五、辩论制胜要诀
 - 六、个人综合素质的培养
 - 七、辩论的演练
- 第四章 辩论的逻辑技巧
 - 一、知己知彼，因人施辩
 - 二、举事证理，直中要害
 - 三、析因论果，寻找联系
 - 四、关系论证，巧妙推论
 - 五、各路设卡，多难制敌
 - 六、针锋相对，以牙还牙
 - 七、具体同一，首尾贯一
 - 八、演绎推理，逻辑严密
 - 九、擒贼擒王，直接破的
 - 十、进退维谷，二难逼进
 - 十一、矛盾相斥，真假相伴
 - 十二、归纳推理，公理论证
 - 十三、类比相推，灵活机动
 - 十四、显微扩大，归谬反驳
- 第五章 辩论的语言技巧
 - 一、暗设圈套，巧问制敌
 - 二、指桑骂槐，明知故问
 - 三、合理引申，说服对手
 - 四、取喻说理，通俗易懂
 - 五、语义双关，直指要害
 - 六、激问反诘，一泻千里
 - 七、引言证理，权威退敌
 - 八、同义替换，巧作双关
 - 九、反语相讥，正话反说

<<跟我学>>

十、隐约闪烁，委婉含蓄

十一、嬉笑怒骂，幽默辩论

十二、巧拆文字，变换语序

十三、利用歧义，左右逢源

第六章 处处占先的进攻战术

一、率先发难，以气夺人

二、牵连发问，先发制人

三、随机应变，抢得先机

四、出奇制胜，剑指偏锋

五、把握战机，主动出击

六、反守为攻，后发制人

七、釜底抽薪，请君入瓮

八、巧言闪答，避实就虚

九、模糊应对，进退自如

十、凌厉逼人，反证立论

第七章 后发制人的防守技巧

一、发挥优势，积极防守

二、大智若愚，主动防守

三、巧对中伤，逆水行舟

四、装聋作哑，沉默是金

五、以守为攻，以退代攻

六、以实制虚，以虚制虚

七、投其所好，曲线反攻

八、以谬对谬，反驳诡辩

九、诱敌深入，借力打力

十、面对困境，应急自保

第八章 灵活机智的反诡辩术

一、抓住实质，击中要害

——反偷换概念式诡辩法

二、戳穿伎俩，以谬对谬

——反偷换辩题诡辩法

三、顺承其义，以退为进

——反滥拆词语诡辩法

四、以子之矛，攻子之盾

——反乱引名言诡辩法

五、以讹对讹，以毒攻毒

——反标准不一诡辩法

六、确立论题，明确论据

——反论题模糊诡辩法

七、浑水摸鱼，乱而胜之

——反乱而胜之式诡辩法

八、说东指西，巧拆文字

——反文字拆合式诡辩法

第九章 优雅得体的态势妙法

一、怎样使用目光语

二、怎样使用表情语

三、怎样使用手势语

<<跟我学>>

四、怎样使用身姿语

五、辩论前怎样着装、打扮

第十章 辩论的心理对抗与能力训练

一、聆听能力的训练

二、注意能力的训练

三、情感运用能力训练

四、自信心的培养

五、意志力训练

六、辩论气质培养与训练

第十一章 精彩辩论精粹

一、第三届中国名校大学生辩论

邀请赛半决赛第一场

二、首届中国名校大学生辩论

邀请赛决赛

章节摘录

从语言产生开始，人类其实已经开始了辩论。

因为人们要交流思想、传递情感，自然会出现观点和情感不一致的时候，而为了达到观点和情感的一致，就要去说服对方，这样就产生了辩论。

那么，究竟什么是辩论呢？

辩论，又称为论辩。

从文字学的角度去考察，“辩”有辩论、辩解、辩明的意义；“论”则包含有议论、评定之意。

合起来的“辩论”即含有通过议论来评定、辩明是非之意。

由此可以看出，辩论是指代表不同思想观点的各方，彼此间利用一定理由来证明自己的观点是正确的，揭露对方的观点是错误的这样一种语言交锋的过程，简单地说，辩论就是不同思想观点之间的语言交锋。

辩论是我们每个人在生活中都可能遇到的事情，原因在于人与人对客观事物的认识和理解必然存在着差异。

人的认识和理解之所以会有差异，之所以会有正确与错误之分，从客观的角度去分析，是由于事物的本质总是隐藏在现象背后，事物之间关系错综复杂，而且客观世界又处于不断运动和变化之中，这就给人们正确认识客观事物带来一定困难，也就容易产生各种片面或错误的认识。

如果我们要否定错误的认识，弘扬正确的认识，就必须进行辩论。

从主观的角度去分析，由于每个人、每个群体所处的社会生活环境不同，认识事物的能力、方法、角度不同，对客观世界的理解和认识也就必然有差异。

由于认识和理解上的这些差异，自然就会产生究竟谁是谁非的问题，因此，也就必然会引起辩论。

人类历史发展到今天，尤其是随着社会经济的发展，人与人的交往也越来越频繁，于是，人们对一个事物的看法常常会产生差异。

比如说，政治立场不同、利害关系的差异、情感程度的不同、看问题的角度和方式方法的不同等等。为了求得观点认识上的统一，为了辨别是非曲直，上至联合国的讲坛，下至街头巷尾，都会有辩论发生。

从国家元首到平民百姓，人人都会在自己的生活、工作中与别人发生辩论。

.....

编辑推荐

口才好的人，可以广交五湖四海的朋友，从而为自己的事业奠 口才好的人，定良好的人际关系网络； 口才好的人，可以很轻松地调解纠纷，斡旋争端，减少不必要的麻烦； 口才好的人，可以得到老板的赏识，同事的尊重； 口才好的人，“出口成金”，魅力倍增…… 一人之辩，重于九鼎之宝，三寸之舌，强于百万之师！

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>