

<<口才博弈>>

图书基本信息

书名：<<口才博弈>>

13位ISBN编号：9787801799494

10位ISBN编号：7801799496

出版时间：2010-7

出版时间：中国致公出版社

作者：李然

页数：246

字数：170000

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>

<<口才博弈>>

前言

什么是博弈？

所谓的博弈就是策略性的互动决策，就是你在考虑自己的策略选择时，必须考虑其他人的策略选择；同时其他人的选择，也必须考虑你的选择。

古语云，世事如棋。

生活中每个人都如同棋手，每一个行为如同是在一张看不见的棋盘上布一个棋子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

博弈论是研究棋手们“出棋”招数中理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为一门科学。

换句话说，就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

实际上，博弈论在我们的工作和生活中无处不在！

博弈论代表着一种全新的分析方法和全新的思想。

本书所介绍的口才博弈，就是在语言对抗冲突中和事态发生突变的危急时刻，编排恰当的词汇，组织有力的语言，为摆脱不利的局面，提出最优解决问题的方法。

口才博弈是衡量交谈者口才的重要标志，特别是在当代社会生活中，没有口才博弈的能力，会失掉很多成功的机会。

<<口才博弈>>

内容概要

拥有好的博弈口才，你就能在错综复杂的人际关系中游刃有余，你就能于激烈的社会竞争中脱颖而出，你就能在斗智斗勇的谈判桌上侃侃而谈、展出奇招；拥有好口才，你就能在针锋相对的辩论台前巧舌如簧、雄辩如虹，胜券在握。

现在的社会是一个开放竞争的社会，现在的社会又是一个相互沟通、相互影响和相互合作的社会。这个特殊的时代决定了口才不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。

说话的水平和能力已成了衡量一个人整体素质不可或缺的重要标准。

新的生存环境呼唤新的适应型人才.呼唤多彩的“辩”士。

希望读者对各种口才博弈方法，细心揣摩、掌握精髓、灵活运用，在实践中，口吐莲花、快口如刀、应变自如，永远立于不败之地。

<<口才博弈>>

书籍目录

一、辩论是思维上的博弈 辩论是寻求真理的过程 开宗明义，方能正本清源 环环相扣——辩论要有层次感 辩论是破与立的辩证统一 演绎出严密的逻辑体系 事实得益于雄辩 包装语言的美丽童话 片言以居要，一目能传神 言人所未言，见人所未见 “我即真理”——在气势上压倒对方 一有真理，二有群众 辩论是一种文化的张扬 博弈要有一个积极的格调二、用语言去博弈语言 “模糊”语言让你的表意更有“弹性” 以“正”为基础，以“奇”为突破 善战者因其势而利导之 虚则实之——真话说在假话后 善于抓住对方之“虚” 虚拟是前提，示意是关键 换一个角度敲打 言在此而意在彼 两害相权取其轻 挖个坑，让他跳 复杂问语——你还打你老婆吗？ 用他的矛戳他的盾 用荒谬逻辑推出更荒谬逻辑三、诡辩——语言博弈中的非正规武器 扭曲逻辑关系的诡辩 诡辩手法之一——割裂联系 诡辩手法之二——似是而非 诡辩手法之三——偷换概念 诡辩手法之四——虚拟因果联系 诡辩手法之五——虚拟论据 诡辩手法之六——以偏概全 诡辩手法之七——合二为一 诡辩手法之八——问题转换 诡辩手法之九——多米诺法 诡辩手法之十一——无法界定 诡辩手法之十一——二分法的诡辩 诡辩手法之十二——曲解法 诡辩手法之十三——抵消法 诡辩手法之十四——强词夺理 抓住诡辩的“辫子”反诡辩 四、缝补语言的碎片 巧借谐音——“修不知尔，尔不知修（羞）” 一语双关——以“正经”与“杂种”相抗衡 歧义胡解——“小象是小动物” 妙言换义——“此地有万家酒店” 断句换型——“杨柳春风，不度玉门关” 混淆意义——“再见吧，华佗！” 巧于类比——“猴似人，狗似人” 遁词曲解——“獐边者鹿，鹿边者獐” 混淆语义——“火不是越救越旺吗” 颠倒顺序——“请拉紧她的手，别把妈妈丢了” 巧用反语——“以人为贱而以马为贵” 趣改俗语——“君子动口不动手” 五、把尖刻隐藏在玩笑之中 善言者必善幽默 违逆同一律——故意颠倒黑白 违逆矛盾律——夸张不相容性 违逆排中律——文字的重新排列组合 风趣含蓄——妙在曲径通幽处 古怪的联系——语配幽默法 错对错，误对误——类比幽默法 一石落二鸟——一语双关法 似曾相识烟鬼来——比喻失当法 驴唇不对马嘴——对比错落法 有大不说小——反向求因法 所答非所问——打岔幽默法 错就错到底——谬上加谬法六、在语言的节点上，随机博弈七、话中有话的调侃八、化解尴尬局面的博弈

章节摘录

聪明的一休和尚巧设陷阱，诱导足利义满自己说出：“世界上一切有形的东西最后都会破碎。

”既然世界上一切有形的东西最后都会破碎，在此前提下，自然可以推出有形的龙目茶碗总有一天会破碎；既然如此，足利义满大将军对于一休打破茶碗一事，也就不宜再严加追究了。

一休和尚和外鉴法师便这样安然无恙地渡过了这一难关。

在辩论中，当我们发现对方语言中有“失真”的嫌疑时，如果我们只是据理辩驳，一般难以获得胜利，但是可以从另一个角度抛出一些令对手感兴趣的话题，巧妙地将他一步步地引向自己所要达到的目标；一旦达到了目的，就迅速反击，将对手置于进退维谷、无路可走的绝境，让他不得不认输。

孙子在《始计篇》中提出了“因利而制权”“利而诱之”的谋略思想，战争的最终目的，无疑都是为了一个“利”字。

辩论的终极目标，归根结底也是为了一个“利”字。

辩论之利，有有形的利、无形的利，眼前的利、长远的利。

在辩论中，如果能以小利引诱对方，往往能使对方因小失大。

使用该法，关键是辩手在设问时要把辩论的目的深藏不露，绝不能让对方察觉设问的真正意图。

尤其是第一问，一定要让对方在尚未了解发问意图的情况下予以回答，只要回答了第一个问题，下一个问题就由不得他不回答了。

等到对方自觉难以自圆其说时，后悔也来不及了。

这种使对方处处被动、自打嘴巴的战术，不失为一种极有效的辩论手段。

其结果只能是让对方在不自觉中接受我方的观点。

<<口才博弈>>

编辑推荐

《口才博弈》：语言对抗中解决问题的最优策略仅凭有理，尚不能走遍天下，唯有据理以辩制辩，方能说服对手，方能心想事成。

《口才博弈》通过 [辩论是思维上的博弈] [用语言去博弈语言] [诡辩——语言博弈中的非正规武器] [缝补语言的碎片] [把尖刻隐藏在玩笑之中] [在语言的节点上随机博弈] [话中有话的调侃] 和 [化解尴尬局面的博弈] 等8部分对口才博弈技巧进行了生动的分析和介绍。

所谓的博弈就是策略性的互动决策，就是你在考虑自己的策略选择时，必须考虑其他人的策略选择；同时其他人的选择也必须考虑你的选择。

古语有云，世事如棋。

生活中每个人如同棋手，其每一个行为如同在一张看不见的棋盘上布一个子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。

博弈论是研究棋手们“出棋”招数中理性化、逻辑化的部分，并将其系统化为了一门科学。换句话说，就是研究个体如何在错综复杂的相互影响中得出最合理的策略。

实际上，博弈论在我们的工作和生活中无处不在！

博弈论代表着一种全新的分析方法和全新的思想。

<<口才博弈>>

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>