

<<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

<<舌上风暴>>

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

<<舌上风暴>>

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？”

<<舌上风暴>>

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>