

<<励志丛书-论辩的艺术>>

图书基本信息

书名：<<励志丛书-论辩的艺术>>

13位ISBN编号：9787546911892

10位ISBN编号：7546911893

出版时间：2010-9

出版时间：新疆美术摄影出版社

作者：夏阳 编

页数：202

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>

<<励志丛书-论辩的艺术>>

内容概要

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了真理，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。

<<励志丛书-论辩的艺术>>

书籍目录

第一章 论辩准备

1. 确立论辩论点
2. 对论辩论点明确表述
3. 收集充分的材料
4. 对论辩材料精心加工
5. 严谨表述论辩内容
6. 正确使用目光
7. 注重表情的使用
8. 正确使用手势
9. 重视身体姿势
10. 着装、打扮要得体
11. 用事实证明道理
12. 引用名言说道理
13. 从对方论据入手
14. 揭示论点论据的关系
15. 攻击对方的矛盾
16. 使用引申归谬法

第二章 论辩心理技巧

1. 掌握对方心理——论辩取胜的秘密武器进
2. 心理相容——突破论辩僵局的钥匙
3. 心理控制——调节论辩情绪的妙方
4. 运用心理定势原则，夺取论辩胜利

第三章 论辩进攻技巧

1. 先发制人，争取主动
2. 战略进攻，因人而异
3. 反守为攻，奋起反击
4. 正面进攻，直截了当
5. 忠言顺耳，投其所好
6. 蛇打七寸，进攻有力
7. 巧借东风，善借外力
8. 巧布陷阱，请君入瓮
9. 刚言硬语，掷地有声
10. 反布疑云，出奇制胜
11. 迂回出击，出其不意
12. 明确利害，善意威胁
13. 软中带硬，以柔克刚
14. 巧设条件，迂回攻击

第四章 论辩防守技巧

1. 金蝉脱壳，避开锋芒
2. 发挥优势，有力防守
3. 装装糊涂，伺机反扑
4. 以实制虚，以虚制虚
5. 巧说“不”字，适时拒绝
6. 似是而非，闪烁其词
7. 反守为攻，后发制人

<<励志丛书-论辩的艺术>>

8.装聋作哑，沉默是金

9.寻找借口，达到目的

第五章 论辩语言技巧

1.“关门打狗”的论辩获胜绝招

2.置对方于困境的“两刀论”法

3.面对指责的申辩技巧

4.暗示在论辩中的作用

5.摆脱危境的语言论辩艺术

6.揭露谎言的论辩语言艺术

7.调解纠纷的论辩语言艺术

第六章 论辩临场应变技巧

1.见风使舵，随机应变

2.塑造环境，借景抒情

3.就地取证，借题发挥

4.以毒攻毒，针锋相对

5.适当时刻，妥协让步

6.有勇有谋，智勇双全

7.急中生智，化解难题

8.顺水推舟，巧妙制敌

9.反唇相讥，推人困境

10.将错就错，攻击对手

<<励志丛书-论辩的艺术>>

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>