

# 《把意見說得更對的邏輯表達術》

## 图书基本信息

书名：《把意見說得更對的邏輯表達術》

13位ISBN编号：9789866316135

10位ISBN编号：9866316130

出版时间：2010-6-24

出版社：大寫出版

作者：阿列斯泰责柏涅特 Bonnett, Alastair

页数：240

译者：何霖

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《把意見說得更對的邏輯表達術》

## 內容概要

爭論不是為了贏，好的爭論能讓討論不失焦、意見交流的結果更聰明！

大學老師總是忘了教，但你一定用得到的觀點展示技巧！

一本教你怎樣“更站得住立場”的實用技術手冊：

讓討論愈談愈好、意見不再無的放矢

避開好辯者「只想說贏人」的陷阱，讓思考交流回到事情本身

有效發展你的論點，使報告不失焦的寫作方法

本書作者原來是為了替進入大學的新鮮人了解在高等學術中，「爭論觀點、有效提出自己的論點」，其實是大學教育中一個重要的傳授過程；但我們許多人從小被教育要去「避免與人爭論」，這使得學校及社會中許多「需要爭論」的場合，變成一群無法（或不習慣）提出自己意見的人保持緘默的無聲狀態。

事實上，好的爭論，會利用到學習、傾聽與溝通技能，那是一種參與形式，一種主動參與追求理性、洞悉真理與知識的意願。同時，這種爭論方式應用到如商務世界中，也真正避免了一般人在開會或提案討論時常遇及的「爭出贏家」的慣性行為；取而代之，我們個人也能以更好的論點表達方式，讓集體或一對一、上對下的討論來回，能產出更好的價值。

應用本書的技巧，你應該發現「提出條理清楚又經深思熟慮」的論點並不難。書中提供了一些實務爭論場合中的建議，將引導你學習形成論點的技巧，包括面對矛盾與緊張情勢，到以經驗為依據的適當說明與結構化你的意見，到在簡報場合中面對質疑、說出自己的觀點，都有簡明易懂的參照方法。

不知道怎麼做口頭報告的準備嗎？

害怕提出論點並要接受質疑的場合嗎？

這本書將讓你輕鬆學會條理清楚又經深思熟慮的觀點呈現技巧！

本書尤其對大學生極有幫助，提供你在大學教育中有關爭論必需知道的技巧，包括：形成論點的技巧，到應對爭論中的矛盾與緊張情勢，你會知道：

怎樣選擇你的論點及安排論點的結構

讓你的論點更有獨創性

在不同背景下爭論

在口頭簡報中爭論

更聰明的批評別人的論點

知道報告或研究論文中的關鍵術語辭

本書也包含具實用價值的關鍵爭論辭彙表，必定能協助你明確又有說服力地產生與提出甚至最有企圖心的論點。讓你從此學會如何說服對方「自己比較對，以及為什麼」！

# 《把意見說得更對的邏輯表達術》

## 作者簡介

### 作者簡介

阿列斯泰．柏涅特 (Alastair Bonnett)

英國新堡大學 (Newcastle University) 地理、政治與社會學院的社會地理學教授。

### 譯者簡介

何霖

美國賓州州立大學MBA，兼職從事財經企管類書籍翻譯工作，譯有《策略校準》(合譯)、《PMP專案管理認證指南》(三版)、《比率管理全書》、《企業達爾文》、《公司裡最難說的4種話》等書。

# 《把意見說得更對的邏輯表達術》

## 書籍目錄

- 前言 爭論不是為了贏 用對的語言結出意見果實
- 「似乎有理」的藝術：現實世界中的爭論
- 第1章 別再泛泛空談：選對一個好論點
- 第1步 請先釐清「這件事要緊嗎」？
- 第2步 如何選擇你的論點？ / 六種論點類型
- 第3步 用一個句子說出摘要
- 第2章 順理成章的技術 怎樣建立你的論點？
- 第1步 為論點打草稿
- 第2步 用一個句子寫出摘要（流暢的版本）
- 第3步 將所有東西彙整在一起
- 第3章 無往不利的邏輯 征服各種場合的不同論點適用不同期待的論點
- 論文 / 短文 / 考試答題 / 小組作業 / 研究補助申請的呈現重點
- 第4章 好批評讓爭論更精采！
- 找出論點裡的錯與你的懷疑：循環性 / 過分單純化 / 簡化論與決定論 / 偏見 / 目的論 / 針對個人的
- 第5章 大聲說清楚 怎樣做對口頭簡報？
- 口頭簡報的準備與結構
- 依舊擔心嗎？給對口頭簡報緊張不安者的提示
- 團隊簡報怎麼做？
- 第6章 給個新角度 讓你的論點更有獨創性
- 新主題、新比較與新背景
- 理論衝突
- 從次要到主要
- 注意傾聽別人沒說出來的內容
- 在腦袋中推翻事情
- 對每件事都懷疑
- 後記 你真的有話要說嗎？
- 附錄 爭論的關鍵詞

# 《把意見說得更對的邏輯表達術》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)