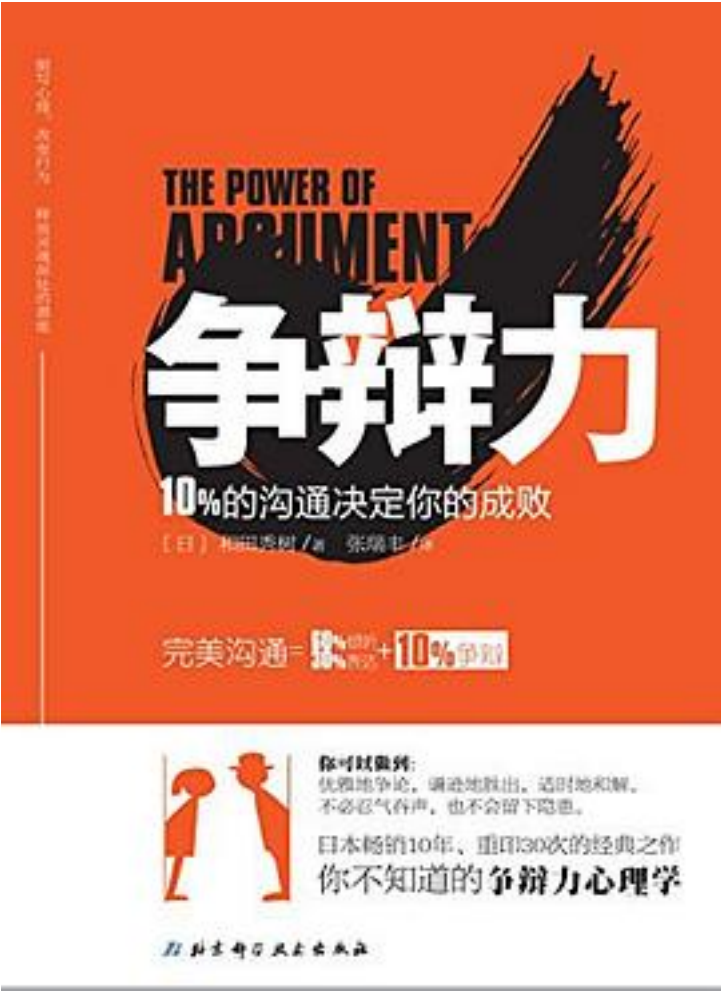


争辩力



[争辩力_下载链接1](#)

著者:[日]和田秀树

出版者:北京科学技术出版社

出版时间:2016-3-31

装帧:平装

isbn:9787530479414

一句话概括

这么吵架你就赢了！让内心善良，却不会自我保护的人震动及改变。畅销10年、重印30次的经典之作，精彩呈现你不知道的争辩心理学！

详细介绍

让自己表达观点的权利受到尊重，才能更好地保护自己的心理界限。

如何在与他人对峙的威压之下，表达和坚持自己的观点？本书用简练易懂的语言和插图，对争辩心理学的知识进行了讲解，还举例说明如何使用书中易学易用的辩论技巧，来帮助读者学会如何赢得一场争辩。

当你赢得争辩之后如何获得对手的支持？输了争辩之后如何应对才能全身而退？如何化解非输即赢的困境？——书中也会给你具有现实意义的处理方案。

这本书带给读者的益处不在于书本身。更重要的是，它可以提醒你：隐忍不能带来和谐的人际关系，当你能够游刃有余的表达出相反的观点时，你的人际关系才是真正舒适的。

本书理念

争辩是形式，沟通是内容。

完美沟通=60%倾听+30%表达+10%争辩。

本书特色

*畅销10年、重印30次的经典之作。精彩呈现你所不知道的争辩心理学。

*日本心理学家精彩解读，带你洞悉“心理战”的全过程。

*实打实助你提高争辩力，50种方法总有一种适合你。

*特邀心理专家进行案例分析，深度解读如何使用本书。

编辑推荐

本书能够让内心善良、不会自我保护的人震动及改变。

它可以帮你做到：优雅地争论，谦逊地胜出，适时地和解。

不必忍气吞声，也不会留下隐患。

作者介绍:

1960年出生于大阪。毕业于东京大学医学部。主要研究领域为精神分析、团体治疗。曾担任东京大学附属医院精神神经科助理，美国卡尔·孟尼格尔（Karl Menninger）精神病学学校国际研究员，目前为精神科医生，国际医疗福祉大学大学院教授（临床心理学），川崎幸医院精神科顾问，一桥大学国际暨公共政策大学院客座教授，和田秀树协会负责人，“绿铁考试指导研讨会”负责人。2005年获得第5届正论新风奖。被称为“日本自我心理学研究第一人”。

第1章 赢不了“争辩”就赢不了人生
为什么有必要赢得争辩 / 012
是否忍气吞声决定了成败 / 016
争辩、谈判、交涉，本质都是“心理战” / 020
心理战的制胜点是谁掌握主导权 / 024
不得罪人，不无谓树敌 / 027
第2章 在逻辑上保持不输的心理学
NO.1 以“答案的正确性”取胜 / 032
NO.2 丰富的知识和综合推理能力使你具有说服力 / 035
NO.3 有逻辑地说服对方：摆明根据和理由 / 037
NO.4 巧用数据增强说服力 / 039
NO.5 灵活运用以前的事例 / 042
NO.6 区分逻辑性事例和情绪性事例 / 044
NO.7 攻破对方的根据 / 047
NO.8 在对方的思维定式中寻找漏洞 / 050
NO.9 指出其他可能 / 054
NO.10 识破偷换概念 / 057
NO.11 指出前提条件不同 / 059
NO.12 最后以“不做不知道”制胜 / 061
NO.13 自己定“赢”的标准 / 065
NO.14 引领对方到自己擅长的领域取胜 / 067
NO.15 利用超认知了解自己的优势和劣势 / 070
NO.16 先动之以情，再晓之以理 / 073
第3章 摆脱害怕争辩的性格
消除“预想的不安” / 078
摆脱“不安的恶性循环” / 082
心理上不被压倒的说话技巧 / 086
怎么看穿认知不协调 / 090
选项有没有被限制呢？ / 094
检查“认知歪曲” / 096
拥有不马上反驳的空间 / 100
第4章 让对方心悦诚服，加入自己一伙
化敌为友是理想的争辩方式 / 104
“共情”心理观察术 / 108
赞美对方，让对方顺从 / 111
满足对方的心理需求 / 116
倾听的技术 / 118
“寻找共同敌人”的技巧 / 120
群体心理学的运用 / 122
第5章 突破对方的感情弱点
等待对方自取灭亡 / 126
激起对方的愤怒 / 129
引起对方的认知不协调 / 132
掌握对方的情绪状态 / 136
观察对手的性格与行为模式 / 140
以人为主的思考方法 / 143
第6章 输了争辩也能生存下去的方法
不做“常胜将军”，而做“不败之将” / 148
选择停战的技巧 / 151
冷静地认识胜负 / 154
即使输了，也可化敌为友 / 157
如何面对输赢之外的结果 / 160
从失败中总结经验 / 164
持续作战的意义 / 167

不吵赢不了的架 / 170
让失败不显眼的技巧 / 173
第 7 章 不招致怨恨，有效利用胜利
保持胜利的心理 / 178
尊重对方的自恋心理 / 181
警惕几种类型的人 / 185
怎样让手下败将心悦诚服 / 188
获胜后的评价也重要 / 191
重视下属的评价 / 195
后 记 / 196
辩论的智慧 / 198
实例分析 / 201
· · · · · (收起)

[争辩力 下载链接1](#)

标签

沟通

沟通技巧

争辩力

心理学

职场

方法论

思维

成长

评论

这书最大的一章节就是“在逻辑上保持不输的心理学”。没智商，那不叫争辩，那是撒泼。没逻辑，那也不叫争辩，那是胡搅蛮缠。争辩，你得逻辑清晰，那才是争辩，是否能最终有理有据地说服别人且不论，逻辑清晰，至少不会让对手觉得你是个白痴，至少会赢得智商上的尊重。

八点几分绝对是刷出来的，营销害死人啊，这本书没有任何营养，没有任何作者自己的洞见。我特么想知道怎么跟别人争辩，你特么讲的是个什么玩意儿。
吸取教训：以后再也不买纸质畅销书了！！！！！！！！

实用，好读

日常撕逼一般来说有两重困境：不敢撕，不会撕。前者的结局是不在隐忍中爆发，就在忍气吞声中消亡。后者存亡难料主要看运数。

争辩的目的并非是要赢，而是维护利益和正面形象

好评是刷的么

关于争辩，讲得很干练，不啰嗦，很不错。16.3.4

完美沟通=60%倾听+30%表达+10%争辩

对我挺有帮助的一本书。

这书写的很水

谁买谁后悔，翻完直接丢垃圾桶了。

完美沟通=60%倾听+30%表达+10%争辩

总结的还好

职场生存指南

不争辩，就是因为怕。

快餐書的感覺。一小時讀完。其實都是大家明白的道理，是要靜下心來去思考應用的。

室友搬家时留给我的书，抽出一个下午翻完了，然后就又留给了别人

一般般吧~ 大道理大家都明白，重点是情景模拟少了些~
其实沟通不是在辩论，不需要因为要说服对方而说服对方，而是要带着沟通的本心去沟通，比如职场沟通是为了解决问题，如果你的方法好，我何必说服你；比如恋人之间的沟通就没有对错，相互的信任、尊重才是最重要的……

说白了，没啥用，谁吵架的时候还想得起这一二三四五啊

引发人思考为什么而争辩，争辩的意义所在

书评

在职场上，与同事一起工作，不碰撞，不吵架就想把工作做好，是不可能的。从这个角度讲，吵架其实就是工作的一部分，因此，面对分歧，该争就争，当讲就讲，不必为难，也不必觉得不好意思。所谓说对话，吵好架，做好事，才是真正会工作的人。既然说是“说对话，吵好架”，也...

人人为公，天下大同是儒家宣扬的理想型社会理念。可是现实生活中，君子和而不同才是主旋律。中国古代有诸葛亮舌战群儒的佳话，西方近代有伏尔泰“我不同意你的观点，但我誓死捍卫你说话的权利”的名言。可见，不论古今中外，争辩（撕逼）都是一门很重要的技能。日本著名精神...

爱奇艺推出的说话达人秀节目《奇葩说》捧红了一大批撕逼能手，在给观众带来茶余饭后谈资的同时，也给这些撕逼能手们带来了铺天盖地的粉丝。其中第一季的奇葩之王马薇薇的撕逼最为令人瞩目：循循善诱中一步一步灌输渗透自己的观点，让人输的心服口服，其“温柔一刀”的称号算是...

这个世纪初期开始，我们就一直讲究和谐的重要性，即便是之前的历史中，我们也特别崇尚木讷和寡言，因此，什么“雄辩是银，沉默是金”啊，“巧言令色鲜仁矣”啊之类的俗语谚语一直不绝于耳。这一点上，我们东方文化传统和西方古希腊经典哲学思想上热爱辩论，崇尚真理越辩越明的...

很多时候我们和别人沟通，其实都是希望别人能够按照我们发出的信号来做我们想让他们做的事情，因为种种原因，心里的意思不能被很好的表达出来，或许是因为害怕别人不认同，或许是因为担心争执之后的矛盾，又或者只是单纯因为自己没办法表达清楚的自己的真实意思。无论如何，我...

受儒家思想熏陶，成为一个温和的，包容的人，很久以来几乎都是大多数身边人的理想

境界。遇事谦让，不争辩是一个老好人必备的标签。毫无例外的，本人也成功融进了这天下大同的世界。
很久以来在生活，学习中标榜求“求同存异”。挨骂时不辩解，立场不同时不争论，对方挑衅...

吵架和公共演讲应该是沟通技巧当中最难掌握的两项技能。这几年由于TED演讲的流行，探讨公共演讲的技能书也变得相当丰富，反而是曾经风靡一时的辩论领域缺乏精彩的实践手册。《争辩力》是日本畅销书作家兼精神科医生和田秀树的作品，介绍在工作当中的争辩行为所涉及的不同心理活...

不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利也———孙子
现代社会，随着思想的交流与交锋愈加频繁，人与人之间就避免不了话题的争论和观点的辩驳，当我们和别人进行谈判的时候，如果先入为主地认为自己处于谈判的劣势（比如担心如果我顶撞他会怎样怎样等），那么谈判的开始...

随着《奇葩说》的热播，很多人都将目光转向了冷门许久的辩论。看到辩手们在比赛中晓之以情、动之以理的说辞，令人不禁赞叹他们的智慧。普通人无法轻易进入辩论圈子接受专业的辩论训练，却可以入手一本《争辩力：10%的沟通决定你的成败》，进行科学的学习提高“争辩力”这门艺术...

我曾思考一个问题：什么样的人敢于争辩？
思及古往今来，很多成功人士，在这方面都是强者，无论成败，总能给人留下一个深刻的背影。
在我们的社会中普遍存在一个矛盾的现象：与人争辩，你会招人烦；不敢争辩，你会招人埋汰。于是我们寄希望于找人疏通、忍气吞声、沟通话术等等...

今天看的书挺有趣，本来想聊聊秋叶大叔的《社群营销》但是最近今天读的烧脑的书太多，所以拿一本轻松一些的来让自己休息一下。
今天看的就是《争辩力》，名字是蛮有创意的，不过内容就有些注水，不过好在思路和逻辑没有什么问题。其实书里讲的争辩力，应该叫做合理表达自己...

谈判是我们日常生活当中每天都需要做的事情，它实际上每个人的谈判并不是由时间来，由教学而来，而是每个人的直觉而来。这也是OPEN的，如果谈判成功，我们不知道为什么，如果谈判失败，我们也不知道为什么。我所做的事情就是给予人们一个谨慎的谈判的框架，当我们谈判得好的时...

知乎上看到一个问题：如何应对”披萨不就是个大饼铺点肉，寿司不就是放块鱼在米饭上“这种言论？
这个言论很有代表意义，它轻易就否认了一个事物的存在价值，我可以继续造句（即使不认可前两句的有可能也说过以下这些话）：马卡龙不就是很甜的杏仁饼干吗？
周杰伦每首歌不...

在电影“火锅英雄”中职场小白领白百何饰演的于小慧有一场部门主管与她沟通的片段。
于小慧，你为什么不给人家的资信证明签字？
那是因为她的资质不全，这是单位的规矩呀？
我知道这是单位的规矩。但是，有时候，我们办事情能不能稍微的变通一下。
怎么变通啊？变通呀，...

“争辩是形式，沟通是内容”，我很认同这本书的理念，日常生活中和别人争辩是常有的事，有输也有赢，但为了争辩而争辩或是为了赢而争辩，结果实质上是两败俱伤，争辩作为沟通的一种形式，最好的结果应该是彼此达到一种内心的和解。和田秀树在这本书里主要讲了几个方面的...

[争辩力_下载链接1](#)