

<<跟毛泽东学口才>>

图书基本信息

书名：<<跟毛泽东学口才>>

13位ISBN编号：9787505117259

10位ISBN编号：7505117254

出版时间：2009-5

出版时间：红旗出版社

作者：陈冠任

页数：323

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>

## <<跟毛泽东学口才>>

### 内容概要

毛泽东语言的魅力无所不在，无所不有，展现出幽默风趣、含蓄诙谐、朴实通俗、诗意激情、隽永哲理，让人折服。

毛泽东一生指导波澜壮阔、艰巨复杂的中国革命建设事业，为能恰当地表情达意，他有时进行鞭辟入里、锋芒毕露的反击，有时发表鼓舞人心、雄辩有力的演说，有时吟诵瑰丽磅礴、浪漫豪放的诗句，有时进行含蓄幽默、亲切热情的谈话。

他的口语通俗易懂，生动形象，广征博引，既闪烁着智慧光芒，又体现着高超的人际交往水平，具有永恒的艺术魅力。

## &lt;&lt;跟毛泽东学口才&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 说话看对象 1.说话要看对象 2.说话要区分话题 3.说话要区别人群 4.说话要顾及场合 5.说话要看一个人的知识水平和经历

第二章 情真意诚 1.说真话讲实话是真情流露的基础 2.以旧称待故人表露真挚情谊 3.以敬情待元老长者 4.平等话语待卫士 5.暖人心语待战友 6.始终以学生情怀待恩师 7.慈父之情待子女

第三章 平易近人 1.初次见面热谈姓名 2.与人见面聊聊家乡 3.谈谈双方的共同点 4.再次见面仍然记得你 5.日常生活中自然随便 6.虚怀若谷

第四章 豪迈奔放 1.以滔滔之口抒发远大志向 2.以豪迈的语言鼓舞人心 3.以大无畏的口才藐视反动派 4.用乐观的语言对待困难与危险

第五章 委婉含蓄 1.含而不吐 2.旁敲侧击 3.点而不破 4.言轻意重 5.巧妙含蓄一语双关 6.试探真实情况 7.含蓄传递信息 8.含蓄表达对他人的要求

第六章 幽默风趣 1.借姓名而幽默 2.以生活小事而幽默 3.借用典故而幽默 4.以比喻反衬等修辞而幽默 5.活用词句而幽默

第七章 通俗易懂 1.平常话语谈生活常理 2.举重若轻解决问题 3.生活中也讲俗语俗话 4.用通俗的语言作解释讲道理 5.用易懂故事明深奥的道理 6.运用群众喜闻乐见的俗语 7.举例子打比喻生动具体教育人、说服人 8.话语具体语意明确

第八章 真诚赞美 1.赞美要建立事实之上 2.赞美要抓住要点 3.赞美要真诚 4.间接赞美巧表己意 5.活用旧词语以表情怀 6.巧引诗句赞扬他人 7.以比喻表达赞誉 8.以委婉达赞意 9.以挽联赞其人

第九章 辛辣讽刺 1.以反语进行讽刺 2.幽默之中见讽刺 3.引用对联形象讽刺 4.运用比喻生动讽刺

第十章 轻松自嘲 1.以自嘲而自谦 2.以自嘲鞭挞邪恶 3.以自嘲而委婉拒绝 4.以自嘲增添情趣

第十一章 敢于拒绝 1.避实就虚以拒绝 2.说理诱导以拒绝 3.“请君入瓮”以拒绝 4.明确表示以拒绝 5.严词拒绝霸权要求

第十二章 诚恳道歉 1.诚恳致歉意 2.及时道歉化除芥蒂 3.承担责任主动道歉 4.道歉要讲究方法 5.道歉的语言要有利于修补和增进感情

第十三章 活用比喻 1.以比喻表明自己的人生志向 2.以比喻自谦 3.以比喻讲道理 4.以比喻表达感情 5.以比喻处理同志关系 6.以比喻警醒人 7.以比喻活跃气氛 8.以比喻舌战对手 9.比喻要贴切 10.比喻要富有创造性 11.比喻要来自生活之中 12.因时因地设喻

第十四章 巧用典故 1.以典故教育群众 2.以典故说明工作策略 3.以典故寻求经验教训 4.以典故说明道理 5.以典故启发子女 6.以典故进行讽刺 7.以典故宣扬优秀传统 8.以典故增加情趣 9.典故要活用 10.典故要今用 11.典故要新用

第十五章 善用对比 1.以对比来突出特点 2.以对比来表明自己的观点 3.以对比来表变化 4.以对比来说明道理 5.对比增强说服力

第十六章 讲究逻辑 1.活用概念巧释妙解 2.运用判断论证紧密 3.严密地推理

第十七章 巧妙反驳 1.先假设再驳斥 2.事理俱佳巧妙反驳 3.声声激问气势磅礴 4.揭露矛盾不攻自破 5.曲折起伏巧而理至

第十八章 力求准确有趣 1.准确、精练引用得体 2.发掘趣味 3.巧卖关子 4.居要引证增色扬威

## &lt;&lt;跟毛泽东学口才&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 说话看对象 1.说话要看对象 话总是说给别人听的。

话说得好不好，说话人是否有口才，不仅要看话语是不是恰到好处表达了说话人的思想情感，尤其要看别人能不能够准确理解，乐于接受。

如果说的话别人听不懂，或者压根儿不想听，是没有意义的。

因此，说话要看对象。

毛泽东出身农村，来自中国社会的最底层。

在长期的农村根据地斗争中，他养成了说话看对象的习惯。

例如对待农民，他就会常常利用拉家常、叙农事进行社会调查，了解群众疾苦，体察民情，与群众打成一片。

1953年6月28日，毛泽东到了北京市郊区鱼池村视察，他走访的第一家，就是解放前给有钱人看坟的张振的家。

当时张振的妻子那淑贞正怀孕，一听说毛泽东来她家做客，哪顾得收拾，一手抱个娃娃奔出院子，抬头一看，毛泽东刚好正迎面走来。

见到她，毛泽东风趣地说：“嗨，大嫂你真行，一边一个，中间还一个。”

”这诙谐的语言把周围的人都逗笑了。

一走进院里，毛泽东就问寒问暖，他摸着院子里晾的一床露棉花的破被套问，冬天盖这样的被子薄不薄？

又走进屋里问，冬天烧炕不烧炕？

还问家里几口人？

都叫什么名字？

多大年纪？

小孩子上学没有？

庄稼长得好不好？

当问到粮食够吃不够吃时，张振如实回答：“过去吃野菜，现在有吃的啦，不过还不大好，荒月还要吃些白菜团子。”

”毛泽东点点头，安慰他说：“不用急，生活会一天天好起来的。”

”领袖，在人们心目中，那是只能在屏幕上见到的，即使他真的走到人们中间来，人们也往往有一种可望而不可及的感觉，或都敬而远之，或者虽在一起，也总觉得局促不安，但毛泽东深知群众的心理，说话有强烈的对象意识，区别对象，有的放矢，对乡亲拉家常，因此效果很好。

毛泽东是农民的儿子，他常常一声“大哥”，一声“大嫂”，一句地方话，一句知心话，就能使人感到平易、亲切、温暖，气氛立即就活跃起来。

与乡亲拉家常，毛泽东对不同的人也擅长说不同的话，既讲究话语的形式与自己和对方的身份相符，既得体又恰当，更把自己与乡亲的距离拉近了。

1954年，毛泽东北戴河住室的客厅里，坐着来自湖南的三个年轻人，他们都是县供销合作社的干部，一个叫毛继生，20多岁，身材单瘦，粗眉大眼，另外两人叫邹祖培、庞菊中。

毛泽东亲切地向客人们打听土地改革、三反五反、互助组的情况，可是，局面很尴尬。

毛继生坐在一张藤椅上，两腿并得铁紧，两手紧紧放在膝盖上，一动也不动。

邹祖培和庞菊中，虽然都是韶山的老地下党员，这时也不知说什么好。

毛泽东坐在他们三人的对面，问一句，答一句，气氛很不活跃。

本来，他们是来北京参加全国供销社工作会议的。

到了北京，见了世面，还想见见毛主席，于是三人合计给毛主席写了封信。

想不到会议一散，他们的愿望果然被毛主席同意了，一辆小轿车就把他们拉到了中南海。

此时此刻，三个人也在不约而同地埋怨自己：“没有用，讲见毛主席，劲头那样大，如今真的见到了，有话讲不出。”

”毛泽东探测着大家的神情，然后与他们拉起了家常，他总把目光注视着年轻人毛继生，用十分

## &lt;&lt;跟毛泽东学口才&gt;&gt;

纯熟的韶山话亲热地朝他问道：“冲里那两棵大枞树，还在不？”

”毛继生知道，毛主席说的枞树，就是那两棵长在韶山毛主席旧居下面的大枞树。

“一棵早两年死了，一棵还在，如今长到咯样大了。

”毛继生回答说，同时两手做了个全抱的姿势。

他自己也纳闷，手还没放下，情绪却顿时好多了，于是反问：“主席，这么多年了，为什么还记得这两棵大枞树？”

”毛泽东神秘地笑笑，风趣地说：“讲起那两棵树呀，还是我的救命恩人哪，哪有不记得的？”

”接着，毛泽东给他们讲了小时候的一段故事。

说一个爱树如命的女主人邹四阿婆，屋旁种着不少枇杷树、梅子树、桃子树，管理很严，孩子虽然眼馋，但不敢“轻举妄动”。

一天，毛泽东和几个伙伴下课后去偷果子，被邹四阿婆发现了，她挥动着一根长长的、软青皮竹竿，把他们从树上轰下来紧追不舍。

她一面追，一面喊着：“好呀，石三伢子（毛泽东的乳名），你充头领，我就先逮住你！”

”毛泽东先是纵身跳进一条土沟里，后又翻出沟外，爬到高高的枞树上，笑着、喘着冲邹四阿婆做鬼脸儿，弄得邹四阿婆无可奈何，只好骂骂咧咧地走了。

听着毛主席用一口家乡话，讲述小时候的故事，客厅内的气氛一下子就轻松活跃起来，欢声笑语亲如一家。

午饭时，毛泽东又把孩子们叫出来认识客人，还让孩子叫毛继生为“叔公”。

毛继生涨红着脸，一面摆手，一面连说：“不敢当，不敢当。”

”毛泽东说：“敬老尊贤还是要的，受了，受了。”

”亲切的乡俗，真切的民风，纯正的家乡话，使拘谨的气氛、尴尬的局面一扫而光。这正是毛泽东因人而异说话方法的结果。

临行时，三个人激动地同毛泽东一一握手，说：“主席已经有二十六七年没有回去了，现在家乡人民生活好了，都念着您，欢迎您回去看看呢！”

”毛泽东动情地说：“难为家乡人的好意啊！”

我现在大不大，细不细，是个主席，回去一路不容易呀！”

”话语里，饱含着对家乡的深情，对故园的神往，但是，几位来自韶山冲的人却深深地感觉到毛主席还是他们韶山冲的人，他还是那里的儿子。

说话要看对象，毛泽东之所以能够与人谈话得体，准确，易为人们接受，就是因为他讲究了这一点。

毛泽东能够因人而异说话，这是以他了解、熟悉各种不同类型的人的生活、习性为基础的。

他和农民讲农民的话，是因为他和农民相处得很好。

毛泽东熟悉农民，了解农民，认识农民，尊重和依靠农民。

他遇到不认识的农民，如果是男的，他便走到跟前亲热地问道：“你叫什么名字，大哥？”

”遇上妇女，他便说：“大嫂，怎么称呼你？”

”称呼前的一个“大”字，既是毛泽东口才的体现，也凝聚着毛泽东对农民地位的肯定和对农民阶级的尊重，这种称呼也反映了东方社会在人际关系上讲究远近亲疏的民族特征。

听到他这样热情的称呼，对方那种陌生感和紧张情绪很快就消失了，很快就会接上话题。

在转战陕北时，有天夜里住进田家湾。

十几个人与毛泽东挤入一个窑里睡。

房东大嫂不安地一再说：“这窑洞太小了，地方太小了，对不住首长了。”

”看见大嫂不安的样子，毛泽东依着大嫂说话的节律喃喃：“我们队伍太多了，人马太多了，对不住大嫂了。”

”说得大嫂和同志们都哈哈大笑起来。

在话语交际过程中，要力求说话的形式体现说话人的气质、水平，甚至于对方的性格、精神境界与特征以及特定环境下的特定情况相符合。

因为这些因素就决定了说话的语言强力。

## <<跟毛泽东学口才>>

毛泽东在与乡亲们讲话中常常能把握自己的强力，反应灵敏，因人而异，把语言发挥得自然、真切又幽默诙谐。

2.说话要区分话题 春秋时的邓析说：“夫言之术，与智者言，依于博；与博者言，依于辩；与辩者言，依于要；与贵者言，依于势；与富者言，依于豪；与贫者言，依于利；与勇者言，依于敢；与愚者言，依于说。

”邓析的话，归结到一点，就是要针对不同的对象和对象的不同情况，采取不同的对策，要话因人而异，区别对待。

日本社会心理学家古畑和孝说得十分中肯：“即或是最有效的发送者传播最有效的信息内容，如果不考虑接受者方面的态度及其条件，也不能指望获得最大效果。

”毛泽东与年轻人的谈话就充分运用了这一技巧。

毛泽东对年轻人关怀备至，不仅在经济上经常给以帮助，而且注意与他们进行心理上的沟通。他与年轻人的沟通主要是通过谈话来实现，但是他与年轻人谈话常常以年轻人关心和喜欢的话题，与他们接近，甚至帮助他们的。

毛泽东有个卫士叫封耀松，有些小资产阶级的思想。

毛泽东决定帮助他克服这个缺点，于是他决定选择年轻人最喜欢的恋爱这个话题入手。

封耀松先是在舞会上认识了一个女文工团员，人家不干，不久谈吹了。

可小封仍不死心，不久在合肥舞会上又挑上了一个女文工团员。

不久，毛泽东知道了这件事。

有一天，毛泽东见到小封，他笑着，对封耀松说：“你是不是在搞速胜论呀！”

”小封脸通红的，恰好安徽省委书记曾希圣夫妇来看望毛泽东，毛泽东便托他们代为了解一下女团员的情况。

晚上，曾希圣夫妇来说：“哎呀，不太合适。

女方比小封岁数大，快大3岁了。

” .....

<<跟毛泽东学口才>>

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>