



(第三辑)

石家庄市 先进文化系列讲座精选

中共石家庄市委宣传部
石家庄市社会科学界联合会

河北人民出版社

石家庄市 先进文化系列讲座精选 (第三辑)

中共石家庄市委宣传部
石家庄市社会科学界联合会

河北人民出版社

序 言

孙万勇

2006年3月

“燕赵讲坛”自开办以来，受到了社会各界的广泛好评，被誉为“免费的文化大餐”、“没有围墙的大学”。两年来的实践证明，讲座活动集中体现了“三个代表”重要思想立党为公、执政为民的本质要求，顺应了坚持科学发展观的时代潮流，推动了社会主义和谐社会建设。在人们物质生活水平不断提高、精神文化需求日益增长的形势下，“燕赵讲坛”坚持贴近实际、贴近生活、贴近群众，在先进文化与广大群众之间架起了一座桥梁，使人民群众享受到了优良的公共文化服务；在公民思想道德建设方面，起到了春风化雨、润物无声、潜移默化、开启心灵的积极作用。为了在更大范围内传播讲座带来的先进文化，我们特别编辑了这本书，希望能够获取良好的社会效果。

最近，胡锦涛同志提出要在全社会倡导和树立以“八荣八耻”为主要内容的社会主义荣辱观，集中表达了人民群众的共同心愿，在全社会引起强烈反响。这本书中的许多内容，比如：《让每个孩子都享有美好未来》、《告诉孩子：你真棒》、《全面提升自我，创造美丽人生》、《保持良好心态，享受幸福生活》、《优秀传统文化教你如何做人、如何做事》、《家庭中爱与责任的教育》等讲座，都蕴含着社会主义荣辱观的宣传教育内容，对于帮助广大读者树立社会主义荣辱观必将起到积极的促进作用。

先进文化建设是一项长期任务。我们将在以往的基础上发扬

不断进取、勇于创新的精神，进一步推动“燕赵讲坛”向广度和深度发展：一是规模进一步扩大。选择 20 多个具备条件的单位作为加盟点，共同承担向群众传播先进文化的重任，将先进文化的触角伸向全市各个角落，让更多的群众接受先进文化的熏陶。二是内容进一步丰富。在满足群众需求上不断创新，使之更能适应不同社会群体、不同层次市民的文化需求。三是模式进一步创新。实行“市民点菜，专家下厨，企业买单，社会受益”的运作模式，引导市民参加讨论、交流。四是师资队伍进一步强化。抓住毗邻京津、位居省会的优势，整合各方面专家队伍资源，建立比较稳定的专家库，形成国家、省、市三级专家网络。五是讲座链条进一步延伸。加强对后续产品的开发、制作，延长文化产品的链条，增加讲座的附加值，在更大的范围扩大影响，努力把“燕赵讲坛”打造成著名文化品牌。

举办“燕赵讲坛”是造福广大人民群众的一件好事，认真唱好这台传播先进文化的大戏，让广大群众享受更多更优秀的精神食粮，任重道远。所有从事这项工作的部门和同志们一定会再接再厉，再创辉煌！

目 录

口才·人生与成功	邵守义 (1)
透视人心	李幼东 (7)
饮食营养与癌症预防	赵泽贞 (14)
父母对孩子的感情养育	小 巫 (23)
姓氏学漫谈	石玉新 (31)
城市规划纵横谈	王晓临 (38)
如何尽快适应高中生活	芦晓华 (45)
智慧人生与魅力沟通	刘 烨 (55)
与孩子沟通的艺术	张爱华 (64)
家庭巧理财	王重润 (78)
家庭中爱与责任的教育	吴章鸿 (94)
学会感恩尽孝, 营造美好家庭	王庚建 (110)
如何经营快乐人生	刘 烨 (128)
发现自我、战胜自卑、魅力一生	婉 婷 (141)
平衡膳食与中国居民膳食宝塔	刘天鹏 (153)
正说和珅	纪连海 (167)
从“神六”飞天说起	牛树银 (177)
怎样提高演讲的感染力	周士渊 (185)

理财离我们远吗	赵北伟 (193)
成功与成才的金钥匙	邱之乃 (202)
优秀传统文化与人的潜能开发和性情培养	吴孟恩 (209)
呵护眼睛，关爱未来	魏素琴 (224)
重视对青少年进行青春期健康教育	乔守庄 (241)
如何构建和谐美好家园	徐慈贤 (262)

口才 · 人生与成功

邵守义

(2005 年 7 月 2 日)

我毕业以后先到中学当老师。这个期间我写了两个剧本，一个是《挥师北上》，参加全国汇演，获得三等奖。也就是在这期间，我兴起了搞演讲的念头。经过反复琢磨，我决定要研究演讲学。当我作出这个决定的时候，在我们学校就像一枚炸弹炸开了一样，各种风言风语也就跟着来了。有的人说：“他搞的是什么学？我就不承认他这个学，嘴巴子学、白话学，党中央已经不搞运动了，现在什么都不会搞，搞了一个舌头运动。”当时我的朋友说：“如果你想不好，如果你搞不成你就什么都完了。”但是，我经过再三考虑，最后还是下了决心“宁为玉碎，不为瓦全”。在 1982 年，我想：如果把各个高校老师请过来搞一个研讨会多好。经过努力，这次全国演讲研讨会终于取得了成功，包括复旦大学、华南大学、南京大学等全国 23 个高校参会。但是即便在这个时候，我还是得不到一些人的理解。当我决定创办《演讲与口才》杂志的时候，也经过了一番艰苦的过程，终于争得了领导的同意。但是办杂志的钱还没有着落。我认为：如果一个人想办成一项事业你很难一帆风顺的。当别人挖苦、打击你的时候，你把他当成耳旁风，或者是当成反作用激励你，这样你就会离成功更近一些。办杂志的第一笔资金是从学校借的 5000 元。按照当时的收入水平，这 5000 元就是一个天文数字，就是我们全家 5 口人不吃不喝，也得五年才能还完。这个时候已经是箭在弦不得

不发，不容得有半点犹豫。在得到家人和朋友的支持后，我决定要走出一条路来。

当时我找到了北京师大的张教授，张教授对我的工作非常支持，不仅答应给我写文章，还推荐了几位老师帮助我。后来我先后找到了人民日报社的主编和相声大师侯宝林先生。然后，我从北京马不停蹄赶到了南京。然后从南京又赶到了扬州，从扬州到了杭州，由杭州到了无锡，从无锡到了上海。经过一路的努力，我得到了许多教授、老师的支持和理解。不管在任何时候都要做好心理准备，没有各个教授的支持和帮助，没有各个好友的支持和帮助，我的杂志根本办不起来，至今我对他们还深深地怀念和感激。

《演讲与口才》杂志在1983年的7月正式创刊。第一次发行只有七八万份，随后发行量每年成倍的增长。出版社的人员从刚创刊时的4个人，也有所增加。当时我给领导递交了一份报告：第一我有用人权；第二我唯才是举，实行聘用制；第三我还得有编权；第四不交财权，干一点事情不向这个领导请示，不向那个领导请示。领导同意了我的这个报告。随着《演讲与口才》发行量的不断增加，在1984年，我们和中央电视台联合举办了中国第一次演讲电视大赛。后来，《演讲与口才》多次获得国家级奖项：优秀期刊奖、首届中国期刊奖等，就这样《演讲与口才》在全国产生了比较大的影响。

什么是口才？

所谓口才就是口语表达能力达到相当的水平。主要包括五个方面：第一，言之有理、言之有物、言之有序、言之有文。正所谓三寸之舌胜于百万雄师。一句话使人笑，一句话使人跳，有的人会说话，在交流当中，就容易受到欢迎；有的人刚说一句话就得罪了许许多多的人，这样的人就很容易受到冷落。一个故事：从前，山西省有一个张老先生，因为不会说话，谁也不愿意跟他在一起。返乡的时候，也没有一个人和他做伴。后来他碰到一个

老乡，说：“我们一起做伴回家吧。”老乡说：“可以呀。”张老先生说：“我不太会说话。”老乡说：“没有关系。”走在路上的时候张老先生说：“你如果死在半路上怎么办？”这个老乡比较宽厚，说：“人都有一死，这是躲不过的。”到了老乡家门口的时候，老乡的家门口比较宽，张老先生就说：“可以两口棺材并排进出。”一进房屋见到老乡的母亲就说：“大娘您高寿啊？”老太太说：“虚寿75了。”他说：“行了。够本了，死了也值了。”结果被老乡全家轰到了门外。再比如说：有一个老师个子比较小，长得比较黑。但是他的女朋友身材苗条、长得又漂亮。大家说：“可惜啊！一朵鲜花插在了牛粪上。”他听了之后跟朋友说：“你觉得我们处朋友是不是不太般配？”朋友说实话不行，不说也不好，这个时候这个朋友说：“不，她爱你，说明你有男子汉的魅力。”这句话就增强了这个老师的自信心。所以说一句话使人笑，一句话使人跳。我再给大家举例说一下。西方人喜欢幽默，在礼拜天祈祷的时候，有一个人的烟瘾犯了，问主教：“祈祷的时候可以抽烟吗？”主教马上把他训斥一顿：“祈祷怎么可以抽烟？你对主太不尊重了。”后来又一个犯了烟瘾的人问：“我在抽烟的时候可以祈祷吗？”主教说：“可以，完全可以。”同样的意思，但是因为表达方式不同，作用就可以完全不同。再比如，纪晓岚非常有学识。有一次，皇帝问他：“纪晓岚，什么是忠孝？”纪晓岚答道：“君要臣死臣不得不死，这叫忠；父叫子亡子不得不亡，这叫孝。”这个时候皇上说：“好，朕赐你死。”但是，纪晓岚想：真死对国家损失太大，假死又是欺君之罪，这怎么办？过了一天，纪晓岚去见皇上，说：“我准备投河自杀，刚一跳屈原就出来了，说‘纪晓岚你小子不是浑蛋吗？当时我跳河自杀的时候，是因为皇上昏庸无道，当今皇恩浩荡，皇上英明你怎么能够死呢？’我一听就回来了。”关键时刻纪晓岚的口才救了他的性命。

如何提高演讲水平？

所谓演讲就是在大庭广众之中用有声语言的手段发表自己的

意见，抒发自己的感情，从而感召听众的活动叫做演讲。我们如何提高演讲水平呢？演讲的好与差，实际是两个问题，一个是讲什么？另外就是怎么讲？首先，演讲主题在多大程度上回答了听众想咨询的问题；在多大程度上解决了听众所急需解决的问题。如果演讲解决了这几个问题你的演讲就会向成功的演讲迈出了一大步。你的主题不吸引人，没有自己的真知灼见，听众不需要，你就会失败。如果你的主题有自己的真知灼见，听众又需要，你就会成功。

现在演讲是往往书上、报上摘一些，然而这些是广大听众经常看的、经常听的，一旦听到这样的演讲，你的演讲是不会成功的。美国总统林肯在一次演讲中，只讲了三分钟话，就使两千名群众个个眼含泪花，因为他每一个材料都深入到你的身体当中。

我们现在的演讲往往都是书面上的。要演讲了马上写演讲稿，写完之后我们自己背，你现在写的演讲稿都是书面的，听众不愿意听。当我说的时侯，触动的是听众的听觉器官，当我写的时候是给读者看的，触动听众的视觉器官。你怎么能够用触动听众视觉器官的文字来触动听众呢。说的时候很简单，写的时候一波三折。你写的时候是想，怎样使这个演讲跌宕起伏，可是你说的时候是一瞬间的，所以在语言上按照前苏联演讲家的一句话：请你们相信我吧，当你们在演讲最好的时候，最好的话是从母亲那里学的话。越弄的深奥越展示自己的水平，其实恰恰相反，真正的演讲是通俗、说起来是朗朗上口的。

如果一个演讲把开头讲好了就成功了三分之一。比如在演讲的开头说：朋友们，我没有什么准备，既然我来讲了，我只好随便的说一说。但是这样的开头并没有把演讲的意图表达清楚。也有的人讲的时候自吹：我研究过几年，到现在已经研究透了。在演讲的开头几句话，你需要和群众建立起彼此良好的感情。如果不能建立起感情，没有感情，你的演讲就很难和听众建立很好的沟通。在你开始的时候你要有吸引力，不要平平淡淡。在开头

的时候最好能够把你的主题点出来。你点的什么主题，你讲什么主题，几句话点出来。这是演讲的开头。在演讲结束的时候，千万不要画蛇添足。在演讲当中，整个形体语言和态势语言，一个人的表情、站姿，可以触动听众的视觉器官，你用你的声音语言触动听众的听觉器官。你的眼睛随着你演讲的感情随时变化。眼睛是心灵的窗户，眼睛最能体现一个人的感情，该笑的时候笑，该怒的时候怒。比如说：有的演讲者上台后，拿着稿子说：“同志们，今天我向大家讲个问题……”但上台后却一动不动。胸部以上为上躯，胸部到腹部为腹躯，腹部以下是下躯，这三个躯的内容大不一样，胸部以上象征希望、祝福、庆祝、恭喜等等，下面应该是卑下的。在各个场合，根据各个空间的大小，人多人少，根据思想感情的需要，用什么样的手势，这得靠大家摸索。第一要准确；第二要和谐，和你的声音要和谐；第三要幽默；第四要干净利索，恰到好处。

演讲中的一些问题。

第一是忘却。讲着讲着忘了，为什么忘了？就是因为你受到外界的刺激，加上你演讲的背景突然换了。这个时候我给大家提醒一下，不是全忘了，就是你讲的这一段的头一句话忘了。这个时候你不能看稿，也不能下台，这个时候你从哪里想起来你就从哪里讲，不管怎样讲，起码到最后是完整的。第二是讲错了怎么办？如果落了一个词，讲错一个词，这个句子讲的不完整，只要不关宏观，不关乎原则的问题，错就错了。这是在每一个人演讲当中都是避免不了的。第三是在演讲中遇到突发事件怎么办？有一个演讲者上台的时候被电话线绊倒了，他马上说：“年轻的朋友们，刚才我为大家的掌声所倾倒。”还有马季有一次说着说着相声，正说着呢，里面的灯坏了，没有电了。马季说：“吹吧，吹吧，看把灯泡都吹灭了。”遇到突发事件需要靠演讲者的机智、幽默来化解尴尬的局面。

演讲可以考验大家的口才，可以让人由内向性格走向外向性

格，可以使一个人头脑思维变得敏捷。如果你长期训练，长期充实自己，你的整体的素质就会很快提高。

（作者系《演讲与口才》杂志社主编）

透 视 人 心

李幼东

(2005 年 7 月 9 日)

自古以来“人心”对我们来说，有很多情绪化的表述。这些词大家听了都非常深刻，比如说人心隔肚皮、人心叵测、心怀不轨、心潮起伏、春心荡漾、心满意足、心平气和、心宽体胖，还有人心灰意冷、心有余而力不足，还有的人家庭生活状况很好，收入非常的丰厚，但是他每天生活在“心惊肉跳”之中，处在“心急如焚”的状态，这些都是一些典型的情绪化的表述。还有一些男性朋友可能有一些这样的感悟是：“最毒不过妇人心。”他们会在心理创伤以后得出各式各样的结论。

妈妈经常问孩子：“你想我吗？”“想。”“哪儿想？”“这儿（指着心脏部位）想。”我们的“想”是指一种情感，这种情感来自于人的大脑，跟我们的心脏无关。但我们今天讲的“心”，是指人的精神世界，可能要涉猎很多这样的东西。

在精神分析中，经常采用的一种技术是自由联想。自由联想是什么呢？让你闭上眼睛，做一种自由自在的漫步，就像一匹马在草原上散步。我在一所大学做演讲的时候，做心的图片，我突然想到了灯泡，后来越来越感觉这个灯泡和我们的人的心很相近。后来所有的同学都和我产生了共鸣，我觉得人心非常像灯泡。为什么有这样的感觉呢？有的同学告诉我灯泡可以发光，可以发热，可以照亮别人，和心很相似。在这里我讲的是我们人心和灯泡相接近的是什么呢？我们的人心轻轻的触摸是坚强的，但

是你如果用力击打它，它会破碎。所以说人既是坚强的又是非常脆弱的。那么我们为什么不去和它很好地相处，让它保持一种很好的状态呢？

给大家介绍一个概念：咨客。什么是咨客呢？我们到饭馆吃饭叫食客，到旅店去住叫旅客，来到心理医生面前的是咨客。他带来的是心理需求，来寻求心理医生的帮助和支持，进行更深层次地心理治疗和心理帮助。但是我们现在普遍有一种误解，以为看心理医生的人都是倒霉蛋，还有一部分人认为看心理医生的人是疯子。有一个典故，出自世界上两个名人，这个典故就是“厨房辩论”，发生在两个国家领导人之间，一个是尼克松，另一个是赫鲁晓夫。尼克松当时是美国的副总统，赫鲁晓夫是前苏联共产党的总书记，这两个人在参观美国工人家庭的展览时，由于意见分歧，高声对骂起来，当时看他们像是疯子一样的争吵。他们是疯子吗？不是，只是在他们的精神结构或者在他们的人格结构里出现某种病态。疯子不是他们的全貌，而是他精神生活中的某一点有问题。他可能会去找心理医生，或者可能有自己的心理医生，但是他不属于疯子。有些很优秀的人，很不错的人，去看心理医生时会有一个压力，他们会想：“别人会不会认为我是疯子？”我本人每年都要接受老师对我的督导，很显然我不是疯子。所以谈到这个问题的时候，就会引入我们每个人内心的问题，我们每个人内心都有各种各样的问题。总的说我们的问题出在哪儿？那就是自我的内心世界与内心的自我。

自我的内心世界与内心的自我，说起来好像拗口，实际上这就是一个主观的自我和客观的自我。客观的自我大家都看得很清楚，但是内心的自我是这个样子吗？我们内心世界的自我，有的时候大于我们客观的自我，有的时候远远小于我们客观的自我，所以我们对自己的感觉就是要么把自己放大，要么把自己缩小。一个把自我无限扩大的人会出现一种自恋的状态。有的人说那还不好吗？我自己爱我自己。但是一个过度自恋，一个过度肯定自

己的人，他是不能受伤的，他是不能被否定的，他是不能被忽略的、不能失败的、不能考第二的。他会把自己做成一个泡沫，就不会有一个好的人际关系、不会有一个好的家庭，甚至不会有一个好的发展；反之如果一个把自己无限缩小的一个人，自己看不起自己，他会呈现一种极度的自卑状态。我们对自己的感觉是自己所有精神世界的反映，它像一个哈哈镜一样，把自己放大，或把自己缩小都会出现一个非常可笑的状态。

心理医生感受一个人的时候是通过什么来感受呢？每个人长得都不一样，说得都不一样，心理医生不像 X 光片，那么心理医生的秘密武器是什么呢？我们去看一个人内心的活动的规律，这就是一个人的防御机制。什么是防御机制呢？这是一个专业名词，这种活动规律是感觉不到的，而这种活动的规律存在于人的潜意识中。有一个不确切的比喻：是拉磨的驴子，这个圈子有一个自我约束的规律，就是人内心的防御机制。

我们来简单介绍几种防御机制：

一是人的物质的防御机制，就是自恋型的幻想。

二是被动供给。什么叫被动供给？他不去打别人，他打自己，打自己还不够，还自杀。我们见到的自杀的案例非常多，自杀未遂的病人经常需要心理医生介入。有的人站在楼顶，他是真的要自杀吗？他是用这种行为攻击包工头，攻击他的妈妈，攻击他的情人，这实际上就是一种被动攻击。这种问题非常多，我们曾经接受了两个病例：一个是失去记忆的孩子，谁都不记得了、谁都不认识了，他的记忆真正的没有了吗？他的记忆转移了，转移到他感觉不到的东西上去了；还有一个 9 岁的孩子，一上学就肚子疼，一上学就脑袋疼，查遍了所有的器官都说没事。

三是反向形成。大家觉得这个词很奇怪，我们接触了一些案例：有一个人，他说有事要找你，我于是把时间定在七点，不知不觉到七点了，他还没有来。他说对不起，有重要的事情来不了了，可是我被攻击了。还有一次朋友的孩子，结果我提前一个礼

拜就给她约好时间，她不来了，我再一次被攻击。

四是置换。我们经常有一种莫名其妙的担心，我们经常担心我们家的门子是不是锁好了，我总是觉得我的手洗不干净，这实际上是你内心潜在的不安的置换。

五是退行。今天我讲的是被动退行，经常发生退行的人，他在单位的人际关系会很不好。有很多在校的大学生，在遇到困难的时候，就到宿舍里抱着洋娃娃哭，这就是一种退行。去年年末，我的内心世界就非常痛苦，后来我主动退行了一次。我还为此写了一篇文章，叫《穿越痛苦》。这次退行源于我的女儿。我的女儿放到我们的柜子里一个盒子，盒子里有一片片被撕碎的纸条，上面用歪歪扭扭的字写着：肯德基的优惠卡、迪斯尼乐园门票，出租车通行证。这是一个五六岁小女孩的方式，她可以通过这些票据到处玩，她可以到处走走。当我疲惫不堪的时候，当我把自己关在屋里感到痛苦的时候，我看到了这个小盒子，然后我和我的女儿一起退行。小女孩为什么快乐，她可以自得其乐，这是我们成人一个落后。一个是快乐原则，一个是认识原则，当我拥有钱的时候我们很痛苦，我们很有权力的时候也很痛苦，一个小女孩可以把妈妈的头巾蒙在头上，她就感觉自己是世界上最美的公主。在我们的成人的生活道路上，我们难免有痛苦，但是我们运用退行，可以暂时感受到快乐，虽然它存在于潜意识，但是我们可以把它提升。

六是投射。人们有时会觉得别人在议论自己，在我们的人际交往中，也有这种投射，实际上是你内心的感觉，是你自己内心的外投射。

以上就是讲我们内心世界很多不成熟的防御机制，我们内心有没有好的防御机制呢？有，比如说幽默。有的人用幽默把自己的尴尬场面化解掉。比如说，现在我们的现场很安静，但是突然有人放了个屁，当事人会很尴尬。假如是一个老男人，脸皮厚一点儿也无所谓了，要是一个大姑娘脸皮很薄，她就很难受。假如

有一位旁边的人用幽默的方式解决她的窘境，就好多了。比如说：听声音像是异乡人，不是本地人。那么，这个尴尬就解决了。

还有一种是合理化。伊索有一个童话，叫“酸葡萄心理”，知道这个童话吗？知道阿 Q 吗？合理化是一个经典，我升不上官合理呀，我们没有下工夫呀，我们没有送礼呀，我们没有献身呀，我没有背景呀等等。如果我把这些都合理化了，你的内心就没有压力了。

有些人来我这里接受治疗的时候，非常不满意：“李医生我是想听你讲道理，你干吗总让我说？”他觉得自己花了钱，医生就应该讲点什么。我说：“我还不了解你。我要从三个角度来看你：一个是你生物心理的发展过程，一个是社会心理的发展过程，一个是客体关系的发展过程。在你成长的过程中，你哪个方面出现了问题，会投射到现在，我不需要跟你说什么。”

我们来到这个世界上是哭着来的还是笑着来的？哭着来的。为什么哭着来呢？因为人来到这个世界上有一个天然的焦虑，我们现在强调母乳喂养，婴儿第一个接触到的个体是母亲的乳房。当他感觉到不安全的时候，给他送来吃的东西很美的。如果我们的孩子得到了很好的关照，得到了很好的爱的培养、爱的教育，那他将来的发展是很好的。当孩子想吃奶的时候，有人给他吃，冷的时候有人给他加被，这时候他对外界的感受是信任的，是安全的。假如孩子饿的时候，没有人给他奶，冷的时候没有人给他盖被，肯定会有变化。所以我们长大的过程中，我们要学会信任、依赖、安全。假如我们得不到很好的照顾，我们对这个世界感受到的是可怕和焦虑。人在成长的过程中，假如没有这种爱的需要的满足，那么我们是焦虑的，是更容易烦恼的，是更容易对人产生敌意的。

我到大学里演讲的时候，有学生说郁闷、晕。现在我们许多人被动的进入一个状态，生活已成为一种无意识的行为，也有很