

# 二手房买卖合同附加条件(优质5篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 口才演讲稿三分钟小故事篇一

口才的重要性逐渐被更多的人认可，但去寻求提升口才的方法时，大多较为理论化，操作性不强，但口才又是一个实践性非常强的一项技能，可以说是需要从生活中的一点一滴去积累。自己主要研究公众自信讲话技巧和口才提升，就结合自己的培训经验，给大家提几点操作性比较强的口才训练方法，希望能给大家一点帮助。

良好的口才需要良好的心理素质。很多时候，我们自己一个人准备时，感觉能讲得挺好，但为什么一站在公众前，就讲得那么的不尽如人意？往往是上去讲前信心百倍，讲完后懊悔万分。其实这是我们一个能在公众前的心理素质还不够强，所以你会紧张，讲不好。学游泳不下水是学不会的，练公众讲话不去讲也是学不会的，练这种公众讲话的心理素质也是一样，需要在公众面前去训练。很多人会说，练习的机会平时少。我想说：有机会时一定要上，没机会时创造机会也要上。我在训练学员时，会把他们带到人多的地方去，比如超市，广场等等，哪人多就去哪，然后让他们在人流中把自己事先准备好的讲话内容大声讲出来，可以是一个小故事，也可以是自己的一段经历，从而来训练自己在公从前说话心理素质。面对人来人往，一双双陌生的眼睛会用各样的眼光看你，第一次你可能根本讲不下去，但慢慢地你会发现，你能讲完了，知道自己在讲什么了，最后能很流利、很有感情的讲完了。再回到一些公众场合，你会发现，自己连在大街上都能讲好，这个舞台算什么，你的心态会比以前从容很多。

当然，这仅仅只是我们平坦用得比较多的一种方法，其实还有很多很多，大家自己也可尝试的去试试。可能对你没有用，但如果万一有用了，那你收获就大了。

练说必练听。听好是说好的前提。上帝给我们两个耳朵一张嘴，少说多听。口才好不是说你能讲多少，而是你能不能讲好，讲到关键，讲到点子上。话不在多，精辟就行。我们要善于去听弦外之间，言外之意。这个是基本功，没有什么技巧，我只能说的是，平时听别人说话时多长个耳朵，仔细听，听完后再仔细想想，他为什么要这么说，他说这话什么意思，他想让我理解什么，多问自己几个为什么，慢慢你的耳朵就会越来越敏锐了。同时，听时要结合环境，说话者的口气等等。用“心”去听，而不仅仅是耳朵。

胸无点墨，是不可能拥有好口才的，最多只能算耍嘴皮子。给人一杯水，自己得有一桶水。我们平时应该多积累知识，这是一个厚积薄发的过程，需要一个沉淀的过程的。那我们从哪几个方面去积累知识呢。第一，专业知识。你所在行业的专业知识是让别人愿意听你讲话的内容，你知道，别人不知道，这就是你存在的价值。第二，社会人文知识，不时聊天讲话总不能只讲你的专业知识，还得讲讲大家都知道的事，一起表达下各自的看法，这就需要社会人文知识，这个包罗万象，在生活中看到，听到，多长个心眼，记一点在心里，这样聊起这些话题时不至于一无所知。第三，社会科学知识。

1□n和l不分。比如：老奶奶来了。如果这句话你读起来像一个音一样，那你基本上这两个音分不清的。

3□h和f不分。“化肥会挥发。”

以上提到的几个音，如果发得不准，是很明显的，其他发音比如前后鼻音发得不准什么的，一般日常生活中是不太听得出来，但以前几个音，如果你存在问题，那么请下点功夫纠正下。

纠正发音常用方法我也给大家提几点吧

## 1、绕口令。

nl□

老龙恼怒闹老农，老农恼怒闹老龙。农怒龙恼农更怒，龙恼农怒龙怕农。

hf□

(1) 初入江湖：化肥会挥发

(2) 小有名气：黑化肥发灰，灰化肥发黑

(3) 名动一方：黑化肥发灰会挥发；灰化肥挥发会发黑

(4) 天下闻名：黑化肥挥发发灰会花飞；灰化肥挥发发黑会飞花

平卷舌：

司小四和史小世，四月十四日十四时四十上集市，司小四买了四十四斤四两西红柿，史小世买了十四斤四两细蚕丝。司小四要拿四十四斤四两西红柿换史小世十四斤四两细蚕丝。史小世十四斤四两细蚕丝不换司小四四十四斤四两西红柿。司小四说我四十四斤四两西红柿可以增加营养防近视，史小世说我十四斤四两细蚕丝可以织绸织缎又抽丝。

## 2、对照发音练

栽花——摘花昨夜——卓越祖父——嘱咐租子——珠子暂时——战士

造就——照旧资源——支援自愿——志愿字纸——制止辞职——赤字

自立——智力粗布——初步擦车——叉车史记——死记栽花——摘花

无奈——无赖南天——蓝天闹灾——涝灾留念——留恋牛年——流年

女客——旅客允诺——陨落浓重——隆重泥巴——篱笆恼了——老了

新粮——新娘旅客——女客呢子——梨子新连——新年脑子——老子

开方——开荒防空——航空幅度——弧度理发——理化复员——互援

防止——黄纸开发——开花初犯——出汗飞机——灰鸡仿佛——恍惚

欢呼——反复粉尘——很沉伏案——湖岸废话——绘画公费——工

### 3、跟着新闻联播练

其实这个方法是最简单，但是是最有效的。每天有半小时的新闻联播，他说一句自己跟着读一句，要模仿他的语音语调，发音等等。只要你能每天练习一个小时，坚持一个月，就会有很明显的提升。

练习普通话的方法也很多，这里我也就简单给大家提几点，希望大家能有所受益。

口乃心之门户。言为心声。语言其实是一个人内心思想的反应，一个良好的口才，是需要敏锐的思维来辅助的。从心理学原理看，思维与语言是紧密联系的，语言所达的是思维活

动的结果，如果思维不敏捷、不清晰、不严密，语言的表达也就不可能流畅清楚。

训练思维方法有以下几种：

- 1、脑筋急转弯
- 2、思维训练题
- 3、中国象棋等等

方法有很多也很简单，但贵在坚持，你能不能坚持每天花20分钟来做思维训练，那就要看你的意志了。

通过行为科学的研究，一个人在表达过程中，其中肢体语言占55%，语音语调38%，文字仅占7%。比如“我没说他偷了我的钱包。”这句话，使用不同的语音语调、面部表情、肢体语言可以表达出很多种意思，这句话至少有7种以上的意思，大家可以自己去分析体验下。

那么如何去提升自己的肢体语言水平呢。参加过演讲口才类培训的朋友应该知道，会教大家很多“菜”，比如“点菜”“切菜”“炒菜”等等，其实这八个菜来训练自己的肢体语言是非常好的，我自己的肢体语言就是主要通过这些“菜”来完成。当然，还有两个“火锅”，这两个“火锅”是我独创的，其他地方是没有的。

除了这个，还有手语舞蹈也是一种非常好的方法，比如《感恩的心》《踏浪》等等，大家每天可以对着镜子练一练，10分钟的时间，坚持数日，必有好处。做任何事，都贵在坚持，有句歌词叫“没有人能随随便便成功。”学演讲口才也好，做其他事也好，想要把它做好，就要有决心，有毅力。就像现在自己写博客一样，我下定决心，每天早上六点起床，花一个半小时写一篇演讲口才训练技巧方面博文。既然下决心

了，就一定要执行下去，昨天写到建议的第六点了，接着写下面第七到十点。

1、找文章。找一篇你感兴趣的文章或一个段落。

2、查字典。很多人会问：老师，查字典啊，我小学毕业后就没查过字典了啊。我们无法保证我们认识找的文章和段落中的每一个字，如果事先没有查字典，就开始练习，读着读着就碰到一个不知道怎么读的字，一次两次还好次数一多，练速度的兴趣就会大打折扣，所以第二步一定是查字典。

3、由慢到快。一开始时不要追求速度有多快，先读准，读好，再读快。

其实口才基本上都是靠练出来的，没有天生谁的口才就很好。美国南北战争时期有个人的名字叫林肯，大家应该都知道。他年轻的时候，每天徒步30英里，去法庭上听律师的辩论。大家都知道，律师的口才都很好。回来路上，他就会边走边练，看到一片玉米地，就对着玉米地练，看到一棵大树，就对着大树练；我国革命时期有个革命家叫肖楚女，他在年轻的时候，每天早上背一块镜子，爬到山上，然后把镜子挂在树上，对着镜子练演讲口才；有个人的名字叫杰克韦尔奇，通用的前ceo,被人们称为20世纪最伟大的ceo，可大家可能不知道，杰克韦尔其在小时候是有严重的口吃的，他身边的小朋友都笑话他，有一次他就去问他妈妈，他为什么会口吃，他的母亲非常的伟大，回答道“小孩子，你知道你为什么口吃吗，这是我和你爸爸故意让你口吃的，因为你大脑运转的速度太快了，你的嘴巴根本跟不上大脑运转的速度。”口才都是靠练的，没有天生的口才，只有后天的苦练的口才。

这里我要申明一点，我讲到的演讲都不是演讲比赛中的演讲，因为演讲比赛是一种文艺性活动比赛，追求的是美，但我们现实生活中，其实更侧重于实用，我讲的演讲定义是：当面对两个或两个人以上讲话时，即为演讲，或者称之为公众讲

话。

很多人会说，我想练，但我没有机会，没有人愿意让我练。天下没有送上门的肥肉，但没有送上门的肥肉我们是不是就不吃肉了呢？机会其实到处都有，只不过你是想练习一下还是一定要提升自己演讲口才水平了，这两种态度就决定了你的行动了。林肯年轻时是一定要提升口才水平，所以，他愿意每天徒步30英里，去听别人辩论，他学了之后没机会，没地方练，就找玉米地，对着玉米地练，对着大树练；肖楚女没有机会练演讲口才，就每天早上背块镜子自己去山上练。不要去抱怨自己没有机会，当你在抱怨没有机会时，你的竞争对手都已经在创造机会了。如果你真的是想提升演讲口才水平，是不可能没有练演讲的机会的。

演讲练习时可分为主题演讲和即兴演讲。两种方式，顾名思义，我就不解析了。我们演讲过程中，一定是以讲为主，演为辅。演讲演讲不能没有演和讲，其实“讲”靠的是我们的口才，“演”是让我们用一种深刻的方式去表达给听众。肢体动作，语音语调，面部表情都是在“演”这部分里面的。

辩论是提升自己说服力、影响力的过程。如果通过语言，让对方接受你的观点，并相信你的观点是正确的，这是语言表达的最高境界。这个世界上有两件最困难的事，一件就是把自己脑袋中的想法放进另一个脑袋，还有一件事是把别人口袋中的钱放进自己的口袋。一个是说服，一个是销售。辩论是提升我们这种能力很好的一种方式。

很多人估计又会讲了，老师，我真的哪里去找机会辩论啊。其实当你在说这句话时，已经在为自己找借口了，任何事情，要找找借口都能找出成千上万个借口，这是中国人最擅长的，但成功不是靠找借口就能成功的，我们去看看所有的成功人士，有哪一个在奋斗时期为自己找借口的，新东方俞敏洪，一开始时招不到学生，就在零下十几度的天气拎着浆糊去刷海报，他没有为自己一开始招不到学生而找借口，阿里巴巴

马云也好，疯狂英语李阳也好，都是一样的。所以，如果你想提升演讲口才水平，就不要告诉我你没有机会去练，机会都是自己创造的。

1、加辩论群。现在有很多辩论群，大家都在里面不定期的做辩论，可以加些这样的群，参与群内的辩论，这是一种方法。

2、自我辩论。找一个辩论主题，自己来充当正方和反方，自己来辩驳自己，不断锻炼自己口才，还锻炼自己的思维能力。

其实交谈水平是我们大部分人想锻炼口才的目的，当然，也有部分人是因为公众讲话，比如开会，发言时，需要这种能力。交谈是在生活的一点一滴中的，我们要用心，才能提升这种能力。

平时可以用以下两种方式尝试着去训练交流能力：

1、跟别人交流时带有自己的目的性。大部分时候我们说话聊天都是无主题无目的的，但为了提升口才水平，你就找一个自己的目的，在这过程中想方设法去达成这种目的，不管结果怎么样，其实这个过程中，你就能体会到很多演讲口才方面的技巧。

2、试着去引导别人。谈到过程中学着一步一步去引导对方，让对方跟着你的思路去走，从而达到你想要的目的。

这两种方法其实是有一定能力上要求的，但不要太在乎一开始时的结果如何，没有人天生拥有这些能力，都是生活中一点一滴积累的。我们国家的外交官、律师等等，他们都是把这种交流能力发挥到了极致。

## 口才演讲稿三分钟小故事篇二

大家好！



欢迎大家听我的演讲，我演讲的题目是《自信与口才》。

俗话说的好：“话有三说，巧说为妙！”巧妙的语言就像空气清新剂一样，加入一定的剂量，就可以使周围的气氛变的和谐、融洽，但在这巧说的背后还有一种不可缺少的催化剂，那就是“自信”，自信与巧言的良好结合不仅可以使我们在日常交际中伸缩自如，而且更是我们一个良好的精神面貌与素质的展现！

“战国时”烛之武退秦师；“三国时”诸葛亮舌战群儒；“辛亥革命”是孙中山反清演讲；西安事变时周恩来对张扬官兵的演讲；“林肯”的《格底斯堡演讲》；“丘吉尔”在二战时的演讲，都充分反映了“自信与口才”对社会进步、历史发展的重要作用，可见作为一个高中生，一个大学生，一个公民，培养具有良好素质不仅是这个时代需要，更是社会进步的需要！

我还记得大仲马在《基督山伯爵》中曾说过这么一句话，他说：“人类最大的智慧就是在希望和等待上面，就我们而言，作为一个在求知路上追寻阳光的我们，就请你们给自己以信念，大胆的希望勇敢的梦想，在人生道路上把握主动权，为梦想插上一个奋飞的翅膀！”

## 口才演讲稿三分钟小故事篇三

大家好！

一本好书可以让人们不断地发现自己，检查自己，提升自己。

西方有这样一句谚语：你想幸福一生，请你热爱你自己的职业！我深深地爱着教师这一职业。有人说教师是太阳底下最光辉的职业，他们像园丁一样把雨露洒满大地，把幼苗辛勤哺育，园丁的工作是修剪树木，让树木花草按照图纸上的设计成长，稍有偏差就进行修饰，最后让人们欣赏到美丽的风

景。如果说从辛勤培育、细心呵护角度理解，教师是园丁；如果说学生有错误，教师要帮助他整改，教师是园丁，可是花草虽然有生命但却没有意识，学生则是有意识有灵魂的，如果教师真的完全像园丁一样去“修剪”学生的话，那便是一千个读者，一个哈姆雷特，教育便失去了它原有的意义。

当老师最开心的就是能够看到学生在知识的海洋中自由搏击，健康成长，但是，老师不能为学生做一切事情，需要学生自主选择，主动学习，不要忘了，我们不再是园丁，而是一名浇花匠！我们要用赤诚的爱唤醒迷茫，点燃青春，让希望这片沃土开满灿烂的个性之花！

谢谢。

## 口才演讲稿三分钟小故事篇四

演讲种类具体分三种：命题演讲——演讲的最低层次，比的是“嘴皮子”，是“顺水行舟”，演讲与口才的重要性。即兴演讲——比的是“脑瓜子”，是“逆水行舟”。而论辩演讲，是演讲的最高层次，像是“在大风大浪中行舟”。这三中演讲都应该学到手。

演讲是一门综合艺术，它虽然不是播音，但要有播音那样的字正腔圆；它虽然不是说故事，但是要有说故事那样绘声绘色；它虽然不是朗诵，但要有朗诵那样的激情；它虽然不是戏曲，但要有戏曲那样般的冲突；它虽然不是主持，但要有主持那样的临场发挥。

其实演讲与口才是一回事，演讲是口才中的口才，是最高级、最完善的口才。

口才是一个人的修养、智慧和素质的外在表现。良好口才的标志是：言之有物、言之有序、言之有理、言之有文、言之有情、言之有趣。要做到这样并非一朝一夕的功夫，需要系

系统地学习。

“学好演讲与口才，说容易也容易，说难也难。”颜先生说，“持之以恒，就能成功。”他给大家提了“八多”的意见。

多看。第一，多看别人演讲、说话，揣摩为什么别人能说得那么好。第二，多看演讲与口才的书籍，这是百利而无一害的。第三，多看自己的讲话。可以把自己平时做的演讲录下来，自己看自己的动作、眼神等有什么不足之处。

多听。第一，多听别人演讲、说话。第二，多听自己说话。第三，听别人话里的言外之意。如果听不出别人的言外之意就可能误事情。

多写。每次演讲之前都要写演讲稿，写好后背熟，背熟了就把演讲稿撕掉。

多问。不懂就问，虚心求教，不耻下问。“学问，学问，有学有问。”颜先生戏谑道。

多记。要记装5个100工程”——100句哲理名言、100句诗词歌赋、100段动人的故事情节、100个幽默风趣的笑话、100段不同场合下说的套路。

多思。举一反三，不断反思自己，不要信口开河。

多练。不练永远成功不了。有机会就练，没机会自己制造机会练。

多学。这样才能扩充自己的知识储备。

演讲种类具体分三种：命题演讲——演讲的最低层次，比的是“嘴皮子”，是“顺水行舟”。即兴演讲——比的是“脑瓜子”，是“逆水行舟”。而论辩演讲，是演讲的最高层次，

像是“在大风大浪中行舟”。这三中演讲都应该学到手。

演讲是一门综合艺术，它虽然不是播音，但要有播音那样的字正腔圆；它虽然不是说故事，但是要有说故事那样绘声绘色；它虽然不是朗诵，但要有朗诵那样的激情；它虽然不是戏曲，但要有戏曲那样般的冲突；它虽然不是主持，但要有主持那样的临场发挥。

其实演讲与口才是一回事，演讲是口才中的. 口才，是最高级、最完善的口才。

口才是一个人的修养、智慧和素质的外在表现。良好口才的标志是：言之有物、言之有序、言之有理、言之有文、言之有情、言之有趣。要做到这样并非一朝一夕的功夫，需要系统地学习。

“学好演讲与口才，说容易也容易，说难也难。”颜先生说，“持之以恒，就能成功。”他给大家提了“八多”的意见。

多看。第一，多看别人演讲、说话，揣摩为什么别人能说得那么好。第二，多看演讲与口才的书籍，这是百利而无一害的。第三，多看自己的讲话。可以把自己平时做的演讲录下来，自己看自己的动作、眼神等有什么不足之处。

多听。第一，多听别人演讲、说话。第二，多听自己说话。第三，听别人话里的言外之意。如果听不出别人的言外之意就可能误事情。

多写。每次演讲之前都要写演讲稿，写好后背熟，背熟了就把演讲稿撕掉。

多问。不懂就问，虚心求教，不耻下问。“学问，学问，有学有问。”颜先生戏谑道。

多记。要记装5个100工程”——100句哲理名言、100句诗词歌赋、100段动人的故事情节、100个幽默风趣的笑话、100段不同场合下说的套路。

多思。举一反三，不断反思自己，不要信口开河。

多练。不练永远成功不了。有机会就练，没机会自己制造机会练。

多学。这样才能扩充自己的知识储备。

1. 环保的重要性（作文）

2. 知识的重要性

3. 信任的重要性作文

4. 老师的重要性作文

5. 选择的重要性作文

6. 武术的重要性

7. 科技的重要性作文

8. 教育的重要性

## 口才演讲稿三分钟小故事篇五

大家早上好！

小学时，老师常对我们说：“简单的事情重复做，重复的事情认真做。”一件事只要你坚持做下去，就会成为习惯，而这些好习惯便在潜移默化地影响你的一生。“人一能之，己百之；人十能之，己千之。果能此道矣，虽愚必明，虽柔必

强。”同学们，学习不是一朝一夕的事，功夫在平时。你的目标就是你的“敌人”，不仅要想着达到它，更要超越它。做事不能找借口，再困难的事，只要坚持，也会离终点更近一步。学习是一条漫长而艰苦的道路。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。同学们，让我们一同坚持，在成长的路上共同前行吧！

我的演讲结束，谢谢大家。

## 口才演讲稿三分钟小故事篇六

找一个空旷的地方或者没人的地方，大声读书或者是读报，大声才能释放自己，才能锻炼自己，这样可以锻炼到自己的胆量，同时可以让自己讲话更流利更有自信。

### 二、每天进行3分钟的演讲

可以找自己的朋友或者亲人倾听，实在不行的时候就对着镜子自己练习。找一个话题进行三分钟的演讲，刚开始的时候可能词不达意，没点，但练习多了自己的思维能力会变强，讲话可以信手拈来。

### 三、完整叙述一件事情

可以把故事或者生活中的趣事当话题，跟朋友完整地叙述出来。刚开始的时候只要求完整叙述，慢慢要增加幽默，让讲话变得有趣。把同一件事情讲给不同的人听，通过别人的反应去掂量自己的练习效果。

### 四、每天有意识跟人交流

业务员最怕的内敛，一定要强迫自己去跟人交流，熟人陌生人都不要紧。要自己找话题，制造气氛，有意识得去跟人打交道，不要老想着不知道说什么，开口就知道怎么说下去了。

## 五、技巧训练

同一件事情有多种不同的描述方法，跟人打交道也是，不同的人说不同的话，要学会随机应变，要抓住人的心理。平时说话的时候多观察别人的反应，要针对不同的人找不同的话题。

想做好业务员的话一定要把口才练好，上面几种方法都是可以提高口才的，一定要多练习、如果有条件的朋友可以找卡耐基演讲口才培训机构来提高口才，因为专业的口才培训机构都会有一套系统化的培训流程。