

# 最新口才的心得(汇总9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 口才的心得篇一

齐宣王自从依靠孙臆打败魏国后，就骄傲起来，成天饮酒作乐，一班阿谀之徒投其所好，而一些忠臣谏士则遭排斥。一天，齐宣王在专门修建来供他玩乐的雪宫里举行宴会，命一群宫女起舞助兴。忽听传报说：有一个长得很丑的女人要见大王，声言还要入宫侍候大王。齐宣王令其进来，一看果然丑得出奇，在场的大臣宫女无不发笑。

齐宣王也觉得可笑，问：“我宫中嫔妃早已齐备，你长得这样丑，连乡下人都看不起，却想到国君身边来争宠，莫非你有什么过人的本事么？”丑女说：“我没有什么出奇的本领，只不过会点隐语之术。”齐宣王说：“那好，你试试看，如果说谎，立即杀头。”于是那女人举目咧齿，手挥四下，然后拍着膝盖高声喊道：“危险啊！危险！”

齐宣王给闹糊涂了。那左右大臣谁都无法解释，只得叫丑女解释。丑女人说：“我举目的意思是替大王观察烽火的变化；咧齿的意思，是替大王惩罚不听劝谏的口；挥手的意思，是为大王赶走阿谀进谗之徒；拍腿的意思，是要拆除大王的雪宫。”

齐宣王一听大怒：“你这个乡下女人胡说八道，推出去斩首！”丑女人不慌不忙说：“请让我把话说完，再杀也不迟。我听说西边秦国用商鞅变法，国富民强，不久便要出兵进攻齐国，而大王内无良将，边境防御又差，这是我替大王举目看到的；

我又听说‘君有诤臣，不亡其国，父有诤子，不亡其家’。而今大王成天沉湎酒色，忠谏之臣的话一概不听，我所以咧齿为大王接受规劝；大王已被一群吹牛拍马的小人所包围，这是要误国的，因此我挥手将他们驱逐；大王造这样豪华的玩宫，耗费大量财力物力，弄得国库空虚，民不聊生，我才要拍腿为大王拆掉。你有四大过失，国家已危如累卵。我冒杀头的危险来劝告您，如蒙采纳，我死也瞑目。”

这番剖析，使齐宣王如梦初醒，大为感动，感叹道：“假使没你这席话，我哪会知道自己的过错。”说罢马上宣布撤宴，带着丑女回宫，立为皇后。然后采纳她的意见，招贤纳士，疏远小人，勤于政事，齐国于是大治。这个巧嘴丑女，就是钟离春。

## 口才的心得篇二

作为一个被认为话不多的人，我一直对自己的口才能力感到不满意。因此，当听说有一门课程可以提升口才时，我毫不犹豫地报名参加了口才班。经过一段时间的学习和实践，我不仅在口才方面有了很大的提升，而且对于交流和表达也有了更深层次的思考。在这篇文章中，我将分享我的一些心得体会。

首先，口才班让我意识到沟通的重要性。在我的世界里，沟通是需要避免的，因为我不喜欢把自己的想法表达出来。然而，在口才班的学习中，我逐渐明白了自己的沟通问题所带来的限制。通过口才班的训练，我学会了更好地表达自己的观点和情感，并且能够与他人更好地沟通和交流。这种改变不仅仅在口才上体现，更是在我人际关系和工作中产生了积极的影响。

其次，口才班教会了我如何准备和组织演讲。在之前的演讲中，我总是感觉自己很紧张，而且缺乏一定的结构和逻辑。然而，在口才班上，我学到了一些演讲的技巧和方法，如如

何选题、如何组织观点、如何引用资料等等。这些技巧让我更好地准备和组织我的演讲，并且使我的演讲更加有说服力和引人注目。通过这些训练，我不再害怕面对观众，而是更加自信地站在讲台上。

再次，口才班培养了我的说服能力。在现实生活中，如果没有足够的说服能力，我往往很难让别人接受我的观点。然而，在口才班的训练中，我学到了一些说服的技巧，如如何运用演讲语言和肢体语言来增强说服力，如何通过逻辑推理和证据来支持我的论点。通过这些训练，我逐渐意识到说服并不是强行说服别人，而是通过合理的论证和逻辑思维来影响对方的观点和行为，并使自己的观点更有说服力。

最后，口才班改变了我的思考方式。在之前，我很少对自己的观点和想法进行深入思考和分析。然而，在口才班的学习中，我学到了如何思考和分析问题，在演讲中用语言准确地表达出来。这种思考方式的改变使我更加深入地了解自己的观点和想法，也使我更加理性和客观地看待问题。除此之外，在口才班中我还学到了如何积极地倾听他人的观点，从而拓宽了我的思维和视野。

总之，参加口才班是我口才能力和交流能力提升的一个重要起点。通过口才班的学习，我意识到沟通的重要性，学会了如何准备和组织演讲，培养了我的说服能力，并改变了我的思考方式。这些收获不仅对我个人发展有着积极的影响，也让我在与他人交流和合作中更加得心应手。我相信，通过继续努力和实践，我会在口才能力上取得更大的进步，并成为一个更出色的沟通者和演讲者。

## 口才的心得篇三

前言：我认为不论你有没有过演讲的历史或经验，当你进入这个地方的时候，你应该从演讲的入门开始学起，一步步掌握演讲的理念和技巧。同时你也可以对照自己的水平，来提

升或者改进自己的演讲才能。

关键词：演讲 初学者误区

论文正文

## 一、演讲的初学者最难的问题是什么？

演讲的初学者最难的问题是什么呢？不是不会演讲技巧，也不是缺乏实践，也不是不敢上台。而是对演讲的认识不够，或者说不知道演讲是什么。当我们真正认识了演讲的本质，其实很多问题就是一个现象，可以得到解决。

首先，我们一起来分析很多人对演讲的误区。主要有以下几个：

1、认为演讲是枯燥乏味的。很多人一谈到演讲，脑海里就呈现出这样的场景：一个人站在发言台前，对着一群坐着的听众，拿着稿子，说着听不太明白的话。如果是这样的理解演讲，那是必要狭义的。演讲往往是生动的，而不是枯燥的。

2、认为演讲一定要向某个大师那样。有些初学者看到某些所谓大师的演讲，或者着的看过十分精彩的演讲。除了羡慕外，脑海里想的就是怎么样达到他人的样子。其实，每个人都应该有自己的风格，都应该有适合自己的主题。一味的模仿别人，要么学不好，要么成为别人的复制品或者复读机。

3、认为演讲很虚。很多人由于要面试或者竞选不得不学习演讲，但脑海里有个看法就是演讲不务实，有点类似“忽悠”。这样的看法无疑会限制自己的进步。演讲是务实的体现，是真善美的结合，是自我表达的方式。如果不用心投入，肯定学不好演讲。当然，目前社会上有些人演讲的内容确实很虚，大话空话一大篇。我们需要一些注意。

4、认为演讲是就需要高人一等。很多人想演讲，却感觉不到自己有什么资格上台。这样的想法的结果就是自己不敢上台，怕丢面子。演讲不需要什么资格，把最好的自己最自然的展现出来，就够了。很多目前的演讲名人都是从默默无闻开始的。演讲者与听众的地位是平等，大家相互交流思想。

5、认为演讲跟个人有关，很难学会。这样想法的人多在中老年人。他们觉得自己过了这么长时间都没怎么演讲，现在学演讲一定是很难的，其实不然。恰恰相反，由于自身丰富的阅历和独特的见解，这些人学演讲有自己的独特的优势。善于引导的话，学演讲会很快，训练的结果往往使他们自己的吃惊。

了解到演讲的误区后，就会对演讲有个基本的认识。演讲就是一个人把自己的思想情感，经历感悟，信念冲动综合在一起在众人面前表现的一种形式。有以下几个方面需要注意：

1、一定是自己的。很多人都有体会，讲自己的故事效果是最好的。为什么呢？出来熟悉外，还有就是情感的真实释放。不一定是惊天动地的大事件，简单平凡的小事也可以挖掘大道理。当然，自己的思想也可以通过他人的故事来说明。看到经典的话语也是非常值得借鉴的。

2、是综合展现形式。演讲往往不能过于随便，但又不是呆板。讲究一定艺术的结合。比如发音、目光、肢体语言方面就需要注意。不能有小动作，做到自然是最好的。当然，这些演讲者方面的素质都是很好学习的。

3、可以不断提升。许多人把自己的演讲水平局限在自己目前的水平。随着自己阅历的丰富，自己思想的提升，情感的感悟，演讲一定是可以提升的。

了解演讲的本质，对于每个演讲入门的朋友来说，是很关键的。

## 二、演讲入门的几个阶段

一般来说，演讲的阶段是：不敢说——敢说——会说——巧说。对于入门朋友来说，主要需要解决的就是从不敢说到敢说，从敢说到会说。

### 1、 不敢说

我们常常感到上台很紧张。其实紧张是一种正常的身理心理现象。特别对于初学者来说，千万不要被这个现象吓着了。要知道，一个初次演讲不紧张的人，往往是没有演讲潜力的，因为他对上台是没感觉的。紧张往往可以爆发出巨大的潜能。

不论一个人演讲过多少次，上台前的那一小段时间或多或少都有点所谓的紧张，也可以叫做兴奋感。我们要学的就是如何最快速的适应演讲场合，化被动为主动。这个就需要一定的演讲技巧和多次的实践了。

对于任何一个入门的朋友来说，这个是首先必须突破的。也是心理的突破。

怎么训练？

#### (1) 豁出去

一只手握紧拳头，大声喊到“豁出去了”。彻底的放下面子，打开心门。最好找一个人对练。至少喊2分钟。这个方法看似有些疯狂，其实非常有效。特别是对于那些内向的朋友来说。记住，一定要全身心投入的喊，声音最大化。当然，你也喊其他的话语。

在保险行业或者其他销售行业会运用这个方式来激励，对提高自信有一定帮助。

## (2) 运动法

我们很少看到运动员运动之后还会紧张的。一般都是运动前感到紧张。所以，我们在上台前可以给自己“热身运动”。有哪些做法呢？找个地方做些类似广播体操等运动。也可以小跑，但不要不过激烈。

## (3) 放松法

这个方法很多人都会。通过深呼吸等方式进行放松。

## (4) 多适应场合

在上台之前，如果有机会可以提前到场地。多熟悉演讲场地是很有帮助的，包括讲台的位置，可以移动的位置，灯光效果，音箱效果等。注意，尽量让自己的讲台保持干净，不碍于自己演讲。

另外，还要多去人多的场合。不一定是演讲，可以是其他交流会，唱歌，聚会或什么晚会等。多让自己适应人多的场合。不要总是做一个旁观者，学会做一个参与者。

## (5) 多准备

很多人都会怕，怕的一个原因是自己不知道讲什么，脑袋是空白的。所以，事先的准备也是很重要的。包括资料的收集，故事的核实，数据的确定等等。还有演讲大纲，怎么开头结尾的准备。准备不论是在哪个阶段都非常重要。

## (6) 心理暗示

上台前对自己默默的说：我一定可以，一场精彩的演讲就要诞生了……心理暗示有时候会起到一定作用。但不要一味指望这个。

## 2、敢说

敢说和不敢说的一个区别就在于上台的意愿上。遇到该自己讲话的时候，可以上台发言。至于讲什么或者讲得怎么样，就不清楚了。如果遇到突发的问题，往往显得比较尴尬。

对于演讲来说，很多自学的人往往到了这个阶段就停止了。每次上台也可以，但是讲的效果不是自己可以把握的。这样往往难以将最好的自己展现出来，容易失去机会。

如何突破？

### (1) 学会准备

准备在任何阶段都很重要。准备不是简单的用笔随便写些文字，更不是在一字一句写演讲稿。而是对于演讲全局的准备。包括对听众的熟悉，演讲目的的准备，演讲大纲的准备，演讲开头结尾的准备，演讲中出现故事或案例的准备，演讲数据的准备，演讲中可能会出现问题的准备等等。

### (2) 学会练习

准备后，还需要的是强化练习。一定要放出声音，给自己模拟训练，最好在镜子前训练。或者找几个听众也可以。从练习中找到合适的语句和故事。不练习就不可能达到会说。

### (3) 学会用自己的风格

演讲的风格有和多种。比如文采型，激情型，幽默型，稳重型等。当然，也有人是比较综合类型的。如果你敢说，那么找到一个适合自己的风格可以让人印象深刻。

### (4) 学会应变的技巧

敢说并不代表能说好。很可能会遇到意料之外的问题，甚至



是恶意的挑衅。这个时候，保持情绪稳定是必要的。任何时候都不要跟听众发生纠葛，很多时候一句话可以轻松带过。这个技巧也是要学的。

### 3、会说

通过上面说的步骤或方法，可以达到会说。会说就比前面2个阶段进步很多了。在一般的场合，当自己上台时，能够清楚的将自己的意思表达出来。往往有自己的主题或者见解，遇到问题会化解。

对于演讲入门的朋友来说，达到会说是个一直可以上升的阶段。快的话一周内可以学会，慢的话半年也可以学会。但要从会说到巧说就需要一定的时间和实践。

### 三、演讲入门需要注意的问题

1、任何场合，上台后千万不要急于说话。上台后最好是先跟所有的听众进行一定眼神的交流。采用环视的眼神交流技巧。

2、第一句话语气很重要。初学者需要在演讲形式上下点功夫。第一句话往往是问好，问好的语气最好大些，以引起听众的注意力。

3、不要过于心急。很多初学者都希望速成。速成的往往是技巧，技巧往往是体现在外在的。但要注意，演讲也是需要基本功的，比如发音，手势方面等就需要下点功夫。

4、不要随便放弃。也许你已经开始练习演讲，但发现效果不佳。不要轻易放弃，很可能是你方法不对或者心态不好。学会认识自己是很重要的。

5、不要蜻蜓点水。很多初学者学到一点技巧后就停止了训练，这样往往限制自己。一个人的演讲水平可以随着年龄的增大

会增加。多看他人的演讲可以开阔我们的视野。

6、最好给自己找个好的环境。这里说的好的环境是指演讲环境。不是每个人都有很好的练习或者实践机会。可以参加类似的社团或者其他组织。这个也是很重要的。

## 进一步认识主题演讲

一般来说，一次完整演讲是有周期和规律的。周期是：准备期——练习期——实践期——改善期。

任何一次演讲，往往都需要事先大量的精心的准备，包括资料的收集，故事的核实，数据的确定等。另外，就是演讲目的和大纲的准备，演讲开头结尾的准备，可能出现问题的准备以及互动的准备等。你现在看到某个演讲高手讲一个经典的案例，很可能是从事先准备好的20个挑选出来的最经典的一个。

接着，就开始进入练习期。练习期是非常重要的，这个阶段就需要自己强化训练。不仅是一个人训练，最好是模拟训练。让别人在挑自己的毛病。要知道，听众大多是挑剔的。练习过程中，很多的语气语句都可以不断的修改，达到脱口而出的程度。记住，一定不要背稿，那样很可能因为一两句话导致自己陷入僵局。

什么是实践期呢？就是不断的给自己创造比较正式的场所进行演讲。而且一个场合机会往往只有一次。比如聚会发言，会议主持，交流会，个人演讲，答谢会，辩论，竞选，招商等等。在这个阶段，一定要全身心投入，全力以赴做到最好。也可能还会出错，但一定要突破自己。这个过程往往还可以创造奇迹。

最后，就是改善期。实践结束后，就需要总结和分析。哪些内容还不够熟悉，哪些地方讲得还不够生动，哪些故事还需

要修改……一定要学会去琢磨演讲的内容。据说，美国有个演讲者一句重要的话往往修改50多次，最多一次达到104次。要我们达到50多次也许不容易，但对一些重要的话修改10多次是必要的。

改善期结束后，就进入到下一次的准备期。再次对演讲目的的准备，以及大纲的准备。因为每次演讲的主题往往一样，但听众和目的往往不一样。这就需要我们再次准备。如此，进入到一个循环。

最后，通过不断的循环，可以把一个话题达到融会贯通。任何场合，任何对象，任何环境都可以脱口而出。

## 口才的心得篇四

我参加了一家口才社，这是我人生中非常重要的经历。在这个社团里，我学到了很多，提高了我的口才和演讲能力，也让我更加自信。今天，我想与大家分享一些我在口才社中的心得体会。

### 第二段：认识自己的弱点并努力克服

在口才社中，第一次面对大家讲话时，我紧张得不知道该说什么，甚至忘词。但我坚持去上每一次的社团活动，慢慢地，我开始发现自己的弱点是不够自信，不敢对着一群人说话。然后，我就开始认真听取别人的建议，去模仿别人的演讲方法和技巧，向他们请教如何表达并掌控场面。通过辛勤的努力，我终于克服了我的弱点，现在我可以自信地站在舞台上面对观众演讲。

### 第三段：学会不断地反思、实践和改进

在我提高口才和演讲能力的过程中，我不仅要学会自我反思，还要勇于尝试不同的表达方式和演讲技巧，不断地实践和改

进。在口才社的会议、讲座和比赛中，我认真听其他同学的演讲，思考别人的表达方法和技巧，寻找不足并问询、请教，使我进步地更快、更稳定。我相信，只要不断地反思、实践和改进，我的口才和演讲能力将会不断地提高。

#### 第四段：学会如何说服和影响别人

在口才社中，我学到了如何说服和影响别人的方法。当我在讲台上演讲时，我不只是在讲我的想法，还要想办法让其他人相信我。透过表情、话语的切入方式，以及适当的节奏和音量，我可以让我的演讲更加吸引、有力量，让观众更有兴趣听我的讲话，并与我产生共鸣。我发现，通过这些影响技巧，我成为了更优秀的演讲者，也更加自信了。

#### 第五段：结论

总之，口才社是我人生中非常有意义的经历，我在这里得到了提高口才和演讲能力的机会，学会了懂得自己的弱点，并努力克服它们。我也学会了如何反思自己，实践和改进，说服和影响别人。通过口才社的成长，我成长为一个更加自信的人，了解自己的能力和如何影响别人，也更能表达自己的想法和感受。我相信，口才社给我带来的许多人生经验，是我终生受益的。

## 口才的心得篇五

有的人希望，能绕开单调枯燥且收效难免缓慢的口才基础训练和知识积累，只接受口才训练，就可以使自己的水平获得飞跃提高，这是认识上的又一误区，是想不打地基就直接盖成摩天大楼。有的人盼望，能够通过什么名人或者大师的口才报告，或者模仿某名人、某大师，就可以将对方的水平转换成自己的水平提高，这是又一个认识上的误区，是想避开春种直接秋收。

转换一个角度：如果有人只让你练嘴皮子工夫，并告诉你这样就是训练口才，这个人只怕是准备骗你。如果有人抛开基础训练和知识积累的要求，说了一句什么话后，告诉你说，这就是口才。这个人只怕也是要骗你。如果有人问，只要你听了他的报告或是授课，你就从此有了口才，这个人只怕还是准备骗你。一个人只有具备广博的社会知识与系统的专业知识，才有可能口若悬河，滔滔不绝。只有具备深邃的思考能力与敏锐的观察能力，才可能语惊四座、引人入胜。只有具备嘴皮子工夫过硬，吐字清晰流畅，语调节奏适中，才可能使人听之入耳、听之入心。只有具备良好的风度仪表和态势动作，声请并茂，恰到好处，才可能使人视之舒心，听之动情方方面面，环环节节，先掌握什么，如何起步。再学习什么，如何提高。最后才能由口才训练的启蒙阶段一步一步地进入口运用的高水平在很多人面前，口才学常常显得好象是仙女扔向人间的一团乱麻，一旦解开便可以得到宝贝，而捧在手里又不知从哪里开始才能理出头绪，既令人神往，又使人迷茫。

口才训练，本质上属于终身学习的内容，生命不终止，提高无尽头。只有提高再提高的持续前进，永无学完无须再学的终止之日。而身为教练的指导教师在此过程中的作用，也就是三个方面：

- 1、对你在训练中的表现进行综合分析，告诉你，应当注意保持发扬什么，充实完善什么。
- 2、为你制定出系统的训练计划，同时提出明确的、可实现的近期目标和远期目标。
- 3、定期对你的训练作出评估和完善性指导，以保证你在训练中不走弯路。

口才训练，只能以自己的现实状况为起点，针对自己的现状进行完善提高。每个人起点不同、素质不同、投入训练的努

力程度不同，导致水平提高与现实表现各不相同。所以口才训练过程中，指导教师必须能够针对学生个人量体裁衣、因人施教，学生在训练中当然应当切磋交流，但是在提高时，务必各人自扫门前雪。

当今社会，口才训练终于开始热起来了，对于一个担任训练的教师来说，无论面对什么水平的学生，在两个小时左右的时间里，作一场优秀人才一定要有好口才之类的专题报告，或是对名人的口才名篇作一番鉴赏剖析，其实都不难。

## 口才的心得篇六

口才在社交交流中起着至关重要的作用，它不仅影响个人形象与魅力，还能够决定人际关系的发展与成败。参加一场口才秀活动成为了我提高沟通能力的机会，通过与他人的交流与竞争，我深刻地体会到了口才在社会生活中的重要性。在本文中，我将分享我参加口才秀的经历与感悟，以及我在这次活动中学到的一些技巧与方法。

### 第二段：备战准备

在参加口才秀之前，我认真准备了演讲的主题，并进行了充足的资料收集与背诵。同时，我也研究了一些优秀的演讲者的表演技巧，力求提高自己的表达能力。我还和一些有经验的朋友请教，寻求他们的建议与帮助。这些准备工作使我对即将面临的挑战更有信心，并且对自己的表现有了明确的目标。

### 第三段：参赛经历

到了比赛当天，我紧张而又兴奋地走上了舞台。我意识到自己需要展现出真实的自己，而不是虚伪的形象。我将精心准备的演讲稿拿在手中，摒除杂念，聚焦在与观众的交流上。在演讲的过程中，我用自己真实而生动的语言讲述了自己独

特的观点与经历，并引用了一些有趣的事例来吸引观众的注意。虽然有时我感到紧张，但我设法控制自己的情绪，保持镇定与自信。最终，我的表现获得了观众的喜爱与认可。

#### 第四段：学到的技巧与方法

通过这次口才秀的经历，我学到了一些提高口才表达能力的技巧与方法。首先，我意识到了身体语言的重要性。在演讲过程中，我的手势与姿态需要与演讲的内容相匹配，这样才能更好地吸引观众的注意力。其次，声音的运用也是口才表达的关键之一。音量、语速以及声调的变化都能够让演讲更加生动有趣。此外，我还学会了在演讲中运用幽默感以及一些修辞手法，例如反问与排比，来增加演讲的吸引力与说服力。

#### 第五段：心得体会

通过参加口才秀，我意识到口才是一项可以通过不断训练与实践提高的能力。优秀的演讲者并不是天生具备口才的，而是通过不断的学习与努力获得的。我在这次活动中体验到了口才的魅力与影响力，也认识到自己的不足之处。我将继续努力学习，提高自己的口才表达能力，并积极参加更多的口才秀与演讲比赛，不断挑战自己，成为一个更好的演讲者。

结尾总结了我参加口才秀的经历与感悟，并分享了一些我在这次活动中学到的技巧与方法。通过这次活动，我深刻地认识到了口才在社交生活中的重要性，也明白到了提高口才需要不断地训练与实践。我相信，在未来的日子里，我会不断努力，锻炼自己的口才表达能力，成为一个更加出色的演讲者。

## 口才的心得篇七

### 1高超的提问技巧

1) 诱导提问;2) 启示提问;3) 攻击提问;4) 限制提问。

## 2巧妙回答别人的问题

1) 设定回答;2) 颠倒回答;3) 幽默回答;4) 委婉回答;5) 诱导回答;

6) 含糊回答;7) 转换回答;8) 否定回答;9) 双关回答;10) 回避回答。

## 3轻松回答

1) 先了解别人的意见;

2) 说服要有耐心(可以肯定别人的观点);

3) 认识各种人的性格特征;

有的人头脑很冷静，他听你说话的时候，很冷静，他一面听，一面在静静地思索、分析，要求你说话有根据，客观，有条理，不立刻就相信你的话，但同时却把你的话句句听进心里，拿来慢慢地研究、分析、咀嚼。

有的人不习惯作复杂的或者长时间的思考，他不能够同时把握太多的资料，他不能够或不喜欢跟你一起去逐字地推理，他急于想知道你确定不移的结论。

有的人幻想太多，在听你说话的时候，常常中途发展自己的想象，甚至会把他自己的想象加进你的话里，当作是你说的。

有的人，在说话之前心里就有了“底色”，那么你的话，一放到他的心上，就失掉了原来的样子。

有的人，他的心地非常狭小，只能容纳某一类事物，或者与这一类事物相关的事物。



有的人，有很多的禁忌，生怕你向他提到某事，或提到某人，或是生怕听到某一类字眼。

有的人，阅历太深，一脑子的人情世故，他听你说话的时候，“不走前门走后门”，不太重视你说话的内容，总喜欢到你“字里行间”去搜索、寻找你的“言外之音”，揣测你的话有什么用意、影射什么、暗示什么。

4)为别人着想——强大的人格力量，光明磊落的心胸，时刻为别人着想，使别人产生信赖感。

#### 4应付语言伤害的三大技巧

1)防患于未然;2)对付要适可而止;3)要有绅士风度。

#### 5让你在说话时不会卑怯

1)从心里角度进行调节;2)以心理暗示进行心理放松;

3)加强对对方的认识，提高自信心;

4)克服表现欲望，注重表达效果;5)增强责任感，消除退却情绪。

## 口才的心得篇八

作为一名口才助教，我在过去的一段时间中积累了丰富的经验和体会。口才是人与人之间交流和沟通的桥梁，而作为助教，能够有效地运用口才技巧将知识传递给学生，是我工作中最重要的一部分。在这篇文章中，我将分享我在担任口才助教期间所学到的心得和体会。

第二段：提高自身口才的重要性

作为一名口才助教，我深刻认识到提高自身口才的重要性。只有掌握了良好的口才技巧，才能更好地与学生进行互动和交流。在准备上课内容前，我花费大量时间来提升自己的口才能力。这包括通过公开演讲、辩论、朗读等方式来锻炼自己的口才表达能力。在与学生的交流中，我能够准确地表达自己的观点和观念，使学生更容易理解和接受。

### 第三段：有效运用口才技巧

除了提高自身口才能力之外，我还学会了如何有效地运用口才技巧。在课堂上，我经常使用一些简单但有效的技巧，例如正确的发音和语调、清晰的表达思路、恰当的身体语言和适当的眼神交流。这些技巧可以帮助我更好地引起学生的注意，加强交流的效果。此外，我也鼓励学生积极参与课堂互动，通过开放式问题和小组讨论等方式，培养学生的口才能力和思维能力。

### 第四段：启发学生的潜力

作为一名口才助教，我意识到不仅要提升自身口才能力，还要启发学生的潜力。每个学生都有自己独特的口才特点和潜力，我的目标是通过激发和培养他们的口才能力，帮助他们克服恐惧和自卑情绪，成为自信且善于表达的个体。为此，我注重提供多种多样的口才锻炼机会，例如模拟演讲比赛、角色扮演和口语辅导等活动。通过这些活动，我发现学生们不仅在口才方面得到提升，还在自信和表达能力方面有了明显的进步。

### 第五段：总结与展望

通过担任口才助教的经历，我深刻体会到了口才在教学中的重要性。提高自身口才能力和运用好口才技巧不仅能够更好地与学生进行交流，还能够激发学生的潜力，帮助他们成长和发展。在今后的工作中，我将继续努力提高自身的口才能力。

力，不断探索和创新口才教学方法，为学生提供更好的口才培训和指导，帮助他们在口才表达和沟通方面取得更大的进步。通过我作为一名口才助教的经历，我希望能够对其他助教和学生们有所启发，使更多的人认识到口才的重要性，并在口才方面取得进步。

## 口才的心得篇九

错误应对：

1、最多只能让您200块钱，不能再让了。

2、那就6700块钱吧，这是最低价了。（报价6980元，第一次还价到6800元）

问题诊断：

客户说“你不要讲那么多，你就说最低多少钱能卖吧”，恰好证明客户想买这款商品，这时候的销售人员应当着重介绍这款商品有哪些适合客户的地方和介绍这款商品的优越性，而不是一味地消极让价。

策略：

客户永远关心的是价格，而销售人员永远要演绎的是商品的价值。要让客户看到价值大于价格，让客户感受到物超所值，客户才不会也不敢一味地追求低价格。

导购语言模板：