

演讲与口才技巧

演讲与口才技巧集合 15 篇

演讲与口才技巧 1

众所周知，当代社会对人才的要求要越来越高，已经不仅仅限制在知识和技术的掌握上，与人的交往也充当了非常重要的角色，所以交际能力也就显得尤为重要。

这次参加院部干事培训课我们一起培训学习演讲与口才，我真心的觉得口才是一种艺术，一门科学，一种能力的表现，这是我参加完这次培训后的体会。以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但参加培训后我明白其实并不是，不能仅从表面去理解演讲与口才的意义。在培训中阐述了口语艺术的特征和基本法则，从学生的实际能力和社会发展的需要出发，对学生进行说话、演讲、辩论、语言交际能力等方面的培养。我对口才也有了更全面的认识，知道了口才在现代社会中所处的重要地位。如此说来，说话并不是件容易的事，而要把话讲好就更难了。一言可兴邦，一言也可抵三军，言论的力量是巨大的。特别是在课后我浏览了蒋维老师的很多文章，使我感受到了演讲的重要性，对我们潜在的社会发展起到了推波助澜的作用。在我们的世界里，人与人之间交流思想、沟通感想，最直接、最方便的途径就是语言。我们通过语言来表达自己的意思，很多时候，我们在私底下可以口若悬河，但一旦站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无伦次的尴尬情况。而一个好的演讲者演说家会很好的打破这种局面，因为他懂得如何在各种场合实时适时的转变，这种转变就会很好的使我们适应和改变。

有这样一些人，不敢开口说话，怕被人笑。若与陌生人在一起更是闭口无言，沉默以对。造成这样的原因，不仅仅只是怕被人讥笑，还有其他许多原因：可能是从小缺乏集体生活，习惯一个人，对别人不太了解；可能在某个场合说话产生了不好的效果的阴影，因噎废食，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；可能是觉得自己口才较笨，表达往往词不达意、言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。

不管出于何种原因，归其全部，无外乎一条，那就是要克服自己的心理障碍。要克服自己的心理障碍，首先要有充分的心理准备，减轻自己的负担，不要把自己的目标定的太高，降低求胜动机，做到轻装上阵；要保持积极的情绪，用积极自我暗示的办法，不断强化必胜的信心与信念，养成一套独特的思维习惯；演讲时要把要把注意力从自己身上移开，冷静的处理怯场，深呼吸 30 秒，给自己勇气，默认自己是最棒的。

提高口才不是一朝一夕的事，需要长时间的努力，需要你不断地暗示自己，克服自己的恐惧，相信自己。总之，要做到要开口，把自己想讲的话讲出来，不用在乎讲得好与不好。努力了，总有一天会有收获。让自己站在讲台上向无数的听众诉说自己的心声，表达自己的观点，与所有人的内心产生共鸣的梦想得以实现。

演讲与口才技巧 2

经过老师精心安排的 5 次课程的课程的培训，我从中收获良多。虽然这门课程的时间很短，而且每次上课时间也很紧，但是在老师和其他学员的帮助下，我们互相学习，细致地了解了演讲的技巧，和口才的应用。在此，我真诚地感谢竹铭计划的恩惠，感谢她给我们提供了这次的教学学习机会。

口才是一种艺术，也是一门科学，更是一种能力的表现，这是我上完了这门课程后的体会。以前我对演讲与口才的认识浅薄，只知道别人讲得好，讲得动听，没有探索他们为什么讲得好，讲得动听；同时，自己想去模仿却没有一分相似的味道，特别悲伤。学了这门课程后，我才学会了口语艺术，从老师安排的实践机会中不断地锻炼自己，加强自己。从此，我大胆地走向讲台，将老师给的题材大胆地向同学们讲述，从中探索我该如何表达更清楚，制造怎样的气氛才能够吸引大家的耳朵和眼球，如何真诚生动地演讲才能得到大家的一致赞扬。

在我们的世界里，人与人之间交流思想、沟通感想，最直接、最方便的途径就是语言。我们通过语言来表达自己的意思，很多时候，我们在私底下可以口若悬河，但一旦站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无伦次的尴尬情况。有这样一些人，不敢

开口说话，怕被人笑。若与陌生人在一起更是闭口无言，沉默以对。造成这样的原因，不仅仅只是怕被人讥笑，还有其他许多原因：可能是从小缺乏集体生活，习惯一个人，对别人不太了解；可能在某个场合说话产生了不好的效果的阴影，因噎废食，“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；可能是觉得自己口才较笨，表达往往词不达意、言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。不管出于何种原因，归其全部，无外乎一条，那就是要克服自己的心理障碍。要克服自己的心理障碍，首先要有充分的心理准备，减轻自己的负担，不要把自己的目标定的太高，降低求胜动机，做到轻装上阵；要保持积极的情绪，用积极自我暗示的办法，不断强化必胜的信心与信念，养成一套独特的思维习惯；演讲时要把注意力从自己身上移开，冷静地处理怯场，深呼吸 30 秒，给自己勇气，默认自己是最棒的。大胆地站上讲台，你要勇敢地讲出来，说出来。只有这样，你才能成功。演讲就如同老师 ppt 所讲：演讲是要有欲望的，如果没有演讲的欲望，永远练不好口才。可以说每个人天生都有讲的欲望，从呱呱坠地，咿咿学语开始就有了这种冲动，后来可能是由于社会、个人的原因，因讲不好，就不敢讲、不愿讲了。但是，演讲冲动是原始的，有些人只是没有机会而已。想讲，是需要勇气站起来的，一旦有了第一次的讲，就会有第二次表达的冲动。所以，培训口才，应该先培养讲的兴趣开始，让人产生充分表达的愿望，只有想讲了，才能可能走上演讲的讲台，同时自己需要不断地探索演讲的技巧和方法，努力把自我想要表达和展现的内容转到给观众。

口才是讲出来的，说出来的，只有多说，多讲，才能不断提高演讲水平和能力。要学会与人沟通，平时主动地与人交流，多拉拉家常，也就是多散讲，这是练就口才的捷径。说多了，也就顺了。也要多参加演讲的聚会，珍惜和把握每次说的机会，这是锻炼口才的必然途径，不敢当众表达，演讲水平就很难提高。不管什么场合，只要有机会可说，就当仁不让，站起来，说出来。演讲的机会很多，只要你认真分析，努力开拓，大胆勇敢，不要怕讲得不好，不要怕被嘲笑，抓住机会就要努力大声说，大声讲出自己的观点。不论这种观点是否正确，

先讲出来再说，然后才更正观点的正误。

总的来说：演讲就是把自己的观点大胆地表达出来，然后再思索如何将其清楚，生动，吸引人的展现给观众，最后你经历了多次的磨练，便成就了一口铁齿铜牙。

最后，再次感谢竹铭计划，祝愿演讲与口才班级里的学友们都能在未来的生活与学习中口若悬河。

演讲与口才技巧 3

口才演讲技巧 1、有趣的演讲

演讲要讲求寓教于乐。我不是指做演讲时要像猴子一样又蹦又跳，但是同文章或杂志相比，人们期望在演讲中感受到你的激情，而不是枯燥无味的背诵。

口才演讲技巧 2、放慢速度

紧张或没经验的演讲者更容易在演讲时像打机枪一样说个不停，试着放慢你的语速，并且通过增加一些停顿来达到强调的效果。

口才演讲技巧 3、眼神交流

与所有听众进行眼神交流，销售人员都知道，你不能把所有的注意力都盯在做决定的人身上，因为秘书和助理也在一定程度上影响老板做决定(总是将注意集中在一人身上，会让对方感到不舒服)。

口才演讲技巧 4、用 15 个词做总结

你能把你的想法用 15 个词总出来吗?如果不能，那就再总结，演讲对信息的传递并非理想中的那么强有力，所以在演讲中不断重复这 15 个词的.总结可以达到强调和加深记忆的效果。

口才演讲技巧 5、演讲就像讲故事

如果你的演讲比较长，那最好加入一些小帮事，双关语和奇闻轶事等来串联整个演讲，同时也帮助阐述观点。优秀的演讲者都知道怎样将小故事和要阐述观点联系起来，从而达到吸引观从的目的。

口才演讲技巧 6、提高音量

演讲最忌讳听众无法听到演讲者在讲什么，虽现在都有麦克风和扩音器了，但是你仍然要确保使所有听众都能听到你，提高音量不是说你要喊，正确的做法就是挺直身体，从肺部而不是从喉咙里发出更

为清晰的声音。

口才演讲技巧 7、这是个不错的问题

通过使用“这真是个好不错的问题”，“我很高兴你提出这个问题”等语句来为自己争取时间以组织回答的时间。听众一般不会察觉这样的客套话，而且你要避免恩、啊等等口头语。

口才演讲技巧 8、吸气而不是呼气

当你感觉要说呃、啊等语气词时(过多语气词只会让演讲变得糟糕)，可以停顿一下或者深吸一口气，虽然停顿会显得有些尴尬，但是听众会很少注意到的。

口才演讲技巧 9、提早到会场

提早到达演讲地点，熟悉一下场景，检查电脑和投影设备，确保不会出现异常境况，而且这有助于消除紧张感。

口才演讲技巧 10、熟能生巧

参加一些提高和锻炼演讲和交谈技巧的组织，这些锻炼会使你上台演讲时显得更有能力和自信。

口才演讲技巧 11、避免道歉

只有做错事情时才需要道歉，不要为自己的能力不足，紧张和准备不充分道歉，这只会使听众觉得你没自信，再者，多数情况下，听众不会注意到你的紧张和小错误。

口才演讲技巧 12、当你错误时一定要道歉

虽然要避免道歉，当你在传达信息时包涵了错误的观点时，或者有其他明显错误的地方，一定要道歉。保持自信是当然的，但是过度自信就会出问题了。

口才演讲技巧 13、以听众的角度出发

要从听众的立场来撰写演讲和思考问题，哪些内容对于听众比较难理解，哪些内容会使听众感到繁琐?总是要记得，对听众来说，这里面表达的内容有什么意义。

以上是关于演讲技巧的全部分享，掌握上面的 13 条基础演讲技巧，持加练习，相信您的演讲会更加精彩动人。

演讲与口才技巧 4

介绍简洁明了

首先一点，很重要，说话必须要简单明了，和客户见面的时候、销售的时候都是，在两三句话里要介绍完，语速要慢一点但是不能拖沓，但是说话的时候要注视对方眼睛并且略带笑容。

业务员不要谈与销售无关的话题业务员和客户进行沟通的时候，往往很难控制好客户的话题，特别是对于一些新人来说，如果控制不好，那样就很容易被客户“牵着鼻子走”，跟着客户进行一些主观性的议题，这样很容易会产生一些分歧，后来可能会因为某些问题而争得面红耳赤，即使你可以争得主导位置，但是最后，一笔业务就泡汤了，所以，在进行沟通的时候，和销售无关的东西，最好不要谈，还有一些主观性的议题也应该尽量避免。

交谈时不要讲太多专业术语

在交谈的时候要少用一些专业性术语，如果在交谈的时候有一大堆专业术语，客户又听不懂，就像坠入云里一样，那样客户很容易会产生抵触和厌恶心理，所以在介绍的时候尽量用一些简单易懂的话语来替换那些专业术语，这样客户才会听得更明白，而且沟通起来会更快捷，销售过程才会更顺畅。

面对客户提问回答要全面

客户进行提问的时候，一定要回答全面，而且在回答的时候也不是滔滔不绝和越多越好，而是越精越全面越好，不要有遗漏，客户在了解产品的时候，要一次性地回答客户的问题，全部回答完了，那客户也弄清楚了，那也不会多问。

理智交谈

在销售的时候，不要用一些反问的语气来驳斥客户，如果在交谈过程中，客户出现恶意问题，而你又以牙还牙，那很容易会将客户驳倒，客户也很容易被驳走，如果出现这样的情况，要以微笑和合体的语气来回答客户问题，切忌跟着客户变得不理智起来。

导购的`专业沟通技巧：对待不同客户的沟通方法

1 高冷型客户 难度指数五颗星

他们往往讲话不快，音量不大，音调变化也不大。他们并不太配

合门店导购员的销售和服务工作，不管导购人员说什么，可能经常就是“恩”，让导购无从下手，捉摸不透。简单来说，高冷型客户，他们工作认真细致，习惯在可控环境里做事，对于那些习以为常的做事方法感到很自在。由于他们不太喜欢与人打交道，所以，他们更喜欢通过大量的事实、数据来做判断，以确保他们做的是正确的事情。

导购员对待他们要认真，注意细节，不要显得太过热情，要直奔主题。他们如果愿意交谈的话，店面导购员要提供更多的事实和数据，以供他们做判断；而且提供的资料越细越好，并经常问他们：“还有什么需要我提供的？”

2 完美型客户 难度指数四颗星

他们通常喜欢讲而不是听。他们可能会刁难店面导购，例如，他们会以质问的语气问：“你同我谈谈这件事到底该如何解决？”他们会对销售和服务活动主动提出自己的看法。时间观念强，追求高效完成某项工作，所以他们考虑的是他们的时间要花得值，向往第一感觉，要有竞争优势。

导购需要成为一个有竞争力的、非常专业的服务和销售专家，这样可以更吸引他们。举例来讲，他们会提出些问题，甚至是质问，如果导购员不能很好地回答，那么对他们的吸引力就会大大降低；在与他们探讨需求的时候，尽可能地使用可以刺激他们需求的话语和词汇，如高效、时间、竞争优势、变革、地位、威信、声望和掌握大局等。

3 倾听型客户 难度指数四颗星

他们的神态安静，是很好的倾听者。在回答店面导购的问题的时候，也是不慌不忙。他们对导购员的工作不会像完美型的人那样主动提出看法，他们会配合店面导购的工作，前提是导购能更好地引导他们。他们需要与人建立信任的关系。他们不喜欢冒险，喜欢按程序做事情。他们往往比较单纯，个人关系、感情、信任、合作对他们很重要。

导购与他们的关系要花时间来建立，不可强迫对方做他们不愿意做的事情。这些人容易形成忠诚度，并经常光顾熟悉的地方。他们有可能成为长期的顾客(如果他们的需求被满足的话)。与对方打交道时经

常可以采用的词汇有：我保证、关系、合作、参与、相互信任、有效等。

4 活泼型客户 难度指数三颗星

对导购很友好，导购可能很容易看到他们的笑容和听到他们爽朗的笑声。他们往往对门店导购员所讲的东西反应迅速，有时会打断门店导购员，有时也会同门店导购员开玩笑。希望获得关注，追求被人认可，不太关注细节，过程喜欢简单，有创意，有新意比较能吸引到他们。

活泼型的人乐于助人，也很健谈，所以，通过有效的提问，店面导购可以从他们那里获得很多有价值的信息。在交流中，要将注意力完全放在他们身上，并让他们注意到这一点，从而可以显示门店导购员很看重他们，在与他们探讨他们的需求的时候，尽可能地使用可以刺激他们需求的话语和词汇，如上级认可、关系、影响力、容易、变化等。

演讲与口才技巧 5

一、增强自信

艾默生说 在世界上，恐惧比借酒消愁更能摧毁人心。

演讲同样需要排斥恐惧，自信是演讲者必备的心理素质。

许多人既害怕当众说话，又希望自己能够在公众面前侃侃而谈。若不建立自信，就无法获得在演讲天地间翱翔的境界。因此对于演讲者而言，建立自信心就显得大为重要，其过程就是与怯场心理作斗争的过程。

我们将当着众人说话时所产生的恐惧心理称之为 怯场 。怯场是一种正常的心理反应，几乎每一位演讲者都需要逾越这一道演讲障碍。根据社会学家的调查表明，即使是文化层次较高、被称之为 天之骄子 的大学生们，也有 80% 至 90% 的人在一开始演讲时存在着不同程度的怯场现象。但有关的研究表明，轻度的怯场对演讲反而有帮助。因为轻度的怯场能使演讲者对外来的刺激保持某种警觉性，于是临场的反应能力会因此而变得更加敏捷，说话也会更加流畅。

怯场心理会带来相应的生理变化。轻者会心跳加快，呼吸急促，

颜面赤热，稍重者会手脚发软、肌肉颤抖、小便频繁，严重者会当场昏倒。

教练式强化班培训体系中，注重深度突破和系统训练，演讲口才表面上看是语言技巧和表达的问题，而实际上是一个人自信、思维以及底层能量的驱动呈现的，结合心理学、人性、NLP 以及演讲口才的角度，帮助大家由内而外提升自信，找到怯场恐惧的根源，并进行化解。很多老 师说要克服恐惧，其实这是错误的说法，恐惧是情绪的一种表现，克服只是暂时的掩盖，只有化解才能真正突破，再进行打开思维以及肯定系统的逻辑表达训练，这样才能真正提升。如果只在技巧方法层面打转，很快就会被打回原形。

二、征服听众

演讲的功利目的非常明确，它需要 征服听众 ，让他们的心随着你动，大脑随着你转，脚步跟着你走。

然而要取得这种 征服 的效果，既不能不学无术，粗俗低劣，也不能靠愚弄弱智、言不由衷，或者以混淆视听、欺骗蒙蔽的手段来达到目的，而要靠真情实感、科学精神和艺术魅力来感染公众。

鲁迅先生曾告诫 捣鬼 的人说 捣鬼有术、有效，然而也有限。

尊重听众是征服听众的一个前提条件。在听众面前，无论是有意还是无意，若是只顾显示自己，必然会遭到听众的反感，而受到冷遇。当你站在听众面前发表演说时，你就会像陈列在橱窗中的商品一样，自己的各种人格层面，都会一览无余地呈现在别人面前，而且是一种毫无自知的流露。只要你怀有一丝一毫的骄傲之心，就会带来无法收拾的后果。此时你决不能妄自尊大，应谦虚谨慎地向听众表示你的诚意。这样，听众才不会小看你，相反还会认为你是一位城市坦白、值得信赖之人，你的演讲即能在一种融洽的氛围中进行并取得成功。

孔子从不以他的渊博的知识炫耀于人，而是以包容一切的博爱精神来感化别人。由此可见，古往今来， 尊重 都是能够 征服听众 的一个重要条件。自尊心与安全感是人的共性。作为演讲者，必须懂得这个道理，并采取相应的措施。

同时要征服听众，就应有卓越的演讲才能，这才是根本性条件。

是白搭。然而，什么样的演讲才能被称为卓越的演讲呢？

卓越演讲的标志，概括如下十点：

- (1)有识有胆，见解新颖；
- (2)有感而发，志坚心诚；
- (3)尊重听众，有的放矢；
- (4)逻辑性强，无懈可击；
- (5)文情专一，布局得体；
- (6)文理畅达，讲究修辞；
- (7)善用比喻，生动形象；
- (8)以简驭繁，言简意赅；
- (9)以情带声，声情并茂；
- (10)仪态端庄，从容不迫。

如果你能较好地掌握以上十点，那么可以说你的演讲就有了征服听众的'较大把握。

要使演讲征服听众的第三个条件是对客观因素的把握，例如对环境、音响、时间的恰当运用和调整。你不能让大家在站立的条件下听你发表长篇大论直至深夜；同样你也不宜在音响条件不好的情况下仍然依赖麦克风口若悬河。客观条件瞬息万变，优秀的演讲者会灵活地处理各种情况，并变不利为有利，最终成功地达到演讲的目的。

我们将选择主题和材料的准备工作统称为选择话题，即是指演讲时，应根据不同的对象、场合选择个听众乐于接受的主题，并为已确定的主题选择相应的材料，这是演讲者应该具备的基本技能之一。下面我们将从不同角度对如何选择话题的基本方法和要求进行介绍。

1.选择听众喜欢的话题

听众怀有浓厚兴趣的话题大多为以下几种类型：

- (1)满足求知欲的话题
- (2)刺激好奇心的话题
- (3)与听众利益息息相关的话题

有关信仰和理解的话题

(5)娱乐性话题

(6)满足群众优越感的话题

2.选择亲身经历过的话题

3.以个人的生活经验为话题

4.从自己的矿脉挖掘主题

5.从自己的生活背景中寻找主题

除此之外，还有许许多多好的话题，比如你遇见过什么伟大不凡的人物吗？你曾在严酷的环境中搏击过吗？你经历过精神危机吗？这些特殊的体验都是绝好的演说资料。

当然，理想与信念仍然是经久不衰的话题。也许你可能对自己现实生活的环境，以及你所采取的立场花费了不少时间和精力去思考和研究。然而，你必须记住：

①不要概念化地去谈论一般性理论。

如果想显示自己知识丰富，便去背诵报刊书籍上的字句；其实大可不必，只要从内心深处挖掘切实体会和新鲜经验。包括你自己和你身边的小事情，就会令听众大为感动，说不定与职业演说家相比，这还是你的长处所在。

②要让演说主题来激励自己。

当你在寻找演说的材料和主题时，一定要使主题能激励自己。例如，即使你是一个信仰自己的事，自己做的人，也要有充分资格来谈论洗碗盘的经验。但是如果你对这类话题根本不感兴趣，或者，你根本就想把这些事情忘得一干二净的话，那么就不宜以之作为自己的演说主题。

6

技巧 1：演讲时六个方法

一、何谓善用空间的演讲

所谓空间就是指进行演说的场所范围、演讲者所在之处以及与听众间的距离等等。演说者所在之处以位居听众注意力容易汇集的地方最为理想。例如开会的时候、主席多半位居会议桌的上方、因为该处

反之，如果主席位居会议桌之正中央，则会议的进行情况会变如何呢？恐怕会使出席者注意力散漫了，且有会议冗长不休的感觉？因此，让自己位居听众注意力容易汇集之处，不但能够提升听众对于演讲的关注，甚至具有增强演说者信赖度权威感的效果。

二、演讲时的姿势如何

演说时的姿势(posture)也会带给听众某种印象，例如堂堂正正的印象或者畏畏缩缩的印象。虽然个人的性格与平日的习惯对此影响颇巨，不过一般而言仍有方便演讲的姿势，即所谓“轻松的姿势”。要让身体放松，反过来说就是不要过度紧张。过度的紧张不但会表现出笨拙僵硬的姿势，而且对于舌头的动作也会造成不良的影响。

诀窍之一是张开双脚与肩同宽，挺稳整个身躯。另一个诀窍是想办法扩散并减轻施加在身体上的紧张情绪。例如将一只手稍微插入口袋中，或者手触桌边、或者手握麦克风等等。

三、演讲时的视线

在大众面前说话，亦即表示必须忍受众目睽睽的注视。当然，并非每位听众都会对你报以善意的眼光。尽管如此，你还是不可以漠视听众的眼光，避开听众的视线来说话。尤其当你走到麦克风旁边站立在大众面前的那一瞬间，来自听众的视线有时甚至会让你觉得刺痛。

克服这股视线压力的秘诀，就是一面进行演讲；一面从听众当中找寻对于自己投以善意而温柔眼光的人。并且无视于那些冷淡的眼光。此外，把自己的视线投向强烈“点头”以示首肯的人，对巩固信心来进行演说也具有效果。

四、演讲时的脸部表情

演讲时的脸部表情无论好坏都会带给听众极其深刻的印象。紧张、疲劳、喜悦、焦虑、等情绪无不清楚地表露在脸上，这是很难藉由本人的意志来加以控制的。演讲的内容即使再精彩，如果表情总觉缺乏自信，老是畏畏缩缩，演讲就很容易变得欠缺说服力。

控制脸部的方法，首先“不可垂头”。人一旦“垂头”就会予人“丧气”之感，而且若视线不能与听众接触，就难以吸引听众的注意。

部表情也得以放松,再者,全身上下也能够为之泰然自若起来。

五、有关服饰和发型

服装也会带给观众各种印象。尤其是东方男性总是喜欢穿着灰色或者蓝色系列的服装,难免给人过于刻板无趣印象。轻松的场合不妨穿着稍微花俏一点的服装来参加。不过如果是正式场合,一般来说仍以深色西服、男士无尾晚宴服、以及燕尾服为宜。其次,发型也可塑造出各种形象来。长发和光头各自蕴含其强烈的形象,而鬓角的长短也被认为是个人喜好的表征。站出来演讲之际,你的服装、究竟带给对方何种印象?希望各位好好地思量一番。

六、声音和腔调

声音和腔调乃是与生俱来的,不可能一朝一夕之间有所改善。不过音质与措词对于整个演说影响颇巨,这倒是事实。根据某项研究报告指出声音低沉的男性比声音高亢的男性,其信赖度较高。因为声音低沉会让人有种威严沉着的感觉。尽管如此,各位还是不可能马上就改变自己的声音。总之,重要的是让自己的声音清楚地传达给听众。即使是音质不好的人,如果能够禀持自己的主张与信念的话,依旧可以吸引听众的热切关注。

说话的速度也是演讲的要素。为了营造沉着的气氛,说话稍微慢点是很重要。标准大致为5分钟三张左右的A4原稿,不过,此地要注意的是,倘若从头至尾一直以相同的速度来进行,听众一定会睡觉的。

2: 只要这样坚持就能有好口才

练习口才和练习游泳是异曲同工的。大家公认的学习游泳的方法,就是跳进水里去练习。一个人懂得游泳的理论和知识,但如果不下水练习,就永远是一只渴望期待之中的旱鸭子。如果一个渴望在听众面前发表演说能出口成章,并能受人欢迎的话,那就必须提高勇气,放开胆子,树立信心,付诸实践,勤学苦练。具体来说,练习演讲、提高口才的经验大体有以下几点:

一、绕口令练习

想练好口才的话先把发音练清晰,绕口令是最佳的方法。可以上

很不一样了。

二、坚持写日记

写日记是一个很好的习惯，每天跟自己对话会让你思考更多的东西，无形之中会提升到自己的口才。写日记随心走就可以了，不需要有什么华丽的文采之类的。

三、模仿练习

找一段自己喜欢的视频，对着来模仿。可以是新闻播音也可以是辩论演讲或者新闻会发言之类的，找一个自己崇拜的对象，尽量模仿其发言，语音语速，肢体动作等。

四、三分钟演讲

每天找一个题材，然后进行三分钟的演讲。一开始的时候说得烂也不怕，坚持下去就可以了，你会发现自己需要补充很多的知识，这会促使你读书读报，扩展知识面。

五、讲故事

找自己的朋友，对他们讲故事，尝试完整叙述出一个故事，然后慢慢增加感情色彩，改变说话的方式，让故事变得更加有趣。同一个故事，你至少要跟5个人说才有效。

六、强烈的热爱

对演讲与口才的学习要有强烈的欲望和热爱，才能产生多练的激情和毅力。“热爱是最好的老师”。热爱的感情有巨大的鼓舞力量。没有强烈的热爱就不会有坚定的志向，也就缺乏顽强的毅力去从事自己的事业。古往今来无数事实告诉我们，任何一个有成就的人，无一不是对他所从事的事业有着热爱的感情。他们孜孜以求，如醉如痴，以致达到废寝忘食的地步。

七、刻苦的实践

天道酬勤，勤能补拙。

八、耐心加恒心

冰冻三尺，非一日之寒。初学演讲的人，特别是青少年，往往急于求成，缺乏耐心和恒心。

从易到难，从小到大、从短到长、由分到合、由点到面循序渐进的练习方法。

(1)从小到大。初学演讲的人，应从自己比较熟悉的内容开始，比如青少年比较关心的理想、立志、学习、纪律、友谊等内容，而不要急于去谈论那些自己不太熟悉的、比较复杂的大道理、大内容。开始练习演讲时题目要小一些，目的要简单，内容要具体，这样比较容易成功。然后一步步过渡到大题目、大容量、高层次的演讲。

(2)从易到难。相对而言，以叙述和抒情为主的演讲比较容易掌握，以议论为主的或综合运用各种表达方式的演讲比较难。这与书面表达的学习顺序是一致的，首先应掌握叙述、描写、说明、抒情等基本演讲能力，进而过渡到议论和综合型的演讲。没有比较坚实的叙述事件的表达能力，演讲是不容易获得成功的。所以一开始就要把叙述型演讲的基础打好，然后再进行说理议论型的演讲练习。

(3)从短到长。演讲时间的长短也要体现循序渐进的原则。当然有些短的演讲难度也很大，但一般说，短的演讲主题集中，单一，开门见山，简单明了，初学者比较容易掌握，即使不太成功，听众也能谅解。长的演讲结构复杂、涉及面广，主题不容易把握，特别是在控场能力较差的情况下，容易造成失败。此外，初学演讲的人，在语言运用上也要力求多用短句，简洁明白，尽量小用或不用含信息量大的比较长的复杂句子。也就是说，有时为了说明一个问题，宁肯用三个短句，也不用一个长句。

(4)由分到合。演讲是一个综合性的活动，它包括许多内容和基本功。一次演讲的成功与失败固然与演讲者自身德才常识各方面的修养有直接关系，但这几方面修养很高的人却不一定能成为一个很好的演讲者。这是因为演讲还有一系列技巧问题。比如说话的技巧，发声的技巧，仪态手势、面部表情的技巧等等。要求初学演讲的人一下子把这些熟练地掌握是不可能的，而且在练习过程中，这些技巧的熟练程度也不会是平衡发展的。解决的办法，是下功夫先进行单项练习，特别是自己感到薄弱的环节，要反复练习，集中力量突破难点。在单项

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/696035111144010230>