

最新口才课心得体会 辩论口才心得体会(实用8篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

口才课心得体会篇一

第一段：引言（100字）

辩论是一种公正、公开的辩论形式，它在我们的生活中扮演着重要的角色。通过辩论，我们可以锻炼口才技巧、提高思维能力和逻辑思维能力。在我参与辩论的过程中，我有幸得到了一些宝贵的心得体会。在这篇文章中，我将分享我对于辩论口才的不同方面的理解和体会。

第二段：准备充分（200字）

成功的辩论离不开充分的准备。首先，了解辩题是非常重要的。在参与辩论之前，我们需要广泛阅读相关的资料，了解各个观点和论证方法。这可以帮助我们更好地理解辩题，并有针对性地掌握各种证据和论据。同时，我们还应该熟悉常用的辩论技巧和辩论模式。这些准备工作可以帮助我们更加自信和有条理地进行辩论。

第三段：清晰表达（300字）

在辩论中，清晰的表达是至关重要的。我们要尽量避免使用术语或专业名词，以免让听众感到难以理解。我们需要用简洁明了的语言来阐述我们的观点和论据。此外，我们还需要有条理地组织自己的思维。可以使用分点列举、因果关系等

方式来展示观点的逻辑关系。在表达观点的同时，我们还应该充分考虑听众的感受和立场，尽量用客观、中立的态度来表达自己的观点。

第四段：善于反驳（300字）

辩论不仅仅是对自己观点的表达，更重要的是对对方观点的反驳。在辩论中，我们需要学会听取对方的观点，并有针对性地进行反驳。首先，我们可以通过提出质疑的方式来发现对方观点中的漏洞。然后，我们可以通过引用具体的事实和数据来证明自己的观点的正确性。在反驳过程中，我们还需要注意自己的语气和态度，尽量保持冷静和礼貌，以便更好地影响听众。

第五段：总结收官（200字）

通过参与辩论，我发现口才不仅是一种能力，更是一种态度和修养。在辩论中，我们需要保持自信，用自己的言辞去说服对方。同时，我们也需要虚心接受他人的批评和建议，在与他人的辩论中不断改进自己。在辩论中，胜负并不是唯一的目标，而是通过思考和交流来增进我们的认知和观点。辩论是一种锻炼自己思维和口才能力的有效途径，希望我能继续在辩论中收获更多的体会和成长。

总结：

通过参与辩论，我意识到准备充分、清晰表达、善于反驳是成功的辩论的关键。辩论不仅让我学会用言辞说服他人，更让我更加冷静和理性地思考问题。辩论不仅仅是一种技巧，更是一种态度和修养。希望在未来的辩论中，我能够不断提升自己的口才，以更好地表达自己的观点和影响他人。

口才课心得体会篇二

玩法：家庭每个成员作为一个广播电台，如：奶奶广播电台、爸爸广播电台。一位家长打电话，当拨到某个电台时，这个电台就要播放歌曲、相声、新闻等节目。家长可有意识地拨打孩子的电台，使孩子得到更多的练习机会，使孩子语言能力得到提高。

益处：使孩子口齿清楚、态度大方，能有表情地讲述和朗诵。

传电报

玩法：成人在孩子耳边讲一些有趣的电报内容，如小猴在电灯泡里跳迪斯科、小老鼠打败了大老虎等。孩子听后传给第三个人，第三个人讲出电报内容，发电报人进行验证。如无第三个人，则要求孩子在成人耳边再复述一遍。

益处：培养孩子的记忆力和语言表达能力。

咕噜咕噜

玩法：家长与孩子面对面站立，双手握空拳、两拳交错上下边绕圈边念“咕噜咕噜1(出示1个手指)”，家长说：“一头牛”。2个人再绕圈并念：“咕噜咕噜2(出示2个手指)”，孩子说：“两只鸟”。依次说数字组词到10，游戏结束。

益处：学习用量词组词和即兴说话，培养孩子思维的准确性和敏捷性。

小小营业员

准备：孩子的玩具5-10件，围裙。

玩法：将玩具逐一放好，家长先系上围裙当营业员，向孩子

介绍商品。如指着玩具狗说：“这是只小狗，白白的毛，鼻子会闻气味，它有4条腿，有一条卷的尾巴，它会帮人们看门，你喜欢它吗？你想买它吗？”孩子将小狗“买”回去，然后由孩子当营业员介绍商品，游戏反复进行。

游戏的变化：可以出现水果、蔬菜、交通工具、娃娃等各类物品，还可以让顾客描述要买的物品特征让营业员猜，猜对了就把物品“卖”给顾客。

益处：培养孩子运用口语进行连贯讲述的能力，巩固对物品特征的认识。

口才课心得体会篇三

好口才，是指能够用流利、有说服力的语言表达自己的思想和观点，并且能够与他人进行良好的沟通和交流。在个人的成长和发展过程中，口才的重要性日益凸显。通过不断学习和实践，我深刻体会到好口才带来的种种好处，并从中汲取了许多宝贵的体会。

首先，好口才能够提高个人的表达能力。在日常生活和学习工作中，我们经常需要与他人进行交流和沟通。有时候，我们也许对某个问题有着很好的理解，但却无法用适当的语言表达出来，使得我们无法让别人理解我们的观点。而拥有好口才的人，他们能够用恰当而清晰的语言将自己的想法传达给别人，从而有效地沟通和交流。通过不断的练习和学习，我在口才方面得到了极大的提升，从而能够更好地表达自己，让别人更好地理解我。

其次，好口才还有助于增强个人的说服力。当我们与他人交流时，往往需要用自己的观点去说服对方。一个有说服力的演讲或辩论往往可以为我们赢得信任和支持。而好口才正是在这种情境中发挥重要作用的。通过选择合理而有力的词汇和句子，用恰当的语调和肢体语言，我们能够更好地向他人

展示我们的观点和理念，从而提高他们对我们观点的认同度。通过不断学习和实践，我学会了如何通过演讲和辩论来说服他人，同时也提高了自己的说服力。

另外，好口才还能够增强个人的自信心。没有人会欣赏一个说话结结巴巴、吞吞吐吐的人。相反，那些能够用流利、自信的语言表达自己的人往往更受他人的尊重和喜爱。一个有自信的人在说话时会更加自然和流畅，从而给他人带来良好的印象。当我们能够用自信的语言表达自己时，我们也会对自己有更加积极的认知和评价，从而增强自信心。通过不断练习和锻炼口才，我渐渐发现自己的自信心也在与日俱增。

最后，好口才能够帮助我在人际交往中取得更好的效果。一个能够说会道、善于交际的人，在社交场合往往能够更好地与他人建立起联系和关系。通过良好的口才，我们能够更好地聆听他人的观点和需求，从而更好地与别人沟通和理解。在与他人交流的过程中，我们能够更好地掌握他人的情绪和心态，并且能够用合适的方式回应他们。通过这种方式，我能够更加顺利地与他人交往和合作，从而建立起了更多深入的人际关系。

总之，好口才对个人的成长和发展起着重要的作用。在日常生活和工作中，通过提高个人的表达能力、说服力和自信心，我们能够更好地应对和解决问题，同时也能够更好地与他人建立良好的人际关系。我会继续努力学习和实践，不断提升自己的口才水平，从而在个人的成长和发展中取得更加出色的成就。

口才课心得体会篇四

你想避开无日不有的办公室冲突?你想在错综复杂的工作中让你的专业能力被了解?你想在部门分工中让你的绩效被看见?在这个日益复杂的现代职场中，掌握沟通的魔力正是让我们

工作愉快、职场升迁发展的关键。长嘴就要说!可有人会说——说得比唱得好听;有人嘴笨——磨子也压不出一句话来。人生一世，交流至关重要。下面是本站小编为大家收集关于演讲与口才之职场口才，欢迎借鉴参考。

说话的时机很重要，同样的话会因时机不同而效果截然不同。成事不说是指领导已经决定的事情就不要去评价了，不要给出自己的想法和建议，无论你认为这些建议和想法对公司有多大的好处都要坚持不说的原则。但是在公司决定以前一定要把自己的想法说出来，这是你的职责，决定事情是公司领导的事，人在职场要认识清楚自己的职位和存在的价值，不要给出超越职权的建议和想法，否则受到伤害的是自己。

工作中，这样的事情也经常有，总部任命了一个分公司经理，你自认为对他比较了解，他一定会把分公司搞垮。这个时候你要说吗?如果你说了，难道就能改变总部的决定吗?如果改变了，总部的权威何在!说了，反而增加了总部对你的看法：这个小子，总是这么窜，就你厉害，我们都是傻瓜，等着瞧，有你好受的。最后受害的是你自己。生活中也是一样。所以说要在事前，而不是事情已经决定了以后。

我们都知道正确的决策要比没有决策要好，但是企业经常是没有决策或者是有错误的决策。如果比较有错误的决策和没有决策这两者的时候，就会出现争议。到底是有错误的决策好，还是没有决策好呢?一般认为，没有决策会导致企业一盘散沙，没有主心骨，不知道自己发展的方向，是企业的内伤;有错误的决策可以使企业损失时间和金钱，是企业的外伤。相比较之下还是暂时损失金钱和时间，也比企业的内伤来得要好。所以经常可以看到企业中有这样的现象，基层的员工明明知道这事是错的，但是总部还是要求坚决贯彻执行，基层员工这时可以做的唯一事情就是，坚决执行错误的决定!而不是去说，去评论。

好事情，用播新闻的方式。中国人不习惯赞美别人，把对别

人的赞美埋在心底，总是通过批评别人来“帮助别人成长”，其实这个想法是错误的，赞美比批评带给别人的进步要大。别人有了好做法、想法就要赞美，要夸奖，只有这样才有完美的人际关系，才有以后成功的基础。而对坏事情，则要先说结果。先讲结果，这样就有了沟通的底线，剩下的时间就可以用来沟通怎样解决问题。

“说”的正面效果有益于心理健康。对离职者而言，“说”，是一种倾诉和发泄。人心里的各种情绪总要有一个发泄的渠道，即使不在工作单位说，也会跟家人、朋友倾诉；即使说的不是事情本身，也会通过一些载体把这些情绪发泄出来。从心理学的角度看，如果不把这些情绪发泄出来，那么它很可能转化为身体的某些病症，比如失眠、焦躁、忧郁、烦闷等等。所以，“说”把负面情绪发泄出来，是一种对心理健康有益的自我保护过程。

“说”的负面效果放大负面情绪。有些人在说的过程中情绪激动，越说越生气，越说越想说，把本应该思考的过程以一种不正确的方式表达出来，强化了一些非理性的东西，反复通过这种非理性的方式解决压力，进而使理性思考逐渐减少。但其实这个“说”的过程对解决问题没有丝毫的帮助，反倒放大了负面情绪，使自己更加不开心。这时的“说”，就是一种损伤心理和生理健康的做法。

“不说”的正面效果——有利于理性思维的成熟。如果不说是基于理性的思考，觉得这些问题没有必要说。即使不说，公司的相关领导也了解情况，多说反而会影响他们的判断和决定，那么“不说”的决定就会成为一次理性反思过程，有利于人的理性思维的成熟。

“不说”的负面效果——可能对自己和亲友造成伤害。如果不说是因为害怕，或者不知道跟谁说，那么内心的问题既没有化解，又没有倾诉渠道，这些负面情绪很可能会积累成疾，或者以其他方式发泄出来，对自己和亲友造成伤害。

在现代职场中，你学会沟通，工作起来就能比别人幸福，当然也会比别人杰出。往往只是一句话，就让工作变得愉快，也成为职场升迁发展的关键。

“我们来到一个人力资源供过于求的世界，供过于求的结果将引起过度竞争。”前英业达副董事长温世仁在《供过于求的世界》一书中早已点出今天职场的人力困局。104人力银行行销总监丘文仁则进一步诠释：“沟通是一种行销的过程，一个上班族空有一身武艺，却无法透过适切的包装来呈现，你的努力很可能会被埋没。”让你的专业能力被了解，让你的工作绩效被看见，这是沟通在现代职场中的积极意义。

二次大战名将麦克阿瑟已为现代职场的需要做了预示：“沟通的目的不是为了增加了解，而是要避免误解。”日益频繁的职场误解，并不只发生在一般办公室，现在连专业性崇高的医生都难以幸免。今年39岁的台北万芳医院肠胃科主治医师吴明顺，还因此特地跑去花钱学沟通。原因是，有一次他帮病人进行胆胰管摄影时，没想到检验并发了一万人才会出现一例的罕见并发症。病患的父亲非常生气，认为是他医术不佳，还在病房公开责骂吴明顺。“我为他女儿做了那么多，他一点感谢都没有。”吴明顺心情十分郁闷。现在吴明顺除了和病患沟通外，也有更纯熟的能力和病患家属沟通。

沟通是一种专业，更是一种心态。明基电通计算机营销总部总经理洪汉青回想自己刚入职时，由于个性很急，总觉得大家的想法应该都和他一样。“这样做啊[let's go!”虽然他这样说，结果发现大家都不动，“当时年轻嘛！思考比较不周详，少帮别人想。”洪汉青后来了解别人未必和自己想的一样，沟通必须先把自己的本位主义摆一边。

中国台湾雅芳公司总经理王子云初出社会时的沟通失败事例则更惨烈。她曾在公司重要客户的要求下，一起去pub应酬消费。“喂，你第一天来上班啊？去玩乐的门票还拿来报帐？”财务部人员不客气地说。“我牺牲自己的时间带客人去，连

加班费都没报。”王子云则觉得很委屈，但她还是跑了一趟pub请对方开立发票。“那样开不对，你应该要含税价。”财务部承办人员又质疑，王子云听了火冒三丈：“上面都有地址，你可不可以寄给他们，请他们改完之后寄回来。”对方回答：“我为什么要帮你做这件事？”双方爆发冲突，在办公室严重口角。王子云事后回想，自己当初若能清楚对方的期待，并依其思路和个性改变说话的态度，不难达到双赢的沟通。职场上最容易造成沟通失败的元凶就是本位主义。“良好的沟通要以对方的角度谈事情，不然花多少倍力量可能都没用。”明基电通总经理李锡华颇欣赏年轻人裸地直接表达，然而他以多年的职场经验建议，事前花时间做足沟通，之后做事才会顺利。

没有人天生就会沟通，所幸沟通很容易学习，但关键是要不断地练习。著名的沟通专家、中国台湾卡内基课程负责人黑幼龙强调，沟通不是一种学问，也不是一种知识，而是一种习惯，没有练习就学不会。那么该从哪些方面练习沟通的技巧呢？台积电人力资源副总经理张秉衡认为，好的沟通应该将自己要表达的意思说清楚，还要懂得听到别人什么地方意见不同。的确，沟通就是一种双向的互动，是表达与聆听的艺术，但是怎么说、怎么听，却各有巧妙不同。

大多数人都多说而少听，然而让自己积极、耐心地聆听，会有令你意想不到的收获。即将派驻哥斯达黎加的外交官朱怡静，在国内负责安排外宾的接待与参访机构的行程，工作十分忙碌又不容出现丝毫错误，以免贻笑大方。有一次她在接洽的过程中，对方一位自称x先生的人来电，问了许多细节的问题。

根据朱怡静往来的经验，没有人会问得这么详细，而她手上待办事项还有一大堆，心里实在着急。她快要失去耐性了，可是她告诉自己还是好好听完对方的问题，能当场回答的就回答，其余的经查明后再回复。终于，对方满意地挂上电话。朱怡静松了一口气，同事这时候告诉她□x先生是国外对口单

位的高阶主管。“我非常庆幸耐心地倾听，没有得罪他。”朱怡静积极地聆听，不用多说话，就完成一次绝佳的沟通。

你想问，对方未必想答，如何问出症结、解决问题，也是一大挑战。美商安码商务系统公司中国台湾区总经理吴玉龙就有类似的经验。他以前说话都采命令式，有位业务同仁觉得向他报告是件很痛苦的事，因此都报喜不报忧，以免面对一连串的质问。

吴玉龙发现自己提问语气的毛病后，开始用软性的话家常方式，询问对方的工作状况，再问问“最近有没有遇到比较难缠的客户？”“有没有什么需要支持的？”某次这位业务同仁好不容易在鼓励下说出问题，他没有责备和怪罪，而是先认同业务同仁的努力，再一起讨论补救的方式，最后并赞赏对方能勇敢地说出问题。从此，就像施了魔法一样，他们之间原本的沟通落差就消弭了。

说故事是最有效的沟通。《华尔街日报》有一次访问了两位副总经理以上的高阶经理人，问他们对于听演讲有什么感觉，结果46%说很乏味，44%说听了想睡觉，可见如何说得让人印象深刻又深受启发，实非易事。亚都丽致饭店总裁严长寿则有他一套独特的沟通方式，他最常说起自己年轻时候的故事，来和年轻员工分享他的人生哲学。

譬如，严长寿最常分享自己的“垃圾桶哲学”。他说，年轻的时候他只是收垃圾、倒茶水的小弟，他请同事教他英文、使用终端机，没有人愿意。有一次他在收垃圾的时候体悟到，假如要从人家喜欢的、正在做的事情学，大概没有机会，也许最好的学习，就是从人家不喜欢做的事情学起。每个听到这个故事的员工都能了解，老板想传达的道理是“只要有机会去做，就是一种学习”。说故事的能力，让严长寿能有效地向员工沟通、传达他想建构的企业文化。

就像沟通达人黑幼龙一再强调，沟通力的培养重点就是不断

练习，“沟通和游泳一样，看多少本书、听多少场演讲，没有下游泳池游过，还是不会游。”接下来，就让我们一起练习，在做完沟通力测验、了解自己的沟通类型后，再就职场最需要的沟通力、倾听力、提问力、演示文稿力，来为你的职场加分，让你找回久违的职场幸福感！

口才课心得体会篇五

在社交、工作、演讲等多个领域中，拥有一定的口才能力将会使我们更受欢迎、更具影响力。然而，有些人天生就拥有优秀的口才，而有些人需要不断练习和提高。本文将分享我对口才的心得体会，希望能带给你们一些启发。

第二段：理解有限，沟通无限

很多人在表达观点时往往会倾向于给别人展示自己拥有的智慧和知识背景。但是，这样做反而会给别人产生距离感。理解有限，沟通无限是口才的一种巧妙应用。在与他人交往、交流时，应该尽量采用简单直接的语言来表达自己的观点，让别人容易理解。也可以借助一些生动形象的比喻语言，来使对方更加理解你的观点。

第三段：用心倾听

好的口才能力并不只包括说话的技巧，还包括善于倾听和共情的能力。倾听就像是交流中的“存储器”，只有对说话者的内容认真倾听，才能够与对方建立良好的沟通关系。

第四段：语言的妙用

语言具有很强的表达能力，人们也可以通过声音语调、语速等手段来让自己显得更有说服力。语言的运用不仅仅只有字面意义，我们还可以运用人如其言、言如其人的口才技巧来

说服别人。举一个例子，在说服别人时，可以将重点放在对方最在意的方面，让对方产生共鸣，进而接受你的观点。

第五段：勇敢、自信

最后，想要拥有优秀口才的人还需要勇敢和自信。勇敢就是要跳出自己的舒适区，勇于接受别人的批评、意见，从中学习和成长。自信是指相信自己的能力，敢于尝试和新的挑战。只有在勇敢和自信的基础上，我们才能够充分展现自己的口才，给别人留下更深刻的印象。

总结：

拥有良好的口才能力，不仅可以帮助我们更好地与他人交流，而且还可以帮助我们更好地表达自己的想法和观点。理解有限，沟通无限，用心倾听，语言的妙用以及勇敢和自信都是拥有优秀口才能力的重要要素。希望这些经验能帮助读者更好地发挥自己的口才能力，为自己的人生增添色彩。

口才课心得体会篇六

口才训练能增加一个人的自信心，那么口才训练稿有哪些呢？下面本站小编整理了口才训练稿，供你阅读参考。

大家好！我叫何安然这次我的演讲就像是一个分享者在分享一样，所以我希望大家不用太紧张。只要静下心来聆听就可以了。

你们都应该知道行为调整课吧，是学堂的一项核心课程。也可以说是黄金课程。我就在这个学期尝试了一下。行为调整课，收获还蛮多的。现在，我就给大家来分享一下我的收获吧！首先，我要给大家分享一下我认为在我行为调整干活的时候比较有趣的一些小事件！

1、我干的有一项活就是扫食堂前面的那一条道，要扫的一片叶子也没有。刚开始我干的时候还觉得很简单，不就是一个扫地嘛！谁不会呀。但是扫到越后面，我就开始烦了。因为在那一条道上面有一颗一年四季都掉叶子的树，然后上面的叶子看上去很容易掉下来，风一吹，就摇摇晃晃的。结果风越来越大，叶子就不停地掉下来，我呢，就辛苦的扫。结果扫了一上午，才扫了那一条道的一半。虽然我只干了这么一点点，但是我还是很有荣誉，应为我在干活的时候，是全身心投入的去干的，没有分心。所以我很有荣誉和成就感。

2、我觉得对我第二项有趣的活就是：锄地。刚开始干的时候我就没有用自己的心去干，不知道自己现在到底在做什么，自己的身份和责任是什么。第一是效率没有提升，第二就是我砸到地里面的每一下锄头都不踏实。本来我还没有意识到这个问题的，但是等老师来检查的时候，一看就知道我没有用心干，我知错后，就赶紧去改。每砸进一次地里面都是用全身的力气去使力，我的感觉就是地下还有一个大地撑着你，让你感觉到很踏实。注：我在翻地的过程中，还有一次差一点就砸中我的脚了！

这就是我觉得这次行为调整课中我觉得比较有趣的两件事，在从中我还真正的认识了自己的心，（这就是我这次行为调整收获做大的）知道了自己的心到底需要什么，你要怀有一个什么样的心态去做事，宇宙才会回馈给你正面的东西。

在此，我想告诉大家，人生的行为教育是十分重要的，你的一言一行都可以给周围的人展现出来你是一个什么样的人。所以大家要关注自己随时随刻在做什么，给别人展示的身份是什么哦！

我的演讲完毕，很荣幸大家能坐在这里听我分享，谢谢！（鞠躬）

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的需要，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！

我听过这样一个故事：一对夫妇新婚外出旅游，他们坐在满客的巴士上，欣赏着窗外美丽的景色。这时窗外出现了一大片沙滩，夕阳的余晖照得沙滩与海水闪闪发光，仿佛梦境一般。这对年轻的夫妇被这般景色深深地吸引了，于是决定要下车去看看。丈夫向司机示意停车之后，他们走下了巴士。面对眼前的漂亮景色，夫妇俩陶醉了。可就在他们还未来得及细细欣赏这美丽的景色时，意外发生了，他们乘坐的那辆巴士在路过不远处的山崖时，与崖顶滚落下来的巨石撞了个正好，巴士翻下了山崖，车上的乘客除了这一对提前下车的夫妇无一生还。看到此情此景的年轻夫妇早已泪流满面。

也许，很多人要说：啊，他们是多么的幸运，逃过这生死的一劫。如果你是他们俩中的一个，你也会这么认为吧。可这一对悲痛的夫妇并没有觉得自己有多么的幸运，相反，他们对自己要求提前下车感到无比的懊悔，如果不是我们提前下车，车也不会中途停下，也就不会正好与巨石相撞，发生这一起悲剧。

通过这一个故事，我们是否可以思考一下，我们在许多与别人对话、来往的时候，含在我们唇间的第一个字总是“我”：我要怎么怎么样，我是怎样怎样想的，我做什么什么事……太多的时候，我们忽视了站在我们周围，聆听着我们、注视着我们的一个个你和他。

人人每天都在为自己的利益奋斗奔波着，这尚不为过。但如果人人都为了自己的利益而损害到了他人的权益，这样的事情，轻者也许叫违背了道德，重者就是违法犯罪了。

重庆巴南区徐小林父子为延长血旺食用期以牟取最大利益而不惜在猪血里加入福尔马林，长期食用福尔马林浸泡过的食物能引起人嗅觉、肺功能、肝功能异常，还可引起鼻咽癌、结肠癌、脑瘤、白血病等，食入高浓度的福尔马林后，严重者可导致死亡。

我们再看看灌了水的辽宁肉牛，为了从公司得到更大的自我利益，一家养牛专业户在将肉牛运向市场的途中用水泵给活牛强行灌水，且不说灌了水的牛儿们在被端上人们餐桌前有多么的欲死不能，单就养牛户这种为了利益而不择手段侵犯消费者利益的做法让我们不得不怒。

本是同根生，相煎何太急？

醒醒吧，人类；醒醒吧，每一个自私的自我！

口才课心得体会篇七

我一直以来对于口才都有着特殊的兴趣和热爱。在这个信息爆炸的时代，无论是在学校还是在社交场合，具备一定的口才能力都显得尤为重要。经过多年的努力和实践，我从中获得了许多心得和体会。

首先，一个重要的原则是要有自信。只有充满自信的人，才能够用坦然的心态面对别人和不同的情境。自信不仅能够让我们表达自己的观点，还能给他人留下深刻的印象。与此同时，自信也能让我们在沟通中更加有效地表达自己的想法，并更好地影响他人。

其次，善于倾听也是获得好口才的重要要素。当我们与他人交流时，要能够专注地倾听对方的观点和意见。通过倾听，我们能够更好地理解他人的需要和期望，从而有针对性地做出回应。善于倾听也能够帮助我们从不同的角度来看待问题，并提供更好的解决方案。

另外，多加练习是提高口才的有效途径。只有通过实际的演练和实践，我们才能够更好地驾驭口才。无论是公开演讲还是小组讨论，都能提供一种锻炼口才的机会。通过不断地练习，我们能够提高自己的表达能力和沟通技巧，并逐渐摆脱害怕表达自己的心理障碍。

另外，积累各种知识和素材也是提高口才的重要途径。只有拥有丰富的知识储备，我们才能在交流中更加自如地引用相关的例子和案例，并从中得出有力的论据和观点。同时，积累丰富的素材，我们也能够更好地回应别人的观点和质疑，并展示自己的专业水平和见识。

最后，情感的共鸣是提高口才的关键。当我们能够与对方建立真挚的情感联系时，我们的话语也会更有说服力。任何一场沟通都应该是一次情感的交流，我们能够通过与对方产生

情感共鸣，帮助他人理解我们的观点，并影响他们的思维方式。情感的共鸣也能够打破沟通中的隔阂，让我们与他人更加亲近和融洽。

总之，好口才的培养需要长期的努力和实践。自信、倾听、练习、积累和情感共鸣是获得好口才的关键要素。通过不断地探索和实践，我相信每个人都可以提高自己的口才能力，并成为更加优秀的沟通者和表达者。只有用心去打磨我们的口才，我们才能在职场和生活中发挥更大的影响力。

口才课心得体会篇八

刚开始在选课网络上看到“演讲与口才”这门课程的时候，它便引起了我的注意。因为我从小是一个喜欢演讲，喜欢将自己展示给他人的学生。我曾经参加了很多次演讲比赛，都取得过不错的成绩。再加上进入大学后，我竞选上了我们班的班长，所以要经常给我们班的同学开班会，还要经常与老师同学沟通，如果我没有一点口才基础，不会与老师同学沟通的话，那么我这个班长将会是不称职的。最后，我认为人与人之间的沟通是人际关系提升必不可少的因素，最为大学生，这一点显得尤为重要。所以，我毫不犹豫的选择了陈梦然老师所教的这门课程。

本学期转瞬即逝，在这短暂的一学期里，陈老师您一共给我们上了十二节理论课，在这里，我将简略的描述一下每一节课的大致内容。

第一节课：您大致给我们介绍了《演讲与口才》这门课主要学什么，该怎样学，其中，您让我们记住几组词语，那便是：勤敏，深思，笃行/严谨，求实，负责（践必行，行必果）/友善，博爱，宽容。然后，您给我们举了谢缙的例子，还给我们朗诵了朱元璋写给他爱妃的祭文。最后，您向我们介绍了什么而是演讲，演讲与口才的关系是什么。

第二节课：您主要向我们介绍了演讲的特征，其中着重介绍演讲的艺术特征，即其目的的真理性，形象的人格性（信念坚定，操行优良，行为勇敢，无私无畏），观点的共鸣性，语言的哲理性。

第三节课：您主要向我们介绍了演讲的作用。首先是演讲对本人的作用，即促进个体成才，对社会做贡献，拓宽人际关系。再次是对社会的作用，即它是政治活动的有力武器，是教育活动的有效方式，它还积极活动有促进作用，也是对军事行动的促进。

第四节课：您主要向我们介绍了演讲的类型。主要包括什么是类型，演讲的类型概说，常见的类型，形式演讲，内容标准等。其中演讲常见的类型有使人知，使人信，使人激，使人动，使人乐。形式演讲主要包括专题演讲，对话演讲，辩论演讲，即兴演讲，命题演讲。

第五节课：您主要向我们介绍了演讲的主体与客体。其中主要包括演讲人的基本条件，即演讲人必须具有合格的心理素质，基本修养和运用策略。合格的心理素质，即包括自信，执着，真诚适应能力强。

第六节课：您主要向我们介绍了演讲自信。其中主要包括其地位与作用，自信的含义，即有准确的逻辑判断能力，语言表达能力，还要自己相信自己有办成某件事的能力。然后您还向我们介绍了几种不自信的情形。最后，您向我们讲述了怎样进行自信的训练，即充分准备和善于把握训练机会。

第七节课：您主要向我们介绍了口语。首先，您向我们介绍了口才的概念以及口才的重要性，还有常见的口才毛病。再次您告诉我们好口才是练出来的，最后您向我们提出了口语运用的基本要求，即语言正确，清晰，优美；话语流利，准确，易懂；语调自然，亲切，动情。

与积累。最后，您告诉我们，生活要善于用爱心去体会其酸甜苦辣，要用眼睛去欣赏其千姿百态，要用耳朵去聆听其声音，要用头脑去观察其千姿百态，要用生命去体验其真实与美好。

第九节课：您主要向我们介绍了演讲过程中的态势语。首先您介绍了态势语的概念与种类以及其地位与作用。然后您介绍了态势语的基本特点，即辅助性，艺术性，反馈性。最后，您给我们讲解了态势语的运用，即在什么情形下用还有如何用以及态势语运用的基本原则，即要与要求相符，要动作优美，适度，精炼，明快。

第十节课：您主要向我们介绍了演讲的开场技巧。首先是开场的地位与作用，然后是常见的开场方式，主要包括9种：故事式、开门见山式、幽默式、引用式、悬念式、夸张式、抒情式、闲聊式、自嘲式。

第十一节课：您主要向我们介绍了演讲的选择话题。首先是选择话题的地位与作用，然后介绍了什么是选择话题，最后给我们讲解了怎样选择话题，即因人而异，有的放矢，善于发现，现场挖掘。

第十二节课：您主要向我们介绍了现场辩论知识。首先您向我们介绍了辩论的地位以及辩论的含义，然后您向我们介绍了辩论的特点以及形式，即竞争性强，技巧性强，信息量大。接着您向我们介绍了辩论常见的方法，主要包括论证方法，即比较法，引证法，类推法。辩论技巧，把握交锋头，培养辩论能力，善于运用诡辩，即偷换概念，含糊其辞，以及善于把握对手的心理。

以上便是您讲课的大致内容。

本学期转瞬即逝，您的课程也在第十五周画上了句号。对于本学期我所选

的这门课程，我觉得十分的有价值。首先，通过这门课程，让我懂得了许多以前在演讲的过程中忽略了的以及不知道的东西，通过本学期的学习，我知道了演讲的本质，即演讲是在特定的情境下借助有声语言和无声语言等艺术表达工具针对社会成果的一个问题发表的见解，抒发真情或感召听众的信息交流方式。我还知道了演讲的种类，演讲的类型，演讲者如何与台下的观众达成共鸣，以及如何解决口语运用的问题，如何运用态势语，如何选择演讲的话题等非常有价值，非常实用的问题，让我知道如何在以后演讲的过程中熟练运用这些问题，使自己的演讲更成功。

在本学期，我听了北京航空航天大学的姚小玲老师讲的《演讲与口才》，并且将其讲课的方式与特点与您讲课的方式与特点做了对比，主要得出以下结论。

姚老师：优势：讲课时候非常富有激情，能够将一个问题分析透彻，并且对于此问题善于引用大量的实例来加以证明；讲课思路清晰，能够让每一个同学都融入到她的课程当中；普通话非常标准，讲话十分清晰，态势语的运用十分贴切，得当，整个人显得端庄大方。缺点：与下面同学的互动过少，整个课堂显得过于死板。

陈老师：课堂气氛较活跃，您讲课声情并茂，尤其是第一节课的时候，您给我们朗诵了朱元璋写给他爱妃的祭文，让我记忆深刻。您能够将一个问题分析的十分透彻，并用大量现实生活中的例子来加以证明。您讲课幽默风趣，记得第一节课的时候您和我们探讨穿着的时候，很有趣。缺点：您的普通话夹杂着一点方言，有时候会让我们听不清楚，比如说您把“山”与“商”有些分不开，还有您的板书有时候我会比较难认清楚。

总之，您是一位负责，敬业的好老师，本学期选了您的课真是让我受益匪浅，以后有机会我一定还会选您的课的，老师，我们共同加油！