

# 儿童口才演讲演讲稿(实用9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 儿童口才演讲演讲稿篇一

大家早上好！

同学们，你们看，碧绿的大海里，鱼儿在自由自在地遨游；你们听，蔚蓝的天空下，鸟儿在欢快地鸣唱。哦！这个世界最生机盎然的就是生命！正是这一条条鲜活的生命啊，让我们的整个地球也鲜活起来。我一直喜欢那一首歌：《在我生命中的每一天》，歌中唱道：看时光飞逝，我祈祷明天。每当那熟悉的旋律响起，我就感到生命的可贵。

每天清晨，当朝霞映红了我的双颊，当树上的小鸟叫醒了我的梦想，我知道新的一天又开始了。我感谢我的爸爸、妈妈，是他们给予了我宝贵的生命，是他们让我感受这美丽的地球。我还要感谢我的爷爷、奶奶，他们的慈爱像阳光一样照亮了我心灵的每一个角落！是啊，生命就像一朵花，生命之花是绚烂的，也是脆弱的，稍不珍惜就会枯萎，凋零。

同学们，让我们吸取生活中教训，珍爱生命中的每一天。看时光飞逝，我祈祷明天，愿我们每个小小的梦想，都能够慢慢地实现！从现在开始，从我们做起：不要因贪玩，而是去了宝贵的生命，健康成长，让生命之花永远绽放！

谢谢。

# 儿童口才演讲演讲稿篇二

## 本文目录

1. 口才演讲稿
2. 演讲与口才演讲稿：法言法语，魂系经纬
3. 16年演讲与口才演讲稿范文汇编：成功领导演讲语言艺术
4. 演讲与口才演讲稿范文：如何正确拒绝

1、揣测心理：被班主任突然叫去办公室的学生心理一般都较复杂，不知是“喜”是“忧”。他们都十分注意班主任的表情、语气和动作。此时班主任应马上坦陈谈话的目的，不要绕圈子，以利于交谈的顺利进行。

2、惶恐心理：学生不知班主任将如何发落自己，情绪紧张、激动、惶恐不安，甚至前言不搭后语。班主任应首先消除这种心态，话语要自然、风趣和热情。一开口不宜把问题说得太重，以免学生不知所措。

3、防御心理：后进生一有风吹草动，往往立即产生“防御心理”，并想好了对付的方法。这部分学生“抗药性”较强，不宜“强攻”。可先以真诚的态度肯定其身上的闪光点，消除学生的顾虑和防御心理，随后切入正题。

4、对立心理：如果师生关系平时就较紧张，或学生对错误尚无认识，容易产生抵触的对立情绪，误以为班主任喜欢“整”他。此时班主任应首先表明一视同仁的处事态度，多从学生的角度客观分析错误对其本人的成长和对集体造成的影响，同时注意倾听学生的反应，批评之中有肯定，不宜全面否定。

5、轻视心理：学生对个别交谈产生轻视心理的原因，或者因为某班主任在他心目中威信不够，或者是经常挨批而产生

的“疲沓效应”，或者是学生“破罐子破摔”，认为谈话也无济于事。此时学生昂着头，不看老师；或东张西望，不愿正面回答问题。班主任应耐心地分析其中的原因，对症下药。切忌烦躁，更不能严词斥责、嘲讽、体罚或打击学生。可联合其他科任老师或家长对其共同教育。

6、沮丧心理：学生平时表现较好，自尊心较强，偶犯过失，容易产生“这下完了”的沮丧心理。表现为情绪低落、垂头丧气、心情沉重。班主任要重在开导、鼓励，及时地表示信任，使之增强进步的信心。不宜重棒打下，使其自尊心丧失。

7、期待心理：学生近期表现良好，往往期待肯定和表扬。特别是主动找老师谈话的学生这种心理最强烈。班主任要善于利用学生的期待心理，充分肯定他的进步，并指出不足之处，以利于他们今后进一步成长。

## 口才演讲稿（2） | 返回目录

### 一、以事实为根据，以法律为准绳

事实胜于雄辩，律师在咨询、调解、会见及辩论时要以事实为根据、以法律为准绳，做到有根有据，大地坚实，维护法律的正确实施，而不应事前不调查、不研究，辩论中信口开河，不着边际，恣意妄为，强词夺理，胡搅蛮缠；而是应当言出如山，庄严谨慎，严肃认真，反对言词轻佻，朝令夕改。

坚持以事实为根据、以法律为准绳是法庭辩论的基本原则。参加辩论的人，要说明某事是否合法，某人是否有罪，是什么罪，有何危害，都必须立足于充分的事实材料，依据确凿的证据。只有事实清楚了，自己提出的定性看法、量刑意见，才会有可靠的立足点，有充分的说服力，做到言之有据。如果律师对案情不明，甚至主要事实都没有掌握，不论其法口如何咄咄，在辩论中当对方提出有关事实方面的问题时，便会无言以对，更谈不到说服对方。因此，律师必须弄清案情，

特别是弄清案情的主要情节，使自己的辩论有一个充分坚实的事实基础。这是获取辩护成功的首要条件。

以法律为准绳，就是用法律衡量事实，来确定事实。法庭辩论的内容，尽管十分复杂，但归纳起来不外两类，一类是事实，一类是法律。就是说，法庭辩论的双方的争论总是围绕着划清事实和应用法律两方面展开的。辩论者只有弄懂得法律，吃透法律，依据法律来分析事实，才能说明某人某事，是否违法，是否犯罪，所犯何罪，危害怎样。也才能断定该不该判刑，该判何刑，量刑何度。从而使自己在辩论中提出的论点有法律依据，在法律上能立得住，站得稳。

## 二、严词对抗，均衡简洁

严词对抗，均衡简洁是律师口才的基本要求。律师在言辞表达时，应力求准确无误，不失言、不失控，做到言之有物，言之成理。说的第一句话必须以一定的事实为依据，有相应的证据证明它的正确性，使其符合人们的心理、事理和法理，切忌空话套话，不恰当运用修辞和感情色彩的或粗野地攻击性言辞。律师辩论的观点是与对方有明显分歧，甚至是截然对立的。律师辩论必须针对对方提出的内容进行辩论，要千方百计地证明并要对方承认自己观点的正确，又要针锋相对地批驳对方的观点，有的放矢，设问引导，抓住要害关键，该褒则褒，该贬则贬，态度鲜明，语气果断，辞尽其意，做到以事论理，以法论理，有理不放弃，无理不强辩。

律师在言辞表达上也应做到均衡全面，应有尽有，详略得当，只见树木不见森林是不可以的，要充分进行事实辩、法律辩、情节辩等，力求准确无误地、客观地展现事实的真象。另一方面，律师必须用简洁、明快的语言阐明自己的观点，击中对方的要害。论辩择词应简洁、明了、犀利，做到言简意赅，要言不繁，一语中的，不拖泥带水，从而使自己的发言质朴而不浮华，精炼而不冗长，通俗易懂而不罗嗦或词不达意，必要时应慷慨激昂，气吞山河，语言隽永凝练，透彻精辟，

妙语连篇，珠玑。

## 口才演讲稿（3） | 返回目录

起句当如爆竹，骤响易彻；结局当如撞钟，清音有余。

——谢榛

演讲是人类的一种社会实践活动。具体来说，是指演讲者在特定的时境中，借助有声语言和态势语言的艺术手段，面对广大听众发表意见、抒发情感，从而达到感召听众的一种现实的社会实践活动。作为领导者，随时随地都有可能面向听众发表讲话。所以，演讲作为一门激发人们心灵之火的艺术，熟练掌握并运用这门艺术，对于领导者提高整体素质，做好领导工作，无疑具有重要的作用。

### 1. 演讲艺术及其一般分类

演讲主要以有声语言和态势语言的统一，以及演讲者的主体形象来作为演讲的传达手段。从实践中看，演讲具有综合性、现实性和艺术性的多重特点。

- 演讲是一种现实的社会实践活动

作为一门艺术，演讲虽然也是以“讲”为主，但是这种“讲”还要体现“演”。它不仅要把事和理讲清楚，让人听明白，而且还要通过在现场上的直观性言态表达把事物和道理讲得生动、形象、感人，既有情感的激发力，又有声态并作的审美感染力。在演讲活动中，演讲者的身份各不相同，演讲的目的多种多样，演讲的内容包罗万象，演讲的方式各有特点，演讲的场地千差万别，演讲的听众形形色色，致使演讲活动种类繁多，异彩纷呈。

演讲必须具备下列三个条件，即演讲者(主体)、听众(客体)，

及主、客体同处一起的时境(时间、环境)。这三者缺一不可,离开其中任何一个条件,都构不成演讲活动。与此相比,领导者的报告、发言、讲话等活动虽然也具备这三个条件,但还不足以揭示出演讲的本质属性。演讲与报告、发言、讲话等实践活动一个明显的区别,在于演讲不但是一种以讲为主的宣传活动,同时,又是一种以演为辅的带艺术性的活动。演讲主要以有声语言和态势语言的统一,以及演讲者的主体形象来作为演讲的传达手段。

有声语言(讲)是演讲活动的最主要的物质表达手段,它由语言和声音两种要素构成。有声语言运载着思想和情感,直接影响听众的听觉器官,产生效应。它具有时间艺术的某些特点,是听众听觉的接受对象和欣赏对象。而态势语言(演),就是演讲者的姿态、手势、动作、表情等的表演活动。它是流动着的形体动作。它配合着流动的有声语言,表达出演讲者的思想情感;加强着有声语言的感染力和表现力,弥补着有声语言的不足。它主要影响听众的视觉器官,在听众心里引起美感,得到启示,产生效应。它具有空间艺术的某些特点,是听众视觉的接受对象和欣赏对象。

而主体形象则包括体形、容貌、衣冠、发型、举止、神态、气质等直接诉诸听众的视觉器官。演讲者整个主体形象的美与丑,在一般情况下,不仅直接影响着演讲者思想情感的表达,而且也直接影响着听众的心理情绪和美感享受。这就要求演讲者在自然美的基础上,要有一定的装饰美。当然,决不同于舞台艺术的性格化和艺术化的装饰美。这就要求在符合演讲思想情感的前提下,注意装饰的朴素、自然、轻便、得体,并具有时代感。同时注意举止神态的潇洒、雍雅、大方,只有这样才有利于思想情感的传达,有利于演讲的成功。

口才演讲稿(4) | [返回目录](#)

## 1. 做好心理建设

职场心理学专家冢越友子认为，每个人首先必须认知自己有拒绝别人的权利。其次，找个能自在讲话的场所，并且考虑谈话的时机。接下来是想清楚要拒绝对方要求中的哪个部分，并且预先准备好能明确传达出“这个部分我没办法帮你，但如果改成……我就可以帮上忙”的讯息。最后是设想传达讯息之后可能会发生的状况。

## 2. 找出“yes/no”之外的选项

遇上同事请求协助的时候，自觉只能接受或拒绝，没有转圜余地，也是导致人们无法拒绝的原因之一。其实，只要把拒绝别人的请托当成是在跟对方交涉，就比较能够打破心里障碍，没有那么难开口。

假设完全接受对方的请求是100%，彻底拒绝是0%，那么不妨试着向对方提出90%、70%或50%的方案。你可以从请托的“内容”“期限”和“数量”做评估，比如说，90%接受是“期限延长3天的话就办得到”；70%接受是“无法担任项目经理，但是参与项目没问题”。

## 3. 拒绝前表达感谢，拒绝后致上歉意

## 4. 电话或e-mail拒绝要格外温和

电话沟通看不到说话者的表情和动作，有时就算说法客气，对方还是会觉得你的态度强硬，因此讲电话的时候要增加缓冲句，尽可能体贴对方的心情。e-mail则是连声音的抑扬顿挫都没有，容易给人公事公办的感觉，因此要增加感性的词汇。

## 5. 正面朝向对方，放松眉头

说话的姿势、表情、音调也会给人不同的感觉。拒绝时要尽量正面朝向对方，侧身容易给人警戒心强的感觉。蹙眉也会给人负面的印象，尽量有意识地纾缓眉头，以接近微笑的温

和表情讲话最适当。

## 儿童口才演讲演讲稿篇三

大家好！人生目标可分为长远目标和短期目标。如果一个人没有长远目标，那么他的人生将是盲目的，一切的努力都将是无用功。但如果一个人没有短期的目标，他将不知道自己每天要做些什么，脚步不知道朝什么方向迈出。将人生的长远目标划分成一个个节点，就成了每一个时期的短期目标，仿佛人生的驿站。所有的短期目标都指向同一个方向，为长远目标做基础，这就是所有成功的人所遵循的公式。

“千里之行，始于足下”。即使有了目标，实现它也需要一个过程。成功的人是最有理想、最明智，也是最有毅力、最坚定。他们懂得一切的成功都不是一蹴而就的，都需要通过艰苦卓绝的努力，不断地改进和提高；成功的人绝不会只以事情做完为满足，而会要求自己不断地做得更好，以获取更大的成功。

希望我们每一个人从现在开始就制定人生目标，从点滴做起，落实人生目标。抛弃那种无聊地重复着自己平庸的生活，努力去挖掘自己内在的潜力，激发自己的闪光点，相信是金子不论在哪里迟早都会发光的道理，不管遇到什么艰难险阻，终究会取得成功。新生活就从确定目标之日开始。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

## 儿童口才演讲演讲稿篇四

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，都是在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。

## 儿童口才演讲演讲稿篇五

尊敬的老师、亲爱的同学们：

早上好！竞争，是力争上游的一种精神。竞争，需要合作，也需要激励。

社会竞争与自然的物竞天择有相似之处，适者生存，优胜劣汰。这是残酷的一面。胜者为王，败者为寇，这是不变的事实。我很同情那些虽然落后，却能坚持跑到终点的弱者，在他们身上不过是有着力争上游的精神吗？明知道落后却能奋起直追。用坚持的意志去拼搏，即使失败了也绝不气馁，现代生活需要的的确是这种精神。

竞争与合作是相辅相成的。如果没有竞争，合作就会缺乏生机与活力，就会变成一滩死水。正是由于对手的激励，人们才会不断进取，奋力向前。同时，在与对方竞争的过程中，



更易找出自己的差距，弥补自己的不足，从而使自己进步，发展得更快。

双赢是竞争最好的结果。请听我讲一个关于猫与老鼠的故事。

一天，一个被苟延残喘的呼叫声充斥了的鼠窝里，忽然出现了一只来势汹汹的猫，于是猫鼠大战在此时激烈的展开。这样一来，那群毫无斗志的老鼠不得不提起12分精神对付这只可恨的猫。这时，鼠为了保住自己的生命，必须跑得比猫快。最后听到的，除了气喘吁吁的呼嘘声之外，还有两句话，猫说：“恭喜你还活着。”鼠说：“谢谢你还让我活着。”这场竞争中，鼠受到了猫的激励，才不至于被猫吃，而猫从中也知道了自己的不足，这不是双赢吗？这是上等的竞争，上等的竞争没有永远的赢家，只有永远的合作。一个聪明的人在竞争的时候，应该把一种高尚的生活哲学传达给对方，走共同发展的道路。

竞争是一种责任，竞争是一种奉献，竞争更是一种进步。

我的演讲完毕，谢谢大家！

1.口才基础：何为“口才”

2.口才基础：培养口才的方法

3.幽默口才

4.好口才从听开始

5.如何练好口才

6.演讲与口才方式

7.说话到口才的进阶

## 8.业务口才技巧

## 9.口才训练方法，如何才能锻炼好口才

### 儿童口才演讲演讲稿篇六

大家好！

在学习和做事中有两个必不可少的因素，那就是端正的态度和良好的方法。我记得以前有一位足球教练说过这样一句话“态度决定一切”，如果你做事态度端正并且十分发奋但是最后没有成功，别人也不会责怪你。

方法也十分重要，往往细节决定成败，然而这些细节和你的学习方法紧密相连。

从这天起，从此刻起，开始发奋吧！

我的演讲结束了，谢谢大家！

### 儿童口才演讲演讲稿篇七

大家好！

人们常说：做事情要讲究方法。学习更需要讲方法。有同学曾经问过我：“你用了什么好方法，成绩这么好？我也想学你的方法。”其实这个问题陷入了一个误区。学习方法要适合自己才可以，不能盲目照搬照抄，要根据自己的实际情况，找一个属于自己的学习方法。

我发现身边的一些同学在周末会去补习，但却不是补习短板，而是补习本来就很好的科目。我认为这并不是提高成绩的方法。以我为例，初中时，数理化三科成绩总分只有250分，对

我而言，最多只有二十来分的提升空间，但是语文和英语加起来却可以有接近四十分的提升空间，在保持数理化三科成绩下，想办法提高语文英语的学习效率，将会有更多的分数提升。这也可以看出，最弱的弱项往往会影响其他长项发挥。在学习上，查漏补缺，比扬长避短更有实效。

同学们，学习上有问题并不是什么大问题，的问题是自己看不到有问题。只要找到自己学习上的问题并解决它们，我们都能考出自己理想的成绩。我今天的分享到此结束。

谢谢大家！

## 儿童口才演讲演讲稿篇八

我是五年级的xxx□

记得还在上幼儿班的时候，我就向往着成为一名xx小学的学生。当我开始上学的时候，我就立志要成为一名优秀的小学生。值得自豪的是，在老师们的精心培育下，通过自己不断的努力，我在xx小学这个美丽的大家庭里茁壮的成长了。

五年来，我能认真听好每一堂课，积极举手发言，认真做好每一次练习。自觉完成家庭作业，很少让家长操心。当好老师的小助手，做同学的好朋友。在此基础上，我还能认真完成假期作业。由于假期相对较长，为了避免将所学知识忘得个一干二净，我自觉的有计划地完成假期作业。

同学们，你们看，我们的学校办学规范，与时俱进，取得了丰硕的教学成果，我为我们的学校感到自豪。我们的老师工作勤奋，关爱学生，为人师表，取得了很多的荣誉，我为我们的老师感到骄傲；同样，我们的同学读书认真，学习努力，全面发展，取得了可喜的成绩，我为我们的同学感到高兴。只要肯努力，我们人人都能成为一名优秀的学生！

谢谢大家！

## 儿童口才演讲演讲稿篇九

大家好！

我爱读书，从小就爱。

小时候，母亲常常对我说：“我觉得你一定会是一个有用的人，为什么呢？因为你爱读书。”是的，我爱读书。

读书是像旅游一样的愉快，因为游遍祖国的大好河山，就像是读了一本十分有趣的书一样有趣，爬过艰难的险程就像是读懂了一篇文章的大意。品尝人间的美食就像读完一本书的乐趣一样。读书可真是像旅行一样愉快。

读书吧。书是可以带来快乐与美丽的！

谢谢大家！