# 精选口才训练方法参考

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-02-13

*精选口才训练方法参考（精选32篇）精选口才训练方法参考 篇1　　翘舌音、平舌音、练习(1)　　1、天上有个日头，地下有块石头，嘴里有个舌头，手上有五个手指头。不管是天上的热日头，地下的硬石头，嘴里的软舌头，手上的手指头，还是热日头，硬石头，*

精选口才训练方法参考（精选32篇）

**精选口才训练方法参考 篇1**

　　翘舌音、平舌音、练习(1)

　　1、天上有个日头，地下有块石头，嘴里有个舌头，手上有五个手指头。不管是天上的热日头，地下的硬石头，嘴里的软舌头，手上的手指头，还是热日头，硬石头，软舌头，手指头，反正都是练舌头。

　　2、三山屹四水，四水绕三山;三山四水春常在，四水三山四时春。

　　3、长虫围着砖堆转，转完砖堆钻砖堆。

　　4、师部司令部指示：四团十连石连长带四十人在十日四时四十四分按时到达师部司令部，师长召开誓师大会。

　　5、早招租，晚招租，总找周邹郑曾朱。

　　翘舌音、平舌音、练习(2)

　　1、紫瓷盘，盛鱼翅，一盘熟鱼翅，一盘生鱼翅。迟小池拿了一把瓷汤匙，要吃清蒸美鱼翅。一口鱼翅刚到嘴，鱼刺刺进齿缝里，疼得小池拍腿挠牙齿。

　　2、字纸里裹着细银丝，细银丝上趴着四千四百四十四个似死似不死的小死虱子皮。

　　3、石、斯、施、史四老师，天天和我在一起。石老师教我大公无私，斯老师给我精神食粮，施老师叫我遇事三思，史老师送我知识钥匙。我感谢石、斯、施史四老师。

　　4、石狮寺前有四十四个石狮子，寺前树上结了四十四个涩柿子，四十四个石狮子不吃四十四个涩柿子，四十四个涩柿子倒吃四十四个石狮子。 喇嘛和哑吧 从南边来了个喇嘛，提拉着五斤塔嘛。从北边来个哑吧，腰里别着个喇叭，提拉塔嘛的喇嘛，要拿塔嘛换别喇叭哑巴的喇叭，别喇叭的哑巴，不愿意拿喇叭换提拉塔嘛喇嘛的塔嘛。提拉塔嘛的喇嘛拿塔嘛打了别喇叭的哑巴一塔嘛，别喇叭的哑巴，拿喇叭打了提拉塔嘛的喇嘛一喇叭。也不知提拉塔嘛的喇嘛拿塔嘛打坏了别喇叭哑巴的喇叭。也不知别喇叭的哑巴拿喇巴打坏了提拉塔嘛喇嘛的塔嘛。提拉塔嘛的喇嘛敦塔嘛，别喇叭的哑巴吹喇叭。 、出东门，过大桥，大桥前面一树枣，拿着竿子去打枣，青的多，红的少，一个枣，两个枣，三个枣，四个枣，五个枣，六个枣，七个枣，八个枣，九个枣，十个枣;十个枣，九个枣，八个枣，七个枣，六个枣，五个枣，四个枣，三个枣，两个枣，一个枣，这是一个绕口呤，一口气说完才算好

　　2、山里有个寺，山外有个市，弟子三十三，师父四十四。三十三的弟子在寺里练写字，四十四的师父到市里去办事。三十三的弟子用了四十四小时，四十四的师父走了三十三里地。走了三十三里地就办了四十四件事，用了四十四小时才写了三十三个字。

　　3、铜勺舀热油，铁勺舀凉油，铜勺舀了热油舀凉油，铁勺舀了凉油舀热油。舀油入炒勺，月月有佳肴。先炖鱿鱼块，后扒羊肉条。火在炉下燃，油在勺中熬，满锅同炎热，管它铜勺与铁勺。

　　4、老僧收了八个徒弟，八个弟子个顶个的有法名。 大徒弟名字就叫青头愣，二徒弟名叫愣头青。 三徒弟名字就叫僧三点，四徒弟名字就叫做点三僧。 五徒弟名叫蹦葫芦棒，六徒弟名叫棒葫芦蹦。 七徒弟名字就叫随风倒，八徒弟就叫做倒随风。 八个徒弟，学会了八中艺，八仙过海，各显其能： 青头愣会打磬，愣头青会撞钟。僧三点会吹管，点三僧会捧笙。 蹦葫芦棒会打鼓，棒葫芦蹦会念经。随风倒他会扫地，这倒随风他会点灯。 老师傅叫他们换上了一换，不知道换成换不成。 这个愣头青他打不了这青头愣的磬，青头愣撞不了愣头青的钟。 点三僧吹不了这僧三点的管，僧三点捧不了点三僧的笙。 棒葫芦蹦打不了蹦葫芦棒的鼓，蹦葫芦棒他念不了棒葫芦蹦的经。 倒随风他扫不了这随风倒的地，随风倒他点不了这倒随风的灯。 老师傅一见有了气，要打徒弟整八名。眼睁睁，八位徒弟个顶个的就要挨打，从外面，又来了五位云游的僧。五位僧人把情讲，罚他们后面去数塔玲珑。玲珑宝塔，十三起儿，临去数单层，回来数双层，谁要是数过来谁就是大师兄。 谁要是数不过来玲珑塔，叫他一夜罚跪，到天明。 玲珑塔来塔玲珑，玲珑宝塔第一层。一张高桌四条腿，一个和尚一本经，一个铙钹一口磬，一个木鱼一盏灯。一个金钟，整四两，西北风一刮，纹儿了纹儿了响纹儿了嗡。 玲珑塔，塔玲珑，玲珑宝塔第三层。三张高桌十二条腿，三个和尚三本经，三个铙钹三口磬，三个木鱼三盏灯。三个金钟，十二两，西北风一刮，纹儿了纹儿了响纹儿了嗡。

　　玲珑塔，塔玲珑，玲珑宝塔第五层。五张高桌二十条腿，五个和尚五本经，五个铙钹五口磬，五个木鱼五盏灯。五个金钟，二十两，西北风一刮，纹儿了纹儿了响纹儿了嗡。 玲珑塔，塔玲珑，玲珑宝塔第七层。 七张高桌二十八条腿，七个和尚七本经，七个铙钹七口磬，七个木鱼七盏灯。七个金钟，二十八两，西北风一刮，纹儿了纹儿了响纹儿了嗡。 玲珑塔，塔玲珑，玲珑宝塔第九层。九张高桌三十六条腿，九个和尚九本经，九个铙钹九口磬，九个木鱼九盏灯。九个金钟，三十六两，西北风一刮，纹儿了纹儿了响纹儿了嗡。

**精选口才训练方法参考 篇2**

　　一、what，即“说什么”?

　　任何天才演讲家，如果言之无物，内容空洞，则味同嚼蜡，他再会煽情也不能长久吸引听者的兴趣。所以，业务人员首先要解决“说什么”的问题。销售无小事，无论沟通还是谈判，成功开口之前，需要做足五个方面的“功课”，准备充当五个不同的角色：口才训练也不是一朝一夕的事情。

　　1、当产品专家;销售人员要对自己所销售的产品做全面、深入、细致的了解，达到专业的程度。要知道，客户是长期销售此类产品的，他对这个产品应该有基本的认识，千万别低估客户的智力、知识和经验，那样很容易自讨不趣。但是俗话说：“买家哪有卖家精”，这就对业务人员的专业水准提出了更高要求，如果你的产品知识与客户相近，那么，你很难帮助和提升该客户。如果你的产品知识甚至还不如他，那你最好趁早走人，没有一个客户会尊重一个不专业的业务员。

　　除了从宏观上了解自己产品的性能、结构、特点、优势之外，最好还能从细节上多了解一些该产品易发生的问题点，以及各种可能或实用的解决办法。这样，你就能从细微处比客户略胜一筹，客户自然对你心服口服。

　　2、当企业权威代表;营销员必须对自己企业的销售政策有系统了解。现在流行团队作战，但是每个业务人员都应该彻底掌握公司的各项相关政策，以免各说各话，话不对板。“先说断，后不乱”，如果前面含糊其辞，后面必然剪不断、理还乱。一个越是熟练的老业务，越是清晰了解这些项目和流程，跟客户谈起来自然有理有据，游刃有余。

　　3、当行业新闻发言人;对整个行业的发展情况及竞争动态也要有一定了解和掌握。公司的人事和政策调整情况，同行业品牌的广告和促销动态，某些行业笑话，本企业其他区域的发展形势，某些样板客户的经营与管理之道等等，你可以经常地、选择性地对客户宣讲，实际上就是在教育和引导客户，增加客户对你的信息依赖度。

　　4、当经营管理顾问;系统掌握市场营销理论与实战知识。营销人员必须具备较好的市场销售理论知识，并能为我所用，对客户的产品结构调整、终端形象展示、广告与促销、公关，以及经营和管理中存在漏洞与问题、发展战略与操作战术组合等，能够及时、有效地提出针对性的批评与建议，你才能真正对客户产生影响力。

　　5、当客场娱乐嘉宾;一个开口闭口只会谈业务、谈工作、谈产品、谈市场的销售员，自己想一想其实也挺无情趣的吧?客户可能尊重你，却不喜欢你，对你敬而远之。

　　所以，销售人员还必须多看书看报，准备一些时政要闻、娱乐新闻、花边新闻、幽默笑话、小道消息等，有时可以和客户插科打诨，调节一下气氛，对于成功开展业务也不无帮助。尤其是与客户的关系越近越需要以此来联络感情，而对陌生客户的拜访则不妨来做开场白或结束语，增加你的亲和力。

　　二、Hwo，即“怎么说”?

　　这类技巧非常丰富：如正说、反说、顺说、扭说、笑说、戏说等，全在于现场发挥，有些可意会难言传，总的要求是：形象端庄，七情上脸，准确表述，肢体配合。在业务工作中，要特别注意以下六点：

　　1、克服害羞和恐惧心理，看着客户的眼睛说话。

　　人其实都是害羞的，面对陌生的环境和陌生人，都有怯场心理，问题是一些新入行的业务人员，这些心理障碍相对突出。解决之道是勇敢直视谈话对手的眼睛。人说“眼睛是心灵的窗户”，从他的眼睛里可以探究许多信息，如接受度、热情度、诚意度等，同时，也把你的诚恳、勇气和热情传递给了他(她)。

　　眼神游移不定给人十分卑微和猥琐的感觉，眼神太过生猛会使人感到威胁和不安，因此商务礼仪中要求主要凝视对方的鼻梁，有时必须进行正面的眼神交流。(对着说)

　　2、根据内容，掌握音调、音量、语速和节奏，说清楚。

　　社交中最忌讳的，你明明在说话，却把声音压缩在喉咙管里，声音太低，让人听着费力，这也是一种极不自信的表现，客户一听就没有信心了。再就是声音太高，象在吵架，让人听起来也不舒服。有的说话太快，根本听不清、辩不明，要听者反复询问，说了也等于没说。有的声音过于程式化，照本宣科，似乎不带任何感情色彩，让人味同嚼蜡，难以打动人。正确的做法是，应该根据谈话环境的空间大小、参与谈话的人数多寡、谈话对象的身份及谈话内容性质，来决定用多长时间和多大的音量。对于宣传品牌、企业、荣誉、市场规模等内容，声音要不怕大，能调动全场(而不是仅仅谈话对象)最好。而对价格、返利、促销等牵涉商业机密的内容，则声音宜小，小到只有你的对手能听清楚即可。(大胆说)

　　3、我们的本色是商务人员，请学会一本正经地说话。

　　对于那些满脸堆笑、从头笑到尾，谈正事也象是讲笑话的行为，必须制止。也就是说，我们必须学会控制笑容。有些内容，如牵涉费用分摊、催款、退货、补货等，是非常严肃的事，你一笑，就减轻了这件事在客户心目中的分量。在新客户开发阶段，谈品牌、谈区域规划和保护、谈相关政策，也应该收敛起笑容，客户才信得过你。当然，业务人员应该具有亲和力，但这和郑重其事并不矛盾。

　　4、无论如何，我们应该掌握谈话的主动权。

　　去拜访客户，我们是有备而来，而对方是仓促上马，因此按理谈话的主动权比较好掌握在我方手中。现实中，很多人谈话是缺乏逻辑性的，想到哪说到哪，这样半天下来，发现话说了不少，但自己准备的内容没有谈到，或被一带而过。你还想谈下去，客户却有事要走，或者到了吃饭时间了，结果草草结束，达不到解决问题的目的。所以，无论如何应牢牢把握谈话的主动权，抓紧时间先谈正事，主持、牵引对方顺着自己的逻辑思路谈;他绕得再远，还得一句话又把他扯回来。总之，最好开宗明义告诉他此行是为了解决哪几件事，末了还得有个简单的提示性结语，该留下书面性的东西也不能漏过，这样才是完整的谈话程序。

　　5、要照顾客户的情绪，更应该照顾自己的情绪。

　　也许是“客户是上帝”、“客户是总裁”这类教育受的多了，很多业务人员在内心是惧怕客户的，他们主要是怕得罪了客户，不进货了，不回款了，从而影响了自己的前途。这个问题，我认为必须分情况，谁也不会莫名其妙地去得罪客户。但是，在原则问题上，在大是大非的关头，千万不要怕得罪客户。这个主要是指牵涉质量投诉和无理索赔、不合理退货和无理拖延货款等方面。很多由于操作不当而引发的质量投诉，客户不作深入了解就大光其火，进而无理索赔，是可忍孰不可忍?对于胡乱进货导致的滞销，或仓储保管不当而引起的产品过期，却强行退货，难道也应该无条件爽快答应?有些区域拖款成风，有的地区赖帐上瘾，你不骂、不威胁、不耍点小花招，货款就不能安全回笼。

　　6、学会倾听对方的声音。

　　不少做业务的人，都以能口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、天南海北地神侃为荣，以能把稻草讲成金条、巧舌如簧为乐。其实这是错误的认识。一个真正善于言谈的人，固然他的口头表达能力不俗，但并没有必要炫耀口才，他反而将更多的时间让给对方，注意倾听对方的声音，从对方的言谈中去捕捉机会，该附和的就附和，该赞赏的就赞赏，该纠正的就纠正，该补充的就补充，这样才是互动的、愉快的交谈。只顾自己说，不在乎对方的感受和反应，只会是没有实际效果的宣讲而已。如果客户认为此君能言善辩，却达不成实质性的共识，那么能言善辩又有什么意义?假如客户因此而对你留下夸夸其谈的印象，那才真叫得不偿失。

**精选口才训练方法参考 篇3**

　　一、积极心态训练(20分)

　　1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。)(10分)

　　2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。(5分)

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。(5分)

　　二、口才锻炼(60分)

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练。(10分)

　　(二)抓住一切机会讲话，锻炼口才。(50分)

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想。(10分)

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。(10分)

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。(10分)

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。(10分)

　　5、注意讲话时的一些技巧。(10分)

　　A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

　　B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

　　C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

　　D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了?没关系，继续平稳地讲”;同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

　　E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次。

　　三、辅助锻炼(20分)

　　1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。(4分)

　　2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。(4分)

　　3、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。(4分)

　　4、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。(4分)

　　5、学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标

**精选口才训练方法参考 篇4**

　　(1)每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。

　　(2)每天阅读书籍，增加自己的知识储备和词汇量。在阅读的同时，对所学内容进行口述总结，锻炼你的记忆力、反应力和语言的连贯。

　　(3)经常看名人的演讲，并进行模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。

　　(4)经常寻找机会进行演讲。口才不是停留在书面上的宣导，需要你实际的演练。如果你当众演讲的机会很少，可以经常对着镜子演讲。

　　(5)经常进行吐字发音等基本练习。

**精选口才训练方法参考 篇5**

　　1、“激”的技巧

　　当用户产生购买商品的欲望，但又犹豫不决时，适当使用激的技巧，激发对方的好胜心理，促其迅速做出决断，但要把握好激的火候。

　　2、“比”的技巧

　　俗话说：“不怕不识货，就怕货比货。”我们在推销的时候，带来合适的同类产品进行比较，让客户在对比中产生差别感觉，这样就会增加你的说服力。但在比的过程中要以事实为依据，不能言过其实。

　　3、要有针对性

　　一般的语言交往，要注意区分对象。推销员尤其要注意，对方性格是内向型还是外向型?是喜欢幽默还是拘谨古板?是豪爽还是谨小慎微?通过简短交谈与观察后，掌握对方的特点，再有针对性地选择恰当的语言，常可以提高推销的成功率。

　　4、“贴”的技巧

　　有人说，一句贴心话，找来万户客。这话有道理。在推销过程中，一句贴心话，会使客户全“忘记”你是推销员，而把你当成他们的知心朋友;一句贴心话，可以缩小你与客户之间的距离，是客户对你言听计从。这样，即为产品打开了销路，又交了朋友，帮助了客户，最终也帮助了自己。

　　5、委婉

　　经过对推销员的跟踪研究发现，推销人员的认识和情感有时并不完全一致。正由于这个原因，顾客往往在感情上难以接受推销员直言不讳的话，即使这些话是完全正确的。从而导致推销失败。在这种情况下，如果你把话语磨去“棱角”，变得软化一些，也许对方就能既从理智上、又在情感上愉快地接受你的意见，这就是委婉的妙用。

　　6、“演”的技巧

　　有的问题如果凭三寸不烂之舌还难以让客户明白，那就要采用实物、图片、模型等来加以说明和演示。小的商品可以随身携带，在客户面前充分展示。而大的商品如电器、汽车、机床等，或抽象的商品如证券、劳务、服务等，因无法随身携带，需要将其好处具体化、形象化。必要时请顾客亲临现场，将商品的功能、特点、使用方式逐一演示，充分展现商品的魅力，这比言辞说明更具有吸引力和说服力。

　　7、“诱”的技巧

　　一般来说，推销员推销商品，是在短时间内完成的。在短短几分钟里，你的话能留住客户并打动他的心，生意就成交了;留不住，一笔交易就吹了。此外，在市场竞争中，突出自己，把客户吸引到自己的身边，也需要鲜明的语言。所以，推销人员的话具有强烈的诱惑性和渲染色彩。例如：在集市上鱼贩子早晨高声叫“新鲜活鱼，两元一斤”，极力凸显“新鲜”二字，下午则变成“快来买啊，一元两斤”,凸显便宜的信息。

　　8、“问”的技巧

　　在推销过程中，我们经常发现有的客户会不假思索地拒绝推销，因此，“推销是从拒绝开始的”这句话不假。遇到这种情况，推销员不应“退避三舍”，而应“迎难而上”，这时，巧妙的设问是关键。提问，可以消除对方的强迫感，缓和商谈气氛，摸清对方底牌;可以确定推销过程进行的程度;可以了解客户的障碍所在，寻找应对措施;可以留有情面地反驳不同意见……提问是推销应对口才最有力的手段，一定要熟练掌握、运用。

　　9、调整语速

　　在业务洽谈中，要根据顾客是否理解你的谈话，及其对谈话重要情况的理解程度，来调整你的说话速度。在向顾客介绍一些主要推销要点和重要问题时，说话的速度要适当，不要像机关枪似的。那样你说话的要点就失去了其重要性，而如果说得太慢，顾客听不清或跟不上速度，就会感到厌烦。相反，慢吞吞的、有气无力的话语也会令顾客讨厌。所以，太快或太慢的说话，其声音是不可能“悦耳动听”的。因此，推销员一定要注意说话的速度。

　　10、直言

　　只有发自肺腑的话语才能打动别人的心，这话一点不假。这也告诉我们推销员在推销过程中，应说真心话，也许不加粉饰的逆耳之言，会取得意想不到的好效果。正如弗兰西斯-培根所说的那样：“人与人之间最大的信任就是关于进言的信任。”直言是推销者真诚的表现，也是和对方关系密切的标志。所谓见外，往往就是指某种不必要的委婉而与推销对手造成的一种心理上的隔阂感。试想，如果你在与很熟悉的同事见面时一开口就说：“对不起”，一插话就问：“我能不能打断一下”，他们就会以一种异样的眼光看待你。同样，如果你在火车车厢里对并肩而坐的同路人连自己的姓名、职业、目的地都不肯直说，那也可能会让人觉得你这个人有点不可捉摸，而不愿与你诚实交谈。

　　直言也是自信的结果，因为只有相信别人的人才谈的上自信。那种过分害怕别人的反应，走一步路怕踩蚂蚁，说一句话要反复斟酌半天的人是谈不上有什么自信的。而缺乏自信正是你和推销对手交涉的重大障碍，因为人们一般是不会乐意同一个畏畏缩缩的人打交道的。

　　在有些国家，人们不习惯于太多的客套而提倡自然坦诚。例如在美国，主人若请你吃饭，如果每道菜上来时你都客气一番，迟迟不动，那么，也许你会饿着肚子回家;如果你是一位进修学者，当指导教授问及你的特长和主攻方向时，你自谦过分，那也许你真的会被派去干洗试管之类的杂差。因此，客气谦逊也一定要看讲话的对象不同而有所不同。

　　直言不讳并不意味着粗鲁，不讲礼貌，如果在推销桌上直言，特别是在说逆耳之言时能注意以下问题，也许会是直言的效果更好。

　　(1)直言时配上适当的语调、语速和表情、姿态。你在对一群正在打扑克喧嚷的人说：“请不要吵闹，家里有人上夜班”时，语调温和，并微欠身体举手示意，还略带抱歉的笑意，就容易使人接受。

　　(2)在拒绝、制止或反对对方的某些要求和行为时，诚恳地陈诉一下原因和利害关系。例如，有人向你借照相机使用，你不太愿意借给他，就索性向对方挑明原因：“前几次就是为这件事和妻子闹了别扭，望你谅解。”这样，对方一般也就不会强你所难了。

　　11、避免争论

　　避免争论，创造真诚合作的气氛，是推销谈判取得成功的基本前提;建立良好的人际关系，则是保持长期业务联系的重要条件。语言艺术水平的高低很大程度上决定着谈判气氛和人际关系的好坏。

　　在推销过程中，有经验的推销员总是使用恰当的语言艺术创造一种轻松愉快的气氛，以便消除顾客的排斥心理，迅速转入正常的业务洽谈阶段。当双方产生意见分歧时，恰当的语言艺术又是转移或搁置矛盾、化解或缩小分歧的主要手段。同时，在阐述意见和要求时，合理的语言表达方式，既可以清楚地说明自己的观点，又不致引起对方的不良反应。

　　沃顿是自动办公设备推销员。他对自己所推销的产品充满信心，因为这些产品确实称得上质量好、价格合理。在推销中，他常常是用这样的语言：“嘿，我说，你们的办公设备已经过时了，如果使用我们的设备，一天可以节省几个小时的工作。”“老兄，你干吗听信公司的推销员，他们全都是骗子，我们的产品才是真正的一流货色。”

　　尽管他的话有时符合实际情况，但却使很多顾客感到不快。一些顾客反驳说：“我不信你那一套!”沃顿认为这样一来等于给了他机会进一步介绍产品。于是，他就开始向顾客介绍产品的性能、特点、价格等等。但他很快就不得不停下来，因为顾客已经走开了。

　　顾客走开的原因在于推销员那种说话方式。他完全可以这样说：“假如我有办法使您的办公效率提高三分之一，或者说可以使您原来一周的工作用五天就可以完成，那么您对此有兴趣听吗?您想听听有关这方面的详细情况吗?”以征求意见的口气与顾客谈话，才能避免争论。

　　12、含蓄

　　因为推销员和顾客往往是第一次见面，彼此不是很信任，所以很多信息不能向对方透露，需要对方自己去体会，去揣摩。推销员常使用这种需意会的技巧。

　　中国古代著名文学评论家刘勰在《文心雕龙》中倡导文章贵在含蓄。其实推销也是如此，因为谈判桌上话语一旦全露，一览无余，势必味同嚼蜡;而“盘马弯弓惜不发”、“犹抱琵琶半遮面”，让人三思才得，才能使谈话清新隽永，令人回味无穷。因此，含蓄是说话人高雅、有修养的表现，也是对听话人的一种尊重，运用含蓄一定会使交谈更加耐人寻味。一般来说，含蓄可以起到以下几方面的作用：

　　(1)巧避分歧。在推销活动中，在某些场合往往需要双方本着“求大同存小异”的原则，对一些双方目前尚有不同看法的问题需要巧妙含蓄地加以回避，以求双方都有保留自己意见的余地。

　　(2)曲表观点。一位姑娘和一个小伙子相爱，她的女友好心劝阻她，说那个男青年相貌平平，不够帅气。这位姑娘笑着回答：“谢谢你的关心，你的话却有一定道理，但我欣赏这样一句名言，‘人不是因为美丽才可爱，而是因为可爱才美丽’。”这样，对方既能玩味出言外之意，又不会感到难堪。

　　(3)美化语言。有一位长者用他去买一只“夜壶”(即尿壶)的故事，说明了含蓄在美化语言方面的妙用：他在一个摊子上接连挑了几个，虽然不错但都嫌大。卖壶的老人一心想做成这笔生意，但他没有直说，而只是说了一句：“冬天到了，夜长着哪!”意思即不言而喻，语言又不是粗俗，而且还十分幽默。一笔生意因此做成。

　　(4)暗示心迹。一位小伙子问心爱的姑娘：“你愿意和我结婚吗?”姑娘不正面回答，电影《五朵金花》中的金花是用“蝴蝶飞来采花蜜，阿妹梳头为哪桩?”以此来启发情人;而《阿诗玛》中的阿黑是用“一朵鲜花鲜又鲜，鲜花长在崖石边;有心想把鲜花戴，又怕崖高花不开”来试探阿诗玛。由此可见，比喻和借代等修辞手法都不失为含蓄地表达心意的有效手段。

**精选口才训练方法参考 篇6**

　　反向论证

　　对于一个人们都在常识中认为是正确的事情作出相反的判断并论证。例如论证地球是方的等。主要是训练反应和对于诡辩的理解，更进一步就在实战辩论中证明常理的错误，比如某人就是猪、人不吃饭等。要特别注意的一点是，不能强辩，一定要说理。不能我认为是就是，而是要有理论的支持，这个理论必须是大家公认的。论断要强调严密，反方要知道如何对付这种方法。

**精选口才训练方法参考 篇7**

　　一、积极心态训练(20分)

　　1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。)(10分)

　　2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。(5分)

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。(5分)

　　二、口才锻炼(60分)

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练。(10分)

　　(二)抓住一切机会讲话，锻炼口才。(50分)

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想。(10分)

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。(10分)

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。(10分)

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。(10分)

　　5、注意讲话时的一些技巧。(10分)

　　A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

　　B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

　　C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

　　D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了?没关系，继续平稳地讲”;同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

　　E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次。

　　三、辅助锻炼(20分)

　　1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。(4分)

　　2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。(4分)

　　3、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。(4分)

　　4、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。(4分)

　　5、学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。

　　通过以上的主持人口才训练方法，大家一定会有一个很好的口才的。

**精选口才训练方法参考 篇8**

　　售货员和顾客打招呼的方法

　　口才售货员同顾客打招呼，是柜台语言的重要方面。顾客一进门，售货员就面临着应不应向顾客打招呼，在什么时候，用什么方式打招呼的问题。要注意3点：

　　①分析顾客的不同目的。有专程而来的顾客：有知道这里有A卖而来买A的;有的不是来买A，而来这里看看有没有卖A的。对于这些顾客，售货员应主动打招呼。也有来逛逛看看的顾客，他们抱着有合适东西就买，没合适的就不买的心理。这类顾客，不要主动迎上去打招呼，如果这样，顾客感到有需立即表态的威胁，觉得不自在。

　　②掌握恰当的时间。向顾客打招呼，是一门艺术，微妙处在于时间掌握得恰到好处。招呼早了顾客尴尬，招呼晚则怠慢了顾客，广州南方大厦《文明礼貌服务规范化条例》对售货员应在什么时候打招呼作了明文规定，如：顾客在柜台前停留时;当顾客在柜前慢步寻找商品时;当顾客抚摸商品时;当售货员与顾客目光相遇时，这时都是售货员打招呼的良好机会。

　　③运用不同的句式。

　　售货员介绍商品的技巧

　　售货员的口才集中体现在介绍商品上。商品在品质、品种、等级、规格、花型、色泽、款式等方面各有不同，鲜活商品还有老嫩、死活的差别，所以售货员不能事无巨细、面面俱到地介绍，而应根据不同商品、不同顾客作重点介绍。具体应做到三点：

　　①根据不同的商品特点来介绍。例如，商品按购买方式的不同，可分为日用商品、选购商品和特殊商品。日用商品一般价格低，消耗快，不需挑选，人们对商标厂家没有特殊偏爱，通常就近购买，属于习惯性购买。这时售货员不必详细介绍商品，而应迅速取货算帐，并最好记住常来顾客常买的东西，这样，顾客一进门，就招呼说：“您来了，还是买两斤酱油吗?”这会使顾客心理感到热乎乎的，选购商品一般价格比较高，或者是看中了商品的某一优点，或者是听了别人的某句介绍，或者是看到大家买，就跟着买，属冲动性购买。这时售货员要抓住顾客的瞬间心理，在对商品价格、质量、式样或行情的介绍上做文章。特殊商品就是一些为了满足消费者的某些特殊偏爱的高档商品。顾客对商品的商标、厂家和商品的使用性能有较多的知识，在购买前一般都有预定的计划，属计划性购买，即使顾客不购买，售货员也要热情耐心地介绍，这样能为顾客以后来买打下基础。再如商品按其经济周期，又可分为试销商品、畅销商品和滞销商品。售货员对不同类型的介绍也不应一样。对试销的商品，要突出其“新”，并宣传这个厂家的优秀商品，以名牌产品带动新产品。对畅销商品要介绍畅销的行情，突出本商品的商标和厂牌，树立商品和企业的市场形象。滞销商品则应突出介绍其价格低廉，主要吸引那些寻求廉价商品的顾客。

　　②针对顾客的固有心理来介绍。固有心理是由人们的年龄、性别、职业、阶层、民族等确定的稳定的心理特征。如年青人的好奇心理，老年人的念旧心理，女同志重价钱，男同志重质量，同是女青年，青年工人好艳丽，知识分子爱淡雅……这些心理都可促使顾客决定买与不买。售货员话说得好，就能使未来就想买的顾客坚定其信心，使本来还犹豫的顾客作出决定;如果话说得不好，就会产生相反的结果

　　③抓住顾客瞬间心理来介绍。人们不但会因为年龄、职业、阶层、民族等因素而形成其固定的心理品性，而且会因具体的时空，人事等因素产生瞬间心理，它也会导致顾客突然改变购物决定，售货员说话必须抓住这种心理。方法有如下一些：a、提醒法。b、介绍法。c、分析法。d、鼓动法。

　　售货员获得顾客信任的说话技巧

　　顾客对商品、商店、售货员的信任感对其购买行为有很大影响，而这种信任感又常常取决于售货员的说话。售货员不能老盯着商品说话，不能老把自己和顾客限于买卖关系，而应着眼于更为复杂的人际关系，以不同的身份说话。

　　①以服务员的身份说话。首先应注意敬语和委婉语的应用。

　　②以权威的身份说话。在买卖过程中，顾客对售货员怀有双重心理：一方面有诫心，怕售货员是老王卖瓜，自卖自夸，甚至怕被欺骗，另一方也有信任感，认为售货员懂商品，懂行情，售货员应针对顾客的信任心理，以权威的身份说话。

　　采购员的谈判技巧

　　随着商品经济的发展，采购员的工作日益受到人们的重视。采购员除了需要有事业心和责任感，有专业知识，有从商经验以外，还应具有语言交际能力，这样，才能担当起贸易谈判的重任。采购员在商业谈判中可采用以下技巧：

　　①给自己留下讨价还价的余地。提要求时，要提得比预期达成目标稍高一点，给自己留下进退的余地。如果你是卖主，叫价不妨高些，如果你是买主，出价则应低些。但哪种情况都不能乱论价，务必在合理范围之内。信口开河会给人留下极为糟糕的印象，对方要么视你为“白痴”，要么会对你冷眼相看。应该做到象俗话所说的：既不能被人看白了，也不要把人吓跑。

　　②隐而不露，不轻易亮出底牌。有时候先要隐藏住你自己的要求，让对方先开口说话，引诱对方暴露其真实情况，将对方的要求、成交打算等方面的情况掌握得越多越好。不要轻易暴露自己，特别是对方主动找你谈买卖，更要先隐住。事实证明：不急于在判谈中先表态的人往往是业务成交的胜利者。

　　③装出很为难的让步，让对方在重要的问题上让步。如果需要，可在较小的问题上先让步，不过让步不要太快，因为对方等得愈久，愈会珍惜它，不过这种等待，要让对方明显地感到是有希望的;同时，不要作无谓的让步或同等级的让步，你的每次让步要能使对方感觉到你是作了很大的努力，是愿意给对方好处的，可是因种种原因往往无能为力，现在争取到手的也来之不易。而实质上你并没有受任何损失。

　　④要学会吊胃口。人们总是珍惜难于得到的东西。假如你真的想让对方满意，就让他努力去争取得到每样东西。在此之前，你务必要学会吊胃口，先要让对方去争取一阵。应该努力作到既达到赚钱的目的，又和新结交的朋友建立了友情。

　　⑤以退为进。如果谈判到关键时期，碰到棘手的问题时，不妨可以这样说“这件事我会考虑一下”或“这件事我们另外请示商量一下”等等，这些委婉的提辞都不失为一种高明的让步法，能为你赢得调整思维，部署新方案的机会。

**精选口才训练方法参考 篇9**

　　一、速读法

　　这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。朗读方法

　　找来一篇演讲辞或一篇文辞优美的散文。先拿来字典、词典把文章中不认识或弄不懂的字、词查出来，搞清楚，弄明白，然后开始朗读。一般开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。

　　要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。

　　我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有“快”的功夫。宋世雄解说的“快”，是快而不乱，每个字，每个音都发得十分清楚、准确，没有含糊不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。

　　二、练声法

　　练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

　　练声方法

　　第一步，练气。首先要学会用气。吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

　　第二步，练声。我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的。练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害。特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带。

**精选口才训练方法参考 篇10**

　　少儿播音主持口才训练1、语音练习

　　一个少儿播音主持的口才好不好有很大一部分体现在语音方面，这也说明了语音练习的重要性。小编认为，小朋友们很有必要专门报答一些语音课程或阅读专业的语音训练课本来学习正确的语音发音，如平舌音、翘舌音、单韵母、复韵母、鼻韵母、声调等知识都要学习到。

　　少儿播音主持口才训练2、朗诵练习

　　进行朗诵练习是为帮助你提高口语发音能力、说话的流畅度与感情度，所以在空闲时，你要多找一些好文章来进行朗诵，朗诵得越多，你的口才就会得到提升，主持演说起来也会更得心应手。

　　少儿播音主持口才训练3、对着镜子练习

　　要提高口才与检验你在主持时是否表现得够好的最好方法就是对着镜子练习，看着镜子中的自己，你能发现自己在口语、表情、肢体语言上的不足，只有正视自己的不足，你才能取得进步。

　　少儿播音主持口才训练4、速读练习

　　要让你的口才与反应能力变得更加好，你必须要进行速读练习，在一次又一次的速度练习中，你能将你的语速、吐字、发音训练得更好，还能训练你的反应能力，学会如何做到快而不乱，快中求稳。

　　少儿播音主持口才训练5、讲故事练习

　　在进行播音主持节目时，你说话的形式与讲故事有着异曲同工之妙，所以多说故事绝对是能帮助你提高口才的。无论什么故事，你只要多看、多说，你就能训练出好的口才与记忆能力，还能帮助自己积累到大量的谈话素材呢!

　　少儿播音主持不易做，提高口才能力很重要，每天学点口才训练，你的口才会提高得更快。

**精选口才训练方法参考 篇11**

　　练声法

　　练声也就是练声音，练嗓子.在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音.所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作.

　　练声的方法是：第一步，练气.俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础.气息的大小对发声有着直接的关系.气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带.所以我们练声，首先要学会用气.

　　吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去.我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法.注意吸气时不要提肩.

　　呼气：呼气时要慢慢地进行.要让气慢慢地呼出.因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的.呼气时可以把两齿基本合上.留一条小缝让气息慢慢地通过.

　　学习吸气与呼气的基本方法，你可以每天到室外、到公园去做这种练习，做深呼吸，天长日久定会见效.

　　第二步，练声.我们知道人类语言的声源是在声带上，也就是我们的声音是通过气流振动声带而发出来的.

　　在练发声以前先要做一些准备工作.先放松声带，用一些轻缓的气流振动它，让声带有点准备，发一些轻慢的声音，千万不要张口就大喊大叫，那只能对声带起破坏作用.这就像我们在做激烈运动之前，要做些准备动作一样，否则就容易使肌肉拉伤.

　　声带活动开了，我们还要在口腔上做一些准备活动.我们知道口腔是人的一个重要的共鸣器，声音的洪亮、圆润与否与口腔有着直接的联系，所以不要小看了口腔的作用.

　　口腔活动可以按以下方法进行：

　　第一，进行张闭口的练习，活动嚼肌，也就是面皮.这样等到练声时嚼肌运动起来就轻松自如了.

　　第二，挺软腭.这个方法可以用学鸭子叫“gāgā”声来体会.

　　人体还有一个重要的共鸣器，就是鼻腔.有人在发音时，只会在喉咙上使劲，根本就没有上胸腔、鼻腔这两个共鸣器、所以声音单薄，音色较差.练习用鼻腔的共鸣方法是，学习牛叫.但我们一定要注意，在平日说话时，如果只用鼻腔共鸣，那么也可能造成鼻音太重的结果.

　　我们还要注意，练声时，千万不要在早晨刚睡醒时就到室外去练习，那样会使声带受到损害.特别是室外与室内温差较大时，更不要张口就喊，那样，冷空气进入口腔后，会刺激声带.

　　第三，练习吐字.吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的.只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”.

　　我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，这三部分从语音结构来分，大体上可以说是，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾.

　　吐字发声时一定要咬住字头.有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”说的就是这个意思.所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾.

　　字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确.发出的声音应该是立着的;而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的.但是，如果处理的不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润.

　　字尾，主要是归音.归音一定要到家，要完整.也就是不要念“半截子”字，要把音发完整.当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长.

　　如果我们能按照以上的练习要求去做，那么你的吐字一定圆润、响亮，你的声音也就会变得悦耳动听了.

　　这里应多做一些这样的练习：

　　①深吸一口气.数数，看能数多少.

　　②跑20米左右，然后朗读一段课文，尽量避免喘气声.

　　③按字正腔圆的要求读下列成语：

　　英雄好汉 兵强马壮 争先恐后 光明磊落 深谋远虑

　　果实累累 五彩缤纷 心明眼亮 海市蜃楼 优柔寡断

　　源远流长 山清水秀

　　④读练口令

　　A.八面标兵奔北坡，炮兵并排北坡炮;

　　炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮.

　　B.哥挎瓜筐过宽沟，赶快过沟看怪狗;

　　光看怪狗瓜筐扣，瓜滚筐空怪看狗.

　　C.洪小波和白小果，

　　拿着箩筐收萝卜.

　　洪小波收了一筐白萝卜，

　　白小果收了一筐红萝卜.

　　不知是洪小波收的白萝卜多，

　　还是白小果收的红萝卜多.

**精选口才训练方法参考 篇12**

　　step1

　　一、基本功口部操：(要求速度越来越快，嘴巴是否有酸胀的感觉)

　　目的：提高咬字器官的力度和灵活度，口齿伶俐。每天坚持联系口部操5分钟，共七节，要求速度越来越快。

　　内容：第一节：双唇前后运动;

　　第二节：双唇左右运动;

　　第三节：伸舌与收舌;

　　第四节：饶舌运动;

　　第五节：左右顶舌;

　　第六节：弹舌运动;

　　第七节：口的开合运动。

　　(张嘴如打哈气，闭嘴如咬苹果)

　　step2

　　二、吸气和呼气：吸气如闻花香，吐气如吹蜡烛，先吐后吸。

　　目的：更好的控制气息的运用。

　　step3

　　三、成语训练：

　　(告诉大地/悄悄话/告诉蓝天白云三种声音)

　　练习要领：吐字清晰、发音饱满、气、力相协调、抑扬顿挫。

　　step4

　　四、绕口令：

　　优点：1.不仅校正发音，提高说话能力，且帮助掌握呼吸和吐字技巧;

　　2.加强咬字器官力度。同时锻炼气息和口腔控制能力，提高运气和吐字功力。

　　练习要领：

　　1.保持积极振奋状态;

　　2.感情、声音、意境相结合，不能只图快。

　　内容：(声情并茂地朗诵给大家庭，看是否现在还有些不好意思，能否做到大方自然地在众人面前生动的朗诵)

　　step5

　　五、古诗朗诵：

　　朗诵的优点：

　　1.增强记忆力，提高对古诗的兴趣;

　　2.提高听力，听力差会影响发音吐字，吐字不清影响听力;

　　朗诵技巧：

　　1.情景再现;

　　2.对象感;

　　3.重音

**精选口才训练方法参考 篇13**

　　心态训练

　　1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行!每天都一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。)(10分)

　　2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。(5分)

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。(5分)

　　实战锻炼

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练。(10分)

　　(二)抓住一切机会讲话，锻炼口才。(50分)

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想。(10分)

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。(10分)

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。(10分)

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。(10分)

　　5、注意讲话时的一些技巧。(10分)

　　A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

　　B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

　　C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

　　D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了?没关系，继续平稳地讲”;同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

　　E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10

　　辅助锻炼

　　1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。(4分)

　　2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。(4分)

　　3、 每天躺在床上朗读，坚持读一篇文章3遍，练习腹式呼吸，提高声音音质。(15分)

　　4、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。(4分)

　　5、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。(4分)

　　6学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标

**精选口才训练方法参考 篇14**

　　30天口才训练计划

　　目标：锻炼最大胆的发言，锻炼最大声的说话，锻炼最流畅的演讲。

　　自我激励誓言：我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。

　　目标实现时间：30天

　　一、积极心态训练

　　1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲。我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍。)

　　2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功。

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态。

　　二、口才锻炼

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练。

　　(二)抓住一切机会讲话，锻炼口才。

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想。

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。 参考即兴演讲技巧

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。参考讲故事练口才 和讲故事的技巧

　　5、注意讲话时的一些技巧。

　　A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话。

　　B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔。

　　C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来。

　　D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了?没关系，继续平稳地讲”;同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

　　E、紧张时，可以做放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次。

　　三、辅助锻炼

　　1、每天至少20分钟阅读励志书籍或口才书籍，培养自己积极心态，学习一些技巧。

　　2、每天放声大笑10次，乐观面对生活，放松情绪。

　　3、训练接受他人的视线、目光，培养自信和观察能力。

　　4、培养微笑的习惯，要笑得灿烂、笑得真诚，锻炼亲和力。

　　5、学会检讨，每天总结得与失，写心得体会。每周要全面总结成效及不足，并确定下周的目标。

**精选口才训练方法参考 篇15**

　　1、谨慎说话

　　销售员要谨慎说话，面对客人要有礼谦恭，要根据客人的需求做出相对应的产品推销，推销语言要专业、严谨、真实、客观与有针对性，让你们的交流充满和谐。

　　2、端正心态

　　作为一个服务行业工作者，你要端正心态，秉承“为人服务、顾客至上”的理念去进行推销，与客户交流要积极、热忱、大胆、自然，讲求诚信，向客户充分展现你的专业性，让人感到你是可信任的。

　　3、不断进修

　　你的销售口才技巧要与时俱进，不断更新提高，这表明你要进修了。多看一些好书与新闻能使你增长学识;参加销售培训课程有助你提高专业技能;模仿、学习销售高手的口才技巧，对提高口才很有帮助。

　　4、学会幽默

　　销语言切忌过于单调、沉闷，你要不时表现出幽默的一面去缓和气氛，逗趣客户，让他的心情得到放松，拉近你们的距离，使你的推销更顺利。

　　5、避免争论

　　“顾客就是上帝”，他们为你带来业绩与财富，所以值得你恭敬以对。尊重客人，你就要礼貌用语，避免争论，一旦伤了和气，你的推销将被宣告失败。

**精选口才训练方法参考 篇16**

　　1、克服害羞和恐惧心理，看着客户的眼睛说话。

　　人其实都是害羞的，面对陌生的环境和陌生人，都有怯场心理，问题是一些新入行的业务人员，这些心理障碍相对突出。解决之道是勇敢直视谈话对手的眼睛。人说“眼睛是心灵的窗户”，从他的眼睛里可以探究许多信息，如接受度、热情度、诚意度等，同时，也把你的诚恳、勇气和热情传递给了他(她)。

　　眼神游移不定给人十分卑微和猥琐的感觉，眼神太过生猛会使人感到威胁和不安，因此商务礼仪中要求主要凝视对方的鼻梁，有时必须进行正面的眼神交流。(对着说)

　　2、根据内容，掌握音调、音量、语速和节奏，说清楚。

　　社交中最忌讳的，你明明在说话，却把声音压缩在喉咙管里，声音太低，让人听着费力，这也是一种极不自信的表现，客户一听就没有信心了。再就是声音太高，象在吵架，让人听起来也不舒服。有的说话太快，根本听不清、辩不明，要听者反复询问，说了也等于没说。有的声音过于程式化，照本宣科，似乎不带任何感情色彩，让人味同嚼蜡，难以打动人。正确的做法是，应该根据谈话环境的空间大小、参与谈话的人数多寡、谈话对象的身份及谈话内容性质，来决定用多长时间和多大的音量。对于宣传品牌、企业、荣誉、市场规模等内容，声音要不怕大，能调动全场(而不是仅仅谈话对象)最好。而对价格、返利、促销等牵涉商业机密的内容，则声音宜小，小到只有你的对手能听清楚即可。(大胆说)

　　3、我们的本色是商务人员，请学会一本正经地说话。

　　对于那些满脸堆笑、从头笑到尾，谈正事也象是讲笑话的行为，必须制止。也就是说，我们必须学会控制笑容。有些内容，如牵涉费用分摊、催款、退货、补货等，是非常严肃的事，你一笑，就减轻了这件事在客户心目中的分量。在新客户开发阶段，谈品牌、谈区域规划和保护、谈相关政策，也应该收敛起笑容，客户才信得过你。当然，业务人员应该具有亲和力，但这和郑重其事并不矛盾。

　　4、无论如何，我们应该掌握谈话的主动权。

　　去拜访客户，我们是有备而来，而对方是仓促上马，因此按理谈话的主动权比较好掌握在我方手中。现实中，很多人谈话是缺乏逻辑性的，想到哪说到哪，这样半天下来，发现话说了不少，但自己准备的内容没有谈到，或被一带而过。你还想谈下去，客户却有事要走，或者到了吃饭时间了，结果草草结束，达不到解决问题的目的。所以，无论如何应牢牢把握谈话的主动权，抓紧时间先谈正事，主持、牵引对方顺着自己的逻辑思路谈;他绕得再远，还得一句话又把他扯回来。总之，最好开宗明义告诉他此行是为了解决哪几件事，末了还得有个简单的提示性结语，该留下书面性的东西也不能漏过，这样才是完整的谈话程序。

　　5、要照顾客户的情绪，更应该照顾自己的情绪。

　　也许是“客户是上帝”、“客户是总裁”这类教育受的多了，很多业务人员在内心是惧怕客户的，他们主要是怕得罪了客户，不进货了，不回款了，从而影响了自己的前途。这个问题，我认为必须分情况，谁也不会莫名其妙地去得罪客户。但是，在原则问题上，在大是大非的关头，千万不要怕得罪客户。这个主要是指牵涉质量投诉和无理索赔、不合理退货和无理拖延货款等方面。很多由于操作不当而引发的质量投诉，客户不作深入了解就大光其火，进而无理索赔，是可忍孰不可忍?对于胡乱进货导致的滞销，或仓储保管不当而引起的产品过期，却强行退货，难道也应该无条件爽快答应?有些区域拖款成风，有的地区赖帐上瘾，你不骂、不威胁、不耍点小花招，货款就不能安全回笼。

　　6、学会倾听对方的声音。

　　不少做业务的人，都以能口若悬河、滔滔不绝、旁征博引、天南海北地神侃为荣，以能把稻草讲成金条、巧舌如簧为乐。其实这是错误的认识。一个真正善于言谈的人，固然他的口头表达能力不俗，但并没有必要炫耀口才，他反而将更多的时间让给对方，注意倾听对方的声音，从对方的言谈中去捕捉机会，该附和的就附和，该赞赏的就赞赏，该纠正的就纠正，该补充的就补充，这样才是互动的、愉快的交谈。只顾自己说，不在乎对方的感受和反应，只会是没有实际效果的宣讲而已。如果客户认为此君能言善辩，却达不成实质性的共识，那么能言善辩又有什么意义?假如客户因此而对你留下夸夸其谈的印象，那才真叫得不偿失。

**精选口才训练方法参考 篇17**

　　单韵母练习

　　1、坡上立着一只鹅，坡下就是一条河。宽宽的河，肥肥的鹅，鹅要过河，河要渡鹅不知是鹅过河，还是河渡鹅? 2、山上五棵树，架上五壶醋，林中五只鹿，箱里五条裤。伐了山上树，搬下架上的醋，射死林中的鹿，取出箱中的裤。 3、山前有只虎，山下有只猴。虎撵猴，猴斗虎;虎撵不上猴，猴斗不了虎。

　　鼻韵母练习

　　1、扁担长，板凳宽，扁担没有板凳宽，板凳没有扁担长。扁担绑在板凳上，板凳不让扁担绑在板凳上。 2、一平盆面，烙一平盆饼，饼碰盆，盆碰饼。 3、任命是任命，人名是人名，任命不能说成人名，人名也不能说成任命。 4、山前有个严圆眼，山后有个严眼圆，二人山前来比眼，不知是严圆眼的眼圆，还是严眼圆比严圆眼的眼圆?

　　复韵母练习

　　1、磨房磨墨，墨碎磨房一磨墨;梅香添煤，煤爆梅香两眉灰。 2、出南门，走六步，见着六叔和六舅，叫声六叔和六舅，借我六斗六升好绿豆;过了秋，打了豆，还我六叔六舅六十六斗六升好绿豆。 3、哥挎瓜筐过宽沟，过沟筐漏瓜滚沟。隔沟挎筐瓜筐扣，瓜滚筐空哥怪沟。 4、山前有个崔粗腿，山后有个崔腿粗。二人山前来比腿，不知是崔粗腿比崔腿粗的腿粗，还是崔腿粗比崔粗腿的腿粗?

**精选口才训练方法参考 篇18**

　　唇音练习

　　1、老方扛着黄幌子，老黄扛着方幌子。老方要拿老黄的方幌子，老黄要拿老方的黄幌子，末了儿方幌子碰破了黄幌子，黄幌子碰破了方幌子。

　　2、粉红墙上画凤凰，红凤凰，粉凤凰，粉红凤凰，花凤凰。

　　3、吃葡萄不吐葡萄皮儿，不吃葡萄倒吐葡萄皮儿。

　　4、八百标兵奔北坡，北坡炮兵并排跑，炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

　　舌尖中音练习

　　1、你会炖炖冻豆腐，你来炖我的炖冻豆腐;你不会炖炖冻豆腐，别胡炖乱炖炖坏了我的炖冻豆腐。

　　2、老罗拉了一车梨，老李拉了一车栗。老罗人称大力罗，老李人称李大力。老罗拉梨做梨酒，老李拉栗去换梨。

　　3、有个面铺门朝南，门上挂着蓝布棉门帘，摘了蓝布棉门帘，面铺门朝南;挂上蓝布棉门帘，面铺还是门朝南。

　　4、大刀对单刀，单刀对大刀，大刀斗单刀，单刀夺大刀。

　　舌根音、舌面音练习

　　1、七加一，再减一，加完减完等于几?七加一，再减一，加完减完还是七。

　　2、你也勤来我也勤，生产同心土变金。工人农民亲兄弟，心心相印团结紧。

　　3、一班有个黄贺，二班有个王克，黄贺、王克二人搞创作，黄贺搞木刻，王克写诗歌。黄贺帮助王克写诗歌，王克帮助黄贺搞木刻。由于二人搞协作，黄贺完成了木刻，王克写好了诗歌。

　　4、小郭画了朵红花，小葛画了朵黄花，小郭想拿他的红花换小葛的黄花，小葛把他的黄花换了小郭的红花。

**精选口才训练方法参考 篇19**

　　速读法

　　这里的“读”指的是朗读，是用嘴去读，而不是用眼去看，顾名思义，“速读”也就是快速的朗读。

　　这种训练方法的目的，是在于锻炼人口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。

　　背诵法

　　我们都背诵过课文。有诗歌、有散文、有小说。背诵的目的是各有不同的。有的是因为老师要求必须背诵，而不得不背，以完成老师交给的学习任务;也有的是为了记忆下某个名诗、名句，以此来丰富自己的文学素养。而我们提倡的背诵，主要的目的是在于锻炼我们的口才。

　　我们要求的背诵，并不仅仅要求你把某篇演讲辞、散文背下来就算完成了任务，我们要求的背诵，一是要“背”，二还要求“诵”。这种训练的目的有两个：一是培养记忆能力，二是培养口头表达能力。

　　记忆是练口才必不可少的一种素质。没有好的记忆力，要想培养出口才是不可能的。只有大脑中充分地积累了知识，你才可能张口即出，滔滔不绝。如果你大脑中是一片空白，那么你再伶牙俐齿，也无济无事。记忆与口才一样，它并不是一种天赋的才能，后天的锻炼对它同样起着至关重要的作用，“背”正是对这种能力的培养。

　　练声法

　　练声也就是练声音，练嗓子。在生活中，我们都喜欢听那些饱满圆润、悦耳动听的声音，而不愿听干瘪无力、沙哑干涩的声音。所以锻炼出一副好嗓子，练就一腔悦耳动听的声音，是我们必做的工作。

　　练声的方法是：第一步，练气。俗话说练声先练气，气息是人体发声的动力，就像汽车上的发动机一样，它是发声的基础。气息的大小对发声有着直接的关系。气不足，声音无力，用力过猛，又有损声带。所以我们练声，首先要学会用气。

　　吸气：吸气要深，小腹收缩，整个胸部要撑开，尽量把更多的气吸进去。我们可以体会一下，你闻到一股香味时的吸气法。注意吸气时不要提肩。

　　呼气：呼气时要慢慢地进行。要让气慢慢地呼出。因为我们在演讲、朗诵、论辩时，有时需要较长的气息，那么只有呼气慢而长，才能达到这个目的。呼气时可以把两齿基本合上。留一条小缝让气息慢慢地通过。

　　这里应多做一些这样的练习：

　　①深吸一口气。数数，看能数多少。

　　②跑20米左右，然后朗读一段课文，尽量避免喘气声。

　　③按字正腔圆的要求读下列成语：

　　英雄好汉 兵强马壮 争先恐后 光明磊落 深谋远虑

　　果实累累 五彩缤纷 心明眼亮 海市蜃楼 优柔寡断

　　源远流长 山清水秀

　　④读练口令

　　A.八面标兵奔北坡，炮兵并排北坡炮;

　　炮兵怕把标兵碰，标兵怕碰炮兵炮。

　　B.哥挎瓜筐过宽沟，赶快过沟看怪狗;

　　光看怪狗瓜筐扣，瓜滚筐空怪看狗。

　　C.洪小波和白小果，

　　拿着箩筐收萝卜。

　　洪小波收了一筐白萝卜，

　　白小果收了一筐红萝卜。

　　不知是洪小波收的白萝卜多，

　　还是白小果收的红萝卜多。

　　复述法

　　复述法简单地说，就是把别人的话重复地叙述一遍。这种方法在课堂上使用的较多。如老师让同学们看一段幻灯片，然后请同学复述幻灯片的情节或人物的对话。这种训练方法的目的，在于锻炼人的记忆力、反应力和语言的连贯性。

　　其方法是：选一段长短合适、有一定情节的文章。最好是小说或演讲辞中叙述性强的一段，然后请朗诵较好的同学进行朗读，最好能用录音机把它录下来，然后听一遍复述一遍，反复多次地进行。直到能完全把这个作品复述出来。复述的时候，你可把第一次复述的内容录下来，然后对比原文，看你能复述下多少，重复进行，看多少遍自己才能把全部的内容复述下来。这种练习绝不单单在于背诵，而在于锻炼语言的连贯性。如果能面对众人复述就更好了，它还可以锻炼你的胆量，克服紧张心理。

　　模仿法

　　口才我们每个人从小就会模仿，模仿大人做事，模仿大人说话。其实模仿的过程也是一个学习的过程。我们小时候学说话是向爸爸、妈妈及周围的人学习，向周围的人模仿。那么我们练口才也可以利用模仿法，向这方面有专长的人模仿。这样天长日久，我们的口语表达能力就能得到提高。

　　其方法是：

　　①模仿专人。在生活中找一位口语表达能力强的人，请他讲几段最精彩的话，录下来，供你进行模仿。你也可以把你喜欢的、又适合你模仿的播音员、演员的声音录下来，然后进行模仿。

　　②专题模仿。

　　③随时模仿。我们每天都听广播，看电视、电影，那么你就可以随时跟着播音员、演播员、演员进行模仿，注意他的声音、语调，他的神态、动作，边听边模仿，边看边模仿，天长日久，你的口语能力就得到了提高。而且会增加你的词汇，增长你的文学知识。

　　这里要求要尽量模仿得像，要从模仿对象的语气、语速、表情、动作等多方面进行模仿，并在模仿中有创造，力争在模仿中超过对方。

　　描述法

　　小的时候我们都学过看图说话，描述法就类似于这种看图说话，只是我们要看的不仅仅是书本上的图，还有生活中的一些景、事、物、人，而且要求也比看图说话高一些。简单地说，描述法也就是把你看到的景、事、物、人用描述性的语言表达出来。

　　讲故事法

　　同学们或许都听过故事，但是不是都讲过故事呢?讲故事看起来很容易，要真讲起来就不那么容易了，常言说：“看花容易，绣花难”呀!听别人讲故事绘声绘色，很吸引人，有些朋友听起故事来甚至都可以忘了吃饭、睡觉，可是自己一讲起来，仿佛就不是那么回事了，干干巴巴，毫无吸引力。因此，讲故事也是一种才能，并不是人人都可以把故事讲好的。学习讲故事是练口才的一种好方法。

　　实战训练

　　当您在不同场合、面对不同观众当众发言时，如果由于紧张怯场、面红耳赤、大脑空白、思维混乱、语无伦次;重点不明、言之无物、条理不清;无文采，无新意;缺乏感染力、吸引力，说服力……时，不善表达不但您个人能力受到质疑，还为自己设置了发展障碍，严重影响到您的职场前景，武汉卡耐基学校的《当众讲话》训练课程通过专业、系统的训练正好帮您解决以上问题。

　　口才的提升不在于您背诵多少演讲技巧，而在于您通过实战把知识转化为技能并变成自己的习惯才是最重要的。

　　最后一句，训练口才并不是一朝一夕的事情，要坚持不懈。

　　角色扮演法

　　角色一词，我们也是从戏剧、电影中借用来的。是指演员扮演的戏剧或电影中的人物。我们这里的角色，与戏剧、电影中讲的角色，有着相同的意义。

　　角色扮演法，就是要我们学演员那样去演戏，去扮演作品中出现的不同的人物，当然这个扮演主要是在语言上的扮演。

　　其方法是：

　　①选一篇有情节、有人物的小说、戏剧为材料。

　　②对选定的材料进行分析，特别要分析人物的语言特点。

　　③根据作品中人物的多少，找同学，分别扮演不同的人物角色。比比看，谁最能准确地扮演自己的角色。

　　④也可一个人扮演多种角色，以此培养自己的语言适应力。

　　这种训练的目的，在于培养人的语言的适应性、个性，以及适当的表情、动作。[2]

**精选口才训练方法参考 篇20**

　　演绎推论

　　给出一个前提，就可以更具前提得出无数了结论。并且能证明结论是由前提推出的。例如说笔可以用来写字，那么可以推出笔能用来记录、笔不但可以用来写字还可以做其他用途等。然后反方向推出荒谬的结论，联系归缪能力。

**精选口才训练方法参考 篇21**

　　积极心态训练

　　1、自我暗示:每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言,我一定要最大声地说话,我一定要最流畅地演讲。我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示,默念或写出来,至少10遍。)

　　2、想象训练:至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲,想象自己成功。

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑,展示自己的手势及形态。

　　口才锻炼

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练。

　　(二)抓住一切机会讲话,锻炼口才。

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想。

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟。

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次。

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情。

　　5、注意讲话时的一些技巧。

　　A、讲话前,深吸一口气,平静心情,面带微笑,眼神交流一遍后,开始讲话。

　　B、勇敢地讲出第一句话,声音大一点,速度慢一点,说短句,语句中间不打岔。

　　C、当发现紧张卡壳时,停下来有意识地深吸口气,然后随着吐气讲出来。

　　D、如果表现不好,自我安慰:“刚才怎么又紧张了?没关系,继续平稳地讲”;同时,用感觉和行动上的自信战胜恐惧。

　　E、紧张时,可以放松练习,深呼吸,或尽力握紧拳头,又迅速放松,连续10次。

**精选口才训练方法参考 篇22**

　　一、信念对我们锻炼口才的重要性

　　常常听到有人说：“我的成长环境不好，所以没有机会练口才。”“我工作的环境实在是太差了，我根本没有机会去锻炼。”甚至还有的人会讲，“我之所以口才不好，是因为我父母他们也不会讲话。”

　　其实，一个人的成功与否，与环境、出生并没有太大的关系，我们的毛主席生长在农村，一个动荡的社会环境，还不是创造了我们伟大的新中国;华罗庚因家境不好，读了初中后就辍学了，不也成了著名的数学爱;“钢铁大王”安德鲁·卡内基父亲是以手工纺织亚麻格子布为生，母亲则以缝鞋为副业，家里十分贫穷，但通过自己努力，创造了白手起家的神话。这样的例子太多太多了。

　　一个人的思想其实决定了一个人的行为，一个人的行为决定了一个人的习惯，一个人的习惯决定了一个人的性格，一个人的性格决定了一个人的命运。我们往往会成功我们想像中的那个人。如果你觉得你不可以把口才练好，那么你永远都练不好口才;如果你认定口才都是练出来了，没有练不好的口才，那么，拥有良好口才只是时间问题。一个人对事物的信念，往往直接决定着我们的命运。

　　二、让信念进入我们的潜意识

　　世界潜能大师博恩·崔西曾经说过：“潜意识的力量比意识大三万倍以上。”让信念进行我们潜意识，只有通过不断地自我暗示。

　　三、练习口才的三个信念

　　1、只要有开口说话的机会，我就开口说话

　　2、只要有上台的机会，我就冲上舞台

　　3、只要有练习的机会，我就用心练习

　　这三个练习口才的信念，如果你真能运用到生活中去，我想，不出一个月的时间，你的口才水平一定会有一个质的飞跃。

**精选口才训练方法参考 篇23**

　　手势训练

　　在形体和气质训练中，主要是对自己的手势和仪态训练。这个你们最好找专业的老师来慢慢纠正了，主要是在日常生活中要注意到自己的一举一动。

**精选口才训练方法参考 篇24**

　　速读法

　　速读也就是快速的朗读，目的是锻炼口齿伶俐，语音准确，吐字清晰。方法：一般开始朗读的时候速度较慢，逐次加快，一次比一次读得快，最后达到你所能达到的最快速度。要求：读的过程中不要有停顿，发音要准确，吐字要清晰，要尽量达到发声完整。因为如果你不把每个字音都完整的发出来，那么，如果速度加快以后，就会让人听不清楚你在说些什么，快也就失去了快的意义。我们的快必须建立在吐字清楚、发音干净利落的基础上。

　　我们都听过体育节目的解说专家宋世雄的解说，他的解说就很有快的功夫。宋世雄解说的快，是快而不乱，每个字每个音都发得十分清楚准确，没有含混不清的地方。我们希望达到的快也就是他的那种快，吐字清晰，发音准确，而不是为了快而快。速读法的优点是不受时间地点的约束，无论在何时何地都可以练习。而且还不受人员的限制，不需要别人的配合，一个人就可以独立完成。当然你也可以找一位同学听听你的速读练习，让他帮助挑你速读中出现的毛病。比如哪个字发音不够准确，那个地方吐字还不清晰，等等，这样就更有利于你有目的地进行纠正、学习。你还可以用录音机把你的速读录下来，然后自己听一听，从中找出不足，进行改进。如果有老师指导就更好了

**精选口才训练方法参考 篇25**

　　一、吐字锻炼

　　练习吐字。吐字似乎离发声远了些，其实二者是息息相关的。只有发音准确无误，清晰、圆润，吐字也才能“字正腔圆”。

　　我们在小学时，都学习过拼音，都知道每个字都是由一个音节组成的，而一个音节我们又可以把它分成字头、字腹、字尾三部分，口才训练方法有哪些这三部分从语音结构来分，大体上可以说是，字头就是我们说的声母，字腹就是我们说的韵母，字尾就是韵尾。

　　吐字发声时一定要咬住字头。有一句话叫“咬字千斤重，听者自动容”说的就是这个意思。所以我们在发音时，一定要紧紧咬住字头，这时嘴唇一定要有力，把发音的力量放在字头上，利用字头带响字腹与字尾。

　　字腹的发音一定要饱满、充实，口形要正确。发出的声音应该是立着的;而不是横着的，应该是圆的，而不是扁的。但是，如果处理的不好，就容易使发出的声音扁、塌、不圆润。

　　字尾，主要是归音。归音一定要到家，要完整。也就是不要念“半截子”字，要把音发完整。当然字尾也要能收住，不能把音拖得过长。

　　如果我们能按照以上的练习要求去做，那么你的吐字一定圆润、响亮，你的声音也就会变得悦耳动听了。

　　1、自我暗示：每天清晨默念10遍“我一定要最大胆地发言，我一定要最大声地说话，我一定要最流畅地演讲.我一定行!今天一定是幸福快乐的一天!”(平常也自我暗示，默念或写出来，至少10遍.)口才训练方法有哪些

　　2、想象训练：至少5分钟想象自己在公众场合成功的演讲，想象自己成功.

　　3、至少5分钟在镜前学习微笑，展示自己的手势及形态.

　　二、口才锻炼

　　(一)每天至少10分钟深呼吸训练.

　　(二)抓住一切机会讲话，锻炼口才.

　　1、每天至少与5个人有意识地交流思想.

　　2、每天大声朗诵或大声讲至少5分钟.

　　3、每天训练自己“三分钟演讲”一次或“三分钟默讲”一次.

　　4、每天给亲人、同事至少讲一个故事或完整叙述一件事情.

　　5、注意讲话时的一些技巧.

　　A、讲话前，深吸一口气，平静心情，面带微笑，眼神交流一遍后，开始讲话.

　　B、勇敢地讲出第一句话，声音大一点，速度慢一点，说短句，语句中间不打岔.

　　C、当发现紧张卡壳时，停下来有意识地深吸口气，然后随着吐气讲出来.

　　D、如果表现不好，自我安慰：“刚才怎么又紧张了?没关系，继续平稳地讲”;同时，用感觉和行动上的自信战胜恐惧.口才训练方法有哪些

　　E、紧张时，可以放松练习，深呼吸，或尽力握紧拳头，又迅速放松，连续10次.

**精选口才训练方法参考 篇26**

　　1、改变应试观念，明确训练利得。

　　长期以来，语文的考试只有笔试，没有“口试。改变应试观念，首先要向小朋友大力宣传口语训练的利得，让他们真正懂得善于口语表达的好处。如，口语训练是提高写作能力的最好途径，口语流利，下笔也就通畅;口才是为人处事的诚实招牌，话说得得体有水平，就反映出人高尚的修养、素质和知识水平等，从而获得办事的效率、成果……

　　2、剔除传统思想，树立长远意识。目睹社会上和电视里的口语竞争场面，特别要让孩子在心灵深处感受到口才的效应。让他们明白眼下竞争的舞台、竞争的社会的人才不仅要会演会干，甚至要的是会说。

　　3、卸下害羞面子，形成口语氛围。第一次口才交际活动最是关键，要很好地反映出活动的吸引力。要经常性地组织孩子们开展口才交际活动，如“模拟记者采访”“学生焦点问题辩论”“产品推销模拟表演”“外出采风”等。只有这样，才能彻底地彻底的卸掉口才表现中的害羞心理。

**精选口才训练方法参考 篇27**

　　一、不会说 不能说

　　这种情况多发生在刚入职的业务员身上，他们在入职之前可能非常爱说话非常能侃，但是销售语言毕竟是带有一定专业性的，并且要经过一定的训练和学习才能掌握，在这种情况下，有很多刚刚入职的业务员就变得不会说了，正如邯郸学步一般，原来丰富的语言表达能力不知道该如何运用了，而现在的专业化语言却又不会用，确切的讲，他们不知道什么时候该说哪句话，即使知道，说出来又不是自己的语言，很生硬，象背台词。其实这是很常见的一种情况，突破这一阶段，只须牢记两个字：自信!而在实践中体现在行动上，也需要两个字：敢说!说错了不要害怕，很正常，谁没有说错话的时候呢?此时千万不能因为说错话而自责自卑，后果顶多就是这个客户本次不订货，下次不就成了吗?!所以除了自信和敢说，更要具备一种心态：置之死地而后生!

　　二、会说　不能说

　　经过多次的碰壁和磨练，总算会说了，也就是知道这些专业化语言该怎样用自己的话来表达了，但是内容却很单调，缺乏润色，往往给客户造成一种感觉：这家伙怎么总想让我掏钱呢?而有很多业务员此时又往往过于心急，同时又因为刚刚会说，缺乏言语之间的连贯性，让客户听起来似乎就是那几句话在反复，核心内容又非常露骨：订货!此阶段沟通客户的失败率比第一阶段还要高，所以这一阶段对自信心的打击更大：我都会说了，怎么还不如以前了呢?是不是我不适合干这一行呀?这一时期又可称为对自己的怀疑期。渡过这一时期也要记住两个字：再学习!只不过这次的学习不是在培训课上，而应该和优秀的老业务员学习，学习的方式要记住八个字：多看，多听，多问，多想!

　　三、能说　不会说

　　总算融会贯通了，总算能说了，并且客户沟通的成功率也明显上升，却突然发现自己沟通成功的多都是小客户，面对大客户时还是有点一筹莫展，虽然自己觉得说的话没错，可是大客户却不买帐，其实此时的你只是进入第三个阶段：能说而不会说，确切的讲是说不到点子上，尤其是从第二个阶段刚刚进入这个阶段的业务员，首先从心态上就不成熟：小富即安!处于第二阶段时经历的失败阴影有所残留，导致形成了一个惯性心态：能订货就是成功!所以一旦客户订货了，就认为达成目标：成功了!甚而至于有点沾沾自喜的得意。这对于想成为优秀的业务员来讲是一个危险的信号：很容易失去目标和动力!突破这一阶段的关键则在于心态的调整：从小富即安到处之泰然，确切的讲，就是要进一步挑战自己和超越自己。体现在行动上，就是进一步的观察和学习，仔细体会大客户和小客户在沟通上的不同，然后有的放矢的进行实践，只要沟通成功第一个大客户，以后就不会再有心理的障碍。

　　四、能说　会说

　　进入这一阶段才能称得上是优秀的业务员。优秀的业务员再谈业务时，如和风细雨，整个过程犹如浑然天成，不但客户感觉不到其实是在订货，同时却犹如与老友见面，又如与同行探讨话题，显得亲切随意而又惬意。要达到这种可称之为登峰造极的地步，首先必须要拓宽自己的知识面，要进一步增加自己的涉猎范围：体育方面、文艺方面、教育方面、财经方面等等，并且要勤于思考，能有自己的看法和主张，做到虽不精但是还有点深度。其次要善于主动寻找客户感兴趣的话题，这是拉近客户内心距离的法宝。当然要切记不要与客户的观点发生冲突，客户的观点要尊重，并在此基础上让客户感觉跟你探讨实在有一种痛快淋漓之感，同时还有收获。最后要记得扣题：订货!海阔天空但不能信马由缰，要记得缰绳是应该在你手里，因此要能放能收：今天聊得非常痛快，但我有工作在身，不能尽兴，改天再深聊，届时我请你，咱们边喝边聊!看看我厂的产品，有用得上的，尽量订我厂的，要是用得不好，我可以随时过来调换。这里有一个时间控制的原则：从海阔天空到订货完成，总体时间绝不能超过40分钟!一方面我们有太多的客户要接触，另一方面拖沓冗长就没味道了，会让客户感到烦，影响订货。 　　以上四个阶段是从一般到优秀必然要经历的，当然这四个阶段其实并不明显，一切都因人而异，这其中的关键在于一个字：悟!方法就是：学习与执行力!要有超强的学习能力和实践运用力，学而不用就等于废品，做而不学则终会做死!所以销售路虽丰富多彩，却又充满挑战和艰辛，只有坚持到最后的人，才是真正的强者和成功者。

**精选口才训练方法参考 篇28**

　　朗读训练

　　目的是拥有优美、严谨、风格独特的语言。要求能有流利的普通话，发音准确，在说话时能根据内容加入感情，声请并茂。这里男女有些区别，男的要如滔滔江水，气势磅礴，声音浑厚。女的则要如山泉叮咚、娓娓到来、清爽乐耳。但事物绝对，主要是根据自己的声音特点，和语言习惯加以改进，能让人赏心悦耳就可以。

　　主要的训练方法：

　　清晨的朗读、背诗，多读一些抒情类的散文。可以让自己的语言丰富，并且阴阳顿挫富有变化。快读，联系自己对于自己语速的控制。

**精选口才训练方法参考 篇29**

　　(一)声音的训练

　　有声语言，是演讲的主要表达方式。好的声音，不仅能准确恰当地表情达意，而且能声声入耳，娓娓动听。要讲究发声的方法和技巧，如音准和音变、吐字和归音、呼吸和换气、停连和重音、语速和节奏等。除此之外，还要注意以下几项训练：

　　1.响度的变化性训练

　　响度是指声音的大小、高低、强弱的程度。演讲者在整个演讲过程中，要根据表达思想感情的需要、会场空间的大小以及听众分布等情况，随时地变化声音的响度，以达到理想的效果。演讲必须有一个合理的响度，才能让听众听真切、听清楚。物理学上是亦“分贝”来计量的，而在演讲中只能靠自己的耳感监听，并从听众的反应中了解响度的效果，做到及时调控。

　　演讲的合理响度，应该是使坐在会场里的每一个位置的听众，都毫不费力地听清演讲者都毫不费力的听清演讲者的每一句话并且耳感舒服为原则。超过了这个合理的响度，会使人感到刺激、烦躁、易于疲劳，而且也易于是演讲者造成声带损伤。如果响度过低，听众听不真切，也同样会造成听力疲劳。

　　响度要有变化，这与演讲对象、演讲内容、演讲环境等因素有关，也要同思想感情的变化相一致。切不可正在怒海狂涛般地呼啸，骤然就变成小溪流水般地清唱。为唤起听众听讲的注意力，要做到：低而不虚，沉而不浊，声音强弱，错落有致，用以显示演讲口语的层次感和声音的错落

　　训练方式

　　(1)设想会场听讲的人数是200人、100人、50人、30人、20人、登上讲台，作有准备的，响度适中的演讲练习。

　　(2)如果你演讲声音过低，可到郊外或空旷地，射向前面50米、30米处有“一群人”，然后放开嗓子演讲一个片断给“他们”听。

　　2.声音的清晰度训练

　　演讲是靠有声语言来表达思想感情并与听众进行交流的，如果演讲者声音含混不清，就无法准确地传情达意。演讲时，要使声音集中、清晰，首先要靠咬字器官的力量集中，这主要表现在舌和唇上。

　　舌头在口腔中活动最积极、影响最大，汉语普通话所有音节中，除辅音的唇音以外，全都要靠舌头的积极活动。舌头弹动力强，声音就会发得清晰;如果舌头是软绵绵的，缺乏阻气力度，声音就会模糊。可见，声音的清晰与舌的活动状态密切相关。语言的清晰度训练要首先进行舌的训练，可作如下口部操：

　　3.语言的流畅度练习

　　演讲是一种口语表达艺术，它不仅要求声音清晰、准确，而且要求演讲者的语言流畅自然，婉转甜美，以充分显示严谨的逻辑力量和语言魅力。语言流畅度训练重在加强语言实践，多读、多讲。

　　读，就是多读演讲名篇。包括默读、朗读、快读。练读要注意以下几点：

　　语意要连贯。就是多连少停。在演讲过程中，有时若按文字标点停顿，有声语言的语句就容易被掰“碎”，因此，应不受其限制，连起来说。

　　重音的选择要少而精，重音过多，势必拖沓，影响语速，使语句难以流畅。

　　句尾不能下坠。句尾下坠，就阻止了语句的行进和流动。所以，在一个意思没有表达完，即使是换气和停顿，句尾也不能“往下掉”，要多用向上的流势。最好是在读熟之后，多练快读。限定时间，逐次加快速度，快而不乱，快而不错。以这种速度训练，既能锻炼灵敏的思维，极好的记忆，又能锻炼演讲者把一长串优美的语句倾斜直下的本领。

　　讲，就是只要条件允许，就不要放过机会，理清思路，不停地讲下去，甚至参加辩论。以提高话语的流畅度。

　　设想你是一位中学的班主任，请面对全班同学，作5—10分钟的即兴讲演，题为“珍惜时间”。做到出语干净，咬字清晰，语流顺畅，语意衔接自然，没有口头禅。

　　4.语气的多样性训练

　　语气的多样性是语言丰富的反应，是演讲者语言能力强的表现。正是由于语气的多样性，语气的分类方法也比较多。如果从演讲者与听众的关系来看，有上下关系与平行关系，还有亲疏爱憎关系;如果从语句类型来分，有陈述、祈使、一文、感叹四种语气;如果按语法、逻辑关系分，可分为并列、顺承、假设、因果等多种类型;如果按表达方式来分，又可以分为叙述、议论、描写、说明等不同语气;要从演讲的心境和感情的变化来分类，那就更多了，有爱与恨、悲与喜、忧与惧、信与疑等等。各种语气的表达一般通过句调的省升、降、平、曲和声音气息的控制变化来实现，如叙述语气是平直调，疑问语气是上扬调，爱的语气一般是“气徐声柔”，惧的语气则是“气提声凝”。

　　5.语气的交错性训练

　　一篇演讲稿，固然有它某种相对稳定的基本语气形态，也叫基调。但在演讲过程中，语气要随着演讲内容的发展变化而发展变化，有时在表示某种感情基调的同时，又出现其它的感情色彩，于是就有了语气的交错和重叠。闻一多先生的《最后一次的讲演》，整篇的基调是愤怒、激越的，但其中也渗透着对李公朴先生及其家属的强烈的爱以及对光明未来的期待和追求。因此，在进行语气训练时，要注意到这种语气的交错，分清主次，处理好重叠和过度，使语气更好地为内容服务。

　　(二)态势语言的训练

　　演讲的态势语言，是指演讲者的姿态、眼神、表情、手势等，它不仅有一定的表情达意的作用，而且更主要的是可以弥补口语表达的不足使思想感情表达得直观、充分，形象，具体。因此，一位好的演讲者，不仅要有较强的口语表达技能，还要努力掌握态势语言技巧，从听觉和视觉两方面来调动、感染听众，使演讲达到一种趋于完美的境界。

　　态势语句包括仪表的装饰、体态的协调、手势的运用、眼神的表露、表情的展示等诸项内容，下面只谈主要的几种。

　　1.身姿训练

　　身姿主要指躯干的形态。一个优秀的演讲者，他演讲的每一个时刻，无论动与不动，都应当像一尊优美的雕像，给人健康、有力、丰神秀逸、端庄潇洒的感觉。

　　身姿训练主要是练习“站”。站的时候，肢体要端正，略前倾，目视正前方。站姿主要有两种：一种是“丁”字步。一只脚在前，一只脚在后，两脚之间呈九十度垂直的“丁”字形，两腿前后交叉距离以不超过一只脚板的长度为宜，全身的力量集中在前脚上，后脚足跟略微提起。(这种站姿多用于表达强烈感情的典型的演讲，有利于激发听众的兴趣和感情)。另一种是“稍息式”，两脚之中任何一脚略向前跨步、两脚之间成七十五度角，脚跟距离在五市寸左右。两脚均直立，全身力量多集中在后脚。(这种站姿运用广泛，说理、达意、传知性的演讲一般都用此势。)

　　演讲要有一个基本的立足点，但也可根据演讲内容的需要小幅度移步。一般地说，向前移步表示积极性的意义，如支持、肯定、坚信、进取等;向后移步则表示消极性的意义，如疑虑、否定、颓丧、退让等;向左右移动则表示对某一侧听众特别的传情致意等。

　　总之，站如松，要挺拔、坚定。肢体要协调一致，由一边转向另一边时，不能单扭脖子，腰部也要随着转动。

　　2.表情训练

　　表情是指面部的颜色、光泽、肌肉的收缩舒展以及纹路的变化。表情也是一种重要态势语言。它如同一面心灵的镜子，以最灵敏的特点，把人复杂的内心世界，如幸福、痛苦、悲哀、失望、忧虑、愤怒等，都充分地展示出来，使听众在“察言观色”之中了解到演讲者丰富而微妙的内心世界，并因此而受到感染。

　　表情的训练，可对着镜子做如下练习：

　　3.眼神训练

　　眼神是指演讲者眼睛的神态，是通过眼睛来传递信息的一种态势语。人们常说：“眼睛是心灵的窗户”，演讲者可通过丰富巧妙的眼神“眉目传情”，以此影响听众的情绪，调整会场的气氛，进而达到理想的演讲效果。眼神训练可按如下步骤做眼部“体操”。

　　预备姿势：自然站立，头正直、下颌微收。练习中，头的位置始终不变。

　　第一节：①眼睑抬起，瞪大眼睛，正视前方某一物体，努力将其看清。②眼睑渐渐放松眼球回缩，虚视前方。③反复重复上述动作。

　　第二节：①眼睑抬起，眼光自左向右缓慢扫视，直至看到最侧面的东西，目光所到之处努力看清视线内的物象。②目光由右向左扫视，方法同上。③动作同上，只是速度加快，一拍向左，一拍向右。

　　第三节：①眼光由下向上缓慢扫视，眼睑尽量向上抬，直至看见最上方，眼过之处，努力看清视线之内的物象。②由上向下扫视，直至看见自己的前胸，但应控制眼睑的下落，不使其遮住瞳孔。③动作同上，速度加快，一拍向上，一拍向下。

　　第四节：①眼光缓慢向左斜上方斜视，左眼睑比右眼睑抬得更高。②眼光缓慢向右斜下方斜视，右眼比左眼用力稍大。③动作同上，速度加快。

　　第五节：动作与第四节相同，只是改变方向，成为右斜上方到左斜下方的动作。

　　第六节：①双眼从左侧视起，经由上—右—下方向，按顺时针转动一周，环视幅度尽可能大，速度均匀。②重复一次。③方法同上，向相反方向，按逆时针方向转动一周。

　　眼神的操练，可提高眼球、眼睑运动的幅度、灵活性和可控能力。

　　4.手势训练

　　手势指能够传情达意的手各个部分的姿势动作，它也是态势语言的重要组成部分。手势可以抒发感情、指示对象、摩拟事物，还能够体现个人风格，在演讲中有着不可低估的作用。从手势在演讲中的活动范围来看，可以分为三个区域：

　　上区(肩部以上)：手在这一区域活动，多用来表示思想、宏大、张扬、向上的内容的感情，如表示坚定的信念、殷切的希望、胜利的喜悦、美好的憧憬等。

　　中区(肩部至腹部)：手在这一区域活动多表示叙述事物和说明事理，演讲者心情较平静。

　　下区(腹部以下)：手势在这一区域活动多表示憎恶、鄙夷、不屑、厌烦等内容和感情。

　　按照这三个区域的手势活动范围，可做以下五种常用手势的训练：

　　一是号召手势：配合口语，“让我们团结一致，为实现四化这一宏伟的目标而奋斗!”右臂向斜上方推出，掌心向外，以表示实现奋斗目标的决心。

　　二是象征手势：口中说：“请相信我这一颗忠于祖国的赤子之心吧!”右臂抬起，手抚心区，表示忠诚。

　　三是摹状手势：口中说：“生命的意义不在于索取，而在于奉献!”双臂从胸前平伸向外，臂微弯，手心向上，摩拟奉献状。

　　四是情感手势：“贪污、受贿这些社会上的不正之风，必须彻底清除!”右臂先收回胸前，然后迅速向右斜下方劈出，表示痛恨和厌恶。

　　五是指示手势，口中说：“抗战胜利后，在中国人面前摆着两个前途：一个是光明的中国，一个是黑暗的中国。”右手在胸前成微握状，然后伸出食指，再伸出中指，以引起听众对这两种前途，两种命运的关注。

**精选口才训练方法参考 篇30**

　　一培养自信心培养自信心，克服你在沟通中可能出现的胆怯、羞涩、自卑等心理，改造你个性中不好的方面，让自己充满自信地与人交际。

　　二学会倾听会倾听比会说话更重要，学会倾听，将别人说过的话尽收耳内心里，然后思考话里的含义，作出回应，这样会使你们的交流更高效、流畅。如此一来，你还能锻炼你的理解力、记忆力、辨识力等各种能力。

　　三多沟通销售口才，顾名思义是人与人之间通过语言沟通的方式去成交订单。所以无论何时何地，你都要争取多与人沟通的机会，以此去积累你的销售口才经验。

　　四勤学习学习，是一个人终身不能抛弃的“事业”，多看、多读、多写能令你不断积累学识，奠定深厚的文化与语言基础，让你无时无刻都有话可谈，出口成章。

　　五理性沟通你的情绪影响了你的销售口才表达。要知道，人在理性之下说出的话语最具有力量与魅力，所以请你时刻保持理性的状态，在非理性情况下，请你要谨慎说话，勿伤人损己。

**精选口才训练方法参考 篇31**

　　讲故事训练

　　给出不相关的几个词语，像化石、计算机、西电等马上讲出一个故事，并且把所有的词都包含进去，逻辑清晰可信。一半从10个开始慢慢往上加，时间从1分钟到3分钟。必须全说完，并且要控制好时间。

**精选口才训练方法参考 篇32**

　　1、一个人如果不能从内心去原谅别人，那他就永远不会心安理得。

　　2、心中装满着自己的看法与想法的人，永远听不见别人的心声。

　　3、毁灭人只要一句话，培植一个人却要千句话，请你多口下留情。

　　4、当你劝告别人时，若不顾及别人的自尊心，那么再好的言语都没有用的。

　　5、不要在你的智慧中夹杂着傲慢。不要使你的谦虚心缺乏智慧。

　　6、根本不必回头去看咒骂你的人是谁?如果有一条疯狗咬你一口，难道你也要趴下去反咬他一口吗?

　　7、忌妒别人，不会给自己增加任何的好处。忌妒别人，也不可能减少别人的成就。

　　8、永远不要浪费你的一分一秒，去想任何你不喜欢的人。

　　9、多少人要离开这个世间时，都会说出同一句话，这世界真是无奈与凄凉啊!

　　10、恋爱不是慈善事业，不能随便施舍的。感情是没有公式，没有原则，没有道理可循的。可是人们至死都还在执著与追求。

　　11、请你用慈悲心和温和的态度，把你的不满与委屈说出来，别人就容易接受。

　　12、创造机会的人是勇者。等待机会的人是愚者。

　　13、能说不能做，不是真智慧。

　　14、多用心去倾听别人怎么说，不要急着表达你自己的看法。

　　15、同样的瓶子，你为什么要装毒药呢?同样的心理，你为什么要充满着烦恼呢?

　　16、得不到的东西，我们会一直以为他是美好的，那是因为你对他了解太少，没有时间与他相处在一起。当有一天，你深入了解后，你会发现原不是你想像中的那么美好。

　　17、这个世间只有圆滑，没有圆满的。

　　18、活着一天，就是有福气，就该珍惜。当我哭泣我没有鞋子穿的时候，我发现有人却没有脚。

　　19、多一分心力去注意别人，就少一分心力反省自己，你懂吗?

　　20、欲知世上刀兵劫，但听屠门夜半声。不要光埋怨自己多病，灾祸横生，多看看横死在你刀下的众生又有多少?

　　21、憎恨别人对自己是一种很大的损失。

　　22、每一个人都拥有生命，但并非每个人都懂得生命，乃至于珍惜生命。不了解生命的人，生命对他来说，是一种惩罚。

　　23、自以为拥有财富的人，其实是被财富所拥有。

　　24、情执是苦恼的原因，放下情执，你才能得到自在。

　　25、随缘不是得过且过，因循苟且，而是尽人事、听天命。

　　26、不要太肯定自己的看法，这样子比较少后悔。

　　27、当你对自己诚实的时候，世界上没有人能够欺骗得了你。

　　28、用伤害别人的手段来掩饰自己缺点的人，是可耻的。

　　29、内心充满忌妒，心中不坦白，言语不正的人，不能算是一位五官端正的人。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找