# 面试口才观后感范文通用73篇

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-01-27

*面试口才观后感范文 第一篇上午，单位对应聘面大学生进行面试，本科以上14人，专科五人。本科中有两人弃权未来面试。昨天接到通知让我们几个专业科室负责人参加面试会，这活对于我来说还是第一次，让我们做什么呢?没谱，通上午三个小时的观察，友情提醒未...*

**面试口才观后感范文 第一篇**

上午，单位对应聘面大学生进行面试，本科以上14人，专科五人。本科中有两人弃权未来面试。昨天接到通知让我们几个专业科室负责人参加面试会，这活对于我来说还是第一次，让我们做什么呢?没谱，通上午三个小时的观察，友情提醒未来的求职者以下几点。

>一、着装

参加应聘的十几名学生，大部分是着正装来的，令人眼前一亮，有四个未着正装的学生，不禁让人产生疑问，这孩子是不在意这次应聘吗?或他是临时赶火车过来的吗?

也许学生很不习惯穿正装，但深色西装让人感觉正式，严肃，也代表你对这次应聘是认真的，重视的。

建议女生不要穿太高的高跟鞋，一是让你站不稳，二是让人认为你对自己的身高不自信，太高的高跟鞋一下提醒了面试者，这孩子个不高。

一个男孩穿着很随意，问之为何不着正装，答干净利索即可，自认为不必非要正装。这孩子穿着休闲运动上衣，牛仔裤，应聘的岗位则是财务管理(我的感觉：财务管理人员应严谨，严肃，认真，而非个性张扬)窃以为，若是应聘营销岗位，或可穿的动感一点。

一个女孩穿细腿铅笔裤，七分高的高跟鞋，后根还是水晶白色透明的，黑鞋配了一双白袜子，头发帘盖住了眼睛。其实这个女孩回答问题挺好，当问到其与同来应聘的同学比优点和长处时，她回答：同学的成绩更好，英语过了六级，自己的长处在于做事踏事。回答很客观。很难观。所以在最后，我忍不住提醒了她，请注意衣服的搭配，鞋袜的协调，不管这次是否通过，以后的再有应聘的时候应该注意一下。

总之，我对着正装参加应聘的同学，印象分比较高，毕竟这其中包含着你就这份工作的重视和认真，体现了你的做事风格，对常规事物的认知度和追随度，对社会普遍认同的标准的认可度。这不是演唱会也不是服装秀，大众化一点更好。

>二、自我介绍

参加面试的人员应该首先自报家门，学习经历，参加社会实际的经历。最好报一下父母的居住地(便于让人确定你的应聘诚意，如父母在当地，你的诚意就比较高)

有一个女孩的自我介绍很真诚，就是说父母在家务农，供养自己上大学很不容易，愿意在本地工作，好对父母有个照应，我给她打个满分。

另一个女孩则说自己家在本地，之前曾在应聘省人保财险和省阳光寿险，后来得知被录取的人都是内部子弟，言语中暗含不满。给人的感觉是，她的目标原本不是邢台邮政局，只是省里的单位因无熟人没被录取，现在才退而求其次。

建议：主要介绍学习专业及研究方向，简单介绍学习课程内容，大致介绍自己的特长，能用证书说明的特长更好，如写作特长，你发表过的文章有什么。如体育、文艺、演讲，组织能力等等。爱看书、唱歌、打球属于爱好，爱好不等于特长。请注意考官问的是“特长”还是“爱好”，

>三、举止

举止得体、落落大方，认真但不紧张，放松但不松驰

有一个男孩整个面试期间双腿不停的倒换着移动，我虽然知道他是紧张，但我不理解。另一位个子不高，长相一般的女则站如松，双手搭于身体前方，双眼目视前方，让人感觉特别能压住场。另外一个双手自然垂在身体两侧的女孩，让人看着也很自然大方。

有的则在回答问题时恰到好处的辅以手势，气场则显得更好。多看看播音员的播音和报幕员，节目主持人的举止。

建议：如果没有十分把握，那么双脚立八字或以丁字站立即可，双手自然搭握于体前或垂身体两侧。

>四、言谈

**面试口才观后感范文 第二篇**

不久前，我被问到这样一个问题：“一架飞机里可以装下多少粒豆豆糖?”与我交谈的并不是早熟的5岁小孩，而是一位40多岁的中年人——他就职于某全球领军企业，当时我正在面试该企业的一个诱人职位。

就在同一次面试中，我还被问到：“36的立方是多少?”，“你认为20xx年2月17日的利率将是多少?请回答确切的利率数字，精确到百分点后两位。”

每个MBA学生都会告诉你，我们正处于招聘季节。

有趣的是，并非像我在欧洲工商管理学院(Insead)的同学们原本猜测的那样，这次面试不是一家投资银行或金融服务机构的面试。实际上，这次招聘的是销售与市场部门的一个职位。尽管对于销售与市场方面的职位而言，面试过程看似随意——至少与那些应聘投行职位的同学相比是这样，但这家特别的机构却将“压力面试”加在他们的压轴戏中。

在压力面试中，面试官会向应聘者迅速抛出一堆问题，特点通常是些颇为复杂、回答时间也很紧迫的问题，目的是想观察受试者面对“压力”如何应对。这一类型的面试还具有其它的变化形式，比如雇主让一组面试官排成一列，每次允许一人或全体出现，每位面试官的惟一任务是对应试者造成压力。

与压力面试形成鲜明对照的是行为面试，在这类面试中，应聘者被要求描述过去工作经历，以此表明自己的领导能力、团队精神或创造力。这类面试中，任何答案都是可以接受的，重要的是如何描述事件情形。

此外还有其它类型的面试，如信息化面试、结构化面试和半结构化面试等。

在新加坡这里，有时面试我们的公司经常只在法国枫丹白露校区设有招聘区，因此还存在视频会议面试、校园面试和现场面试等方式。这几类面试实际上构成了一条不同的轴线，所有其它类型的面试可以此展开。

为每次面试的细微差别作出准备需要耗费许多时间。不过，我所收到关于面试的最佳忠告是：放松，记住你也在面试他们，正如他们在面试你一样。

这个忠告帮助我淘汰了一位雇主，因为当我谈到今后5年内希望从事一份能够从职业中体验快乐的工作时，他吃吃地笑起来。他答复称，在20年的职业生涯中，他从没有一天感受到快乐，这就是“工作”的实质。因此，我认定这家公司不适合我。

这个建议还帮助我排除了另一位可能成为我老板的人，当时他邀请我参加最后一轮面试，没想到却透露出，该职位实际并不在新加坡——先前他们引导我相信职位是在新加坡。

这个建议还帮我打消了从事咨询业的念头，因为我的很多MBA同学对此深恶痛绝。

相反，我已经决定，仍然忠于自己的优势及热情，不要被一些金玉其外的合同所迷惑。我将继续在销售与市场领域发展，并致力于塑造消费者行为的工作。

令我惊奇的是，无论是在工作地点、职务或行业方面选择变动，如此多的MBA学生似乎都打算改行，我可能算不上是典型。

从前的战略咨询顾问们，如今在业内寻找管理类工作。一些商务拓展人员开始尝试从事投资银行业。一些企业家们转而竞聘高级咨询师的工作。还有一些厌倦打工的人，设法开创自己的企业。每个人都在觊觎别人的工作。

为什么不为这些工作开设某种内部市场呢?这与我们在宏观经济学中所学的“双重耦合”(double-coincidence)问题颇为相似。

从前，人们以面包换购鸡蛋，或用鸡蛋换购面包。但为了做到这点，面包师傅必须找到正好愿意接受他的面包、并拿鸡蛋作为交换的人。而当这位面包师傅想要牛奶时，他又不得不寻找另一个愿意以牛奶交换面包的人。

因此为了解决这一问题，货币单位应势而生。如此一来，面包师傅可以出售面包挣到钱，再用钱去购买他需要的任何其它东西。

同样，我们应为在欧洲工商管理学院就读前那些学生的工作创建一个系统。

欧洲工商管理学院的校友们担心找不到工作的人数令人惊讶。有些人一直表现卓越，获得过无数赞誉和大笔的年终奖金，却承认他们担心自己不够优秀。

不论在职务上有没有什么变动，我们都掌握了许多新学到的MBA技能。甚至连我自己都有感于最近演练娴熟的Excel技巧、以及创建宏和数据透视表的能力。而就在一年前，我还属于只会使用向下箭头向下滚动一张3万行电子数据表的那些人中的一个。

现在，我还能从不同的角度关注营销活动，并(几乎)迫切地希望告诉任何愿听的人，这些营销活动有可能如何获得改进。我发现，自己能够在框架内进行思考，并希望人们能以更有条理、更为简练的方式来表达观点。

我想到了可能在新加坡旺盛发展的新企业和新产品，并注意到对销售力量投入不足、或需要进行重大管理变革的组织。

当我们进入5个学期中的最后一学期时，我认为我们差不多已作好准备，再次进入这个现实世界。悬而未决的是，谁愿意接收我们这些掌握所有新鲜MBA知识的人。

这家公司就在那里，当我找到它时，我有把握面试将一帆风顺。现在我知道“36的立方等于6的6次方”和“不管怎样，20xx年2月17日的利率将印在《金融时报》的头版上”并不是足够聪明的回答。

**面试口才观后感范文 第三篇**

随着时间临近毕业季，大四学长浓重的毕业氛围正不断地影响着我们，使我感受到作为大三学生的紧迫感，学长们面临的择业就业问题也即将轮到我去面对。而今天，在大学生活动中心举行了一场大型的毕业生招聘会，这正是一次极好的极好的机会，可以让我提前了解各类公司的招聘岗位、应聘条件以及薪资待遇等，也能通过此次活动认识自身的不足，为将来做好准备。

经过一轮的观看后，我选择了两家公司进行面试。

第一家公司是与自身专业有关的海派药业，其中研发部门的研发员岗位非常适合我的专业。我了解到这类企业对化学系应届毕业生的需求很高，如果毕业生愿意从事这份工作，那么就业并不困难，只要足够谦虚、愿意学习，都能逐渐熟练这份工作。但我也了解到从事这类工作，学历越高，待遇越好，因此考研后求职也是一种好方法。

第二家公司我选择了与化学专业无关的热风时尚企业，该企业立足于精选时尚零售行业，招收零售服务人员。通过一段时间的交流，我了解到这份工作更需要的是交流能力以及服务意识，也需要细心并耐心地不断了解门店的商品销存情况和日常现金流。

招聘人员详细地讲述了对毕业生的培养计划，和明确的薪资福利待遇。销售岗位对专业无要求，这更需要自己在大学生活中不断地学习为人处事和交流沟通的方式方法。该企业的等级制度也非常明确，在这样的环境中，更能激发员工的工作动力。

总结与心得体会：整场招聘会中，我与各类行业企业都有过简短的交流，得到一些结论：大多数企业对大学生的专业素养要求并不高，大都通过培养来达到工作要求。当然，要是有突出的专业能力能让就业更为轻松满意；社会对大学生的需求量很大，不要眼高手低，就业并不困难；熟练掌握一门专业常用的软件，例如CAD，Origin等，也能作为求职的重要条件。我也通过这次招聘会了解到自身存在的不足之处：交流沟通能力不足，对专业技能、软件等掌握不充分，以及自身知识素养仍不够丰富等。令人遗憾的是这次招聘会并没有现场面试环节，亲身体验是最好的认知方式，能让我形象具体地了解职场求职详情。

在此后，我会更多地关注各种招聘信息，注重培养个人专业素养和为人处事能力，全面发展自身能力，以便在未来可以有更多的求职机会。

**面试口才观后感范文 第四篇**

在少儿读物《演讲与口才》中有很多励志的故事，让人们看完后会突然就开朗起来。

《保持沉默的青蛙》告诉我们，面对别人因为妒忌而产生的嘲笑，不到迫不得已的时候要保持沉默。如果你回来他的话，他就会让人认为他的话成功了，便会更加频繁的骚扰你。

《演讲与口才》让我知道了人一定不能烦躁和消极，如果有两个人得了绝症，甲病人乐观的去自己以前想去的地方，很久都没有再去检查时绝症已经消失了；而另一个病人天天窝在家里喝酒，然后蒙头大睡，也不进医院检查治疗，三个星期后他就死了。

电影明星李晨外表上像个大猛男，事实上他比女人还细心，他拍跑男时正是很关心别人。一次，杨颖被道具挂伤了，他很快地拿出来肉色创可贴和止血药。李晨还是一个很公平的人，他拍戏的时候，总是向导演推荐适合演这个角色的人，从来不会因为是自己的朋友就不管适不适合都推荐他。

巴比特是一个模仿别人唱歌很厉害的人，可索罗姆却用行动告诉他一个道理：如果你总是模仿别人，而不自己创造，你就永远只能用别人的，不能用自己的。后来巴比特专心写歌，成了一个大歌星。

《演讲与口才》对人很多帮助，有幽默的名人趣事，有令人看清面前道路的文章，这本书让人受益匪浅。

**面试口才观后感范文 第五篇**

在人力资源戴老师的组织和指导下，我们旅游管理专业七十多位同学进行了一次模拟面试。经过这次面试，我体会到了大学生即将面临社会面对工作时的焦虑和工作面试带来的压力。在老师的解剖分析下我也了解到很多面试似的技巧，同时认识到了自己很多的不足。这次面试虽然比不上正规面试，但它教给我很多。

这次模拟面试的大部分内容都是课上的讲的理论知识，从书面上语句的运用到语言的训练，从介绍优点到介绍缺点，都需要很用心的去应用。老师也给了我们充分的时间去查阅资料，准备如何提问或回答。就这样我们七或八为同学成为一组，先由一名同学充当应聘者的角色，其他同学为主考官，对这位同学进行面试。虽然同学们彼此都很熟悉，但我们都把这次面试看的很正式。在面试期间一个又一个有深度的问题被提了出来，应聘者也都尽自己最大努力的回答。当然，回答有的很好，有的欠妥当。结合了这次面试的效果和一些资深人士的经验，我也总结了一些面试的技巧：

回答一些问题。例如：“请你自我介绍一下”

这是面试的必考题目。而且是第一道题。这时候就需要我们注意了。首先我们的介绍内容要与个人简历相一致，并且尽量口语化。其次要切中要害，不谈无关、无用的内容。最后也是最重要的条理一定要清晰，层次一定要分明。而做好这些，最好事先以文字的形式把你的回答写好背熟。其实，企业通过这个环节最希望知道的是求职者能否胜任工作，包括：最强的技能、最深入研究的知识领域、个性中最积极的部分、做过的最成功的事，主要的成就等，这些都可以和学习无关，也可以和学习有关，但要突出积极的个性和做事的能力，说得合情合理企业才会相信。此外，企业很重视一个人的礼貌，求职者要尊重考官，在回答每个问题之后都说一句“谢谢”，企业喜欢有礼貌的求职者。

又比如问：“说说你最大的缺点”

这个问题也常常出现在面试过程中。有很多人认为这个问题很难回答，其实只要掌握了一些技巧。这个问题便迎刃而解。企业通常不希望听到直接回答的缺点是什么等，如果求职者说自己小心眼、爱忌妒人、非常懒、脾气大、工作效率低，企业肯定不会录用你。绝对不要自作聪明地回答“我最大的缺点是过于追求完美”，有的人以为这样回答会显得自己比较出色，但事实上，他已经岌岌可危了。企业喜欢求职者从自己的优点说起，中间加一些小缺点，最后再把问题转回到优点上，突出优点的部分，企业喜欢聪明的求职者。

又如：“假设你现在已经被录用了，你将怎样开展工作？”

这时如果应聘者对于应聘的职位缺乏足够的了解，最好不要直接说出自己开展工作的具体办法。可以尝试采用迂回战术来回答，如“首先听取领导的指示和要求，然后就有关情况进行了解和熟悉，接下来制定一份近期的工作计划并报领导批准，最后根据计划开展工作。其实这个问题的主要目的也是了解应聘者的工作能力和计划性、条理性，而且重点想要知道细节。像思路中所讲的迂回战术，面试官认为你在回避问题，如果引导了几次仍然是回避的话，那你就只能“回家等通知了”。

此外我们在面试过程中也一定要注意以下基本礼仪和技巧。这样才能达到事半功倍，增强面试的效果。

（1）一旦和企业约好面试时间后，一定要提前5—10分钟到达面试地点，以表示求职者的诚意，给对方以信任感，同时也可调整自己的心态，作一些简单的仪表准备，以免仓促上阵，手忙脚乱。

（2）进入面试场合时不要紧张。如门关着，应先敲门，得到允许后再进去。开关门动作要轻，以从容、自然为好。见面时要向招聘者主动打招呼问好致意，称呼应当得体。在用人单位没有请你坐下时，切勿急于落座。用人单位请你坐下时，应道声“谢谢”。坐下后保持良好体态，切忌大大咧咧，左顾右盼，满不在乎，以免引起反感。离去时应询问“还有什么要问的吗”，得到允许后应微笑起立，道谢并说“再见”。

（3）对用人单位的问题要逐一回答。对方给你介绍情况时，要认真聆听。为了表示你已听懂并感兴趣，可以在适当的时候点头或适当提问、答话。回答主试者的问题，口齿要清晰，声音要适度，答话要简练、完整。

经过这次模拟面试，我学习到了书本所不能学到的东西，也增强了自己面对今后的工作面试的信心。同时我也发现了自身的不足，让我能够进一步地完善自己，让自己更好的适应社会工作的需求，更好的融入社会工作。

**面试口才观后感范文 第六篇**

参加了一场关于招聘专员的面试，面试归来，不管结果如何，我觉得我应该做一下总结和反思，才不枉我顶着大风去面试一场。

（1）面试我的是一个小姑娘，目测年龄和我相似。由于之前已经在电话中，聊过一些，所以，并没有让我做自我介绍。这点我很满意，我一直比较讨厌自我介绍这个问题，尽管我面试别人的时候，也会问这个问题。小姑娘先问我觉得招聘是否好做，因为我这段时间一直在做关于技术人员的招聘，所以，就回答了最近的一些感想。我说现在这个阶段招聘已经进入淡季，就Android开发人员来说，现在市场处于求大于供的阶段。但对于招聘人员来讲，招聘没有好做难做之分，因为每个企业都有优点，也存在缺点，你只需要坚持正确的方法，一定可以找到合适的人。比如，更加积极主动的搜索简历、打电话，在招聘过程中给予面试人员更多的关怀。

（3）小姑娘问我的面试风格。我是个不强势的人，希望尊重每一位候选人而且深刻的认为人在放松的情况下，才能更好的发挥，也不喜欢压力面试，所以，就如上的回答这个问题。

（4）评价我的老板。这个问题，没有什么值得深思的。

（5）小姑娘问我情境实性问题，说如果有一个员工，工作五年，总是喜欢迟到、早退、旷工，经理希望HR介入，这种情况下该怎么对待这个员工。因为当时小姑娘的表述，我没有听的很清楚。重复询问了一下这个问题以后，我说希望知道部门经理的底线。部门经理是想干掉他，还是希望他改过之后可以继续工作。如果是后一种，我采取的方式是利用部门的考勤记录，弄出考勤排名，让其了解其所处的位置。另外，拿出员工手册中关于迟到、早退、旷工的处罚规定，告知其如果继续，将会造成什么样子的后果。并且，在聊天过程中，了解员工的真实想法，是想留还是因为要走了，所以才会迟到、早退；因为不同的情景，决定你的处理方法。关于这个问题，后来，我觉得我的逻辑稍显混乱，不是特别有条理性。而且，我现实中并没有真实和员工谈过这个问题，所以，回答可能有些片面。说实话，我觉得就这个问题来看，这家公司应该对考勤问题比较看重，但在公司规章制度层面有没有什么行之有效的方法，所以，希望HR来做坏人。但HR过早介入对员工心理是有影响的，主要是负面的影响。

（6）小姑娘问我如何激励五年以上，不求有功但求无过的员工。对于这个问题，我稍微有一点懵，所以说可以提高物质奖励，这是一个懒惰不思考的答案；小姑娘说她认为HR就是替公司省钱的，而且人的欲望是无穷无尽的，所以说物质奖励是不靠谱的。当时顺着小姑娘的思路，我说应该打通职业上升渠道，好多员工是因为没有合理的升职渠道，所以才会混日子。然后，提供一些学习的机会，比如内部的兴趣小组。然后，就是可以提供一些轮岗的机会，可以让员工在做好本职工作的同时兼20%的其他岗位，实现逐步转岗。当时，一闪而过了，最近看的王淮的书里关于facebook的人才体系，但由于太仓促，没有表达出来，后来，听小姑娘的意思是公司认为要增加一些培训，主要是入职培训和企业文化的培训，来增加员工积极性和稳定性。回家以后，反思这个问题，觉得还是回答的有些虚。关于小姑娘提出的培训，我觉得建立培训体系很重要，仅仅通过企业文化的培训是不足以激励员工的，而且物质奖励其实是很有必要的，毕竟大家工作也不是整天在搞理想主义。不过，小姑娘也说出了大多数老板的想法，就是不花钱，然后，降低离职率，提高积极性。这件事也给我提了个醒，要好好看华为研发那本书，看看华为是如何激励员工、如何做好培训的。

最后，稍微吐槽一下这家公司的人资主管，小姑娘面完我就去找主管沟通了，结果，可能是她没找到，主管开完会匆匆就过来了，上来问我某某呢，我说去找主管了。然后，坐下说，我就是主管，我刚才在开会，我没有简历，所以，我简单问几个问题，然后，问我在那工作，做什么，我回答完以后，主管就撤了。搞得我一头雾水。稍后，小姑娘进来通知我可以走了。说实话，我觉得这个主管很不专业，也很不尊重应聘人员。算啦，这也说明，我要继续努力、学习，然后，得到更好公司的面试机会，因为只有你实力变强时，你才会得到更多的尊重，与更加聪明的人一起共事。

**面试口才观后感范文 第七篇**

演讲与口才心得体会

时间飞逝，日月如梭。眨眼间已过去了半个学期，竹铭计划课程也在不知不觉中接近尾声，即将结束。还记得我刚刚接触到竹铭计划这个新鲜事物时的兴奋，还记得我被通知通过了演讲与口才时的喜悦，而今即将圆满的画上句号。

还记得我上第一节课时，背着书包怀着激动的心情早早来到教室，然而令我感到意外的是教室里已经有同学来了，他们还真早啊！刚上课不久，老师就开展了一个小小的活动，大家的踊跃发言着实吓了我一跳，与平时上课的沉闷茫然相比，这里更让我找到了熟悉的感觉。我们不用老师点名叫人回答问题，也不用同学间相互推诿，而是主动的，积极的举手发言。这是一个学习氛围浓厚的班级，这是一个主动学习、自主学习的班级，这是一个有追求、有梦想的班级。

刚开始老师讲了大学生演讲与口才现状调查与目标追求，其中令我印象深刻的是惹人讨厌的谈话者。在生活、学习中我常常遇到这样一些情况：有些人总是不看场合、乱开玩笑，或者目中无人、废话连篇，或者执迷不悟、固执偏见，抑或打探隐私、传播谣言......口才是什么呢？口才不是巧舌如簧，也不是油嘴滑舌，更不是某些人所认为的泼妇骂街，口才就是一个人说话的能力。当一个人能够随时随地说出与众不同的并且大家都认同的话的时候，我们就觉得这个人是有口才的。

在讲课的过程中，赵娜老师表情丰富有亲和力，风趣幽默，风度翩翩，善于点拨引导我们表达出我们想要表达的东西。我知道我选择对了，我知道我来对了。

在接下来的课程中老师讲了演讲的定义、特征、类型，让我们明白演讲最重要的是练：课上练、课后练、人前练、人后练，要寻找一

而接下来的体态语及美化声音则告诉我们体态语的作用、运用，演讲的发音技巧——字正腔圆。卡耐基说：“要使别人喜欢你，首先你得改变对人的态度，把精神放得轻松一点。表情自然、笑容可掬，这样别人就会对你产生喜爱的感觉了”。亚里士多德说过：“一个人不和别人打交道，那他不是一个神就是一个兽”。沟通需要的是会说的嘴和会听的耳，在沟通中或者是生活中我们需要多看多听少说。但少说不是不说，说就要把握时机，在关键的时候说出关键的话，而不是喋喋不休结果却没一句不是废话。说的技巧在于你让别人听到了什么而不是自己说了什么，没有别人需要的信息的话说得再多也是白说。

此外，老师还告诉我们怎么保护自己的嗓子。在课堂上我们还通过绕口令、情景设置等方式熟悉所学的知识，通过多收集历史资料、现实资料、加强记忆等方式提高自己的演讲水平。然而对于我们来说最重要的是要克服恐惧心理和自己个性，我们要想获得成功，必须征服最大的敌人——恐惧；最后老师声情并茂的讲解了如何写一篇成功的演讲稿。

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，但一但站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无轮次的尴尬情况。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。

演讲课是一门实践课。如果是只讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是空洞的，没有实际效果。敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果。所以说，演讲关关键的问题是胆子要大，不要把面子看得太重，不要怕丢面子，不要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就成功了一半。有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。

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。

提高口才不是一朝一夕的事，需要长时间的努力。总之，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。

**面试口才观后感范文 第八篇**

这段时间读了《演讲与口才》，让我受益匪浅，读一本好书，就是和许多高尚的人谈话。演讲口才从小就对我有着特殊的吸引力，现在我仍然觉得，没有什么比热情洋溢的演讲更能打动人，一个好的演讲者，能把别人带到自己的情绪中，能够准确传达自己的意图，能够使你信服，没有什么比这更有魅力了。

以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但现在我明白其实并不是，不能仅从表面去理解演讲与口才的意义，而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，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，但一旦站在台上时，就会出现说话断断续续、语无伦次的尴尬情况。

首先，不敢开口说话。其次，若与陌生人在一起更是闭口无言，沉默以对。可能是从小缺乏集体生活，习惯一个人：可能说话产生了不好的效果阴影，可能是觉得自己口才较笨，表达往往词不达意、言不中听，因而产生了少说或干脆不开口的想法。不管出于何种原因，那就是要克服自己的心理障碍，给自己勇气，默认自己是最棒的。

其实，让我记得很清楚的是学校的一次活动，我遇到一个很尴尬的情况，精心准备了自己的开场白，忐忑了几天后，迎来了初赛，我上台后就感觉自己变成了一台机器，很木很木的感觉，还没结束就被叫停了，结果都猜得到。事后了解他们给我的评价是，主持不是演讲，自己不是主角，我的动作表情又太僵硬，完全带动不了气氛……，我对局面的掌控力不够，由于紧张，我的注意力大部分集中在了自己身上，没能注意场下的观众，其实无论主持还是演讲，都不是一个人的活动，演讲的气氛是演讲者和听众共同营造的。演讲是各种能力的综合应用，它要求我们灵活运用所掌握的知识。

总之，当代社会需要的人才不仅是技术和知识的掌握者，而且对人际交往能力也很重视。每个人都渴望自己有流利的口才，但我们却被恐惧吓得退缩，甚至在人多的地方说话都脸红，但为了交际能力的提升我们必须在生活中锻炼自己的说话能力。

**面试口才观后感范文 第九篇**

学习演讲与口才的心得体会

口才是一种艺术，一门科学，一种能力的表现，这是我们学习了这门课程后最大的体会。以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但现在我明白其实并不是，不能仅从表面去理解演讲与口才的意义，上课的时候老师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。

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，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，用积极的自我暗示的办法，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，冷静的处理怯场，深呼吸30秒，给自己勇气，默认自己是最棒的。

我认为所谓演讲就是要想讲、敢讲、多讲。

演讲是要有欲望的，也就是说要有表达的欲望，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，从人呱呱坠地，吖吖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。就如同一个沉默寡言的人，一旦醉酒，就会酒话连篇1样，酒就是催化剂，就是开启话匣子的钥匙。想讲，是需要培训的，一旦有了第一次的讲，就会有第二次表达的从动。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，才能可能上演讲的讲台。

演讲课是一门实践课，如果是只讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是空洞的，没有实际效果，敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果，所以说，演讲关键的问题是胆子要大，不要把面子看的太重，不要怕丢面子，不要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就成功一半，有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。

伟人xxx

**面试口才观后感范文 第十篇**

毕业多年，一直处于打酱油的状态，今年省考侥幸进面，成绩不是很靠前，面试一直是我的短板，对我来说为了提高面试成绩，面试辅导班是必要的，当然这个是因人而异，笔试的时候我是报的公道的辅导班，进入面试当然首先想到的也是公道面试班。通过这次面试有收获也有教训，经验谈不上，总的来说面试我认为要注意一下几点：

第一，面试一定要有大量的练习，拿到一道面试题目，每个人或多或少总是能谈出几个观点，有的人觉得面试也就这么回事，点我都能找到，面试不在话下。一开始我也有这种感觉，但是当我第一次答题的时候我一句话都答不出来，心里只有几个关键词，没有一个完整的句子，这是因为平时没有积累，组织不出合适的语言，只有通过大量的练习才能够丰富自己的内容，充实自己的语言，同时可以让自己在短的时间内明确的表达出自己的观点。

第二，要有逻辑性，每位考官都要面试大量的考生，我所在的考场一场面试接近四十人，考官要一动不动的坐在那里听考生答题四五个小时，这是一个非常煎熬的过程，很难保证每位考官都能注意力集中的从头听到尾，并且从你的答题内容中提炼出你的观点，这就要求我们在答题的时候注意答题的逻辑性，把观点清楚的摆出来，让考官能够更容易的提取出来，不漏听答题点，才能够提高分数。

第三，临场很关键。不管平时进行多少的练习，都是为了面试的几分钟，面试的临场发挥直接影响面试成绩。面试头一天可以把自己整理的`资料和素材在理一遍，然后晚上早点休息不要熬夜，养足精神应对第二天的面试。进入候考室后，或多或少都会感到紧张，不要太在意，自己紧张对手也会紧张，大家都是一样的心态，在候考室可以闭目养神，也可以把自己的打字逻辑再捋一遍，目的是让自己进入考试状态同时平静心态。进入思考室后，题目一般要读两遍，避免漏掉一些题目的要求，比如要结合自身经验、结合实际等，一定要注意，不要漏掉。从思考室到面试室往往有一段的路程，这段路程也可以利用起来把答题逻辑再理一遍，让自己的答题内容有清晰的层次关系。进入面试室后，不管自己对面试的题目有没有理解透彻，答题内容是不是充实，都要表现的从容淡定，大声的把自己想到的内容表达出来。

最后我想说的是面试想要成功离不开持之以恒的努力，面试和笔试不同，面试需要长时间高强度的练习，这段时间往往非常煎熬，如果有人陪伴练习是最好的。我在练习的过程中就是有许多小伙伴一起，既可以互相鼓励也可以指出不足。感谢公道教育针对我的特点帮我选择了适合我的老师，同时也十分感谢王煜老师在我面试准备过程中的悉心指导，对我的问题不厌其烦的进行解答，解决了我的很多疑惑，让我对面试有了更清晰的认识，帮助我顺利通过面试。

**面试口才观后感范文 第十一篇**

面试战场上的硝烟早已消失殆尽，而对于我，曾经的拼杀场面依然记忆犹新、不言而喻,这场战争是相当残酷的:许多人凯旋而归,但更多的人喋血沙场。作为这场战争的胜利者，我感谢命运之神对我的垂青，因为我知道，在那些未被录取的学生当中，比我优秀的又何止千万！我也感谢生活老人，是他使我在通往人生殿堂的路上，多了一个机遇，一份财富；我更感谢我自己,正是由于我的自信和坚持,才使我取得了今天的成绩。现在,我以一名校的准研究生的身份，愿将我的经验与更多的人分享，并祝愿他们获得更大的成功。

>(一)面试前的准备

1、衣着

有些同学将这一方面看得很重，认为为了显示正式，必须是男生西装革履，女生职业套装。其实不然，考研面试不同于职场面试，我们毕竟还是学生，穿着太正式显得少年老成，自己也觉得拘束。事实上，就我个人的经历而言，没有一所学校对这一方面有过高要求。衣着不能太随便，只要看着自然就基本OK了，不会影响面试成绩的。

2、心态

面试前一个很重要的环节是调整好自己的心态。不能太过急躁，也不能因初试成绩高而沾沾自喜,认为面试只不过是走个形式更是大错特错、去年中科大就有一个400多分的学生因为太狂妄而被淘汰的，尽管后来竭力争取，但事成定局,无法挽回。

所以我们所要做的，就是以“最坏的打算，谦虚的心态”去应对复试这一关。

3、专业知识

有些同学认为面试老师问的东西“没边儿”，因此根本不用也没法准备，以导致在回答专业问题时抓耳挠腮，或者乱说一气；还有的同学抠得太细，总想将所有的公式的推导都背下来，结果既浪费了时间,又耗费了老师的耐心,吃力不讨好。

只要想想：面试只有20分钟左右的时间，老师主要看的是你对所报专业相关课程的熟悉程度，适不适合继续深造，所以我们只要想出对策,从整体进行把握，给出一个知识脉络和其中较为重要的概念即可、

>（二）面试进行时

我所了解的面试有xx的等，有的是我的亲身体验，更多的是从别人那里得到的间接经验。不同院校不同导师的侧重点各有不同：比如清华计算机系会问得比较深入，甚至直接让你上机编写程序；中科院或中科大的则侧重你的实验能力，比如说你在学校作过什么实验，以及你对其中几个印象最深的实验的看法;xx大学可能会看你把知识与生活实践结合的能力等等,五花八门、但总的说来，各校的问题大致可以分为以下几个方面：

1、 自我介绍

用事先准备的英语材料介绍自己、这个比较简单、因为你可以背熟于心，再加上一口流利的口语表达，一定会给面试老师留下一个深刻的印象、但遗憾的是很多的同学都忽略了这一点。我在中科大就吃了这方面的亏，当时由于没有好好准备，只说了几句就不知所措，直接导致老师认为我的英语B级口语证书是假的！面试结果自然可想而知。

同时，自我介绍时和后来与老师的交流过程中，都要尽可能突现自己的精彩亮点，如英语竞赛或电子设计大赛获奖啦，曾担任办干或者学生会骨干啦，正所谓“想唱就唱，我形我秀”,大胆亮出你自己!当然，能做到谦虚而不失自信，睿智而不失机敏，幽默而不失端庄，更算得是上乘表现了。

2 、专业知识

如前所述，这一部分一定要从整体上把握，抓概念，抓基础，抓应用。这样回答时才能左右逢源，游刃有余。面试老师要使面试工作有序进行，必然从你已经提到的东西入手，延伸下去，形成一个链条。所以回答是千万不能故作高深，故意说出一些听起来十分专业但自己都不懂的名词、事实证明这样做只能让你自食其果。这一点我感触颇深。在武大面试时，老师问我曾经学过什么课程，我说学过通信原理，DSP等等，“单片机呢？”老师又问、我在大二上学期学过，但当时学的时候感觉云山雾罩，不知所云,又时隔两年，对于单片机早已“它不记得我，我也忘了它”了、于是，我赶忙说：“学过，只是当时老师讲得比较肤浅，我也只接触了一些皮毛。”结果老师就不再深问、现在想起来我还心有余悸。然后他又问我哪门专业课善长，我说通信原理（因为这一门我考北邮就考，并且刚在北京上过辅导班）、他问主要讲些什么内容，我说有调制，解调，信源和信道编码、他接着问为什么要调制，解制有几种等等，这些问题都在我的能力范围之内，自然比较顺利。

还有一点，在回答时难免会遇到你不会的东西，比如我在南邮被问及MPEJ的英文全称，我想了老半天，也没说出重点来，最后只能说忘了、不会也没办法，至少比较诚实、面试最忌不懂装懂，夸夸其谈、

3 、其他问题

我姐在xx大学面试时被问及本人的家庭情况，我在中科大被问到考研动机，同学在湖大被问到开封有什么景点，不一而足。这一部分作为面试老师来讲，其实一方面是想看你个人的综合素质，另一方面也是缓解你应对专业问题时的紧张情绪，所以不必担心，只需据实回答。当然，严密的逻辑性和好的口才更会博得面试老师的青睐。

面试结束，我们就可以长舒一口气，回去静候佳音了。感觉不好的不要太过悲观，好的也不要盲目乐观，毕竟鹿死谁手，花落谁家，要看最后的结果。最后再次祝愿所有考研的同学马到成功!

**面试口才观后感范文 第十二篇**

20xx年3月16日，春风拂面，阳光灿烂，我怀着紧张而又无比激动的心情到江苏煤炭地质勘探二队参加了求职面试，这是我走向社会的第一步，是我人生实践中的一次飞跃，也是我难以忘怀的一次重要经历。

进入面试现场后，对我进行面试的几位领导首先向我热情介绍了单位基本情况及地质勘探知识，使我对地质勘探这一陌生的领域有了大致的了解和认识。江苏煤炭地质勘探二队自成立以来，广大干部职工团结奋进，发扬开拓创新精神，取得了骄人的成绩，不仅在矿产勘查、地质钻探、测绘测量等传统领域深入推进，同时坚持与时俱进，积极顺应当下市场形势变化，开拓转型发展之路，大力推进大地质、大市场、大发展战略，推动了产业优化升级。地质勘探事业对国民经济发展、生态文明建设和人民生活水平的提高都具有重大意义，能在这个行业贡献自己的青春和力量，我倍感荣幸，入职后我将尽快进入角色，尽快融入勘探二队这个温暖的大家庭，争取在最短的时间内全面掌握工作技能，努力在工作中实现人生价值。

经过此次面试，得到单位的认可，我感到非常振奋，我一定珍惜这个难得的机会和优质的平台，全面加强学习和实践锻炼，不断提升职业素养，努力为地质勘探事业的发展做出积极贡献。一是加强政治理论学习，提升政治素养，坚定理想信念，提高政治站位，坚持以xxx新时代中国特色社会主义思想指导工作。二是刻苦钻研业务，深入实践，提高业务能力，虚心向领导、同事们请教。根据岗位需要，着力加强对公司法、经济法、合同法、劳动法等领域的法律知识的学习，夯实理论基础。三是端正工作态度，遵守规章制度和各项纪律，自觉做到任劳任怨，兢兢业业，以高标准、严要求来规范自己的言行，以高昂的工作热情和积极的工作态度保质保量完成好各项工作任务。

青春是用来奋斗的，作为一名刚步入工作岗位的青年人，在今后的工作中我一定坚定信念，不怕吃苦，脚踏实地，充分发挥自身潜力，积极做新时代的奋进者，只争朝夕，不负韶华，努力为青春抹上绚丽的色彩！

**面试口才观后感范文 第十三篇**

演讲与口才心得体会

口才是一种艺术，一门科学，一种能力的表现，这是我看完这本书后的体会。以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但看完书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。书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。

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，但一但站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无轮次的尴尬情况。

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。

我认为虽为演讲就是要想讲、敢讲、多讲。

演讲是要有欲望的，也就是说要有表达的欲望，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，从人呱呱坠地，吖吖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。就如同一个沉默寡言的人，一旦醉酒，就会酒话连篇一样，酒就是催化剂，就是开启话匣子的钥匙。想讲，是需要培训的，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。

演讲课是一门实践课。如果是只讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是空洞的，没有实际效果。敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果。所以说，演讲关关键的问题是胆子要大，不要把面子看得太重，不要怕丢面子，不要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就成功了一半。有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。

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。

提高口才不是一朝一夕的事，需要长时间的努力。总之，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。

10工企财会

王尚烁

**面试口才观后感范文 第十四篇**

我经历过很多面试，有好的，也有不好的。我在这里写下这篇博文并不是要向别人传授什么面试经验或技巧，我只是去记下自己面试的体会和感想。

1、面试要准备一份自我介绍，其实只是简单的介绍一下自己的基本情况，比如姓名，年龄，毕业学校，有哪些技能，工作经历等等。不要想得太严肃，其实很多面试官都是趁着那个时候看简历。

2、之前面试了几家企业，发现很多企业的HR和部门主管基本不沟通，HR在查看简历后就直接打电话让人来面试，并没有把简历发给部门主管看一下，看是不是符合自己的需求。这样导致面试时产生很多尴尬，真心希望未来少遇到那些只会关键字搜索和只会打电话的HR，我觉得这是对面试者的基本尊重吧。

3、发布招聘信息超过3、4个月的，请慎重考虑。因为3到4个月还招不到人的岗位只有两种情况：一、要求很高二、不着急着招聘，只是挂着，能招就招，不能招就算了。比如我以前的公司，他们一年四季都挂着招聘信息，只是挂着玩，三四个月才来一个面试者。根本没想招。因为根本就不急。

4、假如一个公司告诉你该岗位的薪资范围在5000—10000之间，那么当你被录用时基本都是5000，有些时候只是为了吸引眼球，让更多人投递简历罢了。还有一种是“薪资根据个人能力决定”，这个是最扯淡的了，一场面试中面试官要是能看出你30%的能力就很厉害了，而且像我们这种做技术的，很多时候单纯聊天式的面试又能看出多少呢？

5、面试和考试一样，时而状态好时而状态不好，每个面试官很多时候也是想到什么就问什么，所以有时候会感觉还不错，有时感觉很糟糕。古人云：“千里马常有，而伯乐不常有”，所以不要因为一两场面试就对自己失去信心。找工作要有耐心，找一两个月都是很正常的事。

**面试口才观后感范文 第十五篇**

《演讲与口才》读后感

城关幼儿园 罗婉匀

在一个很偶然得机会与长辈交谈中了解了《演讲与口才》这本书并开始订阅。读此书，受益匪浅，感受颇多：

其中讲到演讲必须要做到这样几个方面：

一是要敢讲。演讲课其实是一门实践课，如果是光讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是空洞的，没有实际效果。只有敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果。所以说，演讲关关键的问题是胆子要大，不要把面子看得太重，不要怕丢面子，不要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就成功了一半。有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。如果自己做不到，就需要外力帮助，像这样“逼上梁山”，就是很好的办法。

二是要想讲。演讲是要有欲望的，也就是说要有表达的欲望，而且要很强烈，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，从人呱呱坠地，吖吖学语就有了这种冲动，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。就如同一个沉默寡言的人，一旦醉酒，就会酒话连篇1样，酒就是催化剂，就是开

1 启话匣子的钥匙。想讲，是需要培训的，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。

三是要多讲。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。首先要学会与人沟通，平时要主动地与人交流，没话找话，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。其次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，这是练胆的最好机会。

四是要不讲。演讲的最高境界是不讲，俗话说得好，言多必失，就如《弟子规》中所云“话说多，不如少”。沉默是金，再高明的演讲家，都不可能一辈子不讲错话。因此，演讲过程中，不是讲得多就好，讲得动听就好，讲得天花乱坠就好，而是要适可而止，把握好度，古人说的三缄其口，就是这个道理，这往往胜过万语千言。演讲过程中，要做到：把握不准的话不讲，过于敏感的话不讲，不敬不雅的话不讲，得罪人的话不讲，无用的废话不讲。如此说来，说话不是件上容易的事，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。当今时代，言论自由，信息发达，更要把握好自己，不管是一流的演讲家，还是平民百姓，都要对自己的言论负责，都要学会欲言又止。

**面试口才观后感范文 第十六篇**

本学期《魅力口才》同老师和同学们一起观看了xxx贤老师的《魅力口才》节目，学到了很多知识，同时又让我深切的感受到了自己的不足以及需要改进和锻炼的地方。就像林老师说的，要让我们做的轻松开口，自信说话，魅力表达，自在沟通。其实，真正的做到自信说话和魅力表达还需要一个过程，在这个过程中，我们要不断的学习，不断的练习，再不断的学习，再不断的练习，每天提高自己，锻炼自己，提高自信，增加知识储备和说话的技巧，每天能提高1%，一年以后就可以提高一倍。

通过观看林老师演讲之关于如何设计开场，首先要问两个问题，然后在感谢两个人，提两个背景，可以是自己对现实生活中对生命的感动和学习的分享。要做到这点，轻松自在演讲，还需多加练习。演讲的内容不必太多太繁琐，任何好的演讲，内容不是太重要，内容太多讲起来没有激情，和观众没有互动与沟通，观众听的混混欲睡，那么作为演讲来说是不成功的。作为演讲，一个是演，一个是讲。关演不讲不是演讲，光讲不演人也累的够呛，观众提不起兴趣，所以林老师提倡演讲一定要利用肢体语言，要带动手部动作，利用肢体语言来表达，演、讲结合，以达到最佳效果。

演讲的重点是要先想到要点，写下要点，准备好主题架构，然后在补血粘肉，加以补充完善，每一段讲完后，可以帮助听众抓住最重要的要点，每一个要点的总结最好不要超过十个字。因为十以下是人们记忆大概能记住的范围，如电话都是八位数以下或刚好等于八位数。

每天针对一个问题记下三点看法，日积月累每年就有365个问题的自己的看法，林老师交给我们要主动出击，主动提出问题，然后找到解决问题的方法。

诺曼。文森特。皮尔“真实的例子是最好的说明方式，因为它能让一个观念显得清晰，有趣，具说服性。”一个人当你懂得如何说故事，就开始懂得怎么去感动自己，也懂得如何去感动别人。卡耐基向欧曼医师请教，卡内基问：演讲训练对人的身心会有什么影响?欧曼医师写了一张处方上面注明：这处方在任何药店都找不到，只有你自己找得到，假如你认为自己也不行，你便错了。学习让你自己的思想观念很清楚地表达出来，你就会给他人留下一个深刻的印象。

一个魅力表达的人只做一件事，就是真诚用心地表达生命的感动与学习分享。真诚用心是说话的态度，生命的感动就是自己对于这个说话的内容你自己的亲身经验。学习的\'分享就是你针对要说的这个主题，你在今天之前学到了什么，用在这个主题里面，跟大家来谈。

奥美集团(广告公司)调查发现：在演讲后的一个小时内，人们会忘掉一半的内容。经过一天，将忘掉80%的内容。一周后，95%的内容被遗忘。而人们唯一记得的就是演讲者所举的故事、例子、或亲身经历。增加台上台下的互动，让观众参与进来，使他们成为你的最佳拍搭。

当我们站在演讲台时如何消除紧张恐惧，林老师说：自我伸展想象你比实际高;用手捏一个小橡皮球，然后松手，反复练习;颈部后仰，缓解颈部紧张;调整不同的坐姿，有助于消除肌肉紧张;扒住前面的椅子，提高双膝，使其碰触额头;站立，双手向上伸，拉直脊椎。在谈话的过程里面，一个很棒的演说者，会努力地让自己将对方当作是朋友。

自我确认是一个很重要的环节，你知道你正在帮助别人或正在改变社会，你就会有勇气。演说前不要暴饮暴食，可提前两小时用餐，以防食物有问题，而致使中途离场;别吃太饱，以免睡着;如果有团队，可一起做辩论练习;如果只有一个人，每天演练对每件事提出十个正反两面的理由;有DV录下演讲，常常看，自爱自怜，要有自恋症，爱上自己，如果自己都不爱自己，观众不会爱你。紧张有时是来自于你希望变成别人，而不是成为自己。演说前可以留10—20分钟在单独的小房间里沉静一下，想想要讲的要点。找到心灵扳机，用激励的语言暗示自己，例如Action is power。像跳水运动员那样，想象跳水的整个过程，然后再跳，就会取得好成绩。对自己过度自信有时也有可能会紧张。要看着观众，不要去看天花板、地面或其他地方来回避与观众的目光接触。

所谓好运是指当机会来临的时候，你已经做好了一切的准备。前美国西北大学校长林霍说过“演讲一开始便引起听众的注意，是我认为最重要的事。短而有力，而不是喧宾夺主。

在演讲时如何运用幽默效果也是很重要的，同时也要注意制造笑料的八大忌讳：不要反复说同一句话;不要说那种乏味的诙谐话;不要硬性牵强附会;要针对听众发言;不可先说出幽默的谜底;自己不可先笑;要有独立性;不要说使观众产生厌恶的笑话。其中运用幽默时还有一些注意事项，要考虑时间、地点、人物、开玩笑时要看对方是否经得起开玩笑。我们可以运用以特殊的方法，例如：岔断法，它的特点是言语及事情的逻辑发展突然中断，心理期待猛地扑空，随之又滑到一个并非预期，然而毫不相干的终点，造成一种“恍然大悟”式的笑。转移法，在话语中，语词中的现实性的意义离开，违拗了它的经典的、规范的意义，造成了主体语言经验和现实语词的矛盾冲突，从而产生幽默

如何成为口才高手，记得曾经有位智者说过：当你下定决心要做一件事，你就成功了一半。人们尊重或喜欢的是你原创性的思维。我想当我们真正意识到自己身上散发的光芒时，也就真正体会到：“轻松开口，自信说话，魅力表达，自在沟通”。

**面试口才观后感范文 第十七篇**

演讲与口才课程心得

演讲与口才课程心得一：“演讲与口才”心得体会

迫于学校政策而在无奈之下去“抢”了一节博雅课堂来上，结果却是带着打酱油的心态而去，载满收获而回。

我听的是“演讲与口才”这门课，讲课的是姚小玲教授。姚教授刚上台的时候，我就吃了一惊，我还以为教授都是头发花白的老头子呢。姚教授跟别人不太一样，她没有回避自己的紧张（虽然我也不知道她是真的紧张还是故意这么说来教我们怎样缓解紧张），而是直接说出了自己的紧张，并以她自己缓解紧张的方法——“环视法”作为了这次演讲的开始。我对这次的演讲产生了兴趣，开始打起精神准备认真听听了。

二战时期有三大武器：第一是口才，第二是飞机，第三是xxx。现代也有三大武器：第一是口才，第二是计算机，第三是飞机。口才排在第一，足以见其重要之处，足以显其威力之大。而这个最厉害的武器，却是我们每个人都有可能拥有的，只要我们想拥有它。

口才是什么呢？口才不是巧舌如簧，也不是油嘴滑舌，更不是某些人所认为的泼妇骂街，口才就是一个人说话的能力。当一个人能够随时随地说出与众不同的并且大家都认同的话的时候，我们就觉得这个人是有口才的。成功需要天时地利人和，而其中人和又是最重要的一环。人和需要自己去创造，而不会自动送上门来，而创造人和则需要良好的口才和沟通能力。亚里士多德也曾说过：“一个人不和别人打交道，那他不是一个神就是一个兽。”沟通需要的是会说的嘴和会听的耳，在沟通中或者是生活中我们需要多看多听少说。但少说不是不说，说就要把握时机，在关键的时候说出关键的话，而不是喋喋不休结果却没一句不是废话。说的技巧在于你让别人听到了什么而不是自己说了什么，没有别人需要的信息的话说得再多也是白说。

口才的哲学在于说话要言之有理、有物、有序、有文以及有情。言之有理的理不是歪理，理是道理的理，也就是说话需要讲道理，话中有理才能让人信服，话中有理才会有人听你说话；言之有物的物不是空洞无物，这其中蕴含的道理就是话无废话，每句话每个字都要点到关键的地方，做到字字珠玑，多一字嫌多少一字嫌少的境界；言之有序即是有条有理，说的话不能颠来倒去，让人毫无头绪不知所云，有条理的说话会让听话的人更轻松，也能更容易理解说话人想要表达的意思；言之有文是指说的话要生动、形象、有趣，枯燥无味的话会使人产生疲倦而造成对话无法继续进行，说话要尽量吸引对方的注意，勾起对方的听话兴趣，当对方有了听你说话的兴趣时你所说的话才能真正进入对方的脑海而不是左耳进右耳出；最后一个也是最重要的一个，就是一定要言之有情，言之有情需要说话人感情充沛，让人感受到你的真挚和真诚，只有做到了真挚，听话的人才会更愿意去相信你说的话，而他相信了你说的话你说话的初衷也就达到了。

哈佛前校长曾说：“流利优雅地使用本国语言，是一个人的基本素质。”不只是会使用而已，是要流利优雅地使用，这就需要我们有一定的口才了。这也说明不是演讲家才需要口才，我们每个人都需要有口才，有了口才也会给我们带来很多好处。有口才才能在人际交往中获得成功，机遇是听出来的而成功是说出来的。首先要能说话，然后是会说话，加起来才能说好话。流利优雅地使用本国语言要求说话人必须懂得应该说什么，必须说什么，允许说什么，禁止说什么以及不该说什么。“说”不一定是通过口，人的一言一行都会表达出自己的一些想法。因此呢口才并不只是开口说而已，要有好的口才必须有好的口语表达、听、情感表现、心理素质、认知思维、体态语言、人际交往、人格魅力和知识阅历。在说话的过程中，必须要驾驭自己的谈吐，建立起属于自己的风格，让人一听就知道是某某某。另外说话时需要恪守一下重要的法则：态度自然，言而有信，简明扼要，公平。

口才分为先天的和后天的两种，当然前一种不会很多，大多数人都需要后天的训练。演讲家都有很好的口才，但很多演讲家小时候都有口吃，他们都是立志要改变自己的这一缺陷然后经过不断地锻炼才成为有名的演讲家。锻炼的方法也很，怎么说呢，在常人看来是比较残酷的，比如口含石子说话来练口齿清晰度。而且，一个好的演讲家必须经历很多挫折才能成长，几乎每一个有名的演讲家都有被人轰下台的经历，要是一般人肯定认为自己不是这块料而放弃了，但他们不是一般人，他们始终坚信自己能够成功，不断地磨练自己，不断地去说，最终才能在这条路上走得很远。刚开始说的人肯定不会说的有多好，但爱默生说：“相信‘能’的人就会赢。”贝西尔又说：“你要勇敢。”要想拥有好的口才就一定要敢于开口，这就像站在岸上学不会游泳，不敢开口说的人永远也学不会怎样更好地说，更不要说锻炼出好口才了。敢说，敢于在大众面前说，敢于在失败之后再次站在台上去说，这样才能在失败过一定次数之后获得成功，这就是不经历风雨怎能见彩虹。

成功靠的是什么？是人际关系。人际关系靠的是什么？首先善良，然后是沟通。善良就不说了，那么沟通靠的又是什么呢？自然就是口才了。虽然不能说成功的人必然会有口才，但有口才的人成功的几率会大很多。口才并不一定是天生的，后天的锻炼更为重要。只有我们坚信自己能行，并持之以恒地不怕失败地锻炼下去，才能最终变得有口才。

演讲与口才课程心得二：学习演讲与口才心得（1580字）

在选修公选课时，看到演讲与口才这题目时，心中就有一丝想选的的冲动，因为自己的口才一直都不好，也从没做过所谓的公众演讲，在这方面吃过很多苦头，也因此失去很多机会，一直想好好练习，但又不知从何做起，但是由于多种原因，还是没有选这门课。

今年的选修课，室友选了这门课，我便问他，这课肯定要上台演讲，你不怕演讲吗？其实这也正是我所顾虑的，室友的话让我很振奋，“正是由于怕才去选它，如果一点挑战性都没，每次就去听了讲然后考试那样的课有什么意思呢。”我觉得很有理再想想自己，于是我选了这课，并打算在这课上好好练练自己，口才倒不重要，要想练好口才决非一日之功，贵在坚持，所以我初步目标是能锻炼在大家面前讲的勇气，确实如何迈出这第一步是很难的。

上了这课才发现其实自己先前的顾虑还是多余的，不过第一次上台做自我介绍确实鼓足了好大勇气，一直拖到最后才上台，上台后心情又是久久不能平静，还是没做好介绍，毕竟以前都未有类似经历，所以十分紧张。

万事开头难，第一次有了勇气迈上讲台，后面的上台次数虽然不多，但是相对来说也没有第一次那么紧张了，但是或许是由于没有准备充分的缘故，上去演讲差不多成了读演讲稿了，现在想来，很是惭愧啊，就算不是自己写的稿子，我还是应该在课余时间好好读熟，这样讲的时候才能脱口而出，但每次都一忙的借口没去实现了。我们的世界里，最常见、普通的也不过于讲吧。没有任何一个正常人不需要讲话、不需要交流，也没有任何一种工作不需要和别人打交道。而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。

我们要私底下可以口若悬河，但我们一但在讲台上、在公共场所上讲话时，有的人就不敢说话、不会说话。脸红耳赤，说话断断续续、结巴、语无轮次。这次的大学生演讲与口才课在胡引生老师的传授下，我对于演讲与口才有了一个新且较全面的认知。演讲、演讲，并不只单单是讲，同时也要会演。

在我们周围的很大一部分人，不会说话、不敢说话，主要是羞怯，怕人笑。我们身边的部分人，没开口便怕人笑，若与陌生人在一起更是闭口无言，造成这种不敢说话的原因，不仅仅是因为怕人讥笑，也有可能是因其他许多原因：

一、可能是因为从小缺乏集体生活，孤独惯了，对人不太了解，也不作努力去了解；

二、可能是因炒在某个场合说话产生了不好的效果，便吸取“经验教训”、因噎废食，酷仅“一朝被蛇咬，十年怕井绳”；

三、可能是自己觉得口才较笨，各自往往词不达意、言不中的，因而产生了少说为佳或者干脆不开口的想法。

平常不要拘泥，要多多参与，多参加活动，多与人接触，做好一件事情，不忘自己庆祝一番。确信自己一定会成功，摒弃一切不利的想法。调整心理、呼吸、自我鼓励。

演讲、演讲，顾名思义是演+讲。演讲=演+讲，从这就足以呈现出演讲的技巧了。在演讲时人的态势语在演讲中起着无可厚非的作用。态势语是我们向观众表达情感，传递信息的一个重要途径。态势语言包含：

1、站姿；

2、面部表情；

3、眼神；

4、手势；

5、身体移动范围；

6、声音。演讲时，要面对在场的观众，与观众有目光的交流，演讲时要加上态势语言，张扬气势，要充满激情与活力，以情动人。演讲时目光做到“近到点，远到片”。演讲中多练是一个相当重要的环节，人的发音部位很多，也可通过耳、腹发音。在这个学期的学习中，我学到了很多知识，虽然时间仓促，在谭老师的授课下让我受益匪浅。使我对演讲口才又有了一个新的定格，认知了不敢上台讲话，是出在哪个方面，如何采用有效的途径进行对症下药。同时也领悟到要提高自己的演讲水平和口语表达能力？就必须要做到多看、多听、多记、多想、多学、多练。美好的总是短暂的，转眼间谭老师的课就结束了，有时也会感叹，为什么课时这么的少。在这次“大学生演讲与口才”课中，学到了很多，虽然课时结束了，但我还是会遵循谭老师叫我们多练发音。在以后的时光中，我也会更加努力、自觉的练好我薄弱的发音。

演讲与口才课程心得三：演讲与口才心得体会（1539字）

口才是一种艺术，一门科学，一种能力的表现，这是我看完这本书后的体会。以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但看完书后我明白其 实并不是，不能仅从表面去理解演讲与口才的意义。书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。

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，但一但站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无轮次 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。我认为虽为演讲就是要想讲、敢讲、多讲。演讲是要有欲望的，也就是说要有表达的欲望，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，从人呱呱坠地，吖吖学语开始就 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。就如同一个沉默寡 言的人，一旦醉酒，就会酒话连篇1样，酒就是催化剂，就是开启话匣子的钥匙。想讲，是需要培训的，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。演讲课是一门实践课。如果是只讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是 空洞的，没有实际效果。敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果。所 以说，演讲关关键的问题是胆子要大，不要把面子看得太重，不要怕丢面子，不 要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自 己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就 成功了一半。有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理 防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。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。提高口才不是一朝一夕的事，需要长时间的努力。

总之，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

演讲与口才课程心得四：演讲与口才心得体会（1073字）

众所周知，当代社会对人才的要求要来越高，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，但一但站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无轮次的尴尬情况。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。

演讲与口才课程心得五：演讲与口才\_心得体会（1507字）

在我以前的认知里，演讲与口才其实就是在很多人面前的讲话和自己说话的口才，自我开始接触这门课程的时候，我慢慢发现自己的理解是很浅显的。其实《演讲与口才》这门课程不应该作为一门选修课，应为对于大学生来说，这门课程对于未来大学生进入社会是很有必要的。比如说：应聘岗位的时候，如果你能给对方很好的第一印象，那么你被录取的可能性就会增大；当你被录取了，进入公司之后，如果你能很好的与老板员工交谈，给所有人一种良好的印象，那么在公司里你就会有很好的发展。所以对于我们大学生来说，认真掌握《演讲与口才》这门课程是非常重要的。

那么什么是演讲与口才了？演讲与口才已经成为一门艺术，可以让人获得成功的艺术。这次选修课我选择了演讲与口才，因为口才是一种艺术，一门科学，一种能力的表现，这是我看完这本书后的体会。以前我觉得口才就是讲话，只要会讲话，便是有口才的人。但看完书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。书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。还有老师的课堂授课，使我感受到了演讲这门课程的重要性，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，但一但站在讲台上讲话时，就会出现脸红耳赤，说话断断续续、语无轮次的尴尬情况。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。

演讲是要有欲望的，也就是说要有表达的欲望，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，从人呱呱坠地，吖吖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。就如同一个沉默寡言的人，一旦醉酒，就会酒话连篇1样，酒就是催化剂，就是开启话匣子的钥匙。想讲，是需要培训的，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。

演讲课是一门实践课。如果是只讲理论，而不登台演讲，则理论再好，也是空洞的，没有实际效果。敢于登台亮相，大胆讲出来，才能达到真正的效果。所以说，演讲关关键的问题是胆子要大，不要把面子看得太重，不要怕丢面子，不要担心别人的看法，只有大胆地讲出来，才能锻炼口才，否则是珍珠深埋，宝剑藏匿匣中。演讲的根本问题就是胆子要大，也就是要突破心理障碍，能够战胜自己，就如同面对敌人要有奋勇当先的勇气，敢于亮剑。能够做到这一点，演讲就成功了一半。有些人只所以惧怕演讲，就是迈不出这第一步，突破不了这道心理防线。所以，初学演讲的人，就要从站起来、走上台、讲出来练起。提高口才不是一朝一夕的事，需要长时间的努力。总之，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。

在西方有位哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”所以《演讲与口才》这门课程对于我们而言不仅仅是一门普通的选修课，而是一门人生必不可少的艺术。

**面试口才观后感范文 第十八篇**

当上帝为你关上一扇门的同时，也为你打开了一扇窗。

这句话我想送给所有未来需要求职的同学们，因为所有人的求职路上，即便你是大牛人，你也会遇到不同的坎坷，更何况，有千千万万和我一样普通人为了一份offer而奔波。

一面如期而至，由于那个时候还在实习也就没有很多时间准备了，除了基本了解了一下欧莱雅的产品和理念，基本上处于空白状态就去了，面试一次10个人，分成两组。首先是抽卡片，有各种主题，我抽到的是大学里自己最喜欢的课程，两分钟后准备发言，全英文，作为上外的学生如果这点即兴发言的水平都没有那基本上四年就白读了哈。所以英语还是很重要的!我balabala讲了一通，时间刚刚好，第一轮下来我变得很有自信，现场发言部分，我的排名自我感觉不是第一就是第二。接下去的部分是小组讨论，我们小组抽到的题目是，你认为欧莱雅所有产品中最物超所值的产品，并请为其重新定价。看到这个题目我脑子就轰的一下懵了，我只能勉强数清楚有哪些牌子，对于旗下的分支产品和价格我是一窍不通啊!没有办法，我只能担任time-keeper和note-taker的角色，时不时再插上两句附和的话，一面就这么浑浑噩噩地结束了。

二面:一对一的hr面试，一个很nice的姐姐面的。首先在她的要求下先对一面中自己的表现做一下评价，然后就是非常大流的简历问答套路了，在这块要充分表现你的擅长，并找到与企业在文化，工作等方面的契合点。比如领导能力，组织能力，sales的话需要沟通能力，marketing会更需要创意和数据分析能力等。最后问了我希望从事的方向，我说了sales，然后问我我品牌，最后在她的推荐下我选择了卡尼尔(最好事先要准备好自己想去的品牌和方向)

三面:继续一对一，卡尼尔的全国销售总监，继续是focus在简历上，他还附带问了我怎么处理反对观点的例子，但是我当时脑子一片空白，结果我就瞎编了一个例子给他，听完之后，他说了，恩，make sense，我也不知道是他到底表达了什么想法，接下去就是我的question time，问了两个问题，例如crm建设，卡尼尔的全国销售情况等等，三面还是很快就结束了，后来我知道这个光头的卡尼尔销售总监把我挂了

二面(2):三面之后，突然来了个电话问我对于美宝莲有没有兴趣，于是我又开始面试美宝莲，接待我的hr是个可以说我遇到的最最tough的hr，我刚刚开始报开场白就把我打断，直接问我我面试sales相比别人有什么优势，我说了几个然后她就针对我说的沟通能力要我举例子，然后又是一顿穷追猛打，一会儿问我当时的情景细节，我具体沟通的内容，一会又要我归纳总结自己的表现，我被她弄得狼狈不堪，最后她表示会让我过这一轮，至于能不能过美宝莲三面就看我造化了。

**面试口才观后感范文 第十九篇**

20\_\_年3月16日，春风拂面，阳光灿烂，我怀着紧张而又无比激动的心情到江苏煤炭地质勘探二队参加了求职面试，这是我走向社会的第一步，是我人生实践中的一次飞跃，也是我难以忘怀的一次重要经历。

进入面试现场后，对我进行面试的几位领导首先向我热情介绍了单位基本情况及地质勘探知识，使我对地质勘探这一陌生的领域有了大致的了解和认识。江苏煤炭地质勘探二队自成立以来，广大干部职工团结奋进，发扬开拓创新精神，取得了骄人的成绩，不仅在矿产勘查、地质钻探、测绘测量等传统领域深入推进，同时坚持与时俱进，积极顺应当下市场形势变化，开

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！