# 优质演讲稿精彩开场白（模板19篇）

作者：心灵的归宿 更新时间：2024-03-13

*欢迎各位到场，今天我将为大家带来一场别开生面的讲座。我们为大家准备了几篇不同风格的范文，希望能够激发大家的写作灵感。竞聘演讲稿精彩开场白竞聘演讲稿精彩开头一：各位领导、各位同事：大家好!在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞*

欢迎各位到场，今天我将为大家带来一场别开生面的讲座。我们为大家准备了几篇不同风格的范文，希望能够激发大家的写作灵感。

**竞聘演讲稿精彩开场白**

竞聘演讲稿精彩开头一：

各位领导、各位同事：

大家好!

在这里我以平常人的心态，参与支行综合办公室经理岗位的竞聘。首先应感谢支行领导为我们创造了这次公平竞争的机会!此次竞聘，本人并非只是为了当官，更多的是为了响应人事制度改革的召唤，在有可能的情况下实现自己的人生价值。

竞聘演讲稿精彩开头二：

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”--班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

竞聘演讲稿精彩开头三：

尊敬的各位领导，各位评委：

大家好!

(演讲提示：演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态)

今天，我能够站在这里，参加竞聘\*\*银行副职岗位，深感荣幸和激动。首先感谢领导给我一个展示自己的机会，感谢同事们对我的支持和帮助!作为一名对银行事业充满热爱、无比忠诚的人，我应该站出来，接受组织的挑选。

竞聘演讲稿精彩开头四：

尊敬的\*，各位同事：

很高兴，也很荣幸，能向大家作一个工作汇报。

首先，我从内心感谢组织的培养和领导的信任，多年来组织和领导对我的工作给予了相当的肯定。其次，如果我能和大家一起共事，我感到非常荣幸，也非常愿意。俗话说，十年修得同船渡，能和大家一起共事，这修行得要几十年啊，说明我们都是有缘人，缘分不浅啊，所以，我一定珍惜和大家一起共事的工作机会。

竞聘演讲稿精彩开头五：

各位领导、同志们：大家好!

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同志们的厚望。但无论如何，我要对局党委这一英明而富有魄力的决策表示衷心地感谢!并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意!至于说到对竞聘的认识，我想局属xx单位竞聘的成功实践已经作出了回答，全局上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我一举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的职位是业务科室副职。

竞聘演讲稿精彩开头六：

尊敬的各位领导、各位老师，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，从而喜欢我、支持我。今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

竞聘演讲稿精彩开头七：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

竞聘演讲稿精彩开头八:

尊敬的各位评委、各位同事大家好!

今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

竞聘演讲稿精彩开头九：

各位领导：

当我未登上这个讲台之前我意识到，我院的改革已经驶入快东首，即使你不曾参加竞聘演讲。也会被这跃跃之心、烈烈之情所吸引，所感染、拥护、支持、参与、投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一直关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的谢意。

竞聘演讲稿精彩开头十：

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好!

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢!

尊敬的各位领导、各位评委:大家好!

(演讲提示:演讲中身体要略向前倾，表现出与观众交流与亲近的姿态)

今天，能够站在这里参加竞聘，我感到十分荣幸。我竞聘的岗位是财务处处长。在参加竞聘之前，我曾经问了自己三个问题:

1、我为什么要参加这次竞聘?

2、我凭什么参加这次竞聘，我的优势在哪里?

3、如果竞聘成功，我能为公司做些什么?

我认为，回答好这三个问题，是我胜任财务处长工作的先决条件。下面，我就向各位汇报一下我对这三个问题的思考，希望我用“心”做出的回答能够得到大家的认可。

尊敬的各位上级领导、各位老师：

你们好！

我要竞聘的是美术特长班老师，我从小就非常喜欢美术！对于美术有独特的见解，善于创造想象。喜欢画画的我常听到父母的夸奖，朋友们也经常请我画，他们在美术课上经常交的是我的作品。中学毕业，因为一些原因，我没有实现自己的梦想去正规学校潜心学习美术。但这些因素从没有熄灭我对美术的挚爱！中专时期，我们学校没有安排美术特长，我才选择了声乐，虽然有一番成绩，但我依然同样深爱美术。艺术是一种审美，音乐和美术之间有着一定的联系。读书期间，我的美术成绩一直保持在班上名列前茅。其中，中学时曾获全年级一等奖。

关于美术我有一定的了解，我国在世界有着深远影响的是中国画，它是用毛笔、墨以及中国画颜料，在特制的宣纸或绢素上作画。而西洋画是区别于中国传统绘画体系的西方绘画，包括油画、水彩、水粉、版画、铅笔画等许多画种。其中我对这些绘画素材的用法都有了解。这是我的竟岗优势。

我的工作设想：

1、潜心研究教学方案，通过查阅和欣赏他人作品提高审美观和了解如何开展有趣的教学活动，使幼儿能大胆地表达自己的情感、理解和想象，从而使幼儿体验到以自己独特的个性化的方式感受美、表现美和创作美的自由和快乐。

2、实事求是，开展教学活动。引导幼儿学会观察欣赏自然中的美好事物，观察周围的人和事，积累丰富的感性经验。使幼儿获得想像画素材，并学会运用素材，创造出具有一定空间和审美价值的视觉形象的艺术。

3、在“趣”中提高幼儿想像画的技能，幼儿对美术感兴趣了，才能更为有效地激发他们参与活动、主动学习的欲望。因此，在选择想像画的内容时，根据各班幼儿不同的年龄特征、兴趣爱好及现有的绘画水平，多选取幼儿生活中熟悉的、感兴趣的、具有吸引力的题材，因材施教。

4、与家长做好沟通工作，注意日常生活中的诱导，以及相关素材的准备。

如果我很荣幸成为美术特长班的老师，我将珍惜这个机会，扎扎实实的工作。反之，不能上岗，我也会正视自己的不足，在以后的工作中继续努力。

谢谢大家！

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好!

首先，非常感谢各位领导和同事的信任和支持，给我这次难得的展示自我、认识自我的机遇和锻炼、学习、提高的机会。

我办公室举行科级干部竞争上岗，是推行干部人事制度改革、加强干部队伍建设的重要举措。今天，我本着提高自己、锻炼自己的宗旨，站在这里，进行竞争上岗的演讲，希望能得到大家的支持。

我参加市信息办正科级秘书岗位的竞争，主要是基于以下三个方面的考虑：

一是具有较为扎实的专业知识。自己先后在市、县信息办工作，有着从事信息化工作的经验和搞好信息化建设的强烈愿望，比较熟悉基层信息化工作实践，也有一定的信息化理论知识。特别是调入市信息办以来，坚持不懈地加强对信息化理论知识的学习，努力促进自己从重技术学习向重理论学习转变、从重实践操作向重提出思路转变。同时，在参加全市第一期信息化骨干培训班的基础上，坚持不断地学习计算机和网络相关知识，并注意在工作实践提高了自己的信息技术水平。

二是具有较强的工作能力。工作以来，自己经过多个岗位的实践锻炼，培养了自己办文、办会、办事及综合协调等多个方面的能力。先后从事过调研、文秘、督查及信息化等工作，都取得了一定的成绩，曾被评为全国固定观察点系统优秀调查员、全市党委系统督查工作先进个人，撰写的调研文章曾在省级刊物上予以刊登。特别是在办公室一年多的工作实践，自己不断加强与县(区)、部门信息化工作人员的协调沟通，相互之间建立了良好的工作关系，也显著地提高了自己的综合协调能力。

三是具有较高的综合素质。在日常生活和工作中，自己注意不断加强个人修养和党性修养，踏实干事，诚实待人，多年的办公室工作经历，培养了自己吃苦耐劳、坚韧不拔的性格，默默无闻、兢兢业业的敬业精神，与人为善、乐于助人的协作意识。这些正是团结同志、做好工作的基础。

如果这次竞争成功，我将在“深、实、严、新”四个字上下工夫，努力做到“学习求深、作风求实、自律求严、工作求新”。

1、学习上求深。我将把学习当作提高工作能力的有效途径，向书本学、向领导学、向同事学，以学习促进步，以学习促提高。一方面，加强政治理论学习，改造自己的世界观、人生观和价值观，不断提高自己的党性修养。另一方面，认真学习文秘知识、信息化理论等业务知识，积极总结和探索信息化工作规律，全面把握信息化发展方向。

2、作风上求实。堂堂正正做人，老老实实做事一直是我人生的座右铭。作为办公室的工作人员，我将继续发扬爱岗敬业、吃苦奉献、团结协作的精神，不断提高和改进自己的思想作风、生活作风和工作作风，在堂堂正正做人上有新境界，在踏踏实实做事上有新成效。

3、自律上求严。继续坚持严以律己，诚实待人，工作上积极主动，成绩面前不争先，困难面前不退缩，坚持大处着眼，小处着手，在小事上见精神，在细节上下功夫，无论事情大小，都以极其认真负责的态度，保质保量地完成任务。

4、工作上求新。信息化工作是一项全新的事业，当前已成为覆盖现代化建设全局的战略举措，但没有现成的模式可以借鉴，没有固定的发展思路可以遵循。因此，我将与同事们一起，把信息化发展趋势与我市实际结合起来，不断创新信息化工作思路，努力推动我市信息化工作再上新台阶。

尊敬的各位领导、各位同事，竞争上岗，无论失败，我将以此为契机，寻找差距，加强学习，弥补不足，一如既往地勤奋工作。

谢谢大家!

各位领导、同事们:大家好!不管等待我的将是怎样的结果,但年轻的我能够参加这次竞聘的时候,我就已经感到了十分的荣幸和幸福,我应该感谢各位领导,他们以一颗宽容而严厉的心和一双宽厚而有力的手扶年轻人走上了干事业的征程,应该感谢在座的各位领导、各位评委和各位同事,你们的鼓励和帮助使我从有勇气到有一定实力充满信心地参与竞聘商场店长助理。谢谢大家!

下面是对我自己的一个简介

我叫\*\*,现年\*\*岁,大专学历。现任\*\*\*\*电器白电柜柜长,主要负责现场销售及人员管理。\*\*年进入中国联通客户部电话营销任客户代表。\*\*年3月到贵阳总部接受专业培训,在100多位同仁中脱颖而出并担任黔西南七县一州的促销员,主要负责各县一州的销售情况。

\*\*年被委派到\*\*永城邮电通信技术发展连锁\*\*\*兴义分公司任店长。\*\*年12月经过兴丰用人的原则进入兴丰,与兴丰同舟共济近半年,让我学习了不少知识,为自身的素质得到更进一步的提升,让我明白了作为一个管理人员的职责与责任所在,从而使得更有担当与进取。

“泰山不嫌土壤,故能成其大。江海不择细流故能就其深。”选择对了,努力也就成功了一半,盲目的选择错误的道路,任你再多努力也将失败并夺走你宝贵的时间,因为选择比努力更重要,所以我选择了兴丰,而我始终相信自己的选择。

如今兴义这个市场,家电行业已处于一个饱和时期,同行的竞争越来越残酷,人有我有,人优我优,要怎样才能在当前竞争ji烈的环境中站稳脚跟并独树一帜?就是我们兴丰一直在做的`,坚持建立一个建设性学习团队。

目的是塑造企业文化,促进人力资源增值,提升经营绩效和团队凝聚力,提倡价值源于专业,建立以企业文化、专业知识为基础。以优质的服务为运营控制,才能在竞争环境中良性发展,才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”!我们企业如何保障顾客与厂商利益的最大化就是以人为本、学习创新为基础,服务为第一。也是企业生存、发展的根本。

那市场经济为什么又叫市场经济呢?因为是以市场为基础而发展的经济。市场从何而来?就是有需求才有市场。在这样一个供过与求的市场,我们必须做到双赢才能做大。

在人生的牌局中,必须学会和别人合作,弥补自己的不足,取长补短从而达到双赢,双赢是现代社会所倡导的一种合作方式。

做事情的时候考虑别人的利益站在别人的角度考虑问题,不仅能够赢得对方的信赖和好感,还会为今后的合作打下坚实的基础,如果处处为对方着想一点,就能够获得更多的合作伙伴,自己今后的发展之路会更宽,也就是大家赢才是真的赢。

一个企业是离不开人才的,人才聚集才是一个团队,所以人才也是离不开企业团队的。团结就是力量,如果人心所向,众志成城就会以最小的付出获得最大的收获。日本在“二战“短短数十年就成为经济强国。很大一部分原因就是日本企业员工的团体精神,日本企业成员不一定有血缘关系,但凡是进入某一企业共同工作者,即被认为是这一“家”的成员,这就是企业,企业就是一个大家庭。

管理大师威廉。戴尔在《建立团队》一书中指出“过去被视为传奇英雄,并能一手改写组织或部门的强硬经理人,在现今日趋复杂的组织下,已被另一种新型经理人取代,这种经理人能将不同背景、不同训练和不同经验的人组织成一个有效率的工作团体”身为一个主管只有对团队负责,才能对自己负责。

各位领导、各位老师：上午好！

首先感谢党组织给予我们展示自我的舞台和施展才华的机会！学校校长副校长实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是我县教育深化人事制度改革的重大举措，也是加强干部队伍建设的有益尝试。我一是拥护，二是支持，三是参与。记得卡耐基说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应认为自己有资格担任这个或那个职务。”凭着这句话，也凭着对城南完小的满腔热爱，今天我勇敢地走上台来，竞聘学校校长这个职位。我自信有能力挑起这副重担。

我，生于1972年8月，县第xx届人大代表。国家级骨干教师。1989年xx师范毕业。1991年调入城南完小工作，1999年获小学高级教师职称，xx年担任学校主管教研工作的副校长。如果我能当长，我的目标是创一流管理、塑一流师资、育一流人才，让城南完小再创辉煌！

我能不能完成这些目标呢？这是完全能够实现的，因为我自信具有如下几个条件：

第二、有领导工作的经验和能力。我于1999年开始担任年级主任，xx年担任主管教学教研的教导处副主任，xx年担任学校副校长。这些经历本文来自免费让我积累了丰富的领导经验，同时也充分锻炼了我的组织能力和协调能力，办事果断有魄力成了我的特点。因此，我自信完全有能力胜任校长的工作。

如果我能够竞聘上学校校长这个职位，我将在教育局党委的领导下，坚持“一个原则”，实现“两个转变”，抓好“四项工作”。坚持“一个原则”就是坚持“以人为本”的原则。学校的一切工作都要以学生的发展为本，以教师的发展为本，力争让每一位学生学得开心，每一位教师教得舒心。

实现“两个转变”。一是实现角色的转变。既当指挥员，又当战斗员。带领全校教师，思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥整体优势，创造一个良好的工作氛围。二是实现思维方式的转变。从原来的“领导交办，办就办好”的思维方式向“怎样去办，怎样办好”的方式转变，把学校的各项工作落到实处。

各位老师各位同学们，大家晚上好，很高兴我能站到这个讲台来竞选，我叫xx，来自软件xx班，我今天竞选的是技术一职，我和大家一样，同样怀着一颗追求技术、追求知识的心来到了安协这个大家庭，并加入了技术部，我在这里收获颇多。

对我来说，加入安协是一项崭新的竞聘写作网体验。在加入安协这几个月里，技术部的上课，老师的讲解让我受益匪浅；我和其他技术部成员一起参加了义务整机活动，不仅方便了同学，也锻炼了我的动手能力。

我是一个十分有上进心的人，任何事不做则已，做则一定做好。我希望能够得到一个更为广阔的空间来展示自己的能力。在这期间我对技术的工作也有了一定的认识，对此项工作也有很大的热情。

拿破仑曾经说过，不想当的士兵不是好士兵，所以我申请竞选技术这个职位，但我知道光有热情是不够的，我坚信，凭着我的努力和坚持，以及大家们对我的帮助和信任，我能胜任这项工作。

我知道再华丽的语言只是一瞬间的激-情和智慧，朴实的行动才是开在成功道路上的鲜花！

**精彩演讲稿开场白十二式**

一、为女性服务

犹太商法认为：要想赚钱，就必须瞄准女人.因为，男人赚钱，女人花钱――男人的兴趣根本不放在保管与使用(采购家庭物资)金钱上，而是放在赚钱上;保管与使用(采购家庭物资)都是女人的事.现实生活确实如此，不光是采购钻石、珠宝、金银、服装等饰品是女性的事，就是家庭食品、用品也大多由女性操持.所以，更多重视女性市场，为女性服务是营销人获取成功的一条重要路径.如大凡节假日举家上街，通常都是男人与小孩在择地嬉戏，而女人却不厌其烦地在挑选产品，一直挑到小孩或男人实在坚持不下去了，全家才恋恋不舍地离开.而女人若是自己或是与女伴一道，则会一家商场又一家商场地挑选产品，往往一逛就是半天甚至是一天，然后才心满意足地打道回府.为女性服务需要掌握女性市场的特点，如她们对生活的态度是积极的，对自己的生活方式非常自信;勇于尝试不同方式，享受全方位的乐趣;对从媒体特别是电视上获得的信息反应异常敏捷，获得了新鲜的信息和知识之后便立刻跃跃欲试;如果一条营销信息获得了女性的认同，那么它将很容易成为一种时尚等等.因此，营销人员应该了解女性的消费动向，紧跟女性的见异思迁，适应女性的时尚情结，满足女性的消费偏好，投好女性的爱美追求，打造产品的新潮卖点，全心全意为女性服务.

二、为钱走四方

为钱走四方是犹太人天生的特性.他们不仅自己天马行空、四处奔忙，贩进卖出，而且还鼓励别人这么做.因为犹太人长期没有国家，这使他们生来就是世界公民;犹太商人没有固定的市场，这使他们生来就是世界商人.犹太商人声东击西、转战南北、广为联系，做成了一笔又一笔的大大小小的贸易，只要和犹太人做生意，谁都是朋友.营销也需为钱走四方，在当今全球化背景下，营销应该以全球为市场配置资源，“做四方的生意，赚取八方的钱财”.不断寻求新的市场和转移市场重心，如进军国际市场，在全球背景下寻找新的市场机会或者从竞争激烈的市场向不激烈的市场转移.

三、78∶22法则

78∶22法则是一个自然法则，如服饰、餐饮、建筑、珠宝、药物等22%的行业，基本上占了约78%的生活消费，因此，犹太商人的传统经营领域大多集中在餐饮、服饰、珠宝、建筑、药物方面，尤其集中在妇女和儿童用品上了.男人挣了这个世界78%的钱，女人则消费了这个世界的78%的钱.78∶22法则在营销中普遍存在，如22%的客户创造了企业78%的利润;22%的产品是企业的核心产品等等，因此，在营销活动中，应该实施大客户营销战略，以客户价值为基础，把握重点产品和重点客户，从而提升营销的效率与效益.

四、为嘴巴服务

犹太人认为经销过程中应瞄准人们的嘴巴，做“嘴巴”生意，也就是同吃有关的生意.小而言之，犹太人主张经营蔬菜店、鱼店、酒店、杂货店、米店、点心铺及水果店等，因为做这些生意一定会赚钱.大而言之，犹太人主张开饭店、酒吧、夜总会等.犹太人甚至认为，做嘴巴的生意，连毒药在内，也会赚钱.营销也需要围绕嘴巴服务，因为吃是人类最基本的需求之一，随着消费水平的提高，消费者对吃也在与时俱进，消费者不满的地方就存在需求，只有满足大众基本需求的产品才具有巨大的发展空间.

五、用脑去赚钱

只有赚钱的智慧才是真智慧.犹太人认为赚钱是天经地义、最自然不过的事，如果能赚到的钱不赚，那简直就是对钱犯了罪，要遭上帝惩罚，犹太商人赚钱强调以智取胜，用脑去赚钱，因为智慧是能赚到钱的智慧，也就是说，能赚钱方为真智慧.这样一来，金钱成了智慧的尺度，智慧只有化入金钱中，才是活的智慧，钱只有化入智慧之后，才是活的钱;活的钱和活的智慧难分.营销也需要用脑去思考，分析消费者消费行为，如消费者的\*情结;消费者渴望不朽;消费者的权力支配欲望、消费者的好奇、恐惧、不安心理等等，需要关注消费者的情感需要，关注营销利益相关者，如影响者、决策者、使用者等等;使消费者的价值确认;满足消费者的自尊;使消费者创造性的释放等等;需要不断创新，无论是产品、价格、渠道还是促销，创新都是必然，如发现市场机会、引导和创造市场需求;优化渠道组合，寻找战略终端等等.

六、节流更需开源

财富是赚来的，而不是靠省吃俭用积攒起来的.立足于赚，是犹太商人不可动摇的信念.营销活动的高回报需要高投入，开源是根本.如维系客户的同时去开拓新的客户;进行有影响力的传播;通过事件策划来提升品牌知名度和美誉度等等，当然，也需要节流，在营销活动过程中，强调效率和效益，一方面要制止浪费，另一方面要打造“营销生态系统”和“和谐营销”.

七、惜时如金

犹太人经商格言中，有一句叫“勿盗窃时间”.这句格言，既是关于赚钱的格言，又是犹太人经商礼貌的格言.所谓“勿盗窃时间”，是告诉犹太人不得妨碍他人的一分一秒时间.在犹太人看来，时间就是生活，时间就是生命，时间还是金钱.犹太人信奉“时间就是金钱”的信条.犹太人重视时间，它的另一层意义是抓紧一分一秒可以抢占商机.在当今竞争日趋激烈的环境下，“快鱼吃慢鱼”，因此，营销活动需要快速反馈，争取竞争的主动权，以变制变，不断动态调整.

八、靠信息抢占先机

商场是个机会均等的地方，在相同的条件之下，谁能捷足先登，抢占先机，先发制人，那么谁就能稳操胜券了.在营销活动中，同样需要不断分析市场资讯，靠信息抢占先机，快速制胜，如需要对宏观环境(如政策、法律、自然、科技、\*等)的分析，需要获取竞争情报，需要快速出击把握市场机会，需要对竞争者分析和消费者分析，获取相应的资讯，从而快速行动，抢占先机.

九、诚信是根本

犹太人在经商中最注重“契约”.在全世界商界中，犹太商人的重信守约是有口皆碑的.犹太人一经签订契约，不论发生任何问题，决不毁约.他们认为“契约”是上帝的约定，犹太人由于普遍重信守约，相互之间做生意时经常连合同也不需要.口头的允诺也有足够的约束力，因为“神听得见”.犹太人信守合约几乎可以达到令人吃惊的地步.在做生意时，犹太人从来都是丝毫不让、分厘必赚，但若是在契约面前，他们纵使吃大亏，也要绝对遵守.犹太人从来都不毁约，但他们却常常在不改变契约的前提下，巧妙地变通契约，为自己所用.因为在商场上，在犹太人看来关键问题不在于道德不道德，而在于合法不合法.在营销活动中，同样需要诚信营销，遵守游戏规则，与营销利益相关者建立互信的合作伙伴关系，用真诚去打动顾客，以诚信为根本.

十、善于整合资源

正如犹太经济学家威廉立格逊所说，一切都是可以靠借的，可以借资金、借人才、借技术、借智慧.这个世界已经准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把他们收集起来，运用智慧把他们有机的组合起来.营销活动同样需要整合资源，无论是营销传播还是价值链管理，均需要整合资源和“借势”，如事件策划需要借势，品牌打造需要借势，终端促销需要借势，营销传播需要整合资源等等.

十一、站得高才能望得远

犹太人认为经销应该“尽量多看几步”，你能够想到的未来发展情况有多远，那你的成功就有多远.“脚不能到达得，眼要到达;眼不能到达得，心要到达”，营销同样需要战略眼光，避免“营销近视症”，无论是渠道选择还是终端的设计与排列，均需要战略思维，结合企业得发展阶段和行业发展趋势，领先半步，才能引导和创造市场需求.

十二、谈判创造价值

[犹太人营销高招十二式！]

**精彩的演讲稿开场白**

尊敬的各位嘉宾，亲爱的女士先生们，人见人爱的姑娘们以及现场的小朋友们：

大家晚上好!

今天，我们欢聚在一起，踏着新年宁静的钟声，共同迎来了一个平安、祥和、激情的夜晚，首先我代表酒店的老总及全体员工向您的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢!感谢您在这个特殊的节日里选择与我们一起共度，一起狂欢!今晚，我们一起狂欢，一起庆祝元旦这个美好的节日。

今夜，我们欢聚一堂、载歌载舞;

今夜，我们激情满怀、心潮澎湃;

今夜，我们送去我们的祝福;

带着祝愿、带着嘱托;

埋藏已久的期盼，化做今日相逢的喜悦。

**精彩的演讲稿开场白**

、战友们

大家好！

们身体力行，以身作则，指引着公司正确的发展方向。同事们兢兢业业，吃苦耐劳，默默奉献。大家上下团结一心，肝胆相照，铸就了公司一个又一个的辉煌。当然，在这样一支优秀的团队中，也让我成长了，进步了，在这里我要感谢公司给予我的这个平台和机会。

所以今天我

为大家

演讲的题目是怀揣感恩之心、共迎钢运明天。

**精彩演讲稿开场白十二式**

演讲的开头又叫开场白，它是演讲者在演讲开头时的引言。开场白对演讲有双重作用，一是诱发听众的浓厚的兴趣，赢得听众的好感。无论是一个出乎寻常的举动，发出几声感叹或是几句简短的话，都应力图和听众的心挨得近些，扣动其心弦，使其感到演讲者可亲，可敬、可爱。二是为整个演讲创造一个适宜的气氛，为全篇演讲定下基调，或提纲挈领点明演讲的宗旨，自然引起下文。所以，出色的演讲者，总是以他特有的风度，洪亮的声音，新奇的内容，精妙的语言，或者其它的方式，一开头就力图控制全场，抓住所有听众的心。

根据演讲的规律和实践经验的总结，演讲开头的类型主要有以下十二种。

1、提问式。

一上台便向听众提出一个或几个问题，请听众与演讲者一道思考，这样可以立即引起听众的注意，促使他们很快便把思想集中起来，一边迅速思考，一边留神听。听众带着问题听讲，将大大增加他对演讲内容认识的深度和广度。但提出的问题不能太滥，应围绕中心，饶有趣味，发人深省;如果问得平平淡淡，不痛不痒，反而弄巧成拙，失去这种开场白的优势。

例如：题为《讲真话》的演讲稿就采用了这种开场白：“同志们，首先请允许我冒昧地提个问题：在座的各位都讲真话吗……”此问让人为之一震，也切中正题。

又如：《人才在那里?》演讲稿的开头：

人才在哪里?人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们--我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

2、新闻式。

演讲者首先当众宣布一条引人注目的新闻以引起全场听众的高度注意。

例如：《文明古国的悲哀》演讲稿的开头用得就是新闻式：

“据一家国家级的报纸报道：在国外，几乎所有国家的公共场所都专门贴有用中文写的告示牌--请不要随地吐痰和乱扔果皮、纸屑。朋友们，这并非是一件正常的小事，而是对号称文明古国的子孙们的一种讽刺。”

这样的开头，一下子就使听众为之震惊，并对事态关注起来。但这种新闻首先必须真实可靠，切不可故弄玄虚，否则，愚弄听众只会引起反感;其次要新，不能是过时的“旧闻”.

3、赞扬式。

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、“套近乎”式。

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式。

也叫“故事式”,就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式。

这种开头的方式是开门见山，言简意赅，单刀直入，直截了当接触演讲的主题。如《下一个》演讲稿的开头：

“当球王贝利踢进一千个球时，有位记者问他，\'哪一个最精彩\'贝利回答说：\'下一个!\'努力追求\'下一个\',是优秀运动员和各行各业先进人物的共同品格。”

7、道具式。

又叫“实物式”,演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式。

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式。

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式。

创造适宜的环境气氛，引发听众相应的感情，引导听众很快进入讲题的开头方法。

例如恩格斯《在马克思墓前的讲话》的开头：

“三月十四日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上安静地睡着了--但已经是永远地睡着了。”

这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

11、名言式。

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。

如《走自己的路》演讲稿的开头：

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

12、即席式。

演讲者就演讲地点的景、物当场设喻，借以说清道理;或在特殊的情况下，采用灵机应变的、机智巧妙、信手拈来的即席方式开头，以沟通演讲者与听众的\'心灵，缩短距离，增强演讲的形象性和感染力。

例如：一女演讲员在观众的掌声中楚楚动人的走上讲台，一不小心，在台边摔到，观众大惊。女演讲员站起后，不慌不忙走到话筒前，开口说得第一句是：“谢谢大家，我刚才是被大家的掌声所倾倒了。”语音未落，掌声雷动。

**精彩的演讲稿开场白**

各位老师、亲爱的同学们：

大家好！

今天，我要演讲的题目是《安全伴我行》。

“生命”一个多么鲜活的词语；“安全”一个多么古老的话题；“幸福”一个多么美妙的境界。生命只有在安全中才能永葆活力，幸福只有在安全中才能永具魅力。

**竞聘演讲稿精彩开场白**

精彩的竞聘演讲稿开场白能够一下子吸引住人们的注意力，竞聘成功的机会也就大很多。下面是小编为大家精心准备的一些竞聘演讲稿精彩开场白，相信能够帮到大家!

尊敬的\*，各位同事：

很高兴，也很荣幸，能向大家作一个工作汇报。

首先，我从内心感谢组织的培养和领导的信任，多年来组织和领导对我的工作给予了相当的肯定。其次，如果我能和大家一起共事，我感到非常荣幸，也非常愿意。俗话说，十年修得同船渡，能和大家一起共事，这修行得要几十年啊，说明我们都是有缘人，缘分不浅啊，所以，我一定珍惜和大家一起共事的工作机会。

各位领导、同志们：大家好!

此时此刻，我能以一个竞争者的身份走上演讲台，向各位展示自己，心里既激动又紧张。激动是因为我幸运地赶上了公平竞争的大好时机，紧张是因为我害怕有负领导和同志们的厚望。但无论如何，我要对局党委这一英明而富有魄力的决策表示衷心地感谢!并借此向所有关心支持我的领导和同志们表示深深的谢意!至于说到对竞聘的认识，我想局属xx单位竞聘的成功实践已经作出了回答，全局上下呈现出的百川归海，百舸争流的可喜局面就是最有力的证明。对此，我一举双手赞成，二要积极参与。我要竞聘的职位是业务科室副职。

尊敬的各位领导、各位老师，竞争上岗有上有下、有进有退，上固可喜、下也无悔，一如既往;进也可贺、退也不馁。我不敢奢求什么，只想让大家认识我、了解我、帮助我，从而喜欢我、支持我。今天借此机会，表达一下我的心愿，感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任。

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的.安排，干好自己的本职工作。

尊敬的各位评委、各位同事大家好!

今天我有幸站在讲台上，参加科级领导职务的竞聘，迎接挑战，这是机构改革给我带来的机遇。三年前，我和许多竞争者一样，曾站在这同一个地方，参加过副科职务的竞聘演讲。三年来，我实践着自己的诺言，努力工作，勤奋学习，刻苦钻研。我可以无愧地说，我没有辜负州局党组和同志们寄予我的重望。三年来，我也有幸地得到了领导和同事们的关怀和帮助，借此机会，向关心、支持和帮助我的各位领导和同事们表示衷心地感谢。

各位领导：

当我未登上这个讲台之前我意识到，我院的改革已经驶入快东首，即使你不曾参加竞聘演讲。也会被这跃跃之心、烈烈之情所吸引，所感染、拥护、支持、参与、投身改革是我院每个教职工的共同心声和光荣使命。借此机会向多年来一直关心、支持、帮我的各位领导表示诚挚的谢意。

尊敬的各位评委、各位领导：

你们好!

改革是一个不算新鲜的话题，竞争也已经渗透到社会生活的方方面面，它无时不再昭示着人们这样一个真理：唯改革才有出路，唯竞争才有希望。

感谢改革，也感谢竞争，使我能有机会站在演讲席上。更感谢在场的各位给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。

所以，我首先要在此向各位真诚地道一声：谢谢!

今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”--班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。

1.精彩竞聘演讲开场白

2.竞聘演讲稿精彩标题

3.精彩的竞聘演讲稿

4.竞聘演讲稿精彩开头

5.竞聘演讲稿精彩结尾

6.竞聘演讲稿精彩句子

7.竞聘演讲稿精彩范文

8.竞聘精彩演讲稿范文

**精彩演讲稿开场白十二式**

尊敬的各位领导、战友们大家好：

金秋送爽，硕果飘香，在这喜获丰收的季节，我们不仅迎来了传统中秋佳节带给我们欢聚一堂的喜悦，更是在公司不断发展，不断壮大，不断完善自我的今天，迎来了公司的企业文化月，在这喜庆和丰收的季节，回首昨天，大家都曾为公司的强大和发展付出了辛勤的汗水和心血。领导们身体力行，以身作则，指引着公司正确的发展方向。同事们兢兢业业，吃苦耐劳，默默奉献。大家上下团结一心，肝胆相照，铸就了公司一个又一个的辉煌。当然，在这样一支优秀的团队中，也让我成长了，进步了，在这里我要感谢公司给予我的这个平台和机会。

所以今天我为大家演讲的题目是怀揣感恩之心、共迎钢运明。

天。

尊敬的各位领导、各位来宾，亲爱的同事们：

大家晚上好!

我叫xx，作为一名xx的普通员工，此时此刻的我感到无比的。

高兴与自豪，在辞去旧岁迎接新春的时刻祝愿公司生意兴隆，事业亨。

;并同时祝愿公司领导及全体员工身体健康，吉祥如意!言归正传，我带给大家的演讲是《我与xx同发展》。

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好!

我叫xx，今年xx岁。我于6月荣幸地加入本公司，现任职位，回眸3年，我感慨万千，因为在公司不断发展的道路上，我找到了属于自己的人生舞台，同时也感到非常荣兴，因为公司给我提供了施展才华的平台和健康的工作氛围。

进入公司以来，在浓厚的企业文化熏陶下，在公司领导和各位同仁的帮助下，使我从一位刚进入社会的`年轻人，渐渐地掌握为人处世的原则，熟悉工作流程和岗位职责，努力使自己成为一名合格的人。

**精彩的演讲稿开场白**

你们好！

同学们，你可还记得第一次背起书包走进学校的情景?可还记得打开第一本课本、学写第一个字的喜悦与新奇?那踏进校门的一小步，却是人生的一大步。人生的探索之旅由此启航，我们以智慧为帆，勤奋作浆，开始驶向那无比浩瀚的知识海洋!

**精彩演讲稿开场白十二式**

尊敬的各位领导、各位来宾，亲爱的同事们：

大家晚上好!

我叫qiewo，作为一名xx的普通员工，此时此刻的我感到无比的高兴与自豪，在辞去旧岁迎接新春的时刻祝愿公司生意兴隆，事业亨通;并同时祝愿公司领导及全体员工身体健康，吉祥如意!

言归正传，我带给大家的演讲是《我与xx同发展》。

**精彩的演讲稿开场白**

演讲的开头又叫开场白，它是演讲者在演讲开头时的引言。开场白对演讲有双重作用，一是诱发听众的\'浓厚的兴趣，赢得听众的好感。无论是一个出乎寻常的举动，发出几声感叹或是几句简短的话，都应力图和听众的心挨得近些，扣动其心弦，使其感到演讲者可亲，可敬、可爱。二是为整个演讲创造一个适宜的气氛，为全篇演讲定下基调，或提纲挈领点明演讲的宗旨，自然引起下文。所以，出色的演讲者，总是以他特有的风度，洪亮的声音，新奇的内容，精妙的语言，或者其它的方式，一开头就力图控制全场，抓住所有听众的心。

根据演讲的规律和实践经验的总结，演讲开头的类型主要有以下十二种。

1、提问式

一上台便向听众提出一个或几个问题，请听众与演讲者一道思考，这样可以立即引起听众的注意，促使他们很快便把思想集中起来，一边迅速思考，一边留神听。听众带着问题听讲，将大大增加他对演讲内容认识的深度和广度。但提出的问题不能太滥，应围绕中心，饶有趣味，发人深省;如果问得平平淡淡，不痛不痒，反而弄巧成拙，失去这种开场白的优势。

例如：题为《讲真话》的演讲稿就采用了这种开场白：\"同志们，首先请允许我冒昧地提个问题：在座的各位都讲真话吗……\"此问让人为之一震，也切中正题。

又如：《人才在那里?》演讲稿的开头：

人才在哪里?人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们--我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

2、新闻式

演讲者首先当众宣布一条引人注目的新闻以引起全场听众的高度注意。

例如：《文明古国的悲哀》演讲稿的开头用得就是新闻式：

\"据一家国家级的报纸报道：在国外，几乎所有国家的公共场所都专门贴有用中文写的告示牌--请不要随地吐痰和乱扔果皮、纸屑。朋友们，这并非是一件正常的小事，而是对号称文明古国的子孙们的一种讽刺。\"

这样的开头，一下子就使听众为之震惊，并对事态关注起来。但这种新闻首先必须真实可靠，切不可故弄玄虚，否则，愚弄听众只会引起反感;其次要新，不能是过时的\"旧闻\".

3、赞扬式

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、\"套近乎\"式

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式

也叫\"故事式\",就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式

这种开头的方式是开门见山，言简意赅，单刀直入，直截了当接触演讲的主题。如《下一个》演讲稿的开头：

\"当球王贝利踢进一千个球时，有位记者问他，\'哪一个最精彩\'贝利回答说：\'下一个!\'努力追求\'下一个\',是优秀运动员和各行各业先进人物的共同品格。\"

7、道具式

又叫\"实物式\",演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式

创造适宜的环境气氛，引发听众相应的感情，引导听众很快进入讲题的开头方法。

例如恩格斯《在马克思墓前的讲话》的开头：

\"三月十四日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上安静地睡着了--但已经是永远地睡着了。\"

这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

11、名言式

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。

如《走自己的路》演讲稿的开头：

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

12、即席式

演讲者就演讲地点的景、物当场设喻，借以说清道理;或在特殊的情况下，采用灵机应变的、机智巧妙、信手拈来的即席方式开头，以沟通演讲者与听众的心灵，缩短距离，增强演讲的形象性和感染力。

例如：一女演讲员在观众的掌声中楚楚动人的走上讲台，一不小心，在台边摔到，观众大惊。女演讲员站起后，不慌不忙走到话筒前，开口说得第一句是：\"谢谢大家，我刚才是被大家的掌声所倾倒了。\"语音未落，掌声雷动。

**精彩演讲稿开场白十二式**

声明：

1.本秘籍仅适用于2月14日，其他时间无效；

2.本秘籍纯属虚构，如有雷同，实属巧合。

8：00至8：30给自己圈定的情人打电话。

参考语言：情人节快乐！今天因你而特别或今天你让我充满激情……。

秘籍1：千万不要在此时提出晚上见面的事情。

9：00至10：00趁老板不注意的功夫(没准老板也在做着同样的事情)，打电话或从网上订购巧克力和玫瑰；动用一切通讯手段(e-mail、oicq、bb机、bbs)进行甜言蜜语的立体轰炸，中心思想是你很在意对方，话越肉麻越好。

秘籍2：买花最好在10：00以前，太晚买不着。想省钱的话，13号买好花在家养一夜，14号的花身价已是翻了10倍以上，15至20元一枝，太贵！

秘籍3：情人节3件宝――玫瑰花、巧克力，外加口香糖，是必备的武器。

10：00至12：00努力工作。这是做给主管和老板看的，主要是为下午请假方便。

12：00至13：00趁午餐的功夫，考虑好晚上自己的衣着、发型以及晚上活动的时间、地点。

16：00至16：30仪容修理时间，最好能去美容院做个发型。

16：45至17：20送花的绝好时机。等送花的人送完花，马上打电话过去，敲定晚餐的时间、地点。

秘籍4：很多公司下班的时间是17：00或17：30，太早或太迟去都不好。

秘籍5：一定要等候在她的办公楼下，这样显得有诚意。

秘籍6：花最好找人送，自己亲自送会失去神秘感，如果你长得不帅的话，mm会在同事面前觉得没面子。

秘籍7：打电话的时候最好给mm一个两难选择：“你说晚上去吃西餐还是去吃烛光晚餐？我现在在你公司的楼下等你。”

19：00至21：00晚餐。这时可以表达一些爱慕之情，但不要升华感情。

秘籍8：晚餐的地方能制造情调，比如有钢琴的背景音乐，有烛光等。记住一点：晚饭不是目的，是手段。

22：00至24：00找个合适呆在一起、有情人氛围的地方，酒吧是不错的选择。这是重头戏，感情可以升华，可以有一些身体接触。

秘籍9：牵手、搂腰、拥抱、亲吻是难免的，但切忌不要想歪了，仅此而已。

最佳方案是：在酒吧里，手握伊人的\'手，深情对视，隔桌而吻。这个动作可以重复多次。

秘籍10：当mm不为你所动时，你可以借着酒劲生吃桌子上的玫瑰。这是一招杀手锏，本人吐血推荐！某年的情人节，当我吞下第5片玫瑰的时候，她的唇隔着桌子出现在我的面前……本秘籍还有2点精华，切记：

秘籍11：如果情人是已婚的，最佳约会时间是情人节的前一天(2月13日)，这样就没有人怀疑。

秘籍12：情人节最倒霉的三件事情：碰见老板带着秘书、找的情人有口臭、送情人回家车钱不够。此大煞风景之事要注意防范。

编辑：琳子。

**精彩演讲稿开场白十二式**

一上台便向听众提出一个或几个问题，请听众与演讲者一道思考，这样可以立即引起听众的注意，促使他们很快便把思想集中起来，一边迅速思考，一边留神听。听众带着问题听讲，将大大增加他对演讲内容认识的深度和广度。但提出的问题不能太滥，应围绕中心，饶有趣味，发人深省；如果问得平平淡淡，不痛不痒，反而弄巧成拙，失去这种开场白的优势。

例如：题为《讲真话》的演讲稿就采用了这种开场白：“同志们，首先请允许我冒昧地提个问题：在座的各位都讲真话吗……”此问让人为之一震，也切中正题。

又如：《人才在那里？》演讲稿的开头：

人才在哪里？人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们――我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

2、新闻式。

演讲者首先当众宣布一条引人注目的新闻以引起全场听众的高度注意。

例如：《文明古国的悲哀》演讲稿的开头用得就是新闻式：

“据一家国家级的报纸报道：在国外，几乎所有国家的公共场所都专门贴有用中文写的告示牌――请不要随地吐痰和乱扔果皮、纸屑。朋友们，这并非是一件正常的小事，而是对号称文明古国的子孙们的一种讽刺。”

这样的开头，一下子就使听众为之震惊，并对事态关注起来。但这种新闻首先必须真实可靠，切不可故弄玄虚，否则，愚弄听众只会引起反感；其次要新，不能是过时的“旧闻”。

3、赞扬式。

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、“套近乎”式。

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式。

也叫“故事式”，就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的.事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式。

这种开头的方式是开门见山，言简意赅，单刀直入，直截了当接触演讲的主题。如《下一个》演讲稿的开头：

“当球王贝利踢进一千个球时，有位记者问他，‘哪一个最精彩’贝利回答说：‘下一个！’努力追求‘下一个’，是优秀运动员和各行各业先进人物的共同品格。”

7、道具式。

又叫“实物式”，演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式。

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式。

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式。

创造适宜的环境气氛，引发听众相应的感情，引导听众很快进入讲题的开头方法。

例如恩格斯《在马克思墓前的讲话》的开头：

“三月十四日下午两点三刻，当代最伟大的思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上安静地睡着了――但已经是永远地睡着了。”

这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

11、名言式。

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。

如《走自己的路》演讲稿的开头：

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

12、即席式。

演讲者就演讲地点的景、物当场设喻，借以说清道理；或在特殊的情况下，采用灵机应变的、机智巧妙、信手拈来的即席方式开头，以沟通演讲者与听众的心灵，缩短距离，增强演讲的形象性和感染力。

**演讲稿的五种精彩开场白**

文章的开头也是最难写，作演讲开场白最不易把握，要想三言两语抓住听众的心，并非易事。如果在演讲的开始听众对你的话就不感兴趣，注意力一旦被分散了，那后面再精彩的言论也将黯然失色。

因此只有匠心独运的开场白，以其新颖、奇趣、敏慧之美，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，在瞬间里集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

下面小编分享几种比较精彩的演讲稿开场白，让大家了解一下如何做演讲稿开场白效果最好。

听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻;倘若发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，会立即震撼听众，使他们急不可耐地听下去，这样就能达到吸引听众的目的。

需要注意的是，运用这种方式应掌握分寸，弄不好会变为哗众取宠，故作耸人之语。应结合听众心理、理解层次出奇制胜。再有，不能为了追求怪异而大发谬论、怪论，也不能生硬牵扯，胡乱升华。否则，极易引起听众的反感和厌倦。须知，无论多么新鲜的认识始终是建立在正确的主旨之上的。

自嘲就是“自我开炮”，用在开场白里，目的是用诙谐的\'语言巧妙地自我介绍，这样会使听众倍感亲切，无形中缩短了与听众间的距离。在第四次作代会上，萧军应邀上台，第一句话就是：“我叫萧军，是一个出土文物。”这句话包含了多少复杂感情：有辛酸，有无奈，有自豪，有幸福。而以自嘲之语表达，形式异常简洁，内蕴尤其丰富!胡适在一次演讲时这样开头：“我今天不是来向诸君作报告的，我是来‘胡说’的，因为我姓胡。”话音刚落，听众大笑。这个开场白既巧妙地介绍了自己，又体现了演讲者谦逊的修养，而且活跃了场上气氛，沟通了演讲者与听众的心理，一石三鸟，堪称一绝。

1990年中央电视台邀请台湾影视艺术家凌峰先生参加春节联欢晚会。当时，许多观众对他还很陌生，可是他说完那妙不可言的开场白后，一下子被观众认同并受到了热烈欢迎。他说：“在下凌峰，我和文章不同，虽然我们都获得过‘金钟奖’和最佳男歌星称号，但我以长得难看而出名……一般来说，女观众对我的印象不太好，她们认为我是人比黄花瘦，脸比煤炭黑。”这一番话嬉而不谑，妙趣横生，观众捧腹大笑。这段开场白给人们留下了非常坦诚、风趣幽默的良好印象。不久，在“金话筒之夜”文艺晚会上，只见他满脸含笑，对观众说：“很高兴又见到了你们，很不幸又见到了我。”观众报以热烈的掌声。至此，凌峰的名字就传遍了祖国大地。

一上台就开始正正经经地演讲，会给人生硬突兀的感觉，让听众难以接受。不妨以眼前人、事、景为话题，引申开去，把听众不知不觉地引入演讲之中。可以谈会场布置，谈当时天气，谈此时心情，谈某个与会者形象……例如，你可以说：“我刚才发现在座的一位同志非常面熟，好像我的一位朋友。走近一看，又不是。但我想这没关系，我们在此已经相识，今后不就可以称为朋友了吗?我今天要讲的，就是作为大家的一个朋友的一点儿个人想法。”在教师节庆祝大会上，如果天气阴沉沉的，你可以这样开头：“今天天气不太好，阴沉昏暗，但我们却在这里看到了一片光明。”接着转入正题，讴歌教师的伟大灵魂和奉献精神，他们燃烧了自己，照亮了别人和人类的未来。

1863年，美国葛底斯堡国家烈士公墓峻工。落成典礼那天，国务卿埃弗雷特站在主席台上，只见人群、麦田、牧场、果园、连绵的丘陵和高远的山峰历历在目，他心潮起伏，感慨万千，立即改变了原先想好的开头，从此情此景谈起：

这段开场白语言优美，节奏舒缓，感情深沉，人、景、物、情是那么完美而又自然地融合在一起。据记载，当埃弗雷特刚刚讲完这段话时，不少听众已泪水盈眶。

即景生题不是故意绕圈子，不能离题万里、漫无边际地东拉西扯。否则会冲淡主题，也使听众感到倦怠和不耐烦。演讲者必须心中有数，还应注意点染的内容必须与主题互相辉映，浑然一体。

**精彩演讲稿开场白十二式**

尊敬的各位领导、各位评委，同事们：

大家好!

我叫qiewo，今年xx岁。我于6月荣幸地加入本公司，现任职位，回眸3年，我感慨万千，因为在公司不断发展的道路上，我找到了属于自己的人生舞台，同时也感到非常荣兴，因为公司给我提供了施展才华的平台和健康的工作氛围。进入公司以来，在浓厚的企业文化熏陶下，在公司领导和各位同仁的帮助下，使我从一位刚进入社会的年轻人，渐渐地掌握为人处世的原则，熟悉工作流程和岗位职责，努力使自己成为一名合格的人。

**精彩的演讲稿开场白**

演讲的开头又叫开场白，它是演讲者在演讲开头时的引言。开场白对演讲有双重作用，一是诱发听众的浓厚的兴趣，赢得听众的好感。无论是一个出乎寻常的举动，发出几声感叹或是几句简短的话，都应力图和听众的心挨得近些，扣动其心弦，使其感到演讲者可亲，可敬、可爱。二是为整个演讲创造一个适宜的气氛，为全篇演讲定下基调，或提纲挈领点明演讲的宗旨，自然引起下文。所以，出色的演讲者，总是以他特有的风度，洪亮的声音，新奇的内容，精妙的语言，或者其它的方式，一开头就力图控制全场，抓住所有听众的心。

根据演讲的规律和实践经验的总结，演讲开头的类型主要有以下十二种。

1、提问式

一上台便向听众提出一个或几个问题，请听众与演讲者一道思考，这样可以立即引起听众的注意，促使他们很快便把思想集中起来，一边迅速思考，一边留神听。听众带着问题听讲，将大大增加他对演讲内容认识的深度和广度。但提出的问题不能太滥，应围绕中心，饶有趣味，发人深省;如果问得平平淡淡，不痛不痒，反而弄巧成拙，失去这种开场白的优势。

例如：题为《讲真话》的演讲稿就采用了这种开场白：\"同志们，首先请允许我冒昧地提个问题：在座的各位都讲真话吗……\"此问让人为之一震，也切中正题。

又如：《人才在那里?》演讲稿的开头：

人才在哪里?人才在九百六十万平方公里的土地上，在十二亿人民中间，在当今改革的激流里，在你们--我尊敬的听众之中。

这个开头既有很强的吸引力和感染力，又缩短了演讲者与听众的心理距离，建立了一条很好的友谊纽带。

2、新闻式

演讲者首先当众宣布一条引人注目的新闻以引起全场听众的高度注意。

例如：《文明古国的悲哀》演讲稿的开头用得就是新闻式：

\"据一家国家级的报纸报道：在国外，几乎所有国家的公共场所都专门贴有用中文写的告示牌--请不要随地吐痰和乱扔果皮、纸屑。朋友们，这并非是一件正常的小事，而是对号称文明古国的子孙们的一种讽刺。\"

这样的开头，一下子就使听众为之震惊，并对事态关注起来。但这种新闻首先必须真实可靠，切不可故弄玄虚，否则，愚弄听众只会引起反感;其次要新，不能是过时的\"旧闻\".

3、赞扬式

人们一般有听表扬语言的心理，演讲者在开场时说几句赞扬性的话，可以尽快缩短与听众的感情距离。但要注意分寸，不然会给人哗众取宠、油嘴滑舌的印象。

4、\"套近乎\"式

演讲者根据听众的社会阅历、兴趣爱好、思想感情等方面的特点，描述自己的一段生活经历或学习工作上遇到的问题，甚至自己的烦恼，自己的喜乐，这样容易给听众一种亲切感，从而产生共同语言，双方的感情距离一下子缩短了。

5、悬念式

也叫\"故事式\",就是开头讲一个内容生动精彩、情节扣人心弦的故事或举一个触目惊心的事实来制造悬念，设计的一种情境，一种氛围，令人神往，令人关注，使听众对故事发展和人物命运深表关切，从而仔细听下去。

6、直入式

这种开头的方式是开门见山，言简意赅，单刀直入，直截了当接触演讲的主题。如《下一个》演讲稿的开头：

\"当球王贝利踢进一千个球时，有位记者问他，\'哪一个最精彩\'贝利回答说：\'下一个!\'努力追求\'下一个\',是优秀运动员和各行各业先进人物的共同品格。\"

7、道具式

又叫\"实物式\",演讲者开讲之前向听众展示某件实物，给听众以新鲜、形象的感觉，引起他们的注意。实物可以是一幅画、一张照片、一张图表、一件衣服等。

8、幽默式

用幽默诙谐的语言和新奇贴切的比喻开头，既能紧紧抓住听众的心，引人发笑，又能活跃会场气氛，让人在笑声中思考。

9、忠告式

演讲者采取郑重其事的态度，向听众讲明利害关系，以引起大家的警觉，从而增强演讲的实际效果的一种方式，一开始就讲出了事态的严峻，引起了听众的注意和警惕，使听众产生了急于欲听下去的迫切感。

10、渲染式

创造适宜的环境气氛，引发听众相应的感情，引导听众很快进入讲题的开头方法。

例如恩格斯《在马克思墓前的讲话》的开头：

\"三月十四日下午两点三刻，当代最伟大的`思想家停止思想了。让他一个人留在房里还不到两分钟，等我们再进去的时候，便发现他在安乐椅上安静地睡着了--但已经是永远地睡着了。\"

这个开头，只用短短的两句话，便把听众引进了一个庄严、肃穆、沉痛、对革命导师敬仰的气氛之中，有利于听众接受演讲的正文所欲展开的谈论。

11、名言式

格言、谚语、诗词名句、名人名言等，具有思想深邃和语言优美的特点，具有广泛的群众基础，对青年人更有魅力。若能适当的运用名言作为开头，也可以收到好的效果。但并不是凡引用名言作开头都有好处。那些司空见惯，为青年所熟知的名言，经反复引用后，往往便给人俗套之感，使听众觉得你的本事不外乎会背《名人名言录》而已。这样不仅不能起到吸引人的作用，使得全场嘘声四起。引用名言，要让听众有回味、咀嚼的余地。哲理性要强，但不要太深奥莫测，甚至晦涩难懂，应当注意语言的通俗性。

如《走自己的路》演讲稿的开头：

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

开头引用屈原《离骚》中的名句，含义深邃而又必然地引出下文。

12、即席式

演讲者就演讲地点的景、物当场设喻，借以说清道理;或在特殊的情况下，采用灵机应变的、机智巧妙、信手拈来的即席方式开头，以沟通演讲者与听众的心灵，缩短距离，增强演讲的形象性和感染力。

例如：一女演讲员在观众的掌声中楚楚动人的走上讲台，一不小心，在台边摔到，观众大惊。女演讲员站起后，不慌不忙走到话筒前，开口说得第一句是：\"谢谢大家，我刚才是被大家的掌声所倾倒了。\"语音未落，掌声雷动。

**精彩演讲稿开场白十二式**

各位领导，各位评委，各位来宾：

晚上好!我叫qiewo，来自于xx。

在这春风荡漾的神州大地，在这美丽的黄河之滨，在这如火如荼的原油上产会战中，你为采油××的持续发展做好准备了么?也许你会说，我一个普通工人在平凡的岗位上工作，能做什么?至于产量那都是领导的事，如果是这样，我会大声的对你说，你错了!在油气发展的过程中，我们虽然湿沧海一粟，但是你爱岗敬业的实际行动，将是我们油田发展壮大的坚实基础。

**精彩演讲稿开场白十二式**

。如果在演讲的开始听众对你的话就不感兴趣，注意力一旦被分散了，那后面再精彩的言论也将黯然失色。因此只有匠心独运的开场白，以其新颖、奇趣、敏慧之美，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制场上气氛，在瞬间里集中听众注意力，从而为接下来的演讲内容顺利地搭梯架桥。

奇论妙语石破天惊听众对平庸普通的论调都不屑一顾，置若罔闻；倘若发人未见，用别人意想不到的见解引出话题，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，会立即震撼听众，使他们急不可耐地听下去，这样就能达到吸引听众的目的。

需要注意的是，运用这种方式应掌握分寸，弄不好会变为哗众取宠，故作耸人之语。应结合听众心理、理解层次出奇制胜。再有，不能为了追求怪异而大发谬论、怪论，也不能生硬牵扯，胡乱升华。否则，极易引起听众的反感和厌倦。须知，无论多么新鲜的认识始终是建立在正确的主旨之上的。

自嘲开路幽默搭桥自嘲就是“自我开炮”，用在开场白里，目的是用诙谐的语言巧妙地自我介绍，这样会使听众倍感亲切，无形中缩短了与听众间的距离。在第四次作代会上，萧军应邀上台，第一句话就是：“我叫萧军，是一个出土文物。”这句话包含了多少复杂感情：有辛酸，有无奈，有自豪，有幸福。而以自嘲之语表达，形式异常简洁，内蕴尤其丰富！胡适在一次演讲时这样开头：“我今天不是来向诸君作报告的，我是来‘胡说’的，因为我姓胡。”话音刚落，听众大笑。这个开场白既巧妙地介绍了自己，又体现了演讲者谦逊的修养，而且活跃了场上气氛，沟通了演讲者与听众的心理，一石三鸟，堪称一绝。

更多应届毕业生求职网【演讲稿开场白】推荐阅读：kaichangbai/

**最精彩演讲稿开场白**

安全是甚么?安全就是爱惜和保护人的生命不受侵害。安全是一种尊严，它既是对他人的尊重，也是对自己的尊重。安全是一种文明，是时代的进步、社会的发展和人的整体素质的进步。安全是人生幸福的港湾。有了安全，才有欢乐和暖和，有了安全，才会具有美丽的人生。

安全，是多么美好的字眼，犹如温馨一样，让人倍感亲切、踏实。我的中国梦征文然而，在现实生活中，却经常发生很多触目惊心的事故。事故的发生有客观的缘由，但更多的却是人为的缘由而酿成的。不重视安全宣传，不重视安全生产，不重视安全操纵，使很多少生灵涂炭，多少幸福家庭惨遭不幸。

安全靠甚么?安全靠责任心，在工作的每分钟、每秒钟，安全隐患随时都可能像残暴的野兽张开血盆大口，盯着我们脆弱的肉体，麻痹我们的神经。只有强化安全意识，增强责任心，安全生产才不受要挟，只有增强责任心，安全才有保障，生命才会美丽。

因此，把安全“印”在心中，是我们必须坚守的神圣职责。把安全印在心中，时刻绷紧安全这根弦，让安全生产、安全经营、安全工作切实落实到实处，从身边的小事抓起，把一切隐患消灭在可能出现的萌芽之前，中国梦征文让我们的生产、经营和各项工作都处于一个安全的环境当中，让我们的生活布满更多的笑脸和欢乐。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com