

# 演讲稿开场白霸气(大全8篇)

爱国是对祖国文化、历史和传统的尊重与传承。小学生演讲是一种培养他们口头表达和思考能力的重要活动，以下是一些值得借鉴的演讲稿范文。

## 演讲稿开场白霸气篇一

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。

李清照在唱什么？我相信她不是在唱“凄凄惨惨戚戚”的秋天，她在感怀春光，春太美，太绚烂；她在伤怀夏日，夏太烈，太决绝；她在痛苦冬天，冬太冷，太彻骨。所有的所有，带去她先前的安定与快乐。只有秋天，配合她凄冷的心情，告诉她这世上，另有一季，可作她人生的注脚。（《季节》）

苏轼的“缺月挂疏桐”，会不让人产生遐思吗？

朱淑真的“铺床凉满梧桐月，月在梧桐缺处明”，不知又有多少人体体会到呢？

李煜的“寂寞梧桐深院锁清秋”，那月如钩；何人能不感到秋的冷清呢？

多么凄凉的秋季！多么让人有情感——伤感的秋季啊！秋季，与梧桐，与绵雨，与缺月合照出一张照片，那张照片存在我们的心中方能永存。那张照片是对秋季的真实写照。那梧桐，也许寒鸦也不肯栖；那绵雨，也许大雁也羡慕；那缺月，也许文人墨客在寄托情感。（《季节》）

是啊，你未曾看到，你只顾嗅五柳先生舍前寒菊的芬芳，你只顾陶醉于南山的山水，于是你羡慕他们的生命，同时埋怨自己生命的焦灼与劳累。你何时才懂得正视自己生命的欢乐，嗅一下窗棂边栀子花的芬芳？（《窗棂边的栀子花》）

不好意思，列位，你们来错当地了，今日的演讲作废了；我想我们并不需求什么演讲，我们需求的是真心的沟通，那么，我们今日真心的沟通就开端了。（一上场就跟听众讲今日的演讲作废了，一切人都邑十分诧异，然后想究竟怎样回事？此时听众的注意力全都被吸引到了演讲者的身上，然后演讲者开端说：“我们今日真心的沟通就开端了。”接下去就开端演讲，这种方法最大的益处就是能敏捷抓住听众的注意力。）

“伴侣们，有些人真是运营有道，投契有方啊！有一首《窍门铭》这一通知我们：位不在高，头尖则灵；官不在大，手长则行；斯是窍门，唯吾谋求；对上捧粗腿，对下用私家；吹嘘走隆运，拍马不碰针，可以开后门，讲友谊。无公理之细胞，无准则之绳尺，烟酒来开道，金钱能通神。孔子曰：‘何鄙之有’？”

我姓胡，所以我接下来说的是胡言，列位不成当真（非正式场所谈话前声明）我姓古，今日是晚上，天上有那么一点月光，与我和在一同就成了胡了，所以我说的能够是胡说八道，列位不成计较呀！

ladiesandgentlemen□有请我闪亮登台,很喜好我的请拍手,太喜好我的不要拍手,感谢协作...

甲1: 尊敬的各位领导, 各位来宾: 乙1: 亲爱的老师, 同学们

合: 大家好!

甲2: 弹去五月的风尘, 迎来六月的时光乙2: 听, 悠扬的乐曲声, 荡起一片欢乐的海洋!

甲3: 六月, 是童年的摇篮, 是童年的梦乡

乙3: 六月, 有童年的沃土, 有童年的太阳

甲1: 在深深浅浅的梦里, 六月是柔和的, 她伴随着槐花的香味悄然而至

乙1: 在愈久愈浓的记忆中, 六月是甜美的, 她在孩子的热切期盼中, 欣然赴约。

女合: 这是多么幸福的一天

甲1: 今天, 我们聚集在这里

乙1: 共庆属于我们自己的节日合: ——六·一国际儿童节

女合: 六·一你好!

男合: 六·一你好!

合: 六·一你好!!!

甲2: 是绿洲的甘泉和沃土, 滋养了纤细的幼苗

乙2：是老师，爸爸妈妈的无私奉献，孕育了无数未来的希望

甲3：感谢您，敬爱的老师

乙3：感谢您，亲爱的爸爸妈妈

甲1：今天，我们欢聚在一起，让我们用歌声唱出对你们的敬意。

乙1：让我们用舞蹈跳出我们心中崇高的理想。

甲2：我们将用智慧和热情，播撒希望的种子。

乙2：我们将用梦幻与彩虹，编织了一个无悔的童年

甲1乙1□xx小学庆“六·一”文艺汇演。合：现在开始

## 演讲稿开场白霸气篇二

各位领导，各位评委，各位来宾：

晚上好！我叫xx□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

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。

## 演讲稿开场白霸气篇三

以下是xx本站为您搜集整理的《企业演讲稿的精彩开场白》，希望对您有所帮助！

### 【开场白一】

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。

### 【开场白二】

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》。

### 【开场白三】

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。

[分享企业演讲稿的精彩开场白]

## 演讲稿开场白霸气篇四

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 and 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，当我们再进去的时候，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。女演讲员站起来后，不慌不忙走到话筒前，开口说得第一句是：“谢谢大家，我刚才被大家的掌声所倾倒了。”语音未落，掌声雷动。

## 演讲稿开场白霸气篇五

正如美国人所说：“智慧在中国人的脑袋里，金钱在犹太人的口袋里，”因为营销的关键是将客户的钱从他的口袋转移出来袋，将产品和企业的思想装进客户的头脑；不仅要找出你的客户和接触你的客户，还要说服你的客户和服务好你的客

户;不仅要“借势”，还应“攻心”，从而全方位地创造良好的顾客感受，使顾客感动和联想，进而激发其购买欲望。总之，犹太人的商规需要去分析和洞察，其思维方式与营销活动紧密联系。下面，我们看看犹太人的传奇营销十二式。

## 高招一、为女人服务

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，为女人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。为女人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。

## 高招二、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。

### 高招三、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。

### 高招四、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。

## 高招五、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。

## 高招六、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”。

## 高招七、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。

## 高招八、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。

## 高招九、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。

## 高招十、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。

## 高招十一、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。

## 高招十二、谈判创造价值

一个在犹太人中广为流传的经典故事是这样的：有人把一个橙子给了两个孩子，于是，这两个孩子便为了如何分这个橙子而争执起来，此时那个人就提出一个建议：由一个孩子负责切橙子，而另一个孩子先选橙子。结果，两个孩子各自取了一半橙子，高高兴兴回家了。第一个孩子回到家，就把果肉挖出扔掉，橙子皮留下来磨碎，混在面粉里烤蛋糕吃；另一

个孩子把果肉放到榨汁机上打果汁喝，把皮剥掉扔进垃圾桶。从上面的情形我们可以看出，虽然两个孩子各自拿到了看似公平的一半，可是他们的东西却没有物尽其用，没有得到最大的利益。这说明，他们在事先没有声明各自的利益所在，没有进行沟通与谈判，从而导致了盲目追求形式上和立场上的公平，结果双方的利益并未在谈判中达到最大化。

营销活动中要面临许多谈判，在谈判过程中，应该加强沟通，通过沟通创造价值，达到“双赢”的结局。如通过与消费者的沟通从而明确其核心价值点所在；通过加强与外界的沟通和谈判从而树立良好的形象；通过加强内部的沟通和谈判从而营造良好的氛围等等，沟通从心开始，谈判创造价值。

“要么把更多的产品卖给同一个人，要么卖给更多的人同样产品”是犹太人的营销法则，道出了营销的真谛，犹太人营销高招中有许多观点，如认为“薄利多销”是愚蠢的，要瞄准女人（钻石、珠宝、服饰等），存款求利不划算，风险投资最赚钱，断然放弃远较忍耐赚大钱，让钱生钱等等“商道”均值得营销人员去学习和反思。

（转自：价值中国）

## 演讲稿开场白霸气篇六

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。

## 演讲稿开场白霸气篇七

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竣工。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。

## 演讲稿开场白霸气篇八

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吗？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。