

# 2023年开场白演讲稿(大全8篇)

公众演讲是一种通过口头表达向大众传达信息、观点和情感的艺术形式。以下是一些爱国主题的纪录片推荐，让我们了解那些英雄人物和伟大事迹。

## 开场白演讲稿篇一

开场白在演讲稿中起到什么作用呢？

一段精彩的开场白有三种作用。第一，吸引听众的注意力，激发听众的好奇心；第二，概述你演讲的主要内容；第三，向听众阐明听你演讲的必要性。

开场白的主要目的就是赢得听众的注意。由于听众对演讲的第一印象会很快形成，如果开场白不能吸引他们，那么其他部分就只会白白浪费掉了。举例：想像一下现在是2050年。你已经65岁了。你刚刚收到一封来信，打开信封，里面是一张10万美元的支票。不，不是你赢什么彩票。当意识到在过去的40年中自己的少量投资的策略现在终于有了可观的收益时，你不禁喜上眉头。

即便你已经抓住了听众的注意力，也阐明了演讲的话题，你也必须告诉听众为什么要接着听下去。举例：弄清这三个问题的答案的确可以带来意外的收益。你只需要很少的投资，严谨的态度，挣得10万美元不在话下。

演讲的开场白只要几句话就行，长一点的演讲则需几段。如何在几分钟内有效地做到吸引听众，引出话题，建立信任，介绍要点呢？下面这六个技巧屡试不爽，不妨一试：(1)语出惊人；(2)提出问题；(3)利用幽默；(4)设置悬念；(5)讲述故事；(6)建立信任。这些技巧并非每一条都适用于任何演讲、任何场合。然而，在这些技巧中，你肯定至少会找到一条能

在你下次演讲中大显身手。

如果你想迅速吸引你的听众，那么开场白一开始就要语出惊人。你可能会描绘一个异乎寻常的场面，透露一个触目惊心的数据，或者栩栩如生描述一个耸人听闻的问题。听众不仅会蓦然凝神，而且还会侧耳细听，更多地寻求你的讲话内容，探询你演讲的原因。

南达科他州北部州立大学的希瑟拉森在撰写她的演讲词“逆流而行”时，运用了一系列的惊人之语，迅速地把她的听众吸引了过来。

举例：每11分钟就有一个美国人死于这种病。这个数量是死于谋杀犯罪案人数的两倍。今年有4.6万人死于这种病，而8年越南战争的死亡人数也不过是这个数字。在近十年里，美国人死于这种病的人数是死于艾滋病13.3万人数的三倍。这种病将使你我和其他美国人今年在医疗费用上花费掉超过60亿美元，并失去劳动能力，更不用说我们所遭受到的生命损失了。我所说的患乳腺癌这种疾病的浪潮可能会直接袭击我们在座的每一个人。

你可以通过提出与中心思想相关的问题来使听众投入于你的开场白。

举例：看到这张美钞吗？它对你有什么用呢？你可以用它来投资，可以省下来买更贵的物品，或者干脆花掉。虽然现今1美元买不了多少东西，但另一方面，孩子们可以用这1美元去买他们喜欢的东西，即便是他们买来的东西会伤害他们。这1美元可以让孩子们廉价地、随处可得地，但非常致命地“爽”一把。

很显然，威德森不想让她的听众真的来回答她的问题。她只想引发他们对她的话题——吸入溶剂和气溶胶的危险——进行思考。

幽默如果运用得恰当，在吸引听众注意力上能取得很好的效果。它有助于缓和现场气氛，使他们愿意继续听你的演讲。

下例演讲者以幽默的语气用他自己的故事作开场白，来表达他对被邀请作演讲的感谢。

举例：

三位公司主管试图给“名声”这个词下个定义。

第一个说：“名声就是白宫邀请你去与总统会面。”

第二个说：“名声就是白宫给你发出邀请，当你在那儿时，电话响了，但是总统却不接。”

第三个主管说：“你们俩说的都不对。名声就是你被邀请到白宫拜见总统，这时总统的热线电话响了，他接过来，听了听，然后说：‘找你的！’”

今天我应邀在这里演讲就如同在白宫有电话找我。

丽贝卡威特就读于圣路易斯州的密苏里大学，她曾给大学生做过演讲，看看她是如何开场的。

举例：我是一个由七个字母构成的单词。我破坏了友情、亲情、邻里之情、同学之情。我是当今青少年中最大的杀手。我并非酒类，也并非，我的名字叫自杀。

威特的开场白激起了听众的好奇心，促使他们继续听下去以便找到答案。于是，为了保持听众的兴趣，威特引用了一些触目惊心的统计数据，又提出了两个令人深思的问题。

举例：为什么高级中学没有采取措施呢？作为日常课程的组成部分，为什么高级中学缺少强制性的自杀防范纲要？这些问题都很重要。这也正是我今天在这里做演讲的原因。

起初，威特的开场白激起了听众的兴趣，因此，在一两分钟内就吸引住了他们。但是在头两句话之后仍旧保持听众的兴趣，威特就必须继续努力。通过引用数据，提出问题，她确保了她的听众兴致不减。

只要与你演讲的主题相关，动人的故事人人都会喜欢。不论哪种类型的演讲，以故事开篇都会给人留下深刻的印象。

一位大学生用下面这个故事开始了他的演讲：“卫生保健的斗争领域”。

举例：加利福尼亚急诊护士提姆杜非弥尔成了一位英雄，不是因为他成功地抢救了一位病人，而是因为他勇敢地营救了一位急诊医生。一个不满的患者在没有任何征兆的情况下枪击三位急诊科医生，造成两人轻微受伤，一人中弹——正中头部和胸部。杜非弥尔猛扑向持枪者，救出了重伤的医生，迅速送往急诊手术室。

听众之所以倾听你的演讲与你可信度密切相关。你得让你的听众明白：你有资格站在这里阐述这个话题。

约翰·富格逊部长在华盛顿Kirkland的一所中学举行的老兵节集会上讲话时，他在开场白中获得了听众对自己的信任。

举例：我们齐聚一堂，向服过兵役的美国男人和女人，尤其是那些参加过越战的老兵，表示敬意。我是他们中的一员。1967年我在美国海军陆战队中服役。我是反间谍第15组的成员，就在非武装区之外活动。我们组是情报军事行动部队的一小部分，现在叫做凤凰计划。

约翰·富格逊向听众说明他曾亲自参加了越战。他并没有自吹自擂，夸大其辞；他只阐明了他那时的任务是什么。他的经历与战争老兵的主题以及学校集会的目的直接相关。因此，对听众来说，他似乎显得更为可信。

## 开场白演讲稿篇二

敬爱的各位领导，各位同事：

大家好！我叫xxx来自西湖之春20xx年我运气不错，有幸来到咱们这个人才聚济、团结又温暖的大家庭。借此机会，首先祝各位家人身体健康，万事如意！衷心感谢公司领导给我们大家这次公平、公正竞争、展示自我的舞台和施展才华的机会。企业的发展需要人才，为了使企业能在竞争日益激烈的大市场环境中立于不败之地，我们不仅需要服务技能过硬的员工，还需要懂业务、善经营的管理者，只有平时严格要求自己，不断提高自身业务素质，才能把握好每一次展现自身才能的机会，从而实现自我价值。我竞聘的职务是领班一职，我知道，我没有辉煌过去，只求把握好现在和将来。

从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。 以下谈谈做好xx主管的工作思路：

1、沟通问题 做为一个管理者要学会沟通、善于沟通，我要用自己的热情把快乐传播到每一个员工的心里面，给员工创造零距离的沟通，让员工在一个“无压”的环境中工作，充分发挥员工的积极性。

2、工作方法 一个优秀的管理者要学会人性化的管理制度，要学会调动员工的主观能动性。员工不行可以教，好的员工就应该给与充分的信任，有了充分的信任才能有和谐的管理制度和服务意识。

3、服务意识 我们服务行业一直提倡顾客就是上帝，其实服务是相互的，用主动、周到、热情的服务换来客人的愉悦和灿烂的笑容，也就是自己最大的快乐。做为一个管理者你首先需要的就是敬业精神。而这种精神就是责任，对自己，对集体，对社会的责任和义务。

我今天的演讲虽然是毛遂自荐，但却不是王婆卖瓜，自卖自夸。我只是想向各位领导展示一个真实的我。我相信，凭着我的个人素质，我的爱岗敬业、脚踏实地的精神，我的工作热情，我的管理经验，我一定能把xx主管的工作做好。如果各位有疑虑，那就请给我一个机会，我决不会让大家失望。最后以一首自编的对联来结束我的演讲，上联是“胜固可喜，宠辱不惊看花开”，下联是“败亦无悔，去留无意随云卷”，横批是“竞聘上岗”。谢谢大家！

### 开场白演讲稿篇三

1. 如果客户说：“我没时间！”那么推销员应该说：“我理解。我也老是时间不够用。不过只要3分钟，你就会相信，这是个对你绝对重要的议题??”
2. 如果客户说：“我现在没空！”推销员就应该说：“先生，美国富豪洛克菲勒说过，每个月花一天时间在钱上好好盘算，要比整整30天都工作来得重要！我们只要花25分钟的时间！麻烦你定个日子，选个你方便的时间！我星期一和星期二都会在贵公司附近，所以可以在星期一上午或者星期二下午来拜访你一下！”
3. 如果客户说：“我没兴趣。”那么推销员就应该说：“是，我完全理解，对一个谈不上相信或者手上没有什么资料的事情，你当然不可能立刻产生兴趣，有疑虑有问题是十分合理自然的，让我为你解说一下吧，星期几合适呢??”
4. 如果客户说：“我没兴趣参加！”那么推销员就应该说：“我非常理解，先生，要你对不晓得有什么好处的东西感兴趣实在是强人所难。正因为如此，我才想向你亲自报告或说明。星期一或者星期二过来看你，行吗？”
5. 如果客户说：“请你把资料寄过来给我怎么样？”那么推销员就应该说：“先生，我们的资料都是精心设计的纲要和

草案，必须配合人员的说明，而且要对每一位客户分别按个人情况再做修订，等于是量体裁衣。所以最好是我星期一或者星期二过来看你。你看上午还是下午比较好？”

6. 如果客户说：“抱歉，我没有钱！”那么推销员就应该说：“先生，我知道只有你才最了解自己的财务状况。不过，现在告急帮个全盘规划，对将来才会最有利！我可以在星期一或者星期二过来拜访吗？”或者是说：“我了解。要什么有什么的人毕竟不多，正因如此，我们现在开始选一种方法地，用最少的资金创造最大的利润，这不是对未来的最好保障吗？在这方面，我愿意贡献一己之力，可不可以下星期三，或者周末来拜见您呢？”

7. 如果客户说：“目前我们还无法确定业务发展会如何。”那么推销员就应该说：“先生，我们行销 要担心这项业务日后的发展，你先参考一下，看看我们的供货方案优点在哪里，是不是可行。我星期一过来还是星期二比较好？”

8. 如果客户说：“要做决定的话，我得先跟合伙人谈谈！”那么推销员就应该说：“我完全理解，先生，我们什么时候可以跟你的合伙人一起谈？”

9. 如果客户说：“我们会再跟你联络！”那么推销员就应该说：“先生，也许你目前不会有什么太大的意愿，不过，我还是很乐意让你了解，要是能参与这项业务。对你会大有裨益！”

10. 如果客户说：“说来说去，还是要推销东西？”那么推销员就应该说：“我当然是很想销售东西给你了，不过要是能带给你让你觉得值得期望的，才会卖给你。有关这一点，我们要不要一起讨论研究看看？下星期一我来看你？还是你觉得我星期五过来比较好？”

11. 如果客户说：“我要先好好想想。”那么推销员就应该

说：“先生，其实相关的重点我们不是已经讨论过吗？容我真率地问一问：你顾虑的是什么？”

12. 如果客户说：“我再考虑考虑，下星期给你电话！”那么推销员就应该说：“欢迎你来电话，先生，你看这样会不会更简单些？我星期三下午晚一点的时候给你打电话，还是你觉得星期四上午比较好？”

2

女士们、先生们，里滴日俺的姐的们，叔叔们还有阿姨们，老少爷们还有姐妹们：

大家十点来钟好~~~

啊！（张开双臂）夏日炎炎，夜色撩人，跨越都市的繁华，你我又相聚在刘老根大舞台，谢谢大家！

今晚阳光明媚，不是，今夜星光乱颤，今夜灯火辉煌，这里是花的世界，呀，这里是舞的海洋！好！（同时拍手）呃，海洋！茫茫人海，芸芸众生，迷茫的你我正在寻找高兴的事，你的到来将使我们刘老根大舞台，墙上，呃，棚壁有灰，你的到来就像回到家里一样暖和，不是，温暖。在这里我谨代表我们的老板携全体老板娘向，呃，携全体演员向你们表示沉痛的哀，呃不，热烈的哀悼！好！（同时拍手）

感谢大家用超长的忍耐力，怜悯的目光，还有美好的同情心，欣赏这一帮精神病的表演。我们团里的演员都是精神病，就我比他们正常，因为我刚吃完药！

首先，新老朋友不认识我，首先，请允许我先自我介绍一下子哈，我来自中华人民共和国，我是人类，我是第一次主持节目，我叫大肠，大是大肠的大，肠是大肠的肠。我今年二十三岁了，属妞的，属美妞的。出生年月日是一九八五年五



月十八日，夜里，下我那天，呃，生我那天下雨，我的学历是小本，小本科，没啥文化，上了两天学，还赶上礼拜天。不会说什么华丽的语言，但我敢保证我说过话都灵。为啥呢？因为我的嘴开光了，我祝愿今天晚上所有给我鼓掌的朋友长命百岁，掩耳盗铃，亡羊补牢！不鼓掌的我祝愿你们打麻将点炮，喝水噎着，上网掉线，给我鼓掌的朋友，我一辈子忘不了你们，做鬼也不会放过你们的，永远把你们记在心里边。

我也不会说啥，大家别看我外表，我长得有点意外，出来吓你们，也不是我的本意，我先向你们说声对不起！我师父赵本山说了，你们就是主，上帝，阿门，耶苏啥的，对我们重要！对我们来讲，你们特别重要，啊，你们不来，我们挣钱挣个屁是吧？我们穿的衣服，裤子，裤头，袜子啥的，都是搁你兜里掏出来的，常言说得好，山不在高有仙则灵，水不在深，有龙，啊，有龙就行！观众不在多少，给钱就行！你们开心，老板才快乐，老板快乐，老板娘才快乐，老板娘快乐，经理才快乐，经理快乐，演员才有这个（同时做钱的手势），有了这个，晚上才能出去那个！

的，我不是吹，我的口技是人都不會，就我会！我绝对不是吹，下面请欣赏我的徒弟给大家带来的精彩节目！

本人觉得这段开场白不错，可以加以筛选作为参考！

## 开场白演讲稿篇四

欠好意思，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？此时听众的留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留意力。

)

“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.....

## 开场白演讲稿篇五

根据演讲内容和临场具体环境的不同，演讲常用的开头方法有下面几种：

开门见山，直抒胸臆，即用精练的语言交代演讲意图或直接揭示主题，概括主要内容，然后在主体部分展开论证和阐述。这种开场白方式也称为开宗明义式。

开头紧扣题目，亮出观点。这种开头方式对演讲内容能起到提纲挈领、画龙点睛的作用，适合于较为正规、庄重的演讲场合，它要求演讲者具有较好的概括能力。

提出问题，发人深思，即演讲者一开始就提出一个或几个出乎意料的问题，迅速唤起听众的兴趣和注意力，引起人们深思，自然地激发听众的参与意识，缩短与听众的距离，使双

方的思想感情得以迅速沟通，从而自然顺畅地引出下文。

一连串的问题一下子紧紧地抓住了听众。提问式开头关键在于所提的问题必须是听众感兴趣、极为关注或是极想弄明白的问题，千万不要无疑而问，那样只能让听众反感。

也叫引用式，即开头直接引用诗文名句、民间妙语、俗语，或直接引用别人的话语。这种开头语言典雅，耐人寻味，令人耳目一新，易于沟通与听众的感情，为展开演讲主题作必要的铺垫和烘托。采用这种方法开头，可以起到生动别致、含蓄隽永的艺术效果。

运用引用式开场白必须把握好两个关键：一是所引用的材料必须具有很强的感染力、说服力和概括力，二是所引用的材料最好是出自权威、名人或听众十分熟悉的事物。

由故事、寓言、笑话等作为演讲的开头。这种开场白方式比较生动活泼，能引起听众的兴趣。

这样以故事导出自己的观点，为接下来的深入议论做好铺垫，自然会引起听众的关注和思考。

开头以散文诗的抒情笔调营造出诗一般的意境，感染听众。

即通过展示实物，首先给听众一个感性的直观印象，然后借助具体实物，提出和阐述自己的见解。

## 开场白演讲稿篇六

1、楔子。用几句诚恳的话同听众建立个人间的关系，获得听众的好感和信任；

3、激发。可以提出一些激发听众思维的问题，把听众的注意

力集中到演讲中来；

4、触题。一开始就告诉听众自己将要讲些什么。世界上许多著名的政治家、作家和领导人的演讲都是这样的。

## 主要方法

演讲稿的开头有多种方法，通常用的主要有：

1. 开门见山，提示主题。这种开头是一开讲，就进入正题，直接提示演讲的中心。例如宋庆龄《在接受加拿大维多利亚大学荣誉法学博士学位仪式上的讲话》的开头：“我为接受加拿大维多利亚大学荣誉法学博士学位感到荣幸。”运用这种方法，必须先明晰地把握演讲的中心，把要向听众提示的论点摆出来，使听众一听就知道讲的中心是什么，注意力马上集中起来。
2. 介绍情况，说明根由。这种开头可以迅速缩短与听众的距离，使听众急于了解下文。在1820xx年生于萨尔茨维德尔。她的父亲冯·威斯特华伦男爵在特利尔城时和马克思一家很亲近；两家人的孩子在一块长大。当马克思进大学的时候，他和自己未来的妻子已经知道他们的生命将永远地连接在一起了。”这个开头对发生的事情、人物对象作出必要的介绍和说明，为进一步向听众提示论题作了铺垫。
3. 提出问题，引起关注。这种方法是根据听众的特点和演讲的内容，提出一些激发听众思考的问题，以引起听众的注意。例如弗雷德里克·道格拉斯1854年7月4日在美国纽约州罗彻斯特市举行的国庆大会上发表的《谴责奴隶制的演说》，一开讲就能引发听众的积极思考，把人们带到一个愤怒而深沉的情境中去：“公民们，请恕我问一问，今天为什么邀我在这儿发言？我，或者我所代表的奴隶们，同你们的国庆节有什么相干？《独立宣言》中阐明的、政治自由和生来平等的原则难道也普降到我们的头上？因而要我来向国家的祭坛奉献上我

们卑微的贡品，承认我们得到并为你们的独立带给我们的恩典而表达虔诚的谢意么？”除了以上三种方法，还有释题式、悬念式、警策式、幽默式、双关式、抒情式等。

## 开场白演讲稿篇七

演讲成功与否的重要因素之一是开场白是否能吸引住听众？好的开始是成功的一半，好的开场白是演讲成功的关键，因而对于开头要求极高。开场白应达到三大目的：一是拉近距离，二是建立信任，三是引起兴趣，为下面的演讲做好准备。下面看看小编为大家盘点的演讲稿开场白的分类！

作为演讲者，不管你准备了多少演讲内容，演讲最初的30秒都是最重要的。不要小看这短短的开场白，它将决定此后你所说的每一句话的命运。听众将根据你给他们留下的第一印象来决定是否耐心聆听你的演讲。因此只有独具匠心的开场白，以其新颖、奇趣、敏慧之美，才能给听众留下深刻印象，才能立即控制住场上气氛，在瞬间集中听众注意力，从而为接下来顺利演讲搭梯架桥。

制造悬念可以让你一开始就能引起听众的好奇心，深深地吸引住他们的注意力，这对你是十分有益的。人都有好奇的天性。在开场白中制造悬念，能激发听众的强烈兴趣和好奇心，在适当的时候解开悬念，使听众的好奇心得到满足，也使演讲前后照应，浑然一体。创作文章需要设置悬念、演讲也不例外，因为它能使你的听众产生极大的好奇心，并能在这个悬念的“指引”下很快进入“设下的圈套”。

在开头讲一个与你所讲内容有密切联系的故事从而引出你的演讲主题。这个故事要求完整，要有细节和主要人物。演讲稿的开头通过故事跌宕起伏的情节，将听众引入一种忘我的

境界，并将自己的思想观点不动声色地溶入到故事中。总之，你要注意的是故事型的开场白一定要摒弃复杂的情节和冗长的语言。

1962年，82岁高龄的麦克阿瑟回到母校——西点军校。一草一木，令他眷恋不已，浮想联翩，仿佛又回到了青春时光。在授勋仪式上，他即席发表演讲，他这样开的头：

今天早上，我走出旅馆的时候，看门人问道：“将军，你上哪儿去？”一听说我到西点时，他说：“那可是个好地方，您从前去过吗？”

这个故事情节极为简单，叙述也朴实无华，但饱含的感情却是深沉的、丰富的。既说明了西点军校在人们心中非同寻常的地位，从而唤起听众强烈的自豪感，也表达了麦克阿瑟深深的眷恋之情。接着，麦克阿瑟不露痕迹地过渡到“责任——荣誉——国家”这个主题上来，水到渠成，自然妥帖。

演讲的开场白也有直接引用他人话语的（大多是名人的富有哲理的名言），它为演讲主旨作事前的铺垫和烘托，概括了演讲的主旨。演讲开场白如果恰到好处地引用富有哲理的名人语录，不失时机地抛出寓意深刻的典故，演讲就会有声势有威力。

被引用的开场白，必须具备两个条件：

第一，话语本身富有蕴意，具有高度的感染力和极强的说服力。

第二，引用的话语要出自名家、权威人士或听众熟知的人物，这就是一般所说的权威效应和亲友效应，从而引起听众注意。

运用夸张的手法或从不同的角度对你的演讲内容或主题加以渲染，从而引起听众的高度重视。如果你想迅速吸引你的听众，那么在演讲开场白，你可以描绘一个异乎寻常的场面，或透露一个触目惊心的数据，或栩栩如生地描述一个耸人听闻的事情，造成“此言一出，举座皆惊”的艺术效果，这样，听众不仅会蓦然凝神，而且还会侧耳细听，更多地寻求你的讲话内容，探询你演讲的原因。

精彩的演讲必须有精美的语言包装，要想语言生动活泼，就要发挥修辞的作用。在意境方面，用比喻、夸张、设问、反问、借代等修辞手法，调剂语言韵味，让听众听得有趣；在形式方面，用对偶、排比等整齐的句式来增强演讲的气势，让听众听得振奋。

## 开场白演讲稿篇八

演讲是一门公认的语言艺术，要使你的演讲先声夺人、引人入胜，就要有极好的开头。很多名人都注重开场白精彩。下面，小编为大家分享的经典开场白的演讲稿，希望对大家有所帮助！

### 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。

1990年中央电视台邀请中国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。

各位评委、各位朋友：

大家好！

又一个五月来临了。是五月，让花儿再吐芬芳，让小溪重新



欢唱，让鸟儿重振双翅自由的飞翔。让护士姐妹们敞开心扉，倾诉衷肠。平凡的五月，因为有了护士节而变得温馨祥和、异彩纷呈。

十六岁那年，在填报升学志愿的时候，是目不识丁的奶奶帮我做出了选择。奶奶说：“治病救人那可是积德的大好事，一辈子做善事，人活的踏实！”

如今，十几年的光阴过去了，在一张张病床之间的穿梭中，在一次次危重病人的抢救中，在一个个漫长夜班的值守中，我度过了人生中最宝贵的年华。虽然护理工作忙碌，单调，收入微薄，可是正如奶奶说的那样，我拥有着踏实和坦然的人生。

记得刚参加工作的时候，听到社会上有人说，护士的工作微不足道，没地位，没价值。我的热情和积极性很受打击，于是找到护士长诉说心底的困惑。护士长语重心长的对我说：“护理是一门独立的学科，你需要学的东西还很多。一个人有作为才会有地位，诚实的劳动必将赢得尊重。”

谁能说我们没价值？我参加过无数次的重症抢救，也目睹过无数的感人场面，其中就有这么一件事。

各位老师：

下午好！我叫，是\*\*级\*\*班的学生，我的论文题目是-----  
-----，论文是在导师的悉心指点下完成的，在这里我向我的导师表示深深的谢意，向各位老师不辞辛苦参加我的论文答辩表示衷心的感谢，并对四年来我有机会聆听教诲的各位老师表示由衷的敬意。下面我将本论文设计的目的和主要内容向各位老师作一汇报，恳请各位老师批评指导。

首先，我想谈谈这个毕业论文设计的目的及意义。

其次，我想谈谈这篇论文的结构和主要内容。

最后，我想谈谈在实验过程中的不足和这篇论文。

烧玻璃的过程以及这篇论文的写作，也使我越来越认识到自己知识与经验缺乏的过程。虽然，我尽可能地收集材料，竭尽所能运用自己所学的知识进行烧玻璃实验和论文写作，但所测数据并不完备，对许多还是一知半解，论文还是存在许多不足之处，有待改进。请各位评委老师多批评指正，让我在今后的学习中学到更多！

谢谢大家！