第一图书网, tushu007.com

<<竞聘演讲轻松过关>>

图书基本信息

书名：<<竞聘演讲轻松过关>>

13位ISBN编号：9787301210628

10位ISBN编号：7301210620

出版时间：2012-9

出版时间：北京大学出版社

作者：文若河

页数：173

字数：146000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

序非常高兴，《竞聘演讲轻松过关》终于和大家见面了。
感谢各位朋友对本书出版所给予的关心和支持。
我为什么要写这样一本书呢？
这还要从竞聘的实质谈起。
在现实生活中，我们经常会碰到这样的情况：十几甚至几十个人同时参加竞聘演讲，那些口若悬河、侃侃而谈的人，获胜的几率相当高；而那些缄口结舌、闭口无言的人，多半难逃被淘汰的命运。
所以，人们很自然地认为，演讲的好坏对竞聘的成败起着十分关键的作用。
可是，这仅仅是我们看到的表面现象。
作为一名长期从事演讲理论研究与培训的工作者，有一句古话我铭记在心，那就是：“皮之不存，毛将焉附？
”卓越的演讲只有依托于出色的工作能力，才能绽放华彩。
“脱口秀”节目主持人的演讲水平肯定很高，但是让他竞聘银行行长会是什么结果？
所以，竞聘不是“脱口秀”的赛场，而是实力和能力的“角斗场”！
演讲的能力是职场人士必须具备的，大家要像会打字、会使用电脑一样会演讲。
会演讲不应成为某一部分职场人士获胜的最后筹码，也不应该成为压垮某一部分职场人士的“最后一根稻草”。
以一“讲”定乾坤的竞聘是不科学的，但是仅仅由于演讲没有发挥好而落聘的现象更是不应该出现的。
竞聘者的工作能力就好比是电脑的主机，主机的性能决定着这台电脑是否好用。
而演讲水平就如同电脑的显示器。
如果显示器坏了，显示不了图像，那主机的性能再优越别人也感知不到。
大家想想，这是不是挺让人“窝火”啊？
实际上不光是竞聘者个人“窝火”，对用人单位来说也是一种损失。
如果用人单位暂时弃之不用，就有可能产生对人才“错杀”、“误杀”的现象，真正优秀的人才就有可能被埋没。
在我的演讲培训课上，经常听到学员这样说：“我的工作能力比竞争对手强，工作做得比他多，但我不如他会表达，最终得不到升职，我冤啊！
”实际上，本书可以看作是“显示器”的维修指南。
大家按照手册上提供的方法和步骤，慢慢地就可以把自己的“显示器”调整到最佳状态。
只有当所有竞聘者的“显示器”都调整到了最佳状态，竞聘才是最公正、最有意义的，才能保证最优秀的人才脱颖而出。
竞聘演讲就是竞聘者在演讲台上介绍自己、展示自己，赢得信任和支持的过程。
我是谁，我为什么能够胜任所竞聘的职务，我的施政纲领是什么，无论竞聘演讲时语言怎样变化，这三大方面的内容是固定不变的，这就为竞聘演讲提供了一个脉络。
因此，和其他演讲相比，竞聘演讲比较好掌握，只要把这三方面的内容谈清楚、讲明白，说到评委和听众的心坎上，你就会越来越接近成功。
当然在做好这些之前，大家还要解决一个最根本的问题——克服竞聘演讲的紧张恐惧心理，以轻松、自信的状态出现在演讲台上。
在本书中，针对以上问题，以及其他与竞聘演讲相关的一系列问题，我都给出了细致的分析和切实可行的操作方法，这些都是我近十年来辅导竞聘演讲的经验所得。
花一点时间翻开看一看，你就会发现原来竞聘演讲很简单。
我相信，在翻开这本书的同时，你正为自己的职业生涯翻开崭新的一页。
衷心地祝福你！
文若河2012年7月于北京大学

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《竞聘演讲轻松过关》从竞聘演讲的四大难点入手，各个击破。
作者文若河倾心传授一套实用易学的方法，帮助竞聘者轻松突破演讲的四大难关——心理关、讲稿撰写关、语言表达关和控场关。
本书教你运用转移注意法、充足准备法、劣势利用法、群体回归法、自我暗示法和厚黑无敌法来克服竞聘演讲的紧张心理；学会撰写开场白的四种方法、主题内容的“三个一”和精彩结尾的三句话，从而获得出奇制胜、语出惊人的讲稿；利用令文字飞扬的有声语言和让激情绽放的态势语，使你的演讲一鸣惊人；培养良好的心态和有效的技巧，使你更好地“hold”住全场。
面临竞聘演讲的各行业、各岗位的朋友们，读完《竞聘演讲轻松过关》一定会找到有效的竞聘演讲方法。

作者简介

文若河
“口才树”演讲理论体系创始人，北京大学公众演讲与管理沟通课题组组长，“张嘴就来”演讲力训练机构创始人，清华大学等著名高校总裁班特邀讲师。
在演讲培训方面有着丰富的经验，对竞聘演讲有很深的研究，先后为国内60多个行业的近千人进行过“一对一”的竞聘辅导，被誉为“中国竞聘辅导第一人”，被广大学员誉为“学者型教练”、“教练型学者”。
著有《你最想要的口才指导》、《会说话，得天下》（合著）等。

书籍目录

序
绪论
第一章 打造强大自信的心态
第一节 我的眼中没有你——转移注意法
1.关心则乱
2.甩掉“ 包袱 ”
第二节 家中有粮心不慌——充足准备法
1.第一备——备语境
2.第二备——备稿件
3.第三备——背稿件
4.第四备——备意外
第三节 优劣就在一念间——劣势利用法
1.自卑的原因
2.克服自卑的方法
第四节 听众之中找朋友——群体回归法
1.“ 孤雁失群 ”的含义
2.回归群体的方法
第五节 战胜困难靠自己——自我暗示法
1.自我暗示的作用
2.竞聘演讲中的自我暗示
第六节 最是面子输得起——厚黑无敌法
1.走出出丑的阴影
2.实现“ 厚黑 ”的方法
第二章 撰写引人入胜的演讲文稿
第一节 “ 四种方法 ”搞定开场白
1.开场白说几句话合适
2.开场白的四种方法
第二节 “ 三个一 ”串起主体内容
1.主体内容的“ 三个一 ”
2.书写“ 三个一 ”应遵循的原则
3.如何写好“ 三个一 ”
第三节 “ 三句话 ”编织精彩结尾
1.精彩的结尾是演讲成功的保障
2.竞聘演讲结尾的“ 三句话 ”
第三章 演绎独具风采的两种语言
第一节 有声语言——让文字飞扬
1.关于声音的两个误区
2.竞聘演讲对声音的五个硬性要求
第二节 态势语言——让情感绽放
1.态势语的三大忌讳
2.态势语的运用方法
第四章 练就沉着从容的应对技巧
第一节 控场——展现急智的良机
1.控场，心态比技巧更重要
2.竞聘演讲中控场的实用技巧

第二节 答辩——从从容容才是真
1.答辩成功的三个关键因素
2.答辩中常见的问题
附　录　竞聘演讲范文
安全科科长，非我莫属
——安全科科长竞聘演讲稿
为生命播撒爱的光芒
——内分泌科护士长竞聘演讲稿
服务是金
——联社副主任竞聘演讲稿
态度决定一切
——电信客户经理竞聘演讲稿
用爱托起明天的太阳
——阳光幼儿园园长竞聘演讲稿

章节摘录

第一节 “四种方法”搞定开场白开场白，就是在竞聘开始时说的那几句话。
开场白究竟应该说几句话才合适？
这几句话又应该怎么说呢？
这里面还是挺有学问的。
1 开场白说几句话合适首先，开场白不能太短，如果开场白太简短，给人的感觉就是话说得很愣，听着不舒服；同样，开场白也不能太长，过于繁赘的开场白会喧宾夺主，淹没主体内容，也容易使评委产生审美疲劳。
当然，这里所说的“长”和“短”只是一个相对模糊的指标。
能不能把它们进一步量化呢？
根据多年的竞聘指导经验，我个人认为，将开场白的字数控制在整篇演讲字数的10%~15%是比较适宜的。
我们可以换算一下，竞聘演讲的时间一般是在10分钟左右（当然也有例外），按照平均每分钟200字的正常语速计算，一篇竞聘演讲稿应该在2000字左右，那么开场白占两三百个字足矣。
2 开场白的四种方法在竞聘演讲中，无论是开场白、主体内容还是结尾，字字句句都相当重要，但其中格外重要的就是开场白和结尾，聪明的竞聘者都会在这两部分内容中倾注更多的心血。
为什么开场白如此重要呢？
大家肯定都有这样的体会，当我们和一个陌生人接触的时候，如果第一眼就对这个人有好感，那么我们就愿意和他（她）交往下去；相反，如果开始就觉得这个人很讨厌，自然就会和他（她）保持距离。
这就是心理学上讲的首因效应，也就是我们平时所说的“第一印象”。
竞聘演讲的开场白，就是竞聘者呈现给评委和听众的“第一眼”，是大家对你的第一印象。
如果这个“第一印象”不是很好，那接下来你就得花很大力气去扭转，对于绝大多数没有演讲经验的竞聘者来说，这样做“难于上青天”。
所以，竞聘者不如一上来就一锤定音、先声夺人。
那么，什么样的开场白才能帮助竞聘者闪亮开场、先声夺人呢？
我总结提炼了四种方法供大家参考。
（1）第一种方法——标新立异关于开场白，我总结了几个顺口溜，第一个就是：“要想赢，说不同。
”思路奇特、标新立异、“万绿丛中一点红”式的开场白是最有杀伤力的，效果也是最好的。
我之所以强调开场白要标新立异，主要还是由竞聘活动本身的性质和特点决定的。
竞聘是多人参与的活动，正因为参与的人比较多，竞聘演讲也势必要有一个出场的先后次序。
如果你出场的次序比较靠后，想象一下评委这个时候的状态吧。
他们是不是已经有些疲惫了？
在他们疲惫的状态下，如果你还按部就班地、毫无新意地去讲，能刺激他们麻木的神经、让他们对你的演讲特别关注吗？
显然是不能的。
即使你出场的顺序不那么靠后，但如果你讲得太大众化，说一些俗套子的话，评委听着一定很烦。
如何才能实现开场白的标新立异呢？
可以借助两种思维模式——逆向思维和质疑思维。
◆逆向思维逆向思维的概念比较抽象，简单理解就是不走寻常路，反其道而行之。
但是，我们绝不能将“反其道而行之”简单等同于颠覆别人的观点。
比如，别人都说好，我就说不好；别人都说不好，那我说好。
如果这么“反”着来，那就成了抬杠了。

逆向思维的实质就是不仅要和别人“反”着来，还要“反”得有理，起码能自圆其说，比较高的境界是醍醐灌顶、发人深省。
这样评委和听众的情绪才能被你撩拨得亢奋起来，你也才能顺理成章地使竞聘演讲进入佳境。
小故事《红楼梦》中有一个非常典型的逆向思维的例子。
话说有一年的春天，春光烂漫，美丽的大观园更是漫天飞花、春深似海。
面对满天飞舞的柳絮，众姐妹诗兴大发，一首首吟咏柳絮的诗篇新鲜出炉。
但是，这些诗作多带凄惨之意。
因为柳絮无根，随风飘飞，飞到哪里算哪里，所以大家托物言志，抒发无依无靠、造化弄人等感叹，其中以林黛玉最甚。
但是，有一个人却不是这样写的，这个人就是薛宝钗。
正因为柳絮无根，可以一飞冲天，所以薛宝钗赞道：“好风凭借力，送我上青天。
”把那种凄凄楚楚的阴霾之气一扫而光，令大家拍案叫绝。
这就是逆向思维的较高境界——醍醐灌顶、发人深省。
为了更好地帮助大家理解这种开场方法，我再举一个例子。
先说一下演讲背景，这是一个“准竞聘”演讲。
当时，国家要从应届大学毕业生中挑选出一部分人去西部边疆任教。
虽然参与者的身份和一般的竞聘有细微差别，但活动的性质是一致的，所以，我称其为“准竞聘”。
尊敬的各位领导、各位老师、同学们：大家好！
我叫李珍，是版画专业07级本科生。
我听说，今天将有157名伙伴和我一起参加竞争，而最终的人选只有15名，“15：157”，也许有人会说，有那么多人被淘汰，这是一个多么残酷的数字啊。
但我要说，这是一个最动人的数字，因为它最真切地昭示了我们当代大学生渴望献身祖国西部建设，让青春岁月激情燃烧的壮志豪情！
所以，这个讲台不仅是激烈竞争的赛场，更是真诚倾诉心声的舞台！
下面我就和大家说说我为何而来。
我们看看这位叫李珍的大学生是怎么在开场白中运用逆向思维实现标新立异的吧。
她对“15：157”这组数字进行了否定，当大家都在感叹竞争残酷，录用的人数少的时候，她却说能有这么多人积极参与竞争，恰恰表现了年轻学子踊跃投身西部建设的一片赤诚。
入情入理，真切感人，非常巧妙地用逆向思维的方式四两拨千斤，奠定了胜局。
◆质疑思维在口语交际范畴内，质疑思维最直接的表现就是提出问题，探本溯源。
我们可以把质疑分为两大类：一类是实际质疑，就是提问者不知道答案或事实真相，希望通过提问了解；另一类是虚拟质疑，就是提问者知道答案或事实真相，但是为了增强表达效果、加深印象、突出强调等实际需要，而“明知故问”。
演讲（包括竞聘演讲）中的质疑多属于虚拟质疑。
著名主持人杨澜曾做过一个演讲，她在演讲中称自己是“靠提问为生”的人。
想想也挺有道理的，主持人做采访不就是要提问题吗？
既然人家能靠提问为生，而且生活得那样精彩，那么，我们能不能靠提问为竞聘成功铺路呢？
完全可以！
质疑有什么好处呢？
最显著的作用就是能有效调动评委和听众的积极情绪。
人的思维有时候是存在惰性的，评委和听众也不例外。
虽然他们是带着任务在听演讲，但听得时间长了，或千篇一律的话听多了，他们也会疲惫、犯懒。
在这种情况下，他们的注意力往往就不那么集中了，精神就涣散了，意识也盲目了。
这时候，如果演讲者提出一个问题，就好像给他们打了一针兴奋剂，让他们集中注意力认真听演讲。
当然，这个“问”也是非常有讲究的。
疑问是“问”，反问是“问”，设问也是“问”，究竟采用哪

种“问”比较好呢？
我个人认为，最好用设问——自问自答。
请看我曾经辅导过的一个案例。
尊敬的各位领导、各位评委：大家好！
这是我第三次参加竞聘，前两次都是以失败告终。
相信大家都有这样的疑惑，在屡战屡败后，我为什么还要来？
很简单，因为我是一个不怕失败的人，在我的人生词典里，没有“屡战屡败”，只有“屡败屡战”！
更为重要的是，我热爱我们的公司，热爱我的事业，营销经理对我来说是挑战，也是我竭尽全力为公司发展多作贡献的平台。
所以，在连续两次失败以后，我第三次站在了这个讲台上！
在这个开场白中，竞聘者非常巧妙地提出了一个问题，那就是前两次竞聘都没有成功，自己为什么还有勇气来参加第三次竞聘。
对于一般人来讲，面对一次次的失败往往会显得底气不足，屡败屡战更不是一般人能轻易做到的。
所以，这样一个鲜明的问题所引出的对比足以让评委和听众凝神细听，再加上演讲者后面水到渠成的解释以及表现出对事业的执著、对公司的热爱，使人顿生好感，良好的第一印象也就自然而然地建立起来了。
特别值得一提的是，对于一个两次竞聘都失败的人来说，这段经历是不好回避的。
既然不好回避，就不如勇敢面对。
这位竞聘者勇敢地提出这个问题，轻而易举地就将自己的“劣势”转化为了“优势”，起到了一箭双雕的作用。
上文的这个开场白是设问，是我们组织开场白的首选方法。
当然，除了设问，演讲者也可以只提问题不做回答。
这个问题就作为贯穿整篇演讲的主线，让听众带着问题去听，演讲完毕后，答案自然也就揭晓了。
用这种方法开场也不错，请看我曾经辅导的一个案例。
尊敬的各位领导、各位评委：大家好！
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。
我们来分析一下这个开场白。
实事求是地讲，这个开场白在文采上没有丝毫突出之处，语言直白得近乎平淡。
如果没有提出这三个问题的特殊处理技巧，这个开场白绝对说不上好。
但是，正是有了这三个问题，平淡的文字就有含义了。
接下来，这三个问题将引领着评委和听众与竞聘者一起思考、一起探究。
更为重要的是，如果仅仅提问题，这个开场白还是显得有点干巴，这个竞聘者的聪明之处就在于在问题之后说了一句非常得体的话——希望我用“心”做出的回答能够得到大家的认可。
这句话传递了两个信息：第一，这些问题是在他心里掂量了很久的，他是用心思考的，这是一种表态，告诉大家他在态度上是认真的；第二，这是在争取大家的支持，是在拉票，但他这个拉票的方法很自然、很诚恳，一点也不让人讨厌。
这句话看似信手拈来，实际上颇动了一番脑筋。
（2）第二种方法——巧妙引用我给竞聘演讲开场白总结的第二个顺口溜是：“最管

用，巧引用。
”尽管大家都知道标新立异的开场白最有冲击力，效果最好，但这种开场方法也不是万能的。
比如，有的竞聘者可能一时无法找到非常新奇的切入点，如果勉强为之，反倒显得不自然；再如，由于受所在单位企业文化、所竞聘岗位要求等客观条件的制约，有的竞聘演讲也不能太别出心裁。
在这种情况下，竞聘者要如何开场呢？
引用哲理名言、诗词名句等就是一个很好的选择，引用的好处有以下两点：◆使开场白更有力度，更有分量想想看，短短的一个开场白，要在三言两语间引起评委和听众的注意，那么这些话就一定是有分量的。
什么话最有分量呢？
当然是凝结人类思想文化和智慧结晶的哲理名言、诗词名句了，用它们来做开场白可以增强话语的“浓度”，使开场白更厚重、更有内涵。
◆容易操作相比其他的开场白，引用的方法比较好学、比较容易操作。
演讲者只要把哲理名言、诗词名句等“复制粘贴”，并加以适度的引申发挥就可以了。
虽然“引用”这个方法比较简单，但是也不能随便引用。
在使用这一方法的时候，必须要遵守以下原则：第一，内容切合原则。
演讲者所引用的内容必须和竞聘演讲稿的内容高度切合，不能风马牛不相及，那样不仅不能给竞聘演讲增色，而且会起到相反的作用。
表面上的切合很容易做到，但真正做到内容的高度切合、水乳交融、天衣无缝就不那么容易了。
举个例子，“推动你的事业，不要让事业推动你”，这是美国前总统富兰克林的一句名言，好多人都喜欢在开场白中引用这句话。
这句话看起来也和事业有关，但仔细琢磨一下，我们引用这句话要说明什么呢？
这句话能帮助我们彰显怎样的思想和情感？
答案很模糊。
而且，正因为引用这句话的人多，评委和听众对这句话听烦了，产生审美疲劳了，这样根本无法达到引用的目的。
所以，我建议在引用的时候要精挑细选，大家都在引用的话就不要再说了。
第二，熟知或易懂原则。
在引用的时候，熟知或易懂，二者必居其一。
“熟知”比较好理解，就是演讲者所引用的内容必须是家喻户晓的，一说出来大家就能心领神会，就能引起共鸣。
有人可能会想，上文还说大多数人都在引用的内容就不要引用了，现在又说所引用的内容必须是大家都知道的，这不是前后矛盾吗？
其实一点都不矛盾。
哲理名言、诗词名句灿若星河，我们没有必要抓着那几句被别人用烂了的话不放，而要积极主动地去挖掘那些虽然大家都很熟悉但还没有在竞聘演讲中“泛滥成灾”的语句。
说到底还是要求与众不同，只有这样你才能在众多的竞争者中突显自己，博得一个“碰头彩”。
我们又该怎样理解“易懂”呢？
在引用的时候，很有可能遇到这样的情况：有一句话我们觉得非常好，把这句话镶嵌在稿子里很合适，但这句话比较冷僻，不符合“熟知”的原则，那还要不要引用呢？
甄别的方法很简单，即使这句话大家不常听说，但说出来大家也都能听懂，那么就可以大胆引用，反之就不要引用。
千万不要为了刻意营造与众不同的效果，而引用一些令人十分费解的语句。
我们引用的目的归根到底只有一个，那就是只能而且必须要为竞聘演讲服务。
如果我们引用的内容是大家听不懂的，即使辞藻再精美、再华丽，说起来再声情并茂、再投入，但大家都不理解，这样的引用又有什么意义？
第三，简洁原则。

就是指演讲者所引用的内容不能过多，一两句话足矣。
因为开场白是有长度限制的，绝对不能太长。
如果演讲者大段地引用，再加上与之相关的引申论述，开场白在长度上肯定是要大幅度超标的。
第四，性格切合原则。
每个人都有自己的性格特征，反映在语言上就是他们的语言特点。
同样的道理，我们在竞聘演讲中所引用的内容也要符合我们自己的性格和语言特点。
如果你平时是一个开朗外向的人，就不要选择那些给人感觉故作深沉的语句；如果你平时是个斯文严谨的人，也不要引用太过幽默搞笑的语句。
首先，这样的话不符合你惯常的语言特点，你说起来会感觉别扭、不顺嘴；其次，评委和听众有可能是你的领导或同事，对你比较熟悉，你一下子转换语言风格他们也会觉得不适应，感觉你在台上装腔作势，好像是在表演。
最后，我还要特别说明一点。
在竞聘演讲中，除了可以引用哲理名言、诗词名句等，也可以做其他的尝试，比如引用经典歌词、幽默笑话、网络流行语等。
事实证明，引用一些具有时代特征的鲜活语言，往往能取得更好的效果，正所谓“跟得上语言，才跟得上时代”。
而且，你所引用的语言越鲜活，越有个性，才可以有效避免重复和人云亦云的尴尬。
下面我们来看一个实例。
尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：大家好！
记得著名文学家巴金曾经说过：战士是不知道畏缩的。
永远奋斗，一直向前是战士的本色！
我是军人出身，不断挑战、超越自我和永远向前是我对自己的要求！
今天，在这句话的激励下，为了自己无比热爱的工商管理事业，我来参加省消委会副秘书长的竞聘……这是我辅导过的一名工商管理干部竞聘演讲的开场白。
竞聘者结合自己军人出身的背景，非常巧妙地引用了巴金先生的“战士是不知道畏缩的”名言，很自然地表达了自己干好工作的勇气和决心。
字字铿锵，声声入耳，开篇不俗，取得了非常好的效果。
（3）第三种方法——借景抒情我给竞聘演讲开场白总结的第三个顺口溜是：“要给力，先借力。
”要想让竞聘演讲的开场白“给力”，演讲者就要善于“借力”，而借景抒情就是一种很好的“借力”方法。
所谓借景抒情，简单地讲就是演讲者借眼前的景，抒发心中的情。
“春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。
”春花烂漫、凉风送爽、秋月朗照、飞雪飘飘……大自然的万千景色，都可以被借用来为竞聘演讲服务。
运用借景抒情的方法开场，有非常明显的三个好处：一是易用。
演讲者直接拿过来就可以用，不需要花费太多的心思去寻找。
二是直观。
演讲者一说出来大家就可以心领神会，演讲者和听众之间更容易产生共鸣。
三是灵活。
所谓灵活，就是演讲者沿着正向或逆向思维的路径进行阐发都说得通。
举个例子：按照一般的习惯，好天气是用来烘托好心情的，比如，“春风得意马蹄疾”，“青春做伴好还乡”；而凄惨的景物是用来衬托坏心情的，像我们都熟悉的：“枯藤老树昏鸦，小桥流水人家，古道西风瘦马。
夕阳西下，断肠人在天涯。
”满目凄凉的景色，更加突显了断肠人在天涯的凄惨境地。
大家来竞聘，肯定是踌躇满志的，是积极主动、志在必得的。

这种“天生我材必有用”的积极心态与晴空万里的景象映衬才能相得益彰。
如果遇到恶劣天气演讲者是不是就“杯具”了呢？
非也！
在这种情况下，如果演讲者还想用借景抒情的方法开场，那么就可以采用逆向思维。
请看我辅导过的一名会计科副科长竞聘演讲的开场白：尊敬的各位领导、各位评委、同志们：现在正值隆冬季节，天气非常寒冷。
但站在这个讲台上，我却感到无比温暖。
因为，我看到了大家热忱和鼓励的目光！
谢谢大家……很明显，这是一个反用天气巧解妙说的案例。
竞聘者通过看似矛盾的寒冷和温暖的对比，表达了自己对领导和同志们热情鼓励的感谢，自然、真诚、不着痕迹，靠着这简短但充满真挚情感的话语，很自然地将竞聘演讲引向深入。
可能有人会说，这个例子不具有普遍意义，如果是夏天，骄阳似火怎么办？
我们可以用炎热的天气衬托自己执著拼搏、在工作上有所建树的热切之情。
如果是阴天呢？
我们不妨这样说：“此刻窗外阴云密布，但大家鼓励和信任的目光却让我的心中充满明媚，谢谢大家！
”通过这些小例子，我想大家已经理解了，借景抒情的“景”，既可以正着用，也可以反着用，只要能衬托出我们正向、积极的情绪就可以。
最后，请大家注意，以上示例只是一个参考，并不是唯一的标准答案。
在竞聘演讲实践中，大家可以沿着这个脉络并结合彼时彼地的具体情况去尽情发挥。
（4）第四种方法——自我介绍我给竞聘演讲开场白总结的第四个顺口溜是：“最保险，谈自己。
”所谓“谈自己”，就是在开场白的三言两语间，做一个既简单又颇具创意的自我介绍，惟妙惟肖地勾勒出自己的特点，有血有肉、可触可感，给评委和听众留下深刻的印象。
可能有人会问，按照竞聘演讲稿的写作模式，自我介绍应该在开场白之后，现在把自我介绍作为开场白，是不是违背了竞聘演讲稿的写作模式呢？
其实，这样做是完全可以的。
至于原因，将在下一节中讲到。
以自我介绍的方式开场，既可以独立使用，又可以作为避免与其他演讲者“撞稿”的备选方案。
首先，如果竞聘者觉得前面介绍的几种开场方法都不太合自己的胃口，或者不好表述、不易出新，那么，你可以通过对自己精心的、恰到好处的刻画，来强化评委和听众对你的印象。
其次，竞聘演讲怕平淡，更怕雷同。
现实中，尽管我们在小心翼翼地避免着雷同，但一种好的方法，不仅你喜欢用，其他人也喜欢用。
如果先于你出场的竞争对手使用了和你相同的开场白，这个时候最稳妥的做法就是提前准备一个备选方案，一旦“撞稿”了，临时更换就可以了。
那么，最不会和别人“撞稿”的开场白就是自我介绍了。
“世界上没有两片完全相同的树叶”，也没有两个完完全全相同的人，所讲的内容越能突显自己的特点，就越不会和别人重复。
下面，我们来看一个以自我介绍开场的案例。
尊敬的各位老师、各位同学：大家好！
我是软件学院的陆远，陆地的“陆”，永远的“远”。
我感谢父母为我起了这样一个名字，“她”让我时刻铭记，做人要脚踏实地，执著追求、永远向前！
今天，正是这一信念激励着我走上这个属于强者的讲台，来参加学生会主席的竞聘。
现在我最想对大家说的就是，请相信，我能行！
这是一名大学生竞选学生会主席的演讲开场白。

在这个开场白中，这位叫“陆远”的同学，巧妙地将自己姓名和脚踏实地、执著追求的性格特征有机地融合在一起，既突出了自己的特点，又没有牵强附会的痕迹，使听众自然而然地就记住了这个独一无二的“陆远”。
姓名释意的方法是一种非常重要、也非常有效的介绍自己的方法。
给大家介绍一种通用的、简单易学的方法：先说清楚自己叫什么名字，分别是哪几个字，再解释一下自己名字的特殊含义，最后再联系具体工作进行引申。
这样就比较完满了，有兴趣的朋友可以试一试。
至此，我们讲解了竞聘演讲开场白的四种方法。
我个人认为，从追求最佳表达效果的角度分析，这四类方法是首选方法。
当然，竞聘演讲的开场白并不局限于这四种方法。
比如，有的朋友喜欢用“感谢”的方式开场，有的则喜欢非常低调、非常谦虚地开场，我们来看一个例子。
尊敬的各位领导、各位评委、各位同事：大家好！
能有机会参加这次竞聘，我感到非常荣幸，也非常激动。
在这里，我要感谢各位领导为我提供了这样一个展示自我、公平竞争的机会，谢谢大家！
这个开场白只谈了感谢，除此之外没有其他的阐述，然后就进入主体内容了。
这样开场行不行呢？
当然不能绝对地说它不行。
如果换作其他类型的公众演讲，只要语境没有问题，以“感谢”做开场白就是一种非常不错的选择。
但是，在竞聘演讲中，如果仅仅以一两句感谢的话作为开场白，在情感表达上略显单薄，不能说不好，只能说不够好。
此外，如果前面的很多人都说“感谢”，你上来也说“感谢”，就一点新意没有了，很难吸引评委。
……

媒体关注与评论

四年前，在文若河老师的精心辅导下，我竞聘处长成功。
这件事让我认识到，对领导干部来说，演讲太重要了，我还要向文老师系统地学习演讲。
——中国建设银行总行某处处长 王先生我学完文老师的演讲训练班课程后，参加了局里科长的竞聘。
用文老师指导我撰写的竞聘演讲稿，以及在课堂中学到的演讲技巧，我在竞聘中一举获胜。
我的人生轨迹从此发生了重大变化，我从心底感谢文老师。
——山东省临沂市某局科长 马女士我之前是公司的技术总监，业务能力很强，但因为不善表达，结果副手得到提拔。
后来慕名参加了文老师的演讲课，并通过竞聘成为副总。
演讲真的可以改变命运！
——沃尔沃（中国）投资有限公司副总 王先生我写的平淡的稿子在文老师的指导下变得激情四射，厚重而大气；文老师的演讲技巧高超，他给我们做示范时，声音铿锵有力、富有节奏。
最让我感动的是他的人品，不仅熬夜给我修改了演讲稿，还饿着肚子给我辅导。
凭借一流的演讲稿，加上出色的现场表现，我在众多竞争者中脱颖而出！
——中国人寿河北分公司副总　李先生

编辑推荐

《竞聘演讲轻松过关》并非按部就班地讲解竞聘演讲的常规技术，可谓第一本“竞聘演讲”培训书。
作者文若河在竞聘演讲培训方面有很深的研究和丰富的辅导经验，辅导对象多是国企、地方政府机关、事业单位等的中层以上干部，曾对2000余人进行了一对一的辅导，竞聘成功率高达90%以上。
面临竞聘演讲的各行业、各岗位的朋友们，读完本书一定会找到有效的竞聘演讲方法，在竞聘这条“千军万马过独木桥”的路上，定能实现完美发挥，顺利晋升。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com