

<<开场白>>

图书基本信息

书名：<<开场白>>

13位ISBN编号：9787504476043

10位ISBN编号：7504476048

出版时间：2012-6

出版时间：中国商业出版社

作者：辉浩

页数：247

字数：178000

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>

<<开场白>>

前言

开好场，才能继续打天下。曾经特别羡慕那些走哪都能谈笑风生的人，他们总能找到一些幽默风趣、一瞬间就把人心拉近的开场白；也很羡慕那些站在大大小小的演讲台上，面对着台下许多听众侃侃而谈的演讲者，他们总是能找出一些经典而意味深长的开场语，吸引众人的眼球；还很羡慕那些在国内国际辩论会上的“辩手”，不管在什么样的情况下，他们都能以冷静简洁犀利的语言驳得对方无以对答；还有生活中的推销高手、风光无限的电视节目主持人、经验丰富的讲师、成功的谈判商人、临危不惧的应聘者……他们总能在不同的场合中找到合适的第一句话，进而滔滔不绝地进行下一步的谈话内容。

古人云：“好的开始是成功的一半。”

生活中，不论你做什么，说好第一句话都是关键，具有决定性的作用。

比如，美国顶尖的图书推销员比恩·崔西在推销个人成功励志方面的书籍时常用这种方法。

在见到潜在顾客时，他总会从容不迫、平心静气地提出三个问题：“假如，我送一套有关个人效率的书给您，您发现内容非常有趣，您会读一读吗？”

“假如，您读过后，很喜欢这套书，您会买下来吗？”

“假如，您没有发现书中的乐趣，您把书重新给我寄回来，可以吗？”

比恩·崔西采用这个简洁的开场白时，几乎没有失败过。

这个方法已经成为一个标准，是很多图书销售公司要求推销员必须掌握的技巧。

这样一种别开生面的开场白，没有强迫性的语气，完全站在消费者的角度去考虑，让他们自己去选择。

正所谓“要想得到别人的尊重，自己首先要尊重别人。”

比恩·崔西没有像其他销售人员一样，在一开始就滔滔不绝地介绍自己的产品如何如何地好，让人觉得不虚不假很真实很亲切，他也正是抓住了人们一种逆反和好奇心理，仅仅凭着三句简单的开场白就成为一个世界顶尖的推销员，同时他也深知，作为一个推销者来说，赢得继续谈话的机会是能否把自己的产品推销出去的关键。

一位颇有成就的销售专家说过：“一个出色的销售专家，关键就是看你是否已经把握了开始的五秒钟。”

当然，这只是相对销售领域来说，开场白必须简洁真诚。

生活中，还有很多场合，在这些不同的场合需要不同的开场白，由此可见汉语的博大和精深有着无穷的魅力。

而运用这些方块字也成为生活中不可或缺的一门学问。

我国历史上有许多著名的政坛或文坛上不同凡响的开场白。

比如在第四次作家代表会上，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，有去伪存真，有自豪，有幸福。

还有胡适先生在一次演讲时这样开头：“我今天不是来向诸君做报告的，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，而且活跃了场上的气氛，拉近了演讲者与听众的距离，一石二鸟，堪称一绝。

由此可见，开场白的力量是无法想象的，运用好了，你才能继续打天下。

而环顾生活，有多少怀才不遇的“千里马”只因没有为自己打好头一炮而埋没一世才华。

因此，适时推出这本相关的书，着实是为了挽救那些“郁郁而终”的千里马。

书中囊括了职场和生活里一些最为常见的开场白实例，每一种开场白都选出了几种不同的经典开场方式，总会有一种适合你的。

开场白，是一种智慧，更是一种技巧。

不论你是哪里的忙碌者，都需要拥有这种智慧和技巧，这样你才会有更多的时间领略生命中的美好。

<<开场白>>

<<开场白>>

内容概要

开场白的力量是无法想象的，运用好了，你才能继续打天下。而环顾生活，有多少怀才不遇的“千里马”只因没有为自己打好头一炮而埋没一世才华。因此，辉浩编著的这本《开场白(适用于任何场合的22种开场白)》，着实是为了挽救那些“郁郁而终”的千里马。

《开场白(适用于任何场合的22种开场白)》中囊括了职场和生活里一些最为常见的开场白实例，每一种开场白都选出了几种不同的经典开场方式，总会有一种适合你的。

<<开场白>>

书籍目录

第一篇 好的开始是成功的一半

- 说好第一句话
- 三分钟定终身
- 五秒钟定成败
- 把握开场，赢得一切
- 打响第一炮
- 把话说到点子上
- 一句话成为朋友
- 别出心裁，巧化尴尬
- 巧绘人脉图
- 几秒钟，财富即来
- 话要投机，开场白是关键

第二篇 开场白的“前奏曲”

- “开场”三原则
- 说话“三原则”
- 注意力集中
- 不害怕，要大胆
- 战胜害羞心理
- 怯场会让你大失魅力
- 肢体语言，锦上添花
- 选择适合自己的开场方式
- 扩大知识面，提高说话水平
- 克服说话时的小毛病
- 改变令人讨厌的言谈习惯
- 闲谈的技巧
- 寒暄中学问多
- 与陌生人沟通的技巧
- 为自己树立良好的第一印象

第三篇 形形色色的开场白艺术

- 开门见山
- 微妙的自嘲
- 打消疑虑
- 感激开场白
- 激发兴趣开场白
- 引起注意开场白
- 问句式开场白
- 两分钟开场白
- 巧借“东风”
- 巧借威名
- 即景生题
- 建立期待心理
- 深刻印象
- “含沙射影”
- 留有余地
- 投其所好

<<开场白>>

真诚赞美
顺水推舟
巧妙转移
利用好奇心
以退为进，棋高一着
共鸣效应
模棱两可
故意卖个关子
幽默风趣
绵里藏针
激将起兴

第四篇 绝妙的开场白会收到什么样的效果

你很有魅力
你是与众不同的
听你讲话是一种享受
心甘情愿地接受你的产品
你很有智慧
你是一个真诚的人
你是一个风趣的人
你是一个值得信赖的朋友
打开陌生人心扉的开场白
适当的恭维有利于人际交往
用幽默给生活加点调味剂
以赞美开道，拉近距离
表达坦诚，避免虚伪
导游开场白的艺术
从对方得意的事情说起
初见对方父母时的说话艺术
直言曲达
借东西的开场白技巧
既指出错误，又不伤面子
分担爱的忧愁
婚礼司仪的开场艺术
主持人“震撼”开场
巧用悬念，吊人胃口
怎样向上级汇报工作
怎样给上司提意见
被提拔时的说话艺术
办公室的说话艺术
求职的说话技巧

<<开场白>>

章节摘录

说好第一句话 人与人交往很重视的是第一印象，第一印象包括看见第一眼的外表形象，第一个动作，第一句话等等。

因此，说好见面的第一句话，对于双方关系的发展走向意义重大。

不管面对的是熟人还是陌生人，如何得体地把第一句开场白说到位是我们每个人都关注的问题，因为一个精彩的开场白会给人留下深刻的印象，让彼此间的距离拉近。

有位哲人说过这样一句话：“你创造第一印象的机会永远只有一次！”

的确，假如你说的第一句话不得体，甚至让人不好接受，会给对方造成不好印象，自然双方的关系就很难再向前发展了。

在我们的生活中，很多矛盾和冲突都是由第一句话引起的。

因此，说好第一句话比什么都重要。

很多事情本来没什么大不了的，只是因为第一句话没说好而闹得彼此关系紧张。

如果第一句话说得好，就会减少很多矛盾。

对于营销人员来讲，由于职业的关系，开场白更要注意掌握好分寸，说什么话，什么时间说，怎么说，不同于日常生活的语言交流，要有点职业特点。

在与客户交谈时，营销人员一定要注意使自己的开场语言贴近对方的心理，尽可能地消除由于心理障碍造成的隔阂。

因为人们对任何事物的接受，首先表现在心理上的接受，因此把开场白说到人的心里，事情才好办。

一位消费者怒气冲冲地拿着一双有质量问题的皮鞋来到商场。

正好鞋厂营销人员到商场了解鞋的销售情况，听完这位消费者的投诉后，他马上说了一句：“这样的鞋我买了也会气成你这样。”

这句话使那位消费者的火气立刻消了一半，由刚开始坚持退货到后来答应换一双。

可见，一个让人爱听的开场白，不但避免了可能发生的冲突，使问题很好地得到了解决，而且还给对方留下了良好印象。

一般来说，“亲热贴心”是说好第一句话要遵循的原则。

得体的开场白通常有以下三种方法：（1）攀认式 对任何一个素不相识者，只要事前作一番认真的调查研究，你都可以找到或明或隐、或近或远的亲友关系。

如果你在开场时及时拉上这层关系，比如在初次见面时跟对方说：“我同你哥哥是同学”，或者“我是你父亲的同事”，等等，就能一下子缩短两人的心理距离，使对方打消疑虑，减少警惕心，产生亲切感。

一位营销人员到某商场推销产品，接待他的是商场副经理。

副经理一开口，这位营销人员马上说：“听口音您是北京人？”

对方点了点头，反问道：“您也是北京人吗？”

这位营销人员笑着回答：“不，但我对北京很有感情，一听到北京口音就感觉很亲切。”

于是，商场副经理很客气地接待了这位营销人员，生意谈得也非常顺利。

1984年5月，美国里根总统访问上海复旦大学。

在一间大教室内，里根总统面对一百多位初次见面的复旦学生，他就很好地利用了“攀认式”的开场白：“其实，我和你们学校有着密切的关系。

你们的谢希德校长同我的夫人南希，都是美国史密斯学院的校友呢。

照此看来，我和各位自然也就都是朋友了！”

此话一出，全场鼓掌。

短短的两句话就使一百多位黑发黄肤的中国大学生把这位碧眼高鼻的洋总统当作十分亲近的朋友。

接下去的交谈自然十分热烈，气氛极为融洽。

你看，里根总统这段开场白的设计是多么巧妙！

（2）敬慕式 对人尊重、敬慕会引起对方的好感，对见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现。

<<开场白>>

但用这种方式必须注意的一点就是——要掌握分寸。

要恰到好处，不能乱吹捧，不要说“久闻大名，如雷贯耳”一类的过头话。

表示敬慕的内容不能牵强，应因人、因时、因地制宜，让听者感到自然。

任何人都有自鸣得意的事情，但是，再得意的事如果没有他人的询问，自己说起来也无兴致。

因此，你若能恰到好处地就他得意的事情提出一些问题，表明你真的在关注他，定使他心喜，并敞开心扉对你知无不言，言无不尽，你与他的关系也会融洽起来。

老杨是一个高产作家，许多文学爱好者慕名前去请教，但杨先生苦于太忙，有时只是草草应付几句，使那些年轻人感到谈的很不过瘾。

小徐来请教杨先生，他事先了解到杨先生最近出了一本问题小说，很畅销，是杨老师的得意之作。

于是，小徐便由这本书开始了自己的谈话：“杨老师，您最近出版的那本问题小说我刚刚读完，写的太精彩了，您从酝酿到写作肯定倾注了不少的心血，那么，您是怎么产生写这部书的想法的呢？”

听到小徐这样说，杨老师心里非常高兴，很自然地便同他侃侃而谈起来，小徐此行收获颇丰。

同其他慕名前往的文学爱好者相比而言，小徐“敬慕式”的开场白又简单，又恰到好处地讨好了杨先生，使得杨先生能对他倾囊相授，实在是成功的范例。

(3) 寒暄式 中国人通常容易接受寒暄式的开场，这让他们觉得轻松，自然，进而更能增加亲切感。

寒暄语可以没有实质性内容，可长可短，只要能体现自己乐于与对方结交之意即可。

但如果你是有一定目的地与人进行寒暄，寒暄内容就需要围绕一些有目的性的问题，一些能引起交谈者兴趣的话题。

寒暄内容要因人、因时、因地制宜，要具备简洁、友好与尊重的特征。

跟初次见面的人寒暄，最标准的说法是：“您好！”

“很高兴能认识您。”

”
.....

<<开场白>>

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>