

2023年表白的演讲稿英语(大全5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面小编给大家带来关于学习演讲稿模板范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

表白的演讲稿英语篇一

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。

表白的演讲稿英语篇二

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.....

表白的演讲稿英语篇三

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，但我敢保证我说过的话都灵。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！

表白的演讲稿英语篇四

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！

表白的演讲稿英语篇五

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。