# 如何提升开场白的技巧

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-05-23

*【讲师开场白的几点禁忌】　　一、不要直奔主题　　很多讲师,一上台来就习惯性的直奔主题,看似重视时间,实际上,观众的注意力和思维还没有转到讲师身上和培训中来,这样的培训效果是会受很大影响的.因为成年教育和在校教育是不一样的.在校的学生,他们已...*

【讲师开场白的几点禁忌】

　　一、不要直奔主题

　　很多讲师,一上台来就习惯性的直奔主题,看似重视时间,实际上,观众的注意力和思维还没有转到讲师身上和培训中来,这样的培训效果是会受很大影响的.因为成年教育和在校教育是不一样的.在校的学生,他们已经有思维和习惯,只要进教室就意味着学习的开始,所以不需要太多的开场白,直奔主题是对的,但是成年人已经离开校园多年,已经没有进教室就学习的习惯,集中注意力是需要时间的.

　　朋友们可能会认为既然主持人已经宣布培训正式开始,而且可能已经有了开场白,如果讲师再讲是否在重复.实际上不是的,因为学员来是听你的培训的,你才是培训的主角,千万不要拱手让给他人.

　　所以，请记住：“主持人是宣布游戏开始的裁判,你才是带领大家一起游戏的队长和教练”。

　　二、不要没完没了

　　与第一点“直奔主题”相反的是,培训师容易犯的另一个错误是:开场白没完没了.好象永远进入不了主题,.这有几种原因.第一是因为性格原因,活泼型性格的讲师天性好侃,尤其是善于讲故事和笑话,也深受观众喜好,所以就更大的发挥,有时会忘了进入主题.另外一种情况是讲师准备不充分,对于主题内容的内容不是太丰满.但是为了满足课时,所以只有在开场白上多下功夫.还有一种情况是:某些讲师自我表现欲望很强.尤其是在讲自己的成功故事时侃侃而谈,得意忘形.等等.

　　开场白就是开场白,就像开胃菜一样,吃了开胃菜,不要忘了主菜.

　　三、不要反复强调主题和内容

　　反复强调主题和内容,是讲师在开场白中易犯错误之一.讲师的本意是为了强调主题和内容的重要性,同时也是暗示培训的重要性,希望引起观众的重视和配合.适当的强调是应该的,也是必须的,也是开场白的主要作用之一.也引起观众的好奇。

　　但是如果反复强调主题和内容.这会有喧宾夺主的不好效果.没有把开场白和主讲内容区分.同时还会让观众失去兴趣,因为讲师已经强调很多次了,观众感觉已经完全了解了,所以就不需要再听了.另外细心多疑的观众心里会想：“这讲师怎么只讲这些呀.是怀疑我们的智商呢还是讲师自己没有讲的了?”

　　同时反复强调主题也是讲师不自信的不经意的流露.越是不够自信的东西才需要反复强调.

　　在开场白中适当强调主题和内容就可以了,培训师不是祥林嫂。

　　四、不要过多解释为何培训

　　过多的解释和强调为什么要参加这堂培训的的做法和上面的比较相似的错误.这是讲师为了引起观众的重视和注意,制造一个“师出有名”的感觉,实际上只会适得其反.太多的强调只会说明内心的心虚,其实既然组织了这次培训,大家都已经来到这里,说明大家至少在“这次培训是值得的”这点是达成了一致的,至少是暂时一致,要让学员继续呆下出,是看你实实在在的内容,和提供给学员真实有效的东西.只是靠嘴里大谈重要性,那只是讲师自己认为的,并不是学员真正感受到的.没有实在的内容会让学员反感的。

　　五、不要示弱，乞求掌声和支持

　　示弱.甚至于企求掌声,是讲师最不应该在台上做的.但同时也是最易犯的错误。就象上文说的,培训不仅仅是游戏,还是一场战争.是讲师与学员是心理上的斗智斗勇的对抗,尤其是在培训的刚开始。每堂培训，总有一部分总喜欢挑刺的学员,一旦讲师示弱,那就完了,讲师一开场就被人家打下去,以后再想回来就太难的,一旦控制不了场面,再好的内容都无法正常的传递和沟通,就是那些想积极配合的学员也无法安心顺利的进行.所以象“我有些紧张,希望大家多些掌声,”这样的话绝对不可以出自于一个专业培训师之口.再好的现场感觉一下子就下去了。

　　同时讲师不是娱乐明星,他们可以说：“掌声在哪里?”但是你不可以,因为你是讲师!因为.讲师,你的名字不叫“弱者”。

　　讲师永远明白自己的身份,在人格上大家是平等,在生活中大家是朋友,互为老师,但是在讲台上.老师就是讲师!在台上,就有绝对的权威,讲师并不是在任何方面都是堪称老师,但是至少在你正在讲的,你就有资格做老师!(当然,如果你认为自己没有资格当老师,那就没有资格上台,更没有资格误人子弟!)

　　“我的地盘我做主!”讲师,这就是你在台上的心态!

　　六、不要装腔作调假抱歉

　　如果说以上的“示弱”是因为新手自信心和经验不足大家还可以理解的话，那些企业领导，部门官员，培训大师们一上台就来：“今天没有做什么准备，讲得不好的地方请大家原谅”这些让人一听就倒味的官腔真的让人深恶痛绝。台下的人会怎么想：“你没有做准备还讲什么讲。不是耽误大家的时间吗”?话没有说完，就掏出厚厚的发言稿：“今天我为大家主要讲以下几点，十个大点，每点有八个小点，每小点有六个的分点。”这样以前在笑话中出现的场景现在少了。但是那种“我讲的只是自己的看法和认识，不一定是对的，大家自己根据具体情况运用“这样的说法是比比皆是。学员心理会想：“你如果自己都不敢肯定自己是对的，还讲什么讲?另外，那到底你讲的是什么地方是对的，我们该听该学习哪方面呢?”可以想象当讲师在接着讲正文的时候，学员在干什么?他们不是在学习，而是在区分究竟哪句话是对的。

　　讲师的谦虚是可以的，谦虚是一种心态和胸怀，作为为人师表的讲师更应该如此。但是谦虚并不是否定你自己的东西，尤其是你自己要讲的东西。讲师应该遵循这样一个原则：“如果你自己没有把握，那就不要讲”

　　马云说过一句话：“就算我说的是错的，但是我相信它是对的，比那些就算他说的是对的，但是自己都不相信是对的，要好!”这就是讲师应该做到的!当然前提是：你确保自己讲的是对的!

　　七、不要区分听众中的重要人物

　　区分观众是作为讲师有效控场的一种方法，所谓“清场”，这在讲师演讲培训中会有讲到。这里的讲的是，不要把观众分等级，比如“感谢某董事长，某总经理，”还有“感谢某公司的某某”等等。这种夸奖某些观众，贬低另一部分观众的做法，本来的想法是获得重要人物的认同和支持，其实会被观众反感，尤其如果忘掉了某老总可就麻烦大了。同时其他观众会想：“看来我来错了地方。“

　　对于讲师来说，做在台下的，都是一样的，都是你观众。他们没有轻重缓急之分。

　　八、不要怪罪任何人

　　开场白中常犯的还有一个错误是“怪罪他人”，某知名讲师到一个企业讲沟通。一出场就说：“沟通这课程本来是做企业内训的，今天没有想到弄成了公开课，人这么多。”这讲师可能说的是对的，可能这课程真的适合企业内训，人数少效果会更好。同时讲师的另外一个意思可能是：“看来这课程很好，大家都需要”。实际上这句话和大家知道的“该来的没有来”的笑话(笑话见附后)有异曲同工之妙呀。观众会怎么想：“看来，是我来错了地方。”那么站在门口的会议组织者会怎么想：“遭了，做错了，看来老师生气了。”可能在那里战战兢兢的随着老师讲完。另外说这话还透露另外一点信息：“我本来准备的是内训课，人数不多的，但是今天来这么多人，如果培训效果不好，那不是我的原因。”

　　另外还有：“我今天讲的内容可能有些难度，有些学员不能明白和理解，是正常的”，还有“这投影仪有点问题。”“今天天气太热了”“今天准备不充分”“由于时间关系”等等等全都是找借口。

　　培训讲师都知道而且都能讲“没有任何借口”。

　　首先应该自己做到没有任何借口!

　　附 “该来的不来的”的笑话。某人请客吃饭，早过了就餐时间，客人只来了一部分，此君一边焦急的看时间，一边说：“怎么，这该来的还没有来?”客人中的有人听到了，心里想：“他说该来的不来，那后面一句是‘不该来的却来了’。可能我是不该来的吧。”于是起人离开。

　　此君一看很是着急，说：“怎么这不该走的又走了呢?”剩下的另外的客人听到了，心里想：“他这么一说，可能是说：该走的还没有走。可能是说我吧，那我还留什么呢。”于是又离席而去。

　　此君更是焦急：“这些人怎么走了呢?我说的又不是他们。”最后的客人，一听，心里想：“他说的不是他们，那是说我了，看来是下逐客令了。”于是含愤而去。

　　【如何提升开场白的技巧】

　　讲师在台上的第一印象象发射火箭一样重要,所以讲师除了在培训前做好充分准备以外,还有一些技巧可以帮助讲师提高开场白的效果:

　　一、夸奖你的听众

　　夸张观众是一个很有效的方法,但是夸奖必须是真诚的,真实的,一定不要为了夸奖而夸奖,更不能虚假;同时夸奖听众不是迎合,献媚,这种虚假的不真实的夸奖会引起观众的反感.有效的夸张观众的方法是了解当地大风土人情,历史纪录或者很知名度的人物等,一定注意不要用负面的东西作为夸奖的素材.记住.讲正面的可以树立你的正面形象,除非你自己愿意当反面教材.

　　二、关注听众的反应

　　关注观众的反应在整个培训过程中都应注意,而一开场就很关注观众可以随时做好调整.始终把观众纳入你的势力之内.及时反馈,一定不要硬梆梆讲那准备好的东西,不管现场情况就搬出来.一定用观众喜欢的方式和内容和他们交流.这要求讲师在做开场白准备时要准备几个备选方案.

　　三、对听众进行询问

　　询问是一种拉近双方关系的很好手段,所谓老师平易近人就是这一手段.注意的是,询问时态度要真诚,,在保持姿态的同时不要盛气凌人.某些老师为了确立自己的威信经常会拿学员尤其是第一排的学员开涮,以为自己姿态很高,很有底气,其实是基本尊重观众的礼貌都不懂,这是貌是强大,实则虚弱的表现,让很多人反感,一开场就给人不好的印象.只有弱者才会靠攻击他人获取信心.讲师尊重观众,也会赢得尊重!

　　同时问题也不能太难,询问的目的是引起重视而不是让学员出丑,除非讲师确定自己的智商比学员都高.所以有这诘难癖好的讲师最适合在精神病院演讲和做培训.

　　四、修辞性提问

　　修辞性提问也是一种很好的提升开场白的方式.这种问题不用回答.有很好强调效果,对于你的主题的辅助功能很好.提问题是最让人注意力集中的,而不用回答的问题让观众在注意力集中的同时又能适当的放松.问一些观众感兴趣又与主题相关同时又无须回答的问题吧.

　　五、夸张的陈述或者数据

　　夸张的目的是为了引起重视,引出一些比较特殊,引人注目,让人震惊的事实或者数据,能一下子引起观众的重视.尤其是对本次培训主题的重视.但是夸张必须有度,而且引用数据一定是真实的.选择那些特殊的本身就比较有震撼力的事实或者数据.

　　六、(自己的)成功故事

　　这不用讲了,很多准大师级的讲师常用的是这点.为什么是准大师,因为真正的大师是不用介绍自己的成功故事的,因为地球人都知道了.刚出道的讲师不敢讲,因为没有成功,所以出道比较久的,有点小成就的,还需要更大提升名气的准大师会用这招.人们也习惯了这点,也喜欢听成功故事.只是讲自己的成功故事时要注意,第一,要真实.如果造假恰好台下有你的老熟人可能就有点麻烦了.第二,要适度.如果讲他人的成功故事要注意,第一与主题相关;第二,要有真实性和代表性.

　　七、准备接受听众的挑战

　　培训既是游戏,更是象一场战斗,现代人习惯性的\"PK\",同时现在的讲师又很多,学员们可以说是见多识广,可不是象以前那样的容易忽悠的,所以讲师一定要引起充分的重视,从一站上讲台,就告诉自己,战斗开始了.注意力一定要集中,随时准备接受挑战.讲师一旦有\"我的地盘我做主\"的自我感觉,通常状况是没有人敢来挑战.

　　如果讲师感觉自己对控场能力不太自信,那末在培训前可以多了解学员的情况,注意几个重点照顾的人物.这类人如果没有处理好,可能会让老师下不了台.如果做好了,会成为讲师最重要的支持者.这类人一般坐在第一排或者最后一派.

　　某些培训机构在大型点的公开课中会安排一些\"无间道\",很会配合,甚至专门培训过如何鼓掌,这阵仗有点吓人.很多学员会对此很反感.个人觉得,真实.适度为佳!

　　八、权威理论树权威

　　为了树立权威,好让培训顺利进行,讲师一开始就可以来一个\"下马威\",引用某些很权威人士的权威理论来树立权威..这是很多新培训师最常用的方式和技巧.这里要注意,第一,权威人士一定是真的有权威.不要用有争议人物.第二,引用的理论或者话在确保真实的同时没有漏洞和争议.记住,你的台下的有专门想找岔的活跃分子.

　　国内很多讲师喜欢说\"某中国富豪.\"一夜之间可能就出问题了.讲师如果在一开场就带来争议性的话题,后面的进行就会遇到很大的阻力.类似问题在以后的案例选择中也会专门讲到.所以一般引用某的某某大师,某某的企业家.

　　九、适当的幽默

　　幽默不是滑稽.这两者很相似,但是不一样,记住,讲师永远都不是小品演员,更不是马戏团的小丑.

　　好的幽默能一下子活跃气氛,拉近距离,增加吸引力,所以很多讲师会用,尤其是在开场白用,但往往陷入滑稽的陷阱.在台上装腔作调,上蹿下跳,引来哄堂大笑,还以为很受观众欢迎.真正的幽默是让观众捧腹大笑,甚至于满地打滚.真正的幽默是让观众略有思考,然后豁然开朗会心的微笑.这点在后面讲\"运用幽默的力量\"还会讲到.

　　十、声音是的武器

　　声音是上天给培训师的武器.一个好的声音本身就来无穷的魅力,尤其是在咱们这个不太重视说话发声的国度,如果是优美的,悦耳的,有磁性,抑仰顿挫,厚实又有穿透力的声音,那观众自然会追随你。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！