

OPENING REMARKS

开场白

3分钟让人对你刮目相看

郎世荣◎著

无论做领导，还是做下属；无论做教师，还是搞销售；
无论教育子女，还是向公众演讲；3分钟内你抓住了听众的心，
一切事情就都会变得简单。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

开场白 / 郎世荣著. -- 北京: 新世界出版社, 2013.4

ISBN 978-7-5104-4053-3

I. ①开… II. ①郎… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第025613号

开场白

作 者: 郎世荣

责任编辑: 王正斌 潘星汉

责任印制: 李一鸣 郑珊珊

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号(100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733(传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印 刷: 三河市兴达印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 245千字 印张: 15.5

版 次: 2013年7月第1版 2013年7月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-4053-3

定 价: 32.00元

版权所有 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

3分钟开场白能否抓住听众的心？

当演说家面对听众开口说出第一句话时，他们往往能够抓住对方的“耳朵”，以及对方的心。他们究竟是如何做到这一点的呢？其实，那些口吐莲花的演说家之所以能做到这样，不仅和他们自身的素质有关，还和他们所掌握的说话技巧有关。

虽然说话看似是一件极其普通的事，但能把话说好、说对的人并不是很多，这也就是普通人为什么不能像演说家那样经营一个精彩的开场白的的原因。不可否认的是，开场白进行顺利的演说家非常懂得“说话艺术”。通常，他们不仅将与人之间的沟通视为一种艺术，还将其看成是一种增进彼此间了解以及俘获他人内心的最有效策略。卡耐基曾经说过：“懂得说话的人往往是最受欢迎的人，他们用自身独特的语言魅力吸引着别人，并让别人为之着迷；但那些不懂得说话艺术的人，境况就要差很多，他们不仅得不到别人的青睐，还很难实现自身的理想。”与卡耐基有同样见解的，还有世界知名培训大师马修·史维以及语言大师维斯瓦娃·希姆博尔斯卡等人，他们都认为，说话是一门值得学习并能够掌握的艺术，而掌握好这门艺术，对于沟通成效将会有十分积极的意义。

其实，将开场白像一门艺术一样演绎并非信口雌黄。比如，在一场隆重的欢迎宴会上如果没有一个精彩的开场白，或许会让宴会失色，也可能让听众无法感受到宴会的隆重和有趣，严重的情况会让人扫兴而归。从这个角度说，开场白好与坏，很可能会为一场或隆重或轻松的聚会或社交活动奠定是否精彩和成功的基调，也很可能影响着一个人（特别是在这场聚会中有重要角色的人）在社交场合中的受欢迎程度。

世界著名演讲大师博恩·崔西曾作过这样一个形象的比喻：“人与人之间的沟通往往会产生一个第一印象，也就是说，一个人的开场白进行得好，将可以给人留下深刻印象，但如果一个人的开场白进行得并不顺利，则可能会让人们失去对他的兴趣。这就好比初次见面的异性之间产生爱慕一样，如果在前3分钟里双方都没有什么感觉的话，两个人成为恋人的几率会相对非常低。同样的道理，开场白的前3分钟如果不能打动人心，后续的演说继续进行下去也会变得很艰难，即使进行下去，大概也会让人觉得乏味。”

博恩·崔西一直强调，开场白也存在一定的“保修期”，而这个“保修期”的关键时间就是

3分钟。他从心理学角度对此进行了阐述：“每个人的心理大门都会暂时开放，但是持续的时间不会很长。如果有人能利用这段心理大门打开的时间进入到别人内心，不仅可以打动别人，还会让自己在这个人心里留下深刻印象；但如果在有限的时间里没有进入别人的内心，那么他后续的工作可能就需要付出更多。比如，对于那些演说家或培训大师来说，他们就会充分利用这点有限的时间抓住别人的心，因为他们很清楚，一旦错失这段‘黄金时间’，自己就会处于被动地位。为此，他们会通过与众不同的开场白以及生动幽默的表达方式控制住听众的情绪和心理，最终赢得听众的认同与好感。这也就是为什么演说家能够把握形势、打动听众之心的关键因素。”

开场白的重要性，让越来越多的人开始关注像演说家或培训大师那样有意识地学习和练习这方面的知识。但他们发现，学习过程并非一帆风顺，而且总会遇到一时难以解决的问题。其中包括：遇到突如其来的盛情邀请时不知道如何开场、开场白中出现口吃时不知道如何处理、由于自身缺少说话的逻辑性而不能让开场白顺利进行下去……此外，开场白的忌讳也很少有人能具体地说出一二三条，如：避免思维跳跃性过大或没完没了的开场白、苍白无力或牛头不对马嘴的开场白……出现这些情况时，就需要当事人进行化解，让开场白顺利地继续下去。

本书用理论和案例相结合的方式，向读者展示出演说家或培训大师在应对开场白障碍及危机时所采用的方法，并且通过实际案例告诉人们开场白中的大忌，以及教授人们如何“制造”一场精彩的开场白。相信读者读完此书后，一定能在有效的3分钟时间里抓住听众的心，让其被你口吐莲花的绝技折服。

目录

上篇

最具魅力的开场白是如何炼成的？

——开场白的技巧

第一章 是什么让你说不好开场白？让你不敢当众说话？

——开场白障碍与应对

1. 突然让你发言，你该如何开场
2. 如何克服开场白中的害羞心理
3. 如何应对开场白中的口吃和吐字不清
4. 解决说话缺少逻辑的问题
5. 开场白的第一句话该怎么说
6. 不善言辞的人如何开场
7. 知识积累不够的人怎么开场
8. 口头表达能力稍差的人如何开场
9. 有口音的人怎样提高开场效应
10. 开场白进行一半遭遇“卡壳”时怎么办

第二章 开场白这么说，你就糗了！

——开场白中千万不能触犯的“禁忌”大总结

1. 忌“牛头不对马嘴”的开场白
2. 忌思维跳跃性过大的开场白
3. 忌见解浅薄武断的开场白
4. 直奔主题的开场白要不得
5. 摒弃没完没了的开场白
6. 没必要反复强调主题和内容
7. 谦虚本没有错，但需要注意场合
8. 不要示弱，更不要希求掌声
9. 忌苍白无力的开场白
10. 轻松活泼的开场白不能乱用
11. 开场白不能直接批评别人
12. 忌过多解释的开场白
13. 忌过于简短的开场白

第三章 开场白不精彩，那是还没用上这些招！

——拿来就用的开场白“技巧”全罗列

1. 现身说法的开场白
2. 建立信任的开场方式
3. 幽默式的开场白
4. 套近乎的开场白
5. 借用天气作为开场白
6. 问候式开场白
7. 感谢式开场白
8. 赞美式的开场白
9. 自我介绍式的开场白
10. 使用道具的开场白
11. 讲故事的开场白方式
12. 设置悬念的开场白
13. 发问式开场白
14. 谦虚式开场白
15. 强调式的开场白
16. 亲情式的开场白
17. 语出惊人式的开场方式
18. 激起兴趣式的开场白
19. 迂回入题式的开场白
20. 互动式开场白
21. 开场白对象的心理分析
22. 开场白口才速成要点
23. 即兴开场白的关键之处
24. 在开场白中如何营造氛围

25. 开门见山式开场白的关键点
26. 如何做好抒情式开场白

第四章 哎呀，开场白时遇到了意想不到的情况怎么办？

——如何化解开场白时出现的“危机”

1. 如何应对听众的心不在焉
2. 现场环境嘈杂时，该如何解决
3. 开场白说错了词该如何解决
4. 怎样应对开场白中的忘词
5. 为什么听众不喜欢说话者开场白超时
6. 开场白时自己的电话响起该怎么办
7. 开场白中遇到紧急事件该怎么做
8. 遇到冷场的开场白该如何处理
9. 如何解决开场白中出现的尖刻指责
10. 为什么平淡无奇的开场白不好
11. 开场白被别人打断时该如何解决
12. 如何弥补开场白中语速过快的不足

下篇

社交高手如何用开场白打造人脉圈

——分场合的开场白实战解析

第五章 一个魅力主持人的自我修养

——主持人开场白的口才艺术

1. 如何说好第一句话
2. 为僵局做好准备
3. 平时多下功夫，临场泰然自若
4. 常备“贯口”，热场不愁
5. 避免虎头蛇尾
6. 找出观众的差异性
7. 幽默是主持人屡试不爽的语言利器
8. 互动性是主持人最重要的资质
9. 以观众的变化为变化，适时转变气场
10. “态势语”在主持中的重要性

11. 用细碎的语言抓住观众的心
12. 开门见山，说出主要内容
13. 开场先讲个小故事
14. 春节晚会的开场白
15. 元旦联欢晚会的开场白
16. 中秋节联欢晚会的开场白
17. 婚礼主持的开场白
18. 公司联欢年会的开场白
19. 比赛主持的开场白
20. 酒吧主持人的开场白
21. 产品介绍会的开场白
22. 表彰会的开场白

第六章 工作会议也可以开得很欢乐

——奠定会议基调的开场白说话艺术

1. 用自我介绍的方法开场好处多
2. 谦虚的言辞有助于顺利开场
3. 铺垫式开场可以得到观众更多的谅解
4. 扼要式开场容易抓住观众的心
5. 幽默可以让开场白好上加好
6. 自我营销式的开场白
7. 简单英语在口，会议开场不愁
8. 如何做好销售会议的开场白
9. 开学会议开场白
10. 培训会议开场白
11. 会场气氛不同，开场白也要随机而变
12. 身份不同，也需要制定不同的开场白
13. 开场白中的用词用语一定要准确

第七章 第一句话就抓住听众的心！

——如何打造一个精彩的演讲开场白

1. 幽默永不离口，演讲更易成功
2. “故弄玄虚”式开场白

3. 避免开场白中的“坏习惯”
4. 克服演讲中的紧张情绪的“绝招”
5. 从轻松话题入手，得到观众的喜爱和信任
6. 心理暗示是增强信心的有效途径
7. 客观面对自己的演讲问题
8. 如何控制好说话的语调
9. 在停顿中吸引观众的注意力
10. 注重眼神在演讲中的重要性

第八章 别跟我说你会打电话

——打电话开场白必须注意的事

1. 以礼待人，得到对方的认可
2. 语义语词灵活化，让对方耳目一新
3. 条条大道通罗马，不要死盯着一种途径不放
4. 消除对方戒心，传达有利信息
5. 通过引导，促使对方给出预期回答
6. 建立强大气场，第一时间将对方“镇住”
7. 不要轻易放弃，要努力到对方挂机的最后一秒
8. 借鸡生蛋，孵蛋成鸡
9. 不忘幽默，首先将愉悦传递给对方
10. 丰富知识，积累谈资

第九章 从开口就主导一场商务谈判的秘密

——刚柔并济的谈判开场白说话艺术

1. 商务谈判如何开场
2. 委婉切入，营造良好的会场氛围
3. 直接切入式开场,抢占谈判先机
4. 先谈原则，再谈内容
5. 先易后难，精简谈判流程
6. 强势开场，迫使对方紧跟自己的节奏
7. 小步紧逼，不给对方喘息机会
8. 打持久战，让对方在消耗中妥协
9. 虚则实之，实则虚之
10. 根据对方的反应制定开场白
11. 与人交流应该注意的一些事项

第十章 把梳子卖给和尚

——成功销售精英魔力推销的开场白技巧

1. 激发兴趣的开场白
2. “抛饵”式开场，以利益引诱对方
3. 账目式开场白——运用数学概念吸引对方
4. “最”字打头的开场白
5. 事实表现法，让客户眼见为实
6. 赞美式开场白，让客户的虚荣心得到充分满足
7. 明星效应法，充分利用广告作用
8. 顾问式销售的开场白
9. 提及旁人，迂回开场
10. 利用语言技巧，引导对方向自己预期的交流方向发展
11. 注重个人形象，赢得客户的最初好感
12. 学会打“擦边球”，让顾客心领神会
13. 点到为止的销售艺术
14. 销售人员处理冲突时的注意事项

第十一章 好老师都懂的决定课堂成败的语言艺术

——培训与教学中的开场白

1. 加压式开场白，营造紧张的培训氛围
2. 学会掌握现场气氛，使培训氛围达到最佳
3. 提问式开场，吸引学员的注意力
4. 开场先讲一个小故事
5. 使用名人名言开场，更有说服力
6. 引用俗语、谚语作为开场白
7. 图文配合，给学员最直观的信息展示
8. 如何在物理课上开场
9. 政治课的开场白
10. 语文课的开场白
11. 数学课的开场白
12. 音乐课的开场白
13. 外语课堂教学中的“开场白”艺术
14. 美术课的开场白

第十二章 爱要说出来！

——恋爱中的开场白技巧

1. 眉目传情，做一个爱情的守护天使
2. 保持微笑，种下爱的种子
3. 读懂开场白艺术，学会和陌生异性搭讪
4. 初次约会的开场白和相关注意事项
5. 初次约会的内容选择
6. 身体接触上的开场白技巧
7. 以小魔术开场
8. 学会赞美对方，激发出他（她）的潜在魅力
9. 注意谈话中的禁忌，避免无心之失引来麻烦

第十三章 你的话能促成一场终生难忘的婚礼

——婚礼中的魅力开场白要点

1. 感恩式的开场白
2. 幽默风格的开场白
3. 唱歌方式的婚礼开场白
4. 郑重方式的婚礼开场白
5. 西式婚礼的开场白
6. 中式婚礼的开场白
7. 交接式婚礼设计
8. 婚礼中一些小意外的处理技巧

第十四章 小饭桌上的人际关系大舞台

——饭局中的开场白黄金法则

1. 巧用装束作为开场契机
2. 饭局的奥妙不在“饭”，而在“局”
3. 好的饭局开场白，是准备出来的
4. 与外国人吃饭的开场白
5. 与异性吃饭的开场白
6. 与上级吃饭如何开场
7. 与下级吃饭的开场技巧
8. 与客户吃饭的开场技巧
9. 与同事吃饭的开场方法

第十五章 虚拟世界里的沟通关键

——网聊中的开场白要点

1. 入网随“俗”，把自己当成一个网络人设计开场
2. 满腹“诗书”，自然能够口吐莲花
3. 投其所好，让对方感动的开场白
4. 网聊开场白中的几点实用技巧
5. 成功网聊者应该具备的几种特质
6. 强势与温柔共存，展现完美的雄性气质
7. 设置秘密，拉近与对方的心理距离
8. 加强平等观念，以便更好开场
9. 预留悬念，百聊不厌

上篇

最具魅力的开场白是如何炼成的？

——开场白的技巧

- 口才高手为什么一张口就能抓住人心？
- 给你3分钟做一个开场白，你如何利用有限的时间向听众展现自己的魅力？
- 当众说话的尴尬、紧张和自卑的心理到底能否克服？快速克服的实用办法有哪些？
- 你是否知道聆听你开场白的人也有可以“利用”的“听众心理”，让他们被你吸引？
- 打好的腹稿还是让你大脑空白，遇到开场白的意外和突发情况如何扭转乾坤，让你依然光彩焕发？

也许你不是一个天赋很高、口才犀利、心理素质强大的人；
也许你性格内向、不善辞令、想和人沟通交流却又缺乏自信；
也许你遇到了很想说话的人，内心澎湃却张口无言，不知道第一句话该如何说；
.....

但是，你并不知道，一个成功又吸引人的开场白，不只是由你的心理素质、知识积累、语言天赋、性格人品决定的，更为重要的开场白语言技巧足以弥补你无法制造一个精彩开场白的障碍！

第一章

是什么让你说不好开场白？

让你不敢当众说话？

——开场白障碍与应对

在

现实生活中，一些人确实存在开场白障碍。比如，突如其来的开场白让一些人不知如何应对；由于自身的害羞和紧张不能将开场白开展下去；进行开场白时出现口吃或吐字不清的情况；开场的第一句话不知道如何说；性格内向、不善言辞的人无法顺利进行开场演说等。如果这些现象不能及时得到克服和解决，将很难让一个人从开场白障碍的“泥淖”里摆脱出来，而他与其他人的沟通和交流自然不会产生好的效果，这对一

个人的事业发展将是十分不利的。

因

此，如何应对和克服开场白障碍就成为包括语言学家及演讲大师在内的人共同研究的问题，因为开场白障碍好比是一块阻碍成功沟通交流的绊脚石，如不及时清理，人们将会被其“绊倒”在地。

1. 突然让你发言，你该如何开场

很多时候，人们会在一些公开场合遭遇到令他们措手不及的事。比如，公司临时召开员工大会，要求一个没有准备的人上台讲话；在演讲比赛中，让一个从没有任何经验的人突然发表演说……对于这种情况，相信很多人都会产生焦虑、紧张的心理，因为事情太突然，他们无论是心理上还是行动上都没有充分的准备。这种情况下，有些人就会因此变得紧张不安而说不出话，或出现恐慌心理等。

显然，这对于人们来说就是一种障碍。那么，究竟有什么方法可以化解这样的障碍呢？相信我们可以从日本经营大师稻盛和夫的经历中找到答案。

稻盛和夫有一次到任天堂公司参观考察，当时该公司的负责人事先并没有安排他进行演说，可当稻盛和夫参观完准备离开时，任天堂的董事长却乘兴邀请他到生产技术部演讲。面对这一突如其来的盛情邀请，就算是见过大场面的稻盛和夫也明显感觉到有一些压力，而其呈现出来的紧张情绪也难以掩饰。如果换成一般人或许会推掉这次突如其来的演讲，但稻盛和夫并没有这样做。虽然他事先没有准备，心里也有些紧张，但他还是接受了邀请。

然而，演讲台上的稻盛和夫完全没紧张到找不到台下的感觉，他轻松自如地为在场人进行演说，不但没有失误，而且演讲异常精彩。事后，当人们问他是如何在没有准备的情况下如此顺利地进行演说时，稻盛和夫微笑着表示：“其实，我之所以能够做到这一点，很大程度上与我自身的修养及良好的心态有关。”

他详细地解释道：“面对突如其来的开场白，大多数人都会因为没有准备而出现心里发慌的情况。这时，最应该做的就是让自己的情绪尽快平静下来。比如，可以通过深呼吸的方式让自己得到放松。只有这样，才能为接下来将要进行的开场演说打好基础。”

虽然稻盛和夫运用的这个方法看似非常简单，但很多人都不能做到这一点，从而导致其出现开场白障碍。可以说，稻盛和夫在应对突如其来的开场白时所采用的策略，是值得人们好好琢磨和借鉴的。

2. 如何克服开场白中的害羞心理

在成功学大师卡耐基看来，要想克服在众人面前说话害羞的心理，人们就必须要从以下几个方面入手：

第一，要弄清楚自己为什么害怕在众人面前说话。

调查发现，有超过50%的人在众人面前讲话时会出现害羞或紧张的情况。这在卡耐基看来，有一定程度的登台恐惧感，对于人们练习演说来说反而是有一定益处的。因为很多时候，人类都具有有一种适应环境并接受挑战的能力，这种能力可以进入到人类的潜意识层面，自动告诉人们不要过于紧张，而要保持冷静。

一般来说，即便是受过专业训练的职业演说家，也不可能完全克服在众人面前感到害羞的心理。但是，他们因为害羞而影响开场演说的几率却比常人低很多，这是因为他们可以很快克服这种害羞心理，让自己镇定自若，至少是表现得镇定自若。相信，人们只要弄清楚自己害羞怯场的原因，就能从根源上下手，成功克服这种心理。

第二，采取恰当的方式充分做好演讲的前期准备。

卡耐基曾看过这样一次令他难忘的演讲：在伦敦的一次欢迎宴会上，主讲人是伦敦一位地位显赫的政府高层官员，在演讲开始前，人们都关注着这名政府高官在演说中的表现。演说正式开始，但台下的人很快发现，这名高官似乎没有做好充分准备——本来他想随兴发表一番言论，结果却与他自己想象的情况完全不同，于是他赶忙从裤子口袋里掏出一个笔记本。这个笔记本的外皮已经破损，而且看上去很杂乱。当他手忙脚乱地从笔记本里取出一张演讲稿时，稿子却掉在了地上，他不得不弯下身去捡讲稿。时间就这样一点点流逝，他颤抖的双手及嗓音令这次演说非常不顺利。此时的高官已经完全被这些因为准备不周而导致的突发情况所击倒，他最终红着脸走下讲台，悻悻而去。卡耐基觉得这是他人生中所看到的最失败、最尴尬的演说之一，而用他的话来形容此人就是：害羞得不知所措。

因此，卡耐基强调，演说的成功必须得通过事先不断的练习和准备才能实现，这就像战场上你没有必要的武器且缺少弹药，那怎么还有可能赢得战争的胜利呢？所以，为了克服开场白中出现的害羞，一个很重要的解决办法就是，演说者非常有必要在演说开始前做足文章，只有这样才不会让原本就无法避免的害羞的心理负效应进一步扩大，而导致演讲失败的情况。

3. 如何应对开场白中的口吃和吐字不清

上台演讲对于一些人来说就好比是“出丑”——他们因为自身的口吃或吐字不清等原因，往往会使自己变得很难堪，甚至还很担心会给别人留下不好的印象。正是因为这样，他们会极力避免在众人面前说话。

提起美国前总统西奥多·罗斯福，很多人对他的评价都是“伟大而富有建树”，但很少有人知道年少时的他曾因为在同学面前介绍自己时吐字不清而苦恼不已。一次做自我介绍时，年少的罗斯福上台之后就出现了口吃，他说道：“我……我叫……西奥多·罗斯福，很……很高兴认识大……大家……”因为这个糟糕的开场白，不少同学甚至有些瞧不起罗斯福，还有同学干脆当面嘲笑他。如何克服这种开场白中的口吃现象就成了罗斯福最关心的事。为此，他制定了非常具体的训练方法，即尝试在同学面前大声说话来克服口吃。罗斯福对自己信心满满，并且不再在意同

学们的嘲笑，坚持训练，而最后，他也确实取得了不错的效果。

但是，在多年以后的大学毕业典礼上，西奥多·罗斯福被校长要求发表毕业感言。面对着台下数千名师生的场面，他不由得想起了自己年少时的这段经历，不知什么原因，此时他的声带就好像失去了知觉一样，让他竟然无法说出话来。罗斯福极力地让自己紧张的情绪安静下来，片刻之后，紧张情绪稍有缓和，他开口说道：“此时此刻，我……我的内心……”话刚说到一半，他竟然口吃起来，这种尴尬的情况让这位年轻人始料未及。罗斯福低下头，哽咽起来。但如此场景却感染了在场的所有人。罗斯福此时才明白，自己的哽咽已经将口吃的毛病遮盖住了，台下的人完全陷入到自己的情感攻势中了。意识到这点后，他紧张的情绪放松了很多，同时内心也抱有必须让这次演说成功的信念。于是他接着说道：“此时此刻，我内心的情绪非常复杂，一方面是对即将步入社会的向往，另一方面是对大学生活的恋恋不舍。我想对大家说的是，即使我离开了校园，也一定会情系校园，因为这份怀念是最美丽的。”当他演说结束时，台下响起了雷鸣般的掌声。显然，他克服了口吃，演说也取得了圆满的成功。

那么，罗斯福究竟是怎样克服口吃的呢？

第一，向听众发起“情感攻势”。

罗斯福认为这一点非常重要，它可以分散听众的注意力。为什么要这样说呢？因为在开场白中出现了口吃或者吐字不清时，听众大多会对说话者产生不好的印象，在这种情况下他们也会将精力集中在说话者身上，这样一来，只会加重说话者紧张的情绪，同时也会加重说话者的口吃。但如果说话者懂得运用情感攻势的策略作“掩护”，就能分散听众的注意力，使其不再将目光放在演讲者的口吃上，而如此一来，说话者内心的紧张之情便会慢慢得以放松，从而避免口吃的出现。

第二，内心树立一定会成功的信念。

很多时候，信念是否坚定往往决定着事情的成败。开场白中出现口吃的人如果没有树立改正口吃的信念，那么这个障碍或许就会伴随他一生，而这必定会影响他们的事业发展和日常生活。因此，出现口吃或吐字不清的情况时，就需要坚定信念，努力改正，这样才能摆脱苦恼。

4. 解决说话缺少逻辑的问题

开场白缺乏逻辑也是演讲过程中经常会出现的问题，如果这个问题得不到有效解决，将成为人们有效沟通的障碍。

一般情况下，说话缺少逻辑的表现有：说话不着边际，让听众不能理解说话者所要表达的含义；说话没有条理性，一句话还没有说完就去说另外一件事。无论是哪种情况，没有逻辑的表达对于说话者和听众之间的沟通都是极为不利的。因此，人们十分有必要将其进行改正，以防止其成为影响人们沟通交流的最大障碍。

世界著名语言大师韩礼德曾说过：“一个人说话缺少逻辑对听众来说就好比是一场‘灾难’，因为听众很难明白说话者要表达什么含义。这样一来，双方之间的沟通和交流效果也会大打折