# 第5章 介绍演讲嘉宾,提升个人影响力

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-01-20

*第一篇：第5章 介绍演讲嘉宾,提升个人影响力第5章 介绍演讲嘉宾，提升个人影响力我在做演讲工作之前，曾经做过主持人。我当时的公司每年都要请八大名师来演讲，演讲时必须有主持人介绍演讲嘉宾，当时就由我来负责这个介绍工作。每一次我都很认真地准备...*

**第一篇：第5章 介绍演讲嘉宾,提升个人影响力**

第5章 介绍演讲嘉宾，提升个人影响力

我在做演讲工作之前，曾经做过主持人。我当时的公司每年都要请八大名师来演讲，演讲时必须有主持人介绍演讲嘉宾，当时就由我来负责这个介绍工作。每一次我都很认真地准备他们的资料，然后很认真地向听众介绍他们。第三年的时候，有一位名师临时有事不能到场，但我们的广告已经打出去了，大家都知道有八大名师。怎么办呢？后来有一位演讲人就说：“林老师，其实你这个主持人比我们主讲人讲得都好，不如今年你就当主讲人吧！”我一看也没有办法，因为八大名师现在缺一个，于是就准备了一个演讲题目，叫“成功梦想实践家”。

另外一次，台湾有一个节目《杰出中小企业》，有一期我被邀请去做嘉宾，接受采访，现场的录制和播出的效果都非常好。等到下一个星期的时候，节目负责人给我来了一个电话，央求我帮一个忙，因为节目主持人生病不能到现场录制节目，希望我能代替他做这期节目的主持人。他们说，因为上次采访，主持人觉得我的表现不错，所以希望我能代替他来做这次的节目。我去了，那时我第一次到电视台主持节目，非常成功，获得了电视台和观众的一致好评。后来，原先的主持人就经常让我代替他主持这个节目。再后来，他们就专门为我量身设计了一个节目，由我主持。我也因此而当了好多年的电视节目主持人。

我能够从一个普通的会议主持人成为主讲人，又从一个企业家成为电视节目主持人，并不都是幸运。我要说的是，只有你做好了准备，幸运之神才会降临到你的头上。所以，我们一定要提升自己，然后才能把握更多的机会。

我最早是从介绍别人开始接触演讲的，那么在如何做好演讲的问题上，我们有必要先谈一下如何更好地介绍你的嘉宾。美国西北大学校长林·霍先生曾经说过：演讲一开始便能引起听众的注意，是我认为最重要的事。因此，我认为，短而有力的介绍词，才是最理想的介绍词。我们在介绍嘉宾时候，不能介绍太多嘉宾要讲的内容，否则就有点喧兵夺主。

介绍嘉宾的时候，完成三个任务就可以了。第一，抓住听众的注意力，让他们做好准备听接下来的演讲。第二，让主讲人感到他很受大家的欢迎。主讲人在感受到欢迎、感受到鼓励的时候，才会讲得更起劲。否则，他觉得反正自己也不受欢迎，不如敷衍了事算了。举例：假设你这样介绍我：“各位亲爱的朋友，现在我们和大家介绍的是一位专家，一个保险专家，林伟贤，林老师，我们现在欢迎一下。”我听到这样的介绍，上台演讲的时候肯定没有什么激情。但是如果换一种介绍方式呢？比如这样介绍我：“各位亲爱的朋友，大家好！今天我和大家一样兴奋，因为今天这位老师，他在生命的过程里面有非常辉煌的历程，他用他一个人的生命，在短短的时间里面影响了1500多人的生命，创造了巨大的精神财富。他本来什么都不懂，口才比我还烂，长得比我丑，人还比我矮，可是现在他的业绩却是一级棒，长得也比我帅了，而且有很多钱，口才也比我好很多了。大家准备好了吗？现在我们来欢迎这位超级行销战将，林伟贤，林老师！”如果这样介绍我，在我还没有上台的时候，大家就已经受到鼓舞，并且充满了好奇，想要看看今天的主讲人到底是什么样子。而我自己听到这样的介绍时，自然也受到了激励，并且会情绪高昂地走上台来。所以，当你越清楚地介绍一个人，并且越让他觉得自己重要的时候，他上台来演讲的热情就会越高涨，并且充满激情一直到演讲结束。

有的主持人介绍演讲嘉宾时，就像念稿子一样，比如：“各位，我们接下来要向大家介绍的这位演讲嘉宾，是林伟贤。他小学在台北市松山小学读书，初中在松山初中读书，高中在台北乘风中学读书，后来到东吴大学读大学。大学三年半后，他被退学了，就去当了两年兵。退伍以后的第一份工作是金泽教育基金会的组员，做到副总干事的时候辞职了，又和他的同学共同创办了《成功杂志》。四个月以后又创办了一个实践家知识管理集团，到现在大约八年的时间。去年他拿了一个管理学博士学位，怎么拿的，具体我也不清楚。现在我们欢迎林伟贤老师。”像这样就像念讣闻一样介绍嘉宾，我本来还有一点演讲的激情，一听这样

介绍，一点激情都没有了。

不要把介绍的重点放在主讲人的学历、经历上，而要放在他个人成就方面。现在我们把刚才的那段介绍改变一下，比如：“现场的各位朋友，大家好！下面我将向大家介绍一位非常了不起的人物。古语说‘小时了了，大未必价’，但是我们这位老师，却是小时候了了长大了还是了不起。他在念小学的时候，就树立远大的志向。在他拿到自己的第一份压岁钱的时候，就跑到街上买了一大盘油条和烧饼，目的是让那个卖烧饼的老太太能够在过年的时候不再在街头卖烧饼，而是回家过年。念初中的时候，他的成绩本来不是很好，后来父亲因为他的成绩不好受到了亲戚羞辱，他就发奋读书，终于考了特别优异的成绩。上了上学以后他依然努力读书，并且积极参与学校社团的活动。当兵期间，还做了一家军队报社的主编。就在他当主编期间，他赚到了人生的第一桶金——100万。后来他热心于社会福利事业，策划赈灾工作，给非洲和中国内地送去了很多捐助物资。林老师白手起家，从无到有，喜欢迎接挑战，永不言败。现在，让我们以热烈的掌声欢迎生命的斗士，林伟贤老师！”如果你这样向大家介绍，给你的主讲人戴上一顶高高的帽子，他的自我感觉就会非常好。第一种念了一大堆就学的经历和第二种谈了很多以往的成就，给主持人的感觉不一样，给下面听众的感觉也不一样。

介绍一个人的成就，比介绍一个人的学习经历要有效，因为他的成就才是大家感兴趣的地方。要注意的一点是，介绍经历的时候，要按照事实讲，不要盲目地戴高帽子。一个人行不行、灵不灵，其实上场几分钟就知道了。如果你把他夸耀得像神一样，结果发现竟然是个“鬼”，那就完了。所以要根据实际情况来讲，不能随意过度夸张。要记住，美丽的谎言随时就被戳穿。

介绍主讲人之前，可以先跟他聊一聊，可以问他一些问题，比如：“最近这段时间，您通常都在做什么？你觉得最有趣的是什么？你最难忘的事是什么？你觉得自己做过最有价值的一件事是什么？”他会讲到自己一些相关的经验，可能会说：“我最近在大石桥经济开发区搞开发，从海外一共募集资金10亿美元左右。”你可以接着说：“听起来真是很高兴，去年全国才募集了720亿美元，咱们大石桥市就募集了10亿美元啊。”了解到这些信息后，你就可以很清楚地介绍他：“各位亲爱的伙伴们，大家好！今天真的可以说是百年难得一见的机遇，为什么？因为今天我们为大家邀请到的是一位非同凡响的人物。中国内地去年从海外募集的资金720亿美元，平均分配到每个省只有20多亿。再分到每个城市，可能只有几千万而已。在沈阳和大连交汇的地方，有一个小小的城市——大石桥。那里有一位年轻的、杰出的、专业的干部，在他就任经济开发区副主任之后，他发现，大石桥必须要走出去，让人们认识大石桥的大，让人们知道大石桥人有像石头一样坚强的意志，让人们知道大石桥会成为连接沈阳和大连的一个重要的桥梁，成为东北走向世界的窗口。他竟然在短短的时间之内，为一个小小的城市募集到相当于半个省的巨额资金。今天，我们为各位邀请到的，就是跟朱镕基同姓、名字的第一个一样的朱镕稼，朱老师，大家很容易记住。”说完以后，下面就是热烈的掌声。朱镕稼就坐在现场，听到这种介绍之后，会觉得再募集100亿都是应该的。他觉得自己受到了肯定，得到了赞扬。

介绍嘉宾时的第三个任务，一定要提醒大家，如果认真专注听这场演讲的话，一定会很有收获；提醒大家接下来所要分享的是什么内容、是哪一位伙伴，请大家认真仔细听他的每一句话，请大家必须全力以赴，不允许有任何疏忽，他的速度非常快，他的口语表达非常简练，漏掉任何一句话，都有可能失去一个赚到100万的点子。

全世界教演讲最好的是卡耐基机构。卡耐基先生在总结演讲的介绍词时，提出一套值得我们借鉴的说法，用三个英文字母来表示，叫TIS.其中T代表Topic，就是题目；I代表Importance,就是重要性；S代表Speaker,就是主讲人。在介绍的时候可以按照这个次序，先介绍题目，再强调这个题目对大家的重要性，最后介绍主讲人的身份。以刚才的经济开发

区为例，我们要重新用这个方法组合一下：“各位，今天我们特别为大家邀请到一位特别的超级演讲者，他同时也是一位实战家。跟各位谈的题目是‘如何从无到有开发一部自动运转的赚钱系统’。为什么这个题目如此重要呢？因为中国内地去年共吸收海外资金720亿美元，而我们这位主讲人，他一个人就募集了10亿美元，一个人、一个团队、一个城市竟然能够起到如此积极的作用！所以让我们用热烈的掌声，欢迎为各位邀请来的„„”

再举个例子，一位纽约编辑向报社的工作人员介绍前来演讲的电话公司高级主管威本先生的时候，他这么说：“我们今天的题目是‘为你服务的电话’。（这是题目T）对我来说当今世界最神妙的事物之一就是，当你拿起电话跟远方的人谈话，为什么你会接到那些跳号的电话？为什么你从纽约打电话到芝加哥，会比你从你们家里面走路到附近邻居家还要快？（这是谈重要性I）我们今天的演讲人就知道这些和电话相关的答案。20年来，他一直都在这一行业中担任重要职务，并且负责向外界解说有关电话的各种事项，他因为工作绩效突出而成为公司里面的高级主管。今天他来向我们说明的是，他们的公司如何来为我们服务。假如你相当满意你所受到的服务，就不妨视他为保护神，因为他会继续为我们提供优良的服务；假如你不满意的话，那么也请让他有机会来向你说明，哪些地方应该可以做得更好。所以，各位先生、各位女士，让我们欢迎今天晚上的演讲人——纽约电话的副总裁乔治·威本先生（主讲人S）。”

回想一下这段内容，一开始先谈题目，再谈为什么电话这么重要，后面谈这个人的成就，而且更重要的事情是他会告诉你与你息息相关的事情。如果做得好，你可以跟他讲，他可以做得更好；如果做得不好，也可以跟他讲，他可以改善。大家为了自己的权益肯定会听这场演讲。互动性当然也会更好。

演讲以外的任何场合，我们都有机会担当介绍人。譬如欢迎来宾、组织简报、举行婚宴、公司聚餐，等等。如果你能够在很短的时间之内让现场气氛变得活跃起来，这对大家来讲都会是一个很愉快的体验。

有一些小技巧向大家介绍一下。当你要宣布主讲人名字的时候，可以运用静止、分明、有力这三个基本的原则。第一个，静止的原则。静止是停滞的状态，是指你在宣布姓名之前，可以先停顿一下，增加听众的预期心理。比如：“所有在场的伙伴们，接下来，要为您邀请到的这一位即将为您的生活带来最大改变的，正式我们的„„（停两秒）林伟贤，林老师！”你停了两秒之后，人们的注意力反而会更集中，集中之后再把名字说出来，会更有力量。

第二个，分明的原则。就是说出名字的时候，要一个字一个字地说清晰，让听众听得更清楚。比如：“各位，接下来邀请到的来为各位分享的，正是可以帮助你在家庭和事业中获得均衡发展的林伟贤老师，掌声欢迎林老师！”当我们这些话语说的相对比较简单，并且非常清晰时，大家的注意力就会非常集中。

第三个，有力。静止是停一下，分明是每个字说得很清楚，有力就是发音要很有力度。你宣布主讲人姓名的时候，不要立刻转向他，而是先看着听众，把名字说清楚以后，再转过去。记住，听你介绍的对象是听众而不是主讲人。比如：“让我们用热烈的掌声来欢迎林伟贤林老师。”如果你说话的时候看着的是主讲人，听众就没有受到关注。所以应该这样：“我为各位介绍的主讲人是林伟贤林老师，各位掌声欢迎！”然后你看着听众并把你的手举过去指向主讲人，然后让主讲人走过来。这是重要的，而且是最基本的部分。

介绍主讲人的时候，要流露出最大的诚意，避免用很轻佻或者开玩笑的方法介绍。每个人上台演讲之前第一印象是非常重要的。当你用那种很随便的、乱七八糟的、开玩笑的方法介绍，如果主讲人是你的好朋友，那还可以，如果不是的话，台下的观众会觉得你对主讲人不尊重。

我有一个大学同学，他每次介绍我的时候都是这样：“各位，我们接下来要为各位介绍的这位主讲人，和我是大学同学。他和我不同，我念大学的时候认真读书，所以我现在是教

授；他念大学的时候不认真读书，后来被退学了，虽然他现在也当老师，不过他和我的学历是不一样的。我们现在为什么请他讲话呢？是要让大家看一看他以前为什么被退学，以避免大家未来也被退学。现在为各位介绍，我被退学的同学——林伟贤林老师。”我受到刺激，上来就报仇。我接下来说：“我很高兴接受同学的邀请，到这个地方来跟大家说几句话。是的，没有错，我的同学是老师，我也是老师。我们两个老师最大的差别就是，他在学校当教授一个月大概领10万台币，我讲一个小时的话能拿20万台币。我们的确是不太一样的，念大学的时候，他的确把很多的时间都放在读书上，而且特别喜欢帮助别人作弊，后来就是因为他没有时间帮我作弊我才被退学的。”我现在做的是错误示范，大家千万不要这样介绍主讲人，因为这样下去之后，双方都完了。

最近一次他邀请我回去演讲就不一样了。他很认真地向观众介绍我：“各位，我向各位介绍的是我的同学，我觉得他真的很了不起。我最近到内地去了一趟，发现每个机场都可以看到我同学的书，我在房间里打开电视就看到我同学在中国教育电视台讲话。说真的，我以前不了解我的同学。他不再学校里面读书，在那些社团里面做什么、离开学校之后到底都在做些什么，我都不知道。可是这一次，当我从内地回来知道这所有的资讯之后，我就迫不及待地邀请我同学来。因为我真的相信一件事，学校里面的东西固然重要，可是各位，你们马上就要离开学校，学校以外你所没有学到的东西才是最重要的。让我们用热烈的掌声来欢迎我大学时代最好的、也是最值得我学习的同学，现在成就各方面都比我高的林伟贤林老师！”我听到这些话的时候跟以前完全不一样，很受感动，在旁边擦眼泪。上台以后的表现也不一样：“各位，说真的，今天我非常感谢我的同学给我这个机会。我以前被退学了，没有人理我，更没有人送我，可是唯一一个从头到尾20年来还记得我的就是我们的许信雄教授。我必须要说，如果让我有机会再重读一次的话，我绝对不会被退学，我会认真努力读书。所以我要跟各位说，我今天回来不是要告诉大家我在外面学到什么，我是要提醒大家好好地跟着许教授学，我今天回来，就是让你们知道我是一个错误的示范。我希望各位可以跟我完全不一样。现在让大家来看一看我到底做错了什么。”

前后的内容和态度完全不一样，得到的结果也不一样。现在我们两个人的感情变得很好了。不一样的开场，不一样的说话模式，得到了完全不一样的结果。

主持人千万不要喧兵夺主。人家主讲人讲了30分钟，你一上去就说：“各位，听刚才主讲人讲话，我深有同感。我来做一个补充。”结果补充了35分钟。要记住，当演讲结束的时候，主持人要向演讲人致谢：“各位，让我们再次用热烈的掌声来谢谢我们的主讲老师。”要有始有终，怎么欢迎人家上来的就要怎么感谢人家回去，这是最基本的礼貌。

**第二篇：演讲嘉宾**

演讲嘉宾 陈晖

金融学博士，《日元国际化的经验与教训》作者，现任中信证券股份有限公司经纪业务管理部副总裁，主负责咨询业务。曾任《银行家》杂志金融市场栏目主持任，发表过多篇关于基金、银行和证券市场方面的文章，对金融实务和理论的结合又独到的见解。

**第三篇：大学生个人影响力领导力演讲**

魅力决定吸引力

格局决定领导力

尊敬的各位老师、各位同学：

大家好！

非常荣幸参加今天的演讲，我叫XX。今天，我演讲的题目是：“魅力决定吸引力、格局决定领导力”。

当今社会处于百年未有之大变局，不论是一个企业、协会，或者政府组织，要想打造精干高效的运行体系，往往与具有较强个人影响力的企业领导者息息相关。在我看来，所谓领导力，就是结合企业未来愿景，将个人愿景贯穿其中，对被领导者施加影响，以达到实现某一既定目标的过程。因此，练就个人魅力、提高个人综合素养对领导力的提升至关重要。

在我看来，大家知道，一个企业的领导者要想得到大家的认可，就必须要拥有大的工作格局，以及良好的品格。一个具有较强领导力的领导者，不能单单依靠职位和权力，而要在管理者的经过长时间的历练下形成的，必须要注重自身品格修养能力的培养，无论是在日常工作中，还是在生活中，都应该时刻注重自身的言行，始终践行社会主义核心价值观，保持自身在思想道德方面的纯洁，培养自身的正直精神、公平公正力量等等，用自身人格的魅力，获得下属的尊重和支持。

二要全面发展，注重能力培养。良好的能力水平，是正常开展工作的前提，更是确保领导者能够在被领导者面前树

立威信的主要保证。一个领导的能力水平高低，直接影响着一个单位的成败。习近平总书记在2025年秋季学期中央党校中青年干部培训班开班式上，对干部提出七个能力要求，情真意切、语重心长，令人深受鼓舞、倍感振奋。作为新时代的领导人，要重点抓好科学决策能力，勇于发现和解决问题，通过对问题的深入分析，把握事物之间的内在规律。要重点抓好组织协调能力，拥有一定的号召力，在整个团队中形成一种积极向上的和谐氛围。要重点抓好创新能力，不仅要拥有一定的洞察力，而且还应该给与每位组织成员一定机会，提升他们的工作积极性水平。

三要以情感人，注重情感投入。中国已经迈入国内国外双循坏的关键时期，很多下属职工都是新时代的新新人类，希望自己能够得到别人的尊重，能够得到上级领导的尊重和信任。作为领导者，要对于其他人的不足采取容忍的态度，不要在其他人的短板上纠结。下属出现错误，应该耐心的予以帮助，而不是过多的惩罚。要加强相互之间的沟通交流，认真听取他们的意见，并采取针对性解决措施，全面打造良好的工作环境。

新时代引领新征程。领导力虽然会随着时间和时事变动而发生改变，但是新时代的领导者只有怀着长远的抱负和战略思维，随时准备好加强个人综合修养，调整好自身状态，重塑造组织发展所需要的领导力，定能成为与时俱进的卓越的领导者。

**第四篇：如何提升企业影响力**

公关不仅仅是请客吃饭

世界营销大师科特勒说过这样的话：过去企业的竞争力主要靠的是高科技、高质量，而现在却要强调高服务和高关系。高服务和高关系就是指企业在竞争生存中的公共关系，包括企业形象的树立和维护、品牌的打造和管理、政府关系的协调、媒体公共传播以及企业的危机管理等等。

众所周知，同样的技术与产品、同样的市场定位，可由于企业的服务与关系网络有差距，企业的影响力就会不同，就可能产生不同的经济效益。公关工作不单单是请客吃饭那么简单，高层次的公关需要参与政府的议题管理过程，需要广泛建立企业的媒体网络……本期沙龙的两位嘉宾分别从政府公关与市场公关的操作技巧的角度，剖析了企业应如何提升自己的影响力，如何利用政府与媒体的力量扩大企业的知名度与美誉度，从而使企业获得更良好的发展环境与空间。

用公关策略提升企业影响力

廖为健：公关方面中小企业可以从身边的每一件事做起，从小事做起，有时也会起到大作用，大公司有大策划，小企业可以有小动作。

赵彦红：做公关活动有时不是钱的问题，重要的是要有好的idea，如果idea好就可以不惜余力地去做，把影响做到最大。

公共关系管理在激烈的市场竞争中，扮演着越来越关键的角色。

本期沙龙邀请的嘉宾们，与到会者一起探讨了企业如何利用公关手段提升企业形象，以及企业在政府、公众中的影响力，引起大家强烈共鸣。

关注“议题”发展动向

廖为健认为，论题管理是企业政府公关的较高层次。

企业公关的宗旨便是要通过公共事务活动影响公共政策，培养一个有助于组织实现其目标的环境。与公众利益相关的安全、利益、健康保障等悬而未决的问题或难题，都可能成为企业公共事务的议题。对此，企业应该给予充分重视，通过一系列公共事务，使之成为舆论热点，从而影响政府的决策制定。

增强企业与政府的沟通，对于企业保持良好发展具有重要影响。廖为健认为，一些企业以为做政府公关便是要走后门，请有关负责人吃吃喝喝，其实不然。随着政府政务的透明化、规范化，负责人也实行轮岗制，经常变动，企业和政府的沟通并不是简单地认识几个政府有关部门的人就够了，企业更需要做的是通过正常渠道和政府沟通，关注有关政策的出台，对政府面对的挑战和政策制定的取向要有敏锐的思考和清晰的理解。

廖为健认为，企业还要懂得运用行业协会的力量，以及在需要的时候要与同业者结成联盟，发出共同声音。从公共事务的角度来说，一家企业不可能单独存在的，应与业界的其他公司更多地建立一种合作的关系，使这个公关事务更加符合这个行业所有公司的利益，而不是仅仅符合一家公司的利益。

赵彦红认为，企业与政府的沟通应该是互动式的、双向的。首先，应与政府有关部门保持长期良好的关系，保持双向的沟通。互动的含义包括：了解政府对自己所处行业的政策。这样做，企业在制定战略的时候就有把握和不盲目。另外，企业应该经常向政府汇报自己的发展方向。在选择沟通方式上，可采取通过企业设立的公共事务部门进行日常的沟通工作以及让公司的最高首脑定期的来访等，以及企业参加或举办各种公益活动，提升社会形象，在自己的发展策略制定方面符合政府政策发展的方向等等。

**第五篇：嘉宾介绍词**

嘉宾介绍词

各位来宾：

晚上好！请允许我代表组委会向大家介绍嘉宾！

1、尊敬的西藏自治区党委、常委，拉萨市委齐扎拉书记！欢迎你！

2、尊敬的甘肃省围棋运动协会常务副主席，中国业余围棋运动的“常青树”，著名的围棋活动家和组织者，七十九岁的伍爵天老师，欢迎你！

3、尊敬的拉萨市政府计明南加副市长，欢迎你！计市长也是我们拉萨市教育体育局等领域的分管领导。

4、尊敬的广东汕头围棋协会会长，中国城市围棋联谊会秘书长，著名的 围棋活动家和组织者，第五次进藏支持西藏围棋运动发展的周龙老师，欢迎你！

5、尊敬的西藏自治区体育局孙勇平书记（尼玛次仁副局长）。西藏自治区体育局是这次比赛的主办方，是今年三月第一个支持和批准本赛事的主办单位，谢谢体育局！谢谢孙书记！欢迎你！

6、7、尊敬的云南省队教练，职业五段，邱继红老师，欢迎你！尊敬的西藏自治区高级人民法院佘克冰副院长，欢迎你！佘克冰副院长一直关心和支持比赛的筹备，给予了我们许多重要的指导和帮助，谢谢！

8、尊敬的西藏自治区公安厅张文生副厅长，欢迎你！

9、尊敬的著名的电视围棋主持人，职业初段陈盈老师，欢迎你！

10、尊敬的西藏自治区工信厅邱川副厅长，欢迎你！

11、尊敬的四川省围棋队主教练，职业五段，李亮老师，欢迎你！李亮老师在本率队重返围甲，恭喜四川队，恭喜李亮老师！

12、尊敬的中国电信集团西藏分公司工会李寅生副主席，欢迎你！感谢西藏电信为本次大赛慷慨支持！谢谢李晓华总经理！谢谢李寅生副主席！

13、尊敬的拉萨市教育体育局张勤局长，欢迎你！近十年来，拉萨市教育体育局一直指导和支持拉萨市棋类协会，在拉萨和西藏其他地区推广围棋运动。使拉萨市一万多名藏、汉各族少年儿童得到了全义务的围棋普及教育。

14、尊敬的格拉丹东酒店游明刚总经理，作为比赛举办场地的东道主，格拉丹东酒店为我们提供良好的比赛场地和优质的服务，谢谢！

所介绍的各位嘉宾中，绝大部分都是围棋大家庭中的一员，谢谢各位领导参与和支持围棋运动！

在今天的来宾中，还有来自于主办、协办单位的其他领导，欢迎你们！

来自于为比赛提供赞助的企业各位老总和朋友们，欢迎你们!来自于一直支持和陪伴西藏围棋运动发展的媒体和文化界的各位朋友，欢迎你们！

来自于中国西部各省的领队、教练员、运动员和来宾，欢迎你们！谢谢！

下面有请拉萨市政府计明南加副市长致祝酒词！

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！