

■ 姬晨曦 / 文

叶俊最近要办一场名为《幸福蜜诀》的演讲活动。为此,他还特邀了世界两性关系名师约翰·格雷博士同台对话,共同探讨跨越族际与文化的两性密码。

宽阔的舞台上面,耀眼的镁光灯打过来,叶俊早已熟悉这样的亮度与温度。他是适合站在台前的人,表达是他最擅长做的事情。在采访中,叶俊打了一个有趣的比方,笑称自己是“语言的厨师”,烹饪的是词汇,熬煮的是思想,每一场讲座他都用心给“食客”端上一桌精神上的饕餮盛宴。所以他创办的学习平台APP起名“火锅知识烩”,也一点不会出乎意料,食物,慰藉的是身体,而知识,滋养的是灵魂。叶俊,也许可以称得上是演讲界的米其林三星大厨。

十几年前的那个秋天,一个目光炯炯又略带些虎里虎气的大男孩从浙江兰溪出发,驻足在位于甘肃兰州的西北民族大学门前。从大学报到那天起,叶俊开始了一段关于兰州的记忆。这座黄河穿城而过的城市,给了叶俊站上讲台的机会,开启了他作为演讲者的人生。

进入大学,叶俊的世界被打开了。大学里的叶俊,主修广告学专业。传播学、文案创作、营销策划等,学习内容宽泛而丰富。而民族类大学多元包容的氛围也潜移默化地影响着这个浙江男孩。叶俊认为,广告学是一门综合性、应用型的学科,他积极地参加校内外实践活动,创办了广告及市场营销协会,简称“ad协会”,组织各种外联活动。他甚至创办了一家公司,大一用课余时间就斩获了超过10万元的营业额,让上千名同学获得了勤工俭学的实践机会。在这个过程中,叶俊不断积累着自己表达交流的能力,在一次次办活动的经历中积累经验。

叶俊开始接触演讲,是在大学二年级一个普通的星期四。那一天,他被一家之前服务过的公司邀请去听台湾老师的一堂培训课,在这次课程中,叶俊的眼界再一次被扩展了。在十几年前的甘肃兰州,这个台湾老师的出场费是一万元一天。“就站在台上演讲,不仅可以获得高收入,还能激励和启发那么多人!帮助到那么多人重新唤醒心中的巨人!”年少的叶俊对这样的商业模式大呼不可思议。听演讲那一天,他在笔记本上记下了密密麻麻的“干货”。

夜晚,他若有所思地走到黄河边上。当时的叶俊,因为种种原因,亏损掉之前所赚取的所有收入,还负债6万元。要保证自己的学费、生活费的支出,并且在毕业之前要找到新的收入模式并还清债务,这对于一个大二的在校生来讲着实不易。

在一个书摊前,叶俊停下了脚步。一本名为《世界上到处都是才华的穷人》的书,像有魔力一样,紧紧抓住了他的眼睛。信手翻来,里面讲的都是一个个小故事。这不正好可以作为演讲的案例吗?叶俊灵光突现。为什么我不可以做一个演讲者呢?所谓演讲,不就像是一个超长的主持活动吗?而他,早已在以前的活动中有大大小小主持经历了。他觉得,进入演讲这个领域,不仅能够实现自己还清债务的需求,还能够让更多像自己一样深陷低谷的人重新找到自我,也能够让有一定基础的人创造更加成功的未来……“我当时连一碗牛肉面都快要吃不起了。那本书简直就像宝藏一样及时出现。所以我真的觉得有目标的时候,你眼里

看到的东西就成你的工具了。”叶俊回忆起来颇有感触地说。

从此,叶俊像抓住了一根救命稻草,开始走上逆袭之路。怎样才能快速成长为一名出色的讲师?这是那段时间叶俊潜意识里挥之不去的问题。学广告学出身的他,试着向外推销自己,打电话、上门、他抓住一切能站上台的机会,打磨自己的演讲水平。

到大二的下学期,叶俊利用五一、国庆、寒暑假等所有能够用起来的假期,开始在全国飞来飞去,做企业顾问,做培训讲师。

一个人,一只行李箱,到一个陌生的城市。叶俊,一个人就像一支队伍,为企业做活动全案营销。活动时间、地点定下来;广告语、广告标题、广告策划案定下来;价格单、营业额目标定下来;人员安排方面,队长、组长、兼职学生定下来,各个岗位包括网宣组、邀约组、现场接单组、气氛组、采购组、发放礼品组,还包括出纳,包括播报广播,还有秀场走秀化妆组,还有物料筹备组、布展组、策展组。任务细分到每一个人,并且都设置有相应的考核指标。

安排完之后,他还要给参与活动的人员进行培训,一个人要面对几百项准备工作和几十个岗位的说明,“那段经历带给人最大的财富就是成长,就是战斗带来的成长,我们过去向校内外老师学的知识,要有这样的实战场景,尤其是像这种一个人挑战整个全案的实战场景,会使我们在未来产生很大一个优势,必备的常见的环节我们都可以充分了解,比如说员工面对加班常见的抗拒是什么呢?怎么样去预防和快速解除这些抗拒?怎么样动员员工?群体思想工作怎么做?你要用幽默的方式啊,还是用互动的方式还是娱乐的方式等等……就倒逼我们练就一身实战能力。大到框架,小到细节都能全部操盘。”

全案营销展现了叶俊极强的控场能力。后台,他要hold住所有的工作人员;台前,他还要以演讲者的角色面对台下众多的观众。

有一次,他从下午讲到晚上,又从晚上讲到了深夜,早已超出了原定的计划,更是超出了酒店允许的时间范围。可是所有的听众意犹未尽,连原本催着赶紧下课的两位酒店服务员,也早已融入听众席中,坐在那边认真听讲、记笔记,也随着所有的听众一起高喊着,“讲通宵!讲通宵!……”

那是叶俊站上演讲的舞台之后,第1次尝试转型开设公开课,去做一名讲师。听到台下观众的欢呼,叶俊放心了,这条路可以坚定地走下去。

曾三次担任美国国务卿的丹尼尔·韦伯斯特说过,如果有一天神秘莫测的天意将从我这里把我的全部天赋和能力夺走,而只给我留下选择其中一样保留的机会,我将毫不犹豫地要求将口才留下,如此一来我将能够快速恢复其余。

这句话就是叶俊真实的人生写照。凡事爱思考又务实的他,又有不断修炼的口才加持,让他入行不到半年,就可以拿到1万多一个月的收入。大学毕业时,叶俊早已还清所有的债务并顺利完成大学的学业,带着积蓄和台湾朋友一起在上海创办了企业策划顾问公司,继续流连在演讲的舞台上,从这一座城市到另一座城市。哪里有活动,就飞去哪个地方,售卖自己的档期。

虽然活动和演讲应接不暇,但是渐渐地,叶俊想在一个城市稳定下来,想要把卖



● 杭州稀素文化传播有限公司创始人叶俊

叶俊： 一个演讲者的自我修养

时间档期的商业模式调整为卖座位空间的商业模式,他把主战场迁移到了杭州。在杭州浓厚的互联网氛围下,以及知识付费时代的浪潮中,叶俊还成功创办了没有时间和空间限制的线上知识平台《火锅知识烩》。

2018年春,叶俊创办了稀素文化传播有限公司。“在芬兰语中,最接近坚毅的词就是“sisu”。这个坚毅的民族有着达成特定高阶目标的激情以及坚持不懈的毅力。具体来说,sisu指的是一种内在力量,芬兰人认为这是他们与生俱来的,是民族的传承。在字

面上,sisu指的是一个人内在的胆量。这种精神在我国古代其实早已有之,秦人的坚毅和汉唐的卓越,以及我们中华民族历史上的坚韧向上的精神,这些稀有的素质值得我们学习和传承的。”叶俊这样介绍公司名称和定位。

君子之学必日新,日新者日进也。叶俊深知,做这一行必须要不断学习。在他看来,智慧是第一生产力。要不断向大师学习,向社会学习,也要注重自我学习。

“智慧是唯一的善,无知是唯一的恶,抑

恶扬善就是认识你自己。”这是刻在希腊德尔菲神庙上的苏格拉底的箴言。苏格拉底认为,认识你自己,就是要认识自己的行为和内心的原则,应该把目光放在每天的一言一行上面。叶俊是对自我有着清晰认知的人,在微博上,他经常分享自己的“uncle叶语录”,三言两语常常触动心灵,给人以启发。

对于跟学习有关的事情,叶俊颇有心得。

对话叶俊

华东周刊:在您身上体现出一个非常显著的特点:智慧是第一生产力。那么您有什么学习心得吗?

叶俊:第一,你知道为什么而学是非常重要的。这分几个层次:首先,你如果有一个强烈的目标,你为这个目标的实现而学习,那么你的动力跟自觉性是持续性的,不是弄虚作假的。因为你自己要实现这个目标呀,所以你的动力会很强劲。其次,你第二个动力是你觉得你缺这个部分,你要么很喜欢,要么觉得对你来讲很重要,你不能允许它的漏洞持续停留。

所以带着求知欲或者带着你的求胜欲,你的使命感、目标感去学习,我觉得这是最重要的。对我而言,排在第一的心得是找到真正的驱动力,在这个驱动力的情况下你去补充你需要的,这个时候每一个知识点都是你内心渴望的。

第二个心得,学的东西你一定要会运用,别怕错。一定要实践,因为实践了才能内化。不然都是外在的。内化了的才是属于你骨子里的东西。

第三个就是框架。先框架,后细节。

比如说你搭了一个框架,再慢慢填砖块,这个大厦就有可能建成。当你完成这些动作以后,你工具越来越多,触类旁通的能力越来越强,然后你越到后面越学得容易。

华东周刊:经过这些年的理论学习以及实战积累,您独创了时代心理学的概念。那么,如何来定义时代心理学?

叶俊:时代心理学杂糅了很多东西,是宏观的,有规律性,有时代特性的,是必然的一些反应。时代心理学的核心是什么?它结合了安东尼·罗宾的六大需求学说,结合大卫·巴斯的进化心理学的学说,还结合蒙台梭利的儿童心理学,以及《人类简史》,把这些理论的精髓杂糅在一起,从而形成了时代心理学。

华东周刊:三人行必有我师。在您的职业生涯中,重要的老师有哪些?

叶俊:罗杰·道森的谈判学,它教会我,明白自己与对方的层级与需求,这是谈判重要的法则。

安东尼·罗宾讲“六大需求”,每个人的核心需求作为推动力而言是不一样的。如果以自己的需求推测别人,万一不是呢?你给的轰轰烈烈,但是收的人毫无所获,这样双方都受伤。核心是,你给的是对方想要的吗?

世界著名的领导力大师约翰·麦森威尔说,你的成就不会超过你的领导力,比如接纳法则,如果别人信任你,接纳你的话语。不是因为你的语言多有道理,而是因为接纳你这个人。反之,如果对方不听,不一定是你说的无力或无理,根源还在你这个人。还有21个法则。

世界第一名的推销大师,美国的乔治·拉德,12年间平均每天卖6辆汽车,他的核心是让客户有购买需求时,第一时间想到他。要跟客户保持联系,让客户记住你,并且第一时间找到你。

理查德·怀斯曼的《怪诞心理学》,读了他的作品会明白,西方世界大部分的灵异事件、鬼神学说,都是人为创造出来的。看完之后会变得更加唯物。

大卫·巴斯的进化心理学告诉我们,任何物种,包括我们人类,差异根源

都在于物种进化的需求,因为进化产生了各种各样的心理现象,万法归宗。

《男人来自火星,女人来自金星》的作者,研究两性关系的约翰·格雷认为,男人女人的需求是不一样的,去了解对方的真正需求才能处理好两性关系,经营出甜蜜的感情来。

盖瑞·查普曼说,就像中国各地有方言,也许你说得很大声,并且非常真诚,但是你的方言别人听不懂。在爱的世界里,一样也有爱的语言。

华东周刊:近几年对您影响比较大的事情是什么?

叶俊:被清华大学邀请做老师。我觉得这比赚到很多钱更有意义。能够被清华信任和连续邀请,让我很有成就感。

还有,最近要出书了,很高兴。出书其实是蛮简单的,只是愿不愿意耐心去写几篇稿子。意外的收获是接触了中国传统文化当中以老庄为哲学根基的道学。这几年在学习道学上,令我豁然开朗的是,原来老祖宗的东西这么厉害,

远远超乎我的想象。

华东周刊:能否聊聊您眼中的兰州?

叶俊:大学四年是在兰州度过的,我热爱兰州。那边带给我太多的酸甜苦辣和美好回忆。毕业十几年,我每年都会回一次兰州,跟老师们吃顿饭。那是我梦想开始的地方。

采访的尾声说到兰州,叶俊的节奏一下子放缓了。他在社交媒体分享过一首西北乐队低苦艾的《兰州 兰州》,歌里唱着:

“再不见风样的少年,格子衬衫一角扬起,从此寂寞了的白塔后山今夜悄悄落雨,未东去的黄河水打上了刹那的涟漪,千里之外的高楼上的你彻夜未眠……”

叶俊曾说,“梦,基本上是用你的逻辑在表达你的情绪”。也许通过当天的采访追忆,他在梦里又回到了黄河边,还是那个追风少年,停在一个书摊前,缓缓翻动着书页……

(本文图片由被采访者提供)