

以情攻心

国际演讲冠军的沟通之道

[印] 维卡斯·璩然◎著 赵朝永 蔡振威◎译
[Vikas Gopal Jhingran]

让内向的人也不再害怕当众演讲
提高演讲能力的同时，掌握更多沟通技巧

EMOTE

Using Emotions to Make Your Message Memorable

与听众快速建立情感联系
带领他们经历情感过山车之旅



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

以情攻心

国际演讲冠军的沟通之道

[印] 维卡斯·璟然◎著 赵朝永 蔡振威◎译
(Vikas Gopal Jhingran)

EMOTE

Using Emotions to Make Your Message Memorable



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

Emote © 2014 Vikas Gopal Jhingran. Original English language edition published by The Career Press, Inc. 220 West Park, Unit 12, Pompton Plains, NJ 07444 USA.

ALL rights reserved.

湖北省版权局著作权合同登记图字:17-2014-382 号

图书在版编目(CIP)数据

以情攻心:国际演讲冠军的沟通之道/(印)维卡斯·璟然(Vikas Gopal Jhingran)著;赵朝永,蔡振威译. —武汉:华中科技大学出版社,2017.1

ISBN 978-7-5680-2212-5

I. ①以… II. ①维… ②赵… ③蔡… III. ①演讲-语言艺术
IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 220515 号

以情攻心:国际演讲冠军的沟通之道

[印]维卡斯·璟然 著

Yiqing Gongxin:Guoji Yanjiang Guanjunde

赵朝永 蔡振威 译

Goutongzhidao

策划人:段勇

执行策划:黄 验 吴丽程

责任编辑:黄 验

封面设计:红杉林文化

责任校对:何 欢

责任监印:张贵君

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

电话:(027)81321913

武汉市东湖新技术开发区华工科技园 邮编:430223

录 排:华中科技大学惠友文印中心

印 刷:湖北新华印务有限公司

开 本:880mm×1230mm 1/32

印 张:9

字 数:193 千字

版 次:2017 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:38.00 元



华中出版

本书若有印装质量问题,请向出版社营销中心调换

全国免费服务热线:400-6679-118 竭诚为您服务

版权所有 侵权必究

作者简介

维卡斯·高帕·璟然(Vikas Gopal Jhingran), 2007 年度“国际公共演讲大赛”冠军, 麻省理工学院工程师、研究员。由于天生内向, 加上是外来移民, 维卡斯在美国深受不善言辞之苦, 于是他尝试通过学习公共演讲来提高自己的表达能力。功夫不负有心人, 2007 年, 维卡斯参加了由“国际演讲协会”举办的国际公共演讲大赛, 并一举夺得冠军。他是唯一一位获得该赛事冠军的印度人, 也是第二个夺冠的亚洲人。

维卡斯是壳牌石油公司一个工程师团队的负责人, 他借助自己的领导才能和沟通技巧, 负责公司大型工程项目的交付工作。他还运用独有的“情感驱动法”发表主旨演讲, 组织演讲工作坊, 帮助他人提升演讲技能。卡维斯和妻子及两个儿子居住在美国得克萨斯州的休斯敦市。

维卡斯个人网页: www.vikasjhingran.com

致谢

首先，我要感谢我的妻子安佳丽(Anjali)，没有她的支持，本书绝无付梓的可能。妻子的耐心及给予我的支持，远远超乎我的想象。不管是检查书稿，还是替我照料两个孩子以令我安心写作，总之，正因为她，我才得以写成此书。

其次，我还要感谢我的父母亲，谢谢他们的热情和支持。我取得成就时，他们总是欣喜万分，那种欣喜是如此的真挚和无私。有了他们的支持，真是天大的幸事。

此外，壳牌石油公司的几位同事也在前进途中给予过我帮助。感谢拉姆·高帕克里斯楠为本书提供的宝贵意见，激发了我不少灵感。同样，感谢史蒂芬·霍志思在评阅苏珊·凯恩的《安静》一书时，就内向型人格与外向型人格提出了一系列的意见。同时，还要感谢阿米尔·法力德多年来给予我的宝贵时间和支持鼓励，我们就言语沟通展开的讨论使我厘清了不少问题。

休斯敦市的那群朋友多次与我探讨相关问题，给予过我难

以尽述的帮助，在此一并致谢。很抱歉，我未能采纳你们的建议，在本书中增加一章关于“性别与沟通”的内容，以确保本书的销量。正是由于你们的执着和帮助，我才得以坚持到现在。

同时，还要向我的出版经纪人安妮·戴芙琳致谢，感谢她敢于发表我处女作的这种胆识。我也希望，每位初出茅庐的作者都能遇到像她一样的伯乐。戴芙琳十分平易近人，且尽职尽责、务实高效。她在本书的出版中居功至伟。

我还非常感激职业出版社(Career Press)对本书的信任，社里的员工给予的协助和鼓舞令我难忘。

在此，我还要特别感谢鲁特斯盖书馆(RootSky Books)的编辑莫妮卡女士，是她编辑了全书，还帮我一起准备投稿计划。正是她奠定的良好基础，助我找到了一家出版商。

最后，还要感谢赖斯大学为我提供其图书馆的使用权限。多少个周末，我都待在那里翻阅参考书，查阅期刊。图书馆的员工非常客气，给予了我无私的帮助。

维卡斯·璟然

CONTENTS>>>

1	导言
6	灵感之源
	第一部分 基本原理
11	第 1 章
	高效言语交流的重要性
24	第 2 章
	演讲是什么?
43	第 3 章
	认识情感
78	第 4 章
	言语沟通的情感方法
106	第 5 章
	沟通的情感手段:真实案例分析
	第二部分 演讲的技术手段
123	第 6 章
	学习演讲技术方法的必要性
135	第 7 章
	遣词造句

第 8 章	144
以声传情	
第 9 章	154
非言语交流：姿势、道具和舞台运用	
第 10 章	164
讲故事的艺术	
第 11 章	178
巧用 PPT 做演示	
第 12 章	191
演讲方法、文化和性格类型	
第三部分 良好沟通方法的福利	
第 13 章	203
情商	
第 14 章	218
培养倾听技巧	
第 15 章	231
融会贯通	
后记：3 篇演讲稿	249

导言

2001年，我在得克萨斯州休斯敦市一家石油天然气公司，找到一份收入不菲的工作。这是一家小型工程公司，周围同事全是精明能干的人。公司主营一项近海油气业务，市场效益颇为可观，经营业绩堪称优异。工作上我虽乐在其中，但由于不被允许给自己主管的客户做业务汇报，也时常恼羞成怒。我经常和经理谈及此事，他毫不讳言地说：“维卡斯，我们向客户做展示的机会并不多。这种弥足珍贵的场合，面对的又是潜在的客户群体，自然要派出演说和展示能力最强的团队。”这种想法实在无以辩驳，换作我是公司经理，我也会做出同样的安排。

此后，我暗下决心，努力提升自身的演讲技巧。我的目标是：力争成为演讲能力一流的员工，到那时，如果再不给我机会在客户面前做展示，那将是公司的损失。在接下来的几个月里，我如痴如狂地搜集各种能够提升演讲能力的课程和培训。结果发现，可供选择的余地其实并不大。经过慎重考虑，我报名参加了“戴尔·卡耐基课程”。这不是一门演讲课，而是一门培养领导能力的课程。尽管如此，课程内容却包含了演讲部分。毕竟，

语言交流也是领导艺术中必不可少的要素。课程要求学员做大量的简短演说，大多只有两分钟的时长。我在课上做的第一个演讲就只有两分钟，内容是向全体同学做自我介绍。尽管是介绍自己，我还是一丝不苟地做了准备。把稿子写下来，一遍又一遍地练习，反复确认以避免遗漏任何重点。

然而，接下来发生的事，是我万万没有预料到的。轮到我上台了，我紧张得一塌糊涂，双手不停地颤抖。虽然带了稿子，可一点用处也没有。因为两只手抖个不停，稿子根本没法读。我心知肚明，这种场合把手插进裤兜又不太合适，但为了掩饰紧张，我最终还是这么做了。我实在不希望同学们看到我那双抖动的手。讲完后，我已丝毫记不得在台上都说了什么。令我欣慰的是，这场煎熬终于结束了。

这次经历对我启发良多。我突然意识到，世间还有令人如此恐惧的事情，更别提看起来轻而易举的公共演说了。我在印度长大，很少有机会当众演说。我曾经就读的高中的确有个不错的辩论队，我却没有参加过。此外，我也没有参加过任何一个能让我当众演说的论坛。那时，一有空闲时间，我就沉湎于钻研数理化，期待有朝一日能考进一所好的印度大学。而演讲、沟通乃至面试，在工程大学入学考试里根本没有这些内容。于是，到了2001年，我才发现，在数学、科学和工程领域常常独占鳌头的我，在沟通和演讲方面只能屈居人后。从来没人告诉我，演讲能力会在职业生涯中占据如此重要的位置。

我只能从基础做起。在参加“戴尔·卡耐基课程”的三个月时间里,我刻苦提高,进步神速。课程结束后,我继而又参加了一个提高演讲技巧的论坛,并有机会邂逅国际演讲协会(Toastmasters International)。这简直是天赐良机。这个演讲俱乐部为提升演说技巧提供了一个理想的平台。从2002年起,我抓住一切机会,在这个演讲俱乐部演练自己的演讲技巧。更为重要的是,我有机会接触一些演讲高手,并得到他们的点拨和提携。

功夫不负有心人。2007年,我终于在“国际公共演讲大赛”中一举夺冠。

有史以来,印度人从未在这项比赛中拿过冠军。事实上,这项比赛开展八十年来,我是第二个赢得冠军的亚裔选手。

首位夺得该项比赛冠军的亚裔选手是M. 阿拉贝拉·本森,菲律宾裔加拿大人,于1986年夺冠。2007年的这场胜利有着多重意义。首先,我的背景完全达不到一位专业演讲者的要求。大多数冠军选手不仅是性格外向的人,职业上,当众演讲也是他们的家常便饭。他们有些是销售人员,有些是部门领导,更有甚者,居然具有市场营销、音乐艺术和舞台表演的背景。而我,则是一个跟任何艺术都沾不上边的人。我曾在全世界最严格的理工学校接受过专业训练,我性格内向,唯一拿得出手的竟然只是和数字打交道。我的强项是逻辑,而非艺术。因此,这次

成功实属不易。

截至2007年，我已总结出一套特殊的演讲法则。我的演讲不仅情感内容丰富，传递的信息还能给听众留下深刻的影响。对于向听众传递的情感因素——我称之为“终极情感”，我向来倍加谨慎。多年来，这一理念早已成为我演讲的核心法则。我将在本书中进行深入详细的阐述。我发现，这些核心法则也适用于其他形式的言语沟通，比如一对一的交谈，以及核心团队的交流等。对我来说，言语交流以及公共演讲的核心法则，在于用心体悟演讲的灵魂所在，谙熟其内在机理，并在此基础上和听众实现情感层面的共鸣。

本书的宗旨便是与读者共享这套核心法则。我们无意针对如何做好演讲夸夸其谈，只是想针对语言沟通和公共演讲表达一种与众不同的见解。毫无疑问，阅读本书的读者都能从中受益。然而，我的期待是本书最终能惠及两类特殊的群体：性格内向的人和外来移民。因为，我就是他们中的一员。

内向的人在公开演讲时总会倍感焦虑。对他们来说，跟他人互动交流不是攫取能量的来源。反之，一想到要跟人沟通交流，内向的人只会感到焦虑万分。于是，当内向的人得知，公开演讲是领导职位的一项不可或缺的才能时，其恼怒之情也就可想而知了。不过，不管多内向的人，看过本书后，都会觉得耳目一新，充满正能量。

他们会深刻领悟演讲的精髓要领。一旦理解了公共演讲技巧的不同工作原理,他们便会充分享受每次演讲机会,找到自己的方法,达到同样的效果。尤其是外来移民群体,不管他们来自何方,移民到了哪里,都会发现这套方法的价值所在。因为,我讲的方法比口音、语言和词汇更具深层次价值。外来移民通常会因羞怯而回避公开探讨或发表演说,因为他们不会说本地话,或者说话时带有外地口音。我讲述的沟通方法将会为外来移民群体阐明口音、语言和词汇的不同角色。强调的重点将是沟通至关重要的方面——情感的传递。由此,给予他们希望和信心,使他们在听众面前发表演讲时能得心应手。

最后,我提一点警示。每个人都拥有影响他人的无穷能量。你的言语既能让人感动得热泪盈眶,也能令他们高兴得笑逐颜开。通过演讲,你便拥有了激励他人、鼓励他人和启发他人的能力。通过演讲,你便拥有了改变他人命运的机会。有朝一日,你成长为一个具备良好沟通能力的人,你就会更加深刻地体会到这种能力带给你的欲罢不能的感觉。伟大的沟通者无不学以致用,将这种能力用在造福世人身上。我希望本书能帮助你们获取这种能力,同时也让你们肩负起造福世人的使命。

祝你们好运!随我一起开启这趟征程吧。

灵感之源

如果你能做一场令观众们终生难忘的演讲——这个想法将会带给你多大能量？

——维卡斯·璟然 (Vikas Jhingran)

这一切历历在目，仿如昨日。那天，在开车去上班的途中，我通过美国国家公共广播电台听到这则新闻。播音员说得言简意赅，一架飞机刚刚撞上世贸双塔中的一座。新闻中既没有提及飞机的尺寸，也未提及伤亡情况，事故的严重程度直到当天的晚些时候才被公之于众。我还记得走进办公室的那一刻，一大群同事正在就这次事故议论纷纷。几分钟后，一位同事带来新消息：又有一架飞机撞上了世贸双塔中的另外一座。我只记得，整个早上再也无法专心工作，不停地翻看网页，查找相关的跟踪报道。这一切历历在目，仿如昨日。

我还记得，那天傍晚回家的途中，一个高中生把我拦住。他

隔着车窗出言不逊，大喊种族歧视口号。很明显，他已经把我当成会开飞机撞上世贸双塔的家伙。我们的言语交锋最后差点发展成拳脚相加。那时正值休斯敦晚上的高峰，我们站在 U 型转弯的正中间，两辆车把 U 型转弯堵个正着。这一切历历在目，仿如昨日。

我还记得，那晚我找到一位值勤警察，要求他对当前的种族冲突局势格外留神。这一切历历在目，仿如昨日。

当时的诸多情景我至今还记忆犹新，正因如此，实在难以想象这件事已经过去十年了。对我老婆来说，这简直不可思议，因为我平时连她前一天给我布置的购物清单都记不牢。然而，拥有这种关于“9·11”图景式记忆力的人不止我一个。在我们公共演讲工作室里，我经常向大家生动、形象地描述“9·11”当天发生的一切，听众们通常也拥有类似的细节记忆能力。他们也能回忆起当时发生的事情，比如：他们第一次听到袭击消息时的所在地，他们当时穿的衣服，告诉他们消息的人，等等。这太不可思议了！

我经常思索，究竟是什么让“9·11”如此难以忘却？是这件事造成的强烈心理冲击？还是世贸双塔瞬间化为废墟的震撼场景？还是数以千计的人们死于非命？为什么有这么多人清晰地记得这一天呢？作为一个演讲者，充分理解一个事件为何如此令人难以忘却，是至关重要的。我试图探寻关于“9·11”事件

的神秘记忆元素，以洞察人们的内心，了解他们是如何应对并记住那场灾难的。然后，我据此发表一场演讲，一场让观众十年后还记忆犹新的演讲。十年后，他们偶遇我时，还能走过来对我说：“我十年前听了你的演讲，这一切历历在目，仿如昨日。”

我深知，这样的演讲并非不可能。原因很简单，我多年前做的演讲，很多人至今都还记得。我写本书的目的，就是帮助你们发表让人记忆深刻的演讲——你们的听众今生今世都不会忘记的演讲。

| 以情攻心：国际演讲冠军的沟通之道 |

第一部分 | 基本原理