

讲故事

The Story Factor

〔美〕西蒙斯 (Simmons, A.) / 著

仇朝兵等 / 译

故事的结构和讲故事的技巧

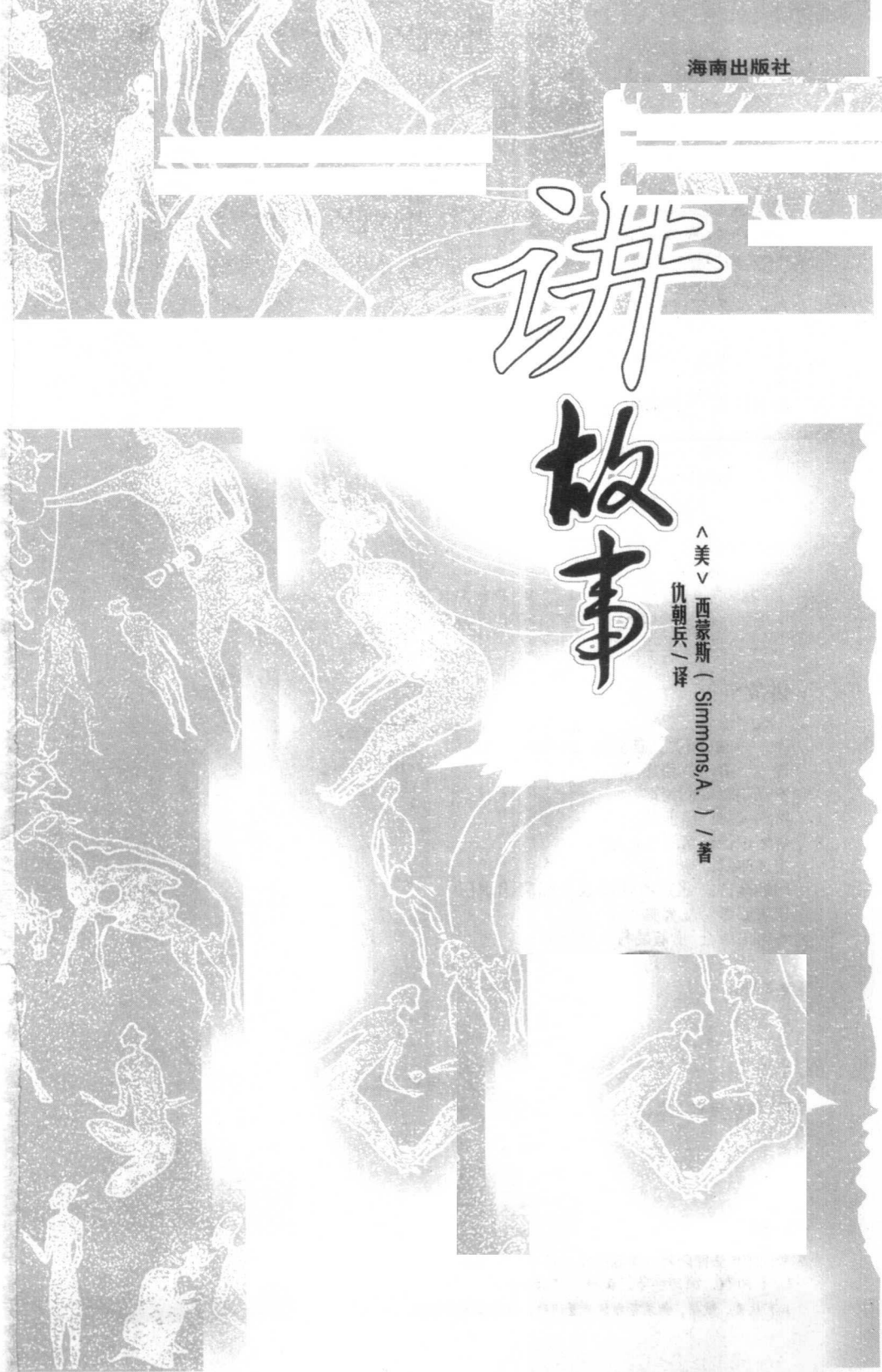
故作高深的人会讲理论
真正高深的人会讲故事

海南出版社

海南出版社

讲故事

〔美〕西蒙斯 (Simmons, A.) / 著
仇朝兵 / 译



The Story Factor

By Annette Simmons

Copyright © 2001 by Annette Simmons

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paper copyright © 2003 by Hainan Publishing House(Hainan Chu Ban She)

Published by arrangement with Perseus Publishing, A Subsidiary of Perseus Books LLC through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字版权 © 2003 海南出版社

本书由美国 Arts & Licensing International 授权出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号：图字：30-2001-126 号

图书在版编目 (CIP) 数据

讲故事 / [美] 西蒙斯 (Simmons A.) 著；仇朝兵 等译。

—海口：海南出版社，2003.10

书名原文：The Story Factor

ISBN 7-5443-1098-1

I. ①讲… II. ①西… ②仇… III. ①语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 086594 号

讲故事

作 者：[美] 西蒙斯 (Simmons, A.)

译 者：仇朝兵 等

责任编辑：刘德军

特约编辑：颜亚珍

装帧设计：第三工作室

责任印制：李 兵

印刷装订：北京市朝阳区小红门印刷厂

读者服务：杨秀美

海南出版社 出版发行

地址：海口市金盘开发区建设三横路 2 号

邮编：570216

电话：0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销：全国新华书店经销

出版日期：2006 年 6 月第 1 版 2006 年 6 月第 1 次印刷

开 本：880mm × 1230mm 1/16

印 张：

字 数：200 千

印 数：5-6000 册

书 号：ISBN 7-5443-1098-1/B·57

定 价：28.00 元

本社常年法律顾问：中国版权保护中心法律部

【版权所有，请勿翻印、转载，违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题，请寄回本社更换

前 言

天气似乎是不错的，似乎不是充满危险的天气。我正在青山会议中心讲故事。弗吉尼亚温暖的天气使得波士顿冬天对我的束缚逐步变得松弛起来。听众们热烈地欢迎着那些热心的故事讲述者，并给予他们很大的支持。

随后，我在人群中注意到一张发光的脸。那种情况有时是会发生的：一位听者的脸上似乎聚集了一个故事所有的影响力，就像一面金制的镜子一样折射着这种影响力。当这种情况出现时，我知道我的故事被听众接受了。此外，我还知道我已经得到听众的理解；我已经与听众建立了联系。

但我却不知道建立联系的这一时刻会把我引向何处。

直到那一天为止，我一直是“故事讲述领域”里的常驻专任故事讲述者，在大学里、在会议上和节日期间——在任何对故事有着浓厚兴趣的地方进行演出，并传授故事的讲述艺术。从1973年的国家故事讲述节开始，大量的这些类型的比赛场所如雨后春笋般涌现出来，为美国数百名专任故事讲述者提供了表现自己的舞台。像我这样的故事讲述者，和成千上万有这个爱好、以赚钱为目的的兼职故事讲述者，或者仅仅是来听故事的人一起，造成了“故事讲述的文艺复兴”。

再回到那张发光的脸。在演出结束后，我找到了她。我突然意识到她在那群教师、牧师、宗教教育家和故事迷中，显得特别与众

不同：安妮特·西蒙和她的朋友谢里·德西安蒂斯来自一个更大的商业世界。不但如此，他们还对讲故事在商业领域能够产生的影响非常感兴趣。

我已经在我们的经济制度的边缘中生活了 25 年，因此对此是半信半疑的。他们真的可以保证经理、主管人员、管理者、销售者——整个“账本底线”文化都对此感兴趣，并能够从我所做的这些中获得好处吗？在更广泛的领域里，真的有对讲故事的需求吗？

如果有一个人能够使我确信这一点的话，这个人就是安妮特。在那时，她是公司专职训练员，专门研究“各种难以对付的形势”，给满屋无情的经理人员讲授如何“处罚那些出问题的人”，因为这些人似乎整天会遇到麻烦。她可以帮助他们由采用暴徒常用的残酷强制手段转而采用令人振奋的文学大师常用的那些文雅的策略。

不仅如此，她还具备能够领会那种整体情况的不可思议的能力，她还能够在不忽视使故事产生作用的那些琐碎的细节的情况下，理解讲故事的全面的作用。她觉得这种间接的，但是却非常有影响力的交流方式是非常奇妙的。而且，她在广告交流方面的背景，也没有产生损害：她知道如何浓缩一个看法的实质，并以闪电般的力量进行交流。

很快，我自己发现学生和老师几乎就是一个人。我帮助她润色她的已经非常充实的关于故事讲述艺术的评价报告。她的帮助使我成为公司领域的讲故事的使者。现在，她已经写出了一部书，就像所有伟大的著作一样，这本书指出了日益凸现出来的真理，在一定程度上使我们不再能够忽略它。

《讲故事》一书之特殊之处在哪里呢？就在于它把自始至终一直属于一个整体的三种趋势汇合在一起。第一，故事讲述艺术在发达国家的复兴，以及由此引起的心理过程和感情过程的评判。第二，商业团体越来越认识到有活力的组织需要全体人员努力工作——对个人和公司都不能有任何的欺骗。最后，应用心理学取得的一系列

成功，为我们通过各种令人尊敬的关系获得持久的影响力提供了很大的帮助。

安妮特的这部著作的一个特点是用事实说话。她用故事贯穿全书，令人信服地说明问题。她尊重读者。她还特别强调伟大的领导人通常知道的那些：讲故事在激励、说服和获得所渴望的合作方面所起的作用。而且，她还第一次清晰而充满热情地描述了这些，这就使得讲故事对于那些来自各个社会阶层的人们来说，变得更加易于理解，也更加有意义。

当你阅读这本书的时候，你可能会发现书中闪耀着安妮特的见解。如果你读的话，要留心点！你将学会上千个用持久的方式影响他人的秘诀。像我一样，你还将发现你自己也在不断地发生着变化。

道格·李普曼

doug@storydynamics.com

绪 论

1992 年，在田纳西州琼斯伯勒的一个帐篷里，我坐在 10 月凉爽的和风中，其他的 400 人围坐在我周围，等待着下一个讲故事的人。这群人中既有富有的也有贫穷的，既有城里人也有乡下人，既有教授也有六年级的学生。坐在我旁边的是一个穿着工作装、满脸灰白胡子、农民模样的人，帽子上的纽扣上标着“NRA”字样。在一个非洲裔美国人站起来讲话时，这个人转向他的妻子，用愤怒的语气低声跟她说话，其中包含着“黑鬼”这个词。之后，他抱起双臂，开始仔细查看帐篷顶部的构造。那个非洲裔美国人开始给我们讲述在密西西比河深处，在 20 世纪 60 年代一个孤独的夜晚发生在他身上的故事。他和另外的 6 个人担心第二天早晨他们前进时可能会遇到危险。他描述了在他们当中的一个人唱歌时，他们是如何凝视着营火的。唱歌缓和了他们的恐惧。他的故事讲得那么真实，以至于我们都能够感受到那种恐惧、看到营火的光亮。随后，他要求我们和他一起唱歌。我们和他一起唱了。“迅速地转动，可爱的战车”从我们的口中唱出，就像一架 400 管的大风琴。坐在我旁边的那个农场主也唱了。我看见一滴泪从他红润但是粗糙的脸颊上滚落下来。这时，我已经亲眼目睹了故事的作用。如果一个非洲裔美国人能够打动一个极端保守的、具有种族主义倾向的农场主，那么，我还想知道如何做才能达到这样的效果。

这本书是我在过去的 8 年里学习到的关于故事和故事在说服以

及产生影响方面的能力等方面知识的结晶。我自己的故事就是如何学习、分享我学到的一切，并赢得学习更多的东西的权利。你将会了解到我所知道的一切关于通过讲故事影响其他人的知识。

我认识到，通过这种方式，我可以学到从一般的“入门”书中学不到的知识。为了了解故事的影响，我们必须放弃各种安逸的形式，线性序列和循序渐进地解决办法。这种影响的魅力不在于我们说什么，更多的在于我们如何说以及我们是谁。关于“如何/谁”的这些材料对故事的种类、定义以及合理的分析构成了有力的挑战。这种影响来自于其他人如何看待你和你的目的。在感觉和感情（可以定义为：不能推理的）王国里，从传统意义上讲，思想并不是“被组织起来的”。试图“组织”关于交流和影响的想法只能导致循序渐进的、符合各方面要求的模式，这听起来非常动听，但在实际中并不可行。它们缺乏适应性，而且即使是在有压力存在（这种压力是一直存在的）的情况下，也是难以记住的。

描述故事的讲述艺术就像描述一只小猫一样，我们都知道小猫，我们也都有对小猫的生动的记忆——孩子们抱着小猫，观察小猫玩耍，把小猫当作宠物养育着。我们的记忆是一个非常有意义的整体。如果试图把它拆得七零八落的话，就像为了理解一只小猫而把它截成两段一样。一只小猫的一半并不真正是一只小猫的一半。把故事的讲述艺术拆分成一个个碎片、一个个部分，并把它排出各种次序，也会把它破坏得面目全非。我们现在所知道的这些，其中包含着一些合理的东西，我们不能证明它们，但是我们知道它们是真实的。故事的讲述使我们能够到达我们认为我们知道的地方，尽管我们可能无法权衡它、包装它并通过经验来验证它。

这本书为你富有推理能力的“左”脑提供了大量的基本内容，这样它就可以放松一点了。然而，这本书的大部分是涉及你的“右”脑的。故事的讲述艺术和它产生影响的奥秘在于你如何创造性地理解小猫、故事以及它的影响。这部分或许已经被错误的设想牢牢地

控制着，以至于如果你不能解释你知道的那些的话，那么你甚至可以不必知道它。这是不正确的。实际上，你自己的智慧就连你自己都不太了解。一旦你开始相信你的智慧，你就可以用它来影响其他人，使他们发现他们的智慧。

你在产生智慧和影响方面的能力正等待着你去开发，就像你把一包神奇的蚕豆胡乱放在一个抽屉里，把它忘掉了一样。这本书可以帮助你重新发现那包神奇的蚕豆，并重新发现人类历史上用来产生影响的最古老的工具——讲述生动的故事。所讲的故事并非仅仅局限于神仙故事或者传统的民间故事。讲好一个故事就像把你自己已经看到的東西做成一个微型记录片一样，以便让其他人也能够看到它。这可以作为一种方法，挖掘内心深处的感受并打动处于最大程度上的防御状态的脆弱心灵，或者打动那些当前正在阻碍你前进，或阻止你应该获得、你想获得的资源的那些对实力充满渴望的恶棍。如果你认为恶棍是从不发慈悲的，那么你的第一个任务应该是再一次去看看《格林奇是如何欺骗耶稣的》。每一个人都是会发慈悲的（反社会的人并没有你想像的那么多）。每一个人，从内心深处来看，都想使自己的生命充满荣耀，而且都想在社会中起到重要的作用——这就是通过讲故事可以使你得到的一些力量 and 影响。

在这本书中，我经常用我自己的故事和我本人为例来说明问题。我曾试图尽可能少地使用“我”这个词……但讲故事毕竟是一种个人的行动。我希望通过讨论我的故事，促使你开始考虑你自己的故事。你将会发现，你讲得最好的故事，就是你亲身经历的一些事情。所有的选择最终都必将是个人的选择，如果你想影响人们的选择的话，你就会发现产生影响的最有力的方式通常是个人的。如果你采用的观点“不是你自己的话”，不要购买抵押证券。你不必切掉你灵魂中有影响力的那一部分。实际上，你的灵魂能够告诉你所有最扣人心弦的故事。赶快讲述你的故事，因为世界需要它。

目 录

前 言	(1)
绪 论	(1)
第一章 应该知道如何讲的六个故事	(1)
相信我	(4)
那么……你的故事是什么？	(7)
“我是谁”型的故事	(9)
“我为什么在这里”型的故事	(12)
“设想”型的故事	(15)
“有教益”型的故事	(17)
“在实际行动中价值”型的故事	(20)
“我知道你在想什么”型的故事	(23)
第二章 什么是故事？	(27)
赤裸裸的真理	(29)
亚瑟王的神剑	(31)
叙述性的事实	(32)
真理的全息图	(34)
失望是有传染性的	(36)
在看不见的地方	(38)
避免孤立感	(40)
用故事设计智慧	(42)

穿着我的鞋子走路·····	(45)
第三章 什么是故事能够做到而事实却做不到的·····	(49)
但是它意味着什么呢? ·····	(52)
那就是我的故事, 我仍然相信它·····	(54)
人是缺乏理性的·····	(55)
事实优于故事的 10 种情况 ·····	(57)
从一维到多维·····	(58)
设有圈套的问题·····	(60)
狭隘的眼光·····	(61)
一切尽在不言中·····	(63)
不要再问我了! ·····	(64)
做出演示·····	(67)
告诉你的上司他错了·····	(69)
不要告诉我做什么·····	(71)
“说明理由”的故事 ·····	(73)
有人死了吗? ·····	(75)
故事胜于事实·····	(77)
模糊的智慧·····	(78)
第四章 怎样才能讲好故事·····	(81)
口头语言·····	(85)
姿势·····	(86)
面部表情·····	(88)
身体语言·····	(90)
声音、气味和味道·····	(92)
无关的细节·····	(93)
虚拟现实·····	(94)
时机选择和恰当停顿·····	(97)
语气·····	(99)

第五章	故事产生影响的心理学分析	(103)
	故事的物理过程	(106)
	寻找动力	(107)
	接触我，认识我，感受 (feel) 我	(108)
	“我讨厌或者喜欢我的工作”	(109)
	在你使别人信服之前建立联系	(112)
	记忆方法	(114)
	“我就在那里” (有点不确切)	(117)
第六章	原声摘要播出还是编写成事迹故事？	(119)
	公平与万金油	(122)
	多管闲事	(124)
	毫无保障	(125)
	永无结局的故事	(126)
	抗拒的影响	(127)
	重新定义“第一天”	(128)
	你在史诗中的个性特征	(129)
	显示出“好的一面”	(131)
	最好的故事最成功	(132)
	史诗长度的戏剧	(133)
	一切都是个性化的	(134)
	坚持一生	(136)
第七章	影响不情愿的、漠不关心的或动机不明的人	(139)
	英雄和恶棍	(142)
	你们一批失败者	(143)
	真实的邪恶	(145)
	“不能失败”策略	(146)
	出售正义	(147)
	愤世嫉俗者	(148)

怨恨者	(149)
嫉妒者	(151)
绝望者	(153)
冷漠者	(155)
贪婪者	(157)
第八章 影响的一个工具——听故事	(161)
无治疗区	(165)
口头下载	(167)
十分缺乏的资源	(168)
倾听一个未来的故事	(169)
打断故事者	(171)
智力的秘密优势	(172)
第九章 讲故事者应该做的和不应该做的	(175)
潘朵拉盒子	(178)
不要扮演长者	(179)
不要让你的听众厌烦	(181)
不要恐吓人们或使他们感到内疚	(184)
计谋和迷惑	(186)
让人们感到有希望	(187)
第十章 一个讲故事者的生活	(191)
文化守护者	(193)
谴责文化	(195)
“真理”	(197)
经历你的故事	(198)
第十一章 讲故事的实际作用：你想对这个世界产生什么样 的影响？	(201)

CHAPTER 1

第一章

应该知道如何讲的六个故事

作为一个人，就是要讲一个故事。

——艾萨克·迪内森

斯基普面对着股东们众多的疑虑，不知道怎样才能说服他们接受他的领导。他已经 35 岁了，而行为却像一个 13 岁的孩子，他们家连续三代非常富有。作为一个领导，他的行为在股东眼里是可怕的灾难。他决定给他们讲述一个故事。“我的第一个工作是在一家造船公司画电气工程的草图。草图必须画得非常完美。因为，如果在安装大量的玻璃纤维结构之前还没有把电线安装好的话，一个小的错误也可能很容易造成上百万美元的损失。我在 25 岁时已经获得了两个博士学位。我一生中几乎所有的时间都是在船上度过的。坦率地说，我发现画这些草图一定程度上……是费力不讨好的。一天上午，我在家里接到一个每小时能够得到 6 美元薪水的工人的电话，他问我：‘你敢肯定这是真的吗？’我被激怒了，我当然对此深信不疑——‘只是远远超过了限度’。当他的上司在一个小时后给我打电话再一次把我叫醒，并问我，‘你真的确信这是真的吗’时，我甚至有些不耐烦了。我说一个小时以前我对此深信不疑，现在我仍然是深信不疑。”

“是公司老板的电话最后使我如梦初醒，重新回到现实之中。如果我不得不亲自管理这些人的话，也必须这样做。我找到了给我打第一个电话的工人。他坐在那里，看着我画的图纸，脑袋翘到一边。我开始非常耐心地给他解释我画的图纸。但是讲了几句之后，我的声音也小了起来，我的脑袋也歪向一边。我（是左撇子）颠倒了船的左舷和右舷的位置，图纸正好成了它本来面目的反像。天哪！给

我打电话的这个‘每小时6美元薪水’的工人在还来得及的时候发现了我的错误。第二天我发现我的办公桌上放着一个盒子。工厂的全体工作人员给我买了一双修补过的网球鞋，以作为我未来的参考。为了防止我再一次迷惑——左脚的一只红色的鞋子代表左舷，右脚的一只绿色鞋子代表右舷。这双鞋子不仅帮助我记住左舷和右舷，它们还帮助我记住，即使是在我认为我知道正在发生的一切的时候，也要认真听取别人的意见。”当他举起装有一只红色鞋子和一只绿色鞋子的鞋盒时，他流露出会心的微笑，显得很得意。股东们的疑虑放松了一些。如果这个年轻的暴发户已经从这种傲慢态度中吸取教训的话，那么他还可能学到一些关于公司管理方面的东西。

相 信 我

人们并不想得到更多的信息，他们只关注自己眼前的消息。他们期望得到信任——信任你，相信你的目的，相信你能够成功，相信你所讲的故事。能够撼山动地的是对人的信任，而不是一些事实。事实并不能产生出信任。信任需要一个故事来支撑——它能够激起你的信任，也能够重新唤起存在于你的意念之中、实现你的承诺的希望。真正的影响所起到的作用远比让人们去做你期望他们做的事情意义要大得多。这将意味着人们会在他们停止的地方重新开始，因为他们有信念。信念能够克服任何障碍，使任何目标都能得以实现。金钱、权力、权威、政治优势以及残暴的力量等都曾经被信念征服过。

讲故事是你创造信念的一个途径。讲述一个非常有意义的故事，意味着可以使你的听众——同事、领导、下属、家庭，或者一帮陌生人——得出的结论与你已经得出的相同，使他们自己决定相信你所说的那些，并做你希望他们做的那些。与你做出的结论相比，人们