



故事力

用故事
决胜人生关键时刻

高琳 [美] 林宏博 著

8大职场应用场景
6个人人都需要的故事模型

杨澜 潘石屹 张德芬 张静初 李一诺
克雷格·巴伦蒂内 (Craig Valentine)

联袂推荐

中信出版集团



故事力

用故事
决胜人生关键时刻

高琳 [美]林宏博 著

中信出版集团 | 北京

图书在版编目 (CIP) 数据

故事力 / 高琳, (美) 林宏博著. -- 北京: 中信出版社, 2020.4 (2020.5重印)

ISBN 978-7-5217-0888-2

I. ①故… II. ①高… ②林… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 034467 号

故事力

著 者: 高琳 [美] 林宏博

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座 邮编 100029)

承 印 者: 北京楠萍印刷有限公司

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 12 字 数: 195 千字

版 次: 2020 年 4 月第 1 版 印 次: 2020 年 5 月第 2 次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第 8087 号

书 号: ISBN 978-7-5217-0888-2

定 价: 69.00 元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题, 本公司负责调换。

服务热线: 400-600-8099

投稿邮箱: author@citicpub.com

名人推荐

人类可以持续进化，领先万灵，想象力是建构这一进化的基础；创业者作为人类中的“先锋队”，“故事力”更是其核心能力，敢于想象，精于表达，重于实践构建了这样的基础。推荐高琳老师的新书《故事力》，相信这本书可以帮助很多创业者持续进化！

——王玥，连界资本董事长

在麦肯锡和互联网创业公司工作 12 年后，我才发现，其实所有工作都是在“讲故事”。用愿景与事实讲出企业应该投资的领域，用画面与文案讲出产品值得拥有的理由，用真诚与逻辑讲出各方如何共赢的方案……高琳这本《故事力》既有高度，又可执行，教你成为一个理解人、感动人、激励人的讲述者。

——邱天，麦肯锡资深顾问

书中说“讲故事”是一个被遗忘的能力，我反而觉得这是一个被想起的能力。想起故事，自然就想起高琳。她的故事超越了“吸引”，达成的是“感染，带动，激发”。我不觉得有比讲故事更能影响他人的方法，我

不觉得有比高琳更会讲故事的人。

——李龙乔，北京创思迈格咨询有限公司创始人

一个人在职场上、社会上的影响力大小和会不会讲故事有很大关系。很遗憾我们在成长过程中没有接受过这样的系统训练。高琳的这本《故事力》，能帮你在轻松的阅读中掌握讲故事的真本领，因为她本人就是讲故事的高手。向最棒的榜样学习，就是捷径。

——康妮，瑞利溪咨询公司 CEO

畅销书《如何结交比你更优秀的人》作者

作为资深的财务从业者，我曾经一直坚信“数字自己会说话”。但是在实际工作中，我真正懂得了“数字本身并不会说话，关键是你如何让数字说话”，这完全取决于你用数字讲故事的方式。一个会用数字讲故事的人对数字的使用可以简单到就像：你如何第一次让自己的孩子学会 $1+1=2$ 。在亚马逊，我发现很多成功的高管都是用数字讲故事的精英。所以，特别推荐高琳的新书《故事力》。

——蒋明琴，亚马逊北美零售和亚太区财务总监

故事传播知识，故事促进思考，故事引发共鸣，故事打动人心。用故事的力量，影响他人，成就自己。

——金方干，雅培药品业务中国区总经理

当我看到高琳老师即将出版的新书名字的时候，即刻被它吸引并迫不及待地读了几章。书中描述的许多场景我都深有体会，不禁感慨若能早些年就关注和训练自己的这项能力该多好！高琳老师从各个角度、深入浅出

地帮助读者分析和掌握结构性地搭建、技巧性地讲述故事的能力。看过后我深深感到，这项能力不仅适用于职场，更适用于生活。

其实，人的一生不就是充满了各种故事吗？

——王彤，拜耳大中华区人力资源副总裁

高琳是我在摩托罗拉的同事，她总是能给认识她的人以深刻的印象，想来她应该就是那种有故事并且会讲故事的人吧。《故事力》这本书很实用，希望我们都能掌握一些小窍门，让生活工作变得生动起来。

——孙欧，联想集团副总裁、中国区首席财务官

国人对讲故事好像有一种天然的误解，认为擅长讲故事的人就类似于“大忽悠”或不干实事。人们每每遇到故事却又欲罢不能，嘴上说不要，行动很真实。讲好一个故事绝不是信口开河，讲好故事也绝不是单靠天赋。每个人只要刻意练习，琢磨出背后的逻辑、表达的模型、升华的套路，就能讲出一个85分的好故事。高琳博士的这本书就是练习中不可多得的宝典。作为新时代的市场传播人，只要传播的对象还是爱听故事的人，那讲好故事就不怕被人工智能取代。

——毕云凡，奔驰金融数字化传播高级经理

推荐序

我是理科生，2000年本科毕业后去了美国读分子生物学的博士，每天泡在实验室里，和细菌以及实验室的各种仪器、各种数据做斗争。我那时候觉得“讲故事”这类“虚头巴脑”的东西，离自己不能再远了。

博士生都需要去参加各种学术会议，做学术演讲。记得我第一次参加一个学术会议时，自己准备了一稿，反复修改，用几十张PPT（演示文稿）把研究背景、假设、数据、结论都罗列清楚了，自我感觉很不错，就拿去给导师看。没想到导师看了很不满意，说了一句令我终生难忘的话：“你需要一个好故事，要知道所有优秀的科学家都是特别会讲故事的人。”（You need a good story, you know all great scientists are great story tellers.）

从那时候，我才开始意识到，“故事”这个看上去虚头巴脑的东西，其实无处不在。我那几十页的数据流水账，哪怕在科研领域也行不通。

什么是好故事？我当时从科研演讲里总结出了几条标准。后来发现它们不仅在科研领域有用：我博士毕业以后在麦肯锡工作了10年，后来又回到盖茨基金会任职，这几条标准拿到哪里都通用。

第一，你要讲的，和我有什么关系？

讲故事最怕的就是自说自话。一些评论认为中国人擅长讲道理，西方人擅长讲故事。我们来想想讲道理和讲故事的核心区别：讲道理，是从演讲者出发的，演讲者认为什么是对的，就讲给对方听；而讲故事是以听众为出发点的，和听众有关。科研演讲，也要先从这些角度讲：我们为什么要做这个研究？我们看到了什么现象？想到了什么问题？这个问题为什么值得问，为什么有意义？在商业世界里也是一样的：我们想解决什么问题？为什么这个问题和“你”有关系？这个“你”可能是客户，可能是投资人，可能是政策制定者、监管者。演讲者面对的对象不同，角度也不同，大到宏观叙事的层面，小到用户体验的角度。

第二，有冲突，不是流水账。

冲突，就是“不合常理”，其实每一件事情，都有“不合常理”的地方。反过来说，没有一件事情是都“符合常理”的。这个冲突点是什么呢？例如北大毕业生创业，不是故事，北大毕业生的创业如果是养牛，就是故事。因为“不合常理”，北大和养牛放在一起，就形成了冲突。

第三，有场景和视觉化的呈现。

科研里有一个好的说法，就是让数据说话。数据的视觉化也

成了一门学问。最著名的就是TED（技术、娱乐、设计）演讲者——汉斯·罗斯林教授做的大量的数据视觉化的工作。在没有大量数据的时候，好故事的视觉化也非常重要，因为好的故事，需要让读者自己在脑子里构建丰富的场景，而构建就需要视觉元素。大家想想好的小说，它们都是让你在读的时候能自己构建场景的。如果我们希望说明一个员工工作出色，最好能视觉化地呈现她工作的难度：下午的会议室，很热，她个子比别人矮一大截，但到她讲的时候，她走到前面，找了个小凳子站在上面，声音特别洪亮，讲得特别清楚，客户边听身体边前倾，对我们的产品产生了浓厚的兴趣。这是不是很有画面感的描述？比“她的演讲才能很好”这句干巴巴的话有说服力多了。

第四，有真实情感。

这一点在科研领域好像展现不多，但其实所有的研究都有人文关怀的角度。所有的好故事最终能打动人，都是靠真实的情感。如果一个故事有冲突，有场景，但是让人感觉不真实，那就都白搭了。真实并不容易，所以好故事都是有勇气的故事。

这些经验，伴随了我很多年，让我不断反思，不断学习。不管是科研，还是后来的职场，或者是“奴隶社会”公号这2 000篇文章，其中都有这些反思和事件的隐约展现。从学校到职场，从中国到美国，我越发觉得讲故事的能力是我们中国的教育理念里非常欠缺的，这也是中国人在跨国企业里遇到领导力瓶颈的部分原因。

我自己一直没有机会系统梳理和分享，所以当我看到高琳的这本书，特别高兴她能帮很多朋友“补”上这重要的一课。高琳教练是一个特别“出彩”的人。我第一次见她就被圈粉了，为什么她能做成那么多“出彩”的事儿？秘诀就是她非常会讲故事。她有丰富的职场经验和专业培训经验，而且也已经帮助了很多职场朋友。希望更多的朋友能成为讲好故事的人，通过讲好故事来完成更大的目标，拥有更广阔的未来。

李一诺

盖茨基金会首席代表、一土学校创始人

序言

为什么你需要 故事力

未来属于那些拥有与众不同思维的人，唯有拥有右脑时代的6大全新思维能力，才能决胜于未来。

——丹尼尔·平克

什么是故事力

20年前，我在美国念完工商管理硕士，要去参加一个工作面试，一个英语还没说利索的中国姑娘，要跟美国人竞争，心里一点儿底都没有。当时一个美国师哥跟我说：“面试不就是讲故事吗？不会讲故事，你还敢去面试？”

的确，我发现外国人从总统，到总裁，再到普通人，大部分都非常会讲故事，因为这是他们从小就学的技能，然而在中国的教育环境中，故事力很少被提及。所以，我那时还是第一次听说讲故事这个概念。

他看我有点儿蒙，就继续解释说：“你简历里关于你的每一段经历都要有一个故事来支撑。你要把故事讲得有声有色，讲到面试官一直在追问你‘那后来呢？后来怎么样了？’，你就成功了！”那时候我总共就只有三年工作经验，说实话也没几条能拿得出手的经历值得说。尽管如此，我还是挖空心思一条一条地想我有什么故事可以讲，怎么讲。

面试当天，我给面试官讲了一段我如何帮助老板解决问题的小故事。那个问题本身小得不能再小了，就是老板出差前让我给她

住的酒店发个传真，但出发前她把自己住的酒店名字搞错了。结果我一家一家把当地所有的五星级酒店的电话打了一遍，最终找到了老板住的酒店，把传真发了过去。当然，这是在有手机之前的“远古时期”发生的事。

我在讲这个故事的时候就注意到，面试官越听，头就越往前倾，还一个劲儿地问“后来呢？”，当时我就心想，看来有希望哦！果然，就凭这么一个小故事，我在离毕业还有三个月时就稳稳地拿到了500强企业管培生的录用通知书。

那是我第一次领悟到讲故事的神奇作用——它能帮你把你的想法装到别人的脑袋里，并且让他人埋单。

畅销书作家丹尼尔·平克在他的《全新思维》中提出：“未来属于那些拥有与众不同思维的人，唯有拥有右脑时代的6大全新思维能力，才能决胜于未来。”这6大全新思维能力中很重要的一项就是“故事力”——用故事思维讲出你的故事并由此产生影响力。

面试的时候讲好故事，会让面试官认为你就是他们想要找的那个人；销售的时候讲好故事，客户就能心甘情愿地埋单；工作汇报的时候讲好故事，能让领导立刻认可你；相亲约会时讲好故事，就能让对方觉得你是那个三观一致、趣味相投的Mr. or Mrs. Right。如果你是领导或是创业者，讲故事更是你的必修课，因为故事是成本最低的说服方式，这也就是为什么很多高管会高薪请我们一对一地帮他们提高故事力。

总之，无论你有什么样的背景，在职场的哪个阶段，学会讲故事，都会在你的沟通技能包里加上一个非常有力量的工具，故事思维能帮助你从全新的角度去思考和看待生活。

讲故事，一种被遗忘的能力

我们每个人，只要活着，每天就自然而然地在讲故事。小朋友每天放学回家会讲今天学校里都发生了什么；我们下班会和配偶唠叨公司里都发生了什么；我们的爸妈也会跟我们闲聊今天隔壁家发生了什么。所以从这个意义上来讲，我们都是讲故事的人，只不过我们从来没有意识到，也不会这么介绍自己，更没有有意识地去运用它。

讲故事的能力其实从人类能够直立行走开始，就一直留存在我们的基因里了。人类的文明是如何被记录下来的呢？远古时期，当语言还没有被发明的時候，山洞里的壁画就已经在讲故事了：有一次，我们一起出去狩猎，遇到了一大群鹿，领头的雄鹿很强壮，我们只能从四面把它团团围住，用弓箭射它。它非常顽强，中了几箭都没有倒下。不过，我们大家也非常团结、坚定，终于，在不懈的努力下，我们狩猎成功了！晚上大家围着篝火吃了鹿肉，唱歌跳舞进行庆祝。

当然，这个故事是我们通过壁画的内容构想出来的，壁画和故事叙述的本质都是一样的，都是通过构造“画面感”来记录一个事件。

从壁画到象形文字，到《伊索寓言》、《古希腊神话》和中国的《山海经》，人类其实已经走过了一万多年的故事历程。然而，在当今时代，故事对我们来讲比在以往任何一个时代都更为重要。为什么呢？随着科技的发展，大家每天接收的信息越来越多，注意力能够集中的时间越来越短。以前讲一个故事，可以用一整夜，而如今，刷个抖音只用15秒。在这个以内容为王的时代，谁能在最短的时间内创造出最精彩的故事，谁就能够获得最多的注意力，也就是我们常说的流量。我想，如果伊索还健在的话，他应该能登上十大网红排行榜。

为什么人工智能时代呼唤故事力

故事思维就是我们怎么想，怎么去看待这个世界，怎么解释事物的运作，怎么理解自己在这个世界当中的位置。故事，其实就是你的人生。只要你活着，就有故事。

然而不幸的是，现代教育让我们作为人类本有的讲故事的能力慢慢弱化了。TED大会上获得掌声最多的演讲之一是教育学家

肯·鲁滨逊的一个演讲，他讲道：“现代教育系统慢慢地就不再教育腰部以下的身体了，只关注腰部以上的脑子、手、左脑，忽视了右脑。”这也难怪，现代教育系统发展于 19 世纪，设计意旨是让孩子适应即将到来的工业社会。工业社会需要什么？需要逻辑、规范，人要如精密仪器一样运转。然而，今天我们面对的社会是智能的，多元的（视觉、听觉、触觉），变化多端的，我们更需要创造力和右脑思维。

最近 10 年的时间里，人工智能创造了很多以前想都不敢想的奇迹。然而智能不等于智慧，从古至今，人类智慧的创造和流传都离不开故事。讲故事的能力存在于我们的基因里。事实上，讲故事是人类交流形式中最自然的一种，也是最有意思的一种。如果你不信的话，想象一个你最喜欢的电影，然后试着用一张 PPT 或列表总结一下中心思想。你会发现，电影里所有有意思的寓意都消失在 PPT 里了。故事力体现了人类的高度智慧，它是凝聚了情商、沟通力、领导力、战略性思维等的综合能力。正如丹尼尔·平克所说，故事力存在于“高概念”和“高感性”的交汇处。

然而，一直以来，我们所接受的教育都偏理性思维，不重视感性思维，这也使得我们在类似讲故事这种高阶的沟通能力方面的培养落后于欧美发达国家。我和我先生 Hubert Lin（林宏博）在美国工作、生活多年，发现很多华人技术能力很强，在职场上却拼不过美国人。为什么？因为我们不会讲故事。在工作中，我们做了 100 分，却只能讲出 80 分，人家做了 80 分，却恨不得讲出 120