

# 做一个会 讲故事的人

讲道理不如讲故事，  
好故事更能打动人心

李伟英 蒋家容◎著

# 杰 杰 出

演讲 营销  
管理 招商 融资  
会讲故事更能水到渠成

乔布斯 马云  
雷军 俞敏洪……  
杰出人士都善于讲故事

## 图书在版编目(CIP)数据

杰出：做一个会讲故事的人 / 李伟英，蒋家容著

—北京：中华工商联合出版社，2019.12

ISBN 978-7-5158-2688-2

I. ①杰… II. ①李… ②蒋… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第291879号

## 杰出：做一个会讲故事的人

---

作者：李伟英 蒋家容

责任编辑：胡小英

封面设计：王玉美

责任审读：李征

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印刷：三河市九洲财鑫印刷有限公司

版次：2020年4月第1版

印次：2020年4月第1次印刷

开本：710mm×1020mm 1/16

字数：185千字

印张：14

书号：ISBN 978-7-5158-2688-2

定价：48.00元

---

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场A座  
19-20层，100044

http://www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系

联系电话：010-58302915



提到讲故事，可能有人会觉得，那是孩子们的事，那是幼儿园老师的事，和我无关。如果你有这样的想法，那你真是落后了。

其实，不仅孩子喜欢听故事，成年人同样喜欢听故事，否则为什么评书和小说能够一直受到人们的欢迎？每个人都是爱听故事的，实际上，人们天生就对故事非常感兴趣。从神话传说到饭后闲谈，从评书、小说到影视节目，人们对故事的兴趣，从来没有消退过。

当今时代是移动互联网的时代，自媒体盛行，每个人都可以发出自己的声音讲自己的故事。现在几乎人人都有一部智能手机，听故事变得比以前任何时候都更方便，人们可以用几分钟时间听一段小故事，这并不妨碍他们正常的工作和生活。

如果你注意观察，就会发现，故事的魅力无穷。乔布斯、马云、俞敏洪……他们经常在演讲中以生动的故事，让听众们听得如痴如醉；会做销售的人，在向别人推销产品时，会用感人的故事打动别人；会带团队的管理者善于用故事让团队更有凝聚力；会谈判的人在招商与融资中善于用故事说服对手。

这是一个人人都爱听故事的时代，更是人人都应该学会讲故事的时代。所以学会讲故事的技巧，会让你在工作中和生活中受益匪浅，它能让你的人际关系更加和谐，能让你的家庭关系更加和睦，能让你与孩子的关系更加融洽。

有的人会想，我也想讲故事，可是我觉得没有什么故事可讲啊！其

# 序言

P

r

o

f

s

c

e

实，生活中到处充满故事，只是你缺少一双发现故事的眼睛。

学会讲故事并不难，只要你留心生活中的细节，学会提炼，善于积累，就能够逐渐积累非常丰富的素材。

此外，你还可以把从别人那里听到的好故事，从网站上看到的好故事，把所有你认为有趣、有内涵、有道理的故事记下来，把它们变成你的素材。有了素材还远远不够，重要的是你还应该学会如何讲故事，比如在什么时间、什么场合，应该讲什么样的故事，这些都是你要学习的。

这不是一朝一夕之功，需要你在平时就注意学习，厚积薄发。当故事思维已经变成你的习惯思维，当讲故事已经成为你工作和生活的一部分，你就会觉得讲故事非常简单了。本书能够让你学会非常实用的讲故事技巧，希望能给你帮助，赶紧看看吧！



# CONTENTS

# 目录

## 第一章

### 这是一个人人都爱听故事的时代

- 002 人人都爱听故事
- 005 用故事把你的想法装进别人的脑袋
- 007 段子就是精简的小故事
- 010 成功的企业都有它动人的故事

## 第二章

### 成功人士都善于讲故事

- 014 乔布斯：用自己的故事影响全世界
- 017 马云：真实的故事最有说服力
- 020 雷军：小米的故事就是和“米粉”的故事
- 023 俞敏洪：励志的故事最有感染力
- 026 罗振宇：用故事承载新思想

### 第三章

## 故事高手，心中都有很多好故事

- 030 经历和思考都是故事的宝藏
- 033 寻找好故事，积累好故事
- 036 牢记故事需要理解记忆
- 039 给你的故事贴上标签
- 042 经常更新你的故事库
- 044 深挖故事当中的内涵

### 第四章

## 以正确的心态讲故事

- 048 每个人都有自己的故事
- 052 故事其实是一种内在的感觉
- 055 用故事让别人理解你
- 058 故事不应该是急功近利的
- 061 故事的立场要正面

### 第五章

## 讲好故事的注意事项

- 066 故事要真实且有正能量
- 069 讲故事分对象，呵护心灵勿惊吓
- 072 好的故事里都有人性的光辉
- 076 故事要传递正能量
- 079 选择故事的侧重点去讲
- 083 引导听众进行思考

## 第六章

### 讲好故事的方法

- 088 讲好故事的五大要素
- 091 好的故事需要好的结构
- 094 讲好故事的语言技巧
- 097 打破听众心中的壁垒
- 099 通过感官感受让故事情节更逼真

## 第七章

### 会讲故事的人，营销做得好

- 104 那些好广告总是在讲故事
- 107 故事让产品有了生命
- 110 领导和员工同时用讲故事做营销
- 113 营销的故事要选对主题
- 116 你的故事应该是丰满的

## 第八章

### 会讲故事的人，带团队更有凝聚力

- 122 讲道理永远不如讲故事
- 125 多讲小故事，员工记忆更深刻
- 128 用故事来解释创意
- 131 用故事传播价值观
- 134 讲故事比责罚更有效

## 第九章

### 会讲故事的人，演讲更有魅力

- 140 演讲就是讲故事
- 143 用生动有趣的故事活跃演讲的气氛
- 147 用有悬念的故事引起听众注意
- 150 故事有深度才会引人入胜
- 153 演讲时的故事要言简意赅

## 第十章

### 会讲故事的人，更会融资

- 158 融资就要学会讲故事
- 161 只有故事能打动“门外汉”投资人
- 164 用故事说服投资人
- 167 一个想法就是一个故事
- 170 有了故事也就有了宣传的筹码

## 第十一章

### 会讲故事的人，招商更有成效

- 174 用充满激情的创业故事点燃别人
- 178 招商时讲故事最能吸引人
- 181 用故事引发期望，拿到招商结果
- 185 讲故事激发用户的购买欲
- 188 打造一个会讲故事的招商团队
- 191 故事力引爆招商实战案例

## 第十二章

### 会讲故事的人，到哪里都受欢迎

- 196 会讲故事化解冲突
- 199 幽默的故事让人与人之间更和谐
- 202 用故事来讲真话，不会伤到别人
- 205 故事会令你的情感更保鲜
- 209 会讲故事就能和孩子相处融洽

## 第一章

# 这是一个 人人都爱听故事的时代

---

人们天生就爱听故事，小时候喜欢听童话故事，长大以后喜欢听评书、看小说。当今时代是移动互联网时代，自媒体越来越发达，人们讲故事、听故事也更方便了。这是一个人人可以讲故事，人人都爱听故事的时代。



## 人人都爱听故事

听别人讲话时，人们可能对别的内容没有特别大的兴趣，但是对故事，人们总是拥有极大的热情。从古时候的评书，到现在的脱口秀节目，人们听故事的热情从来都没有减退过。

当今时代的信息技术高度发达，自媒体已经融入人们的生活当中，平时人们只要打开手机，就可以看一个段子、听一段故事。

人人都爱听故事，所以当我们用讲故事的方法来讲述一些事情时，别人会更愿意听。为什么呢？

当我们听到一个故事，并且懂得了故事里所讲的内容，其实我们已经不知不觉中在自己的大脑里将故事进行了模拟和重现。故事里的细节越多，我们听完故事之后产生的亲身体验的感觉也就会越强。

而且在听故事的过程中，人们可以从故事中的感情上寻找共鸣。

如果故事讲得好也能给人非常好的感官体验。比如当我们听到一个惊险刺激的故事，就有身临其境的感觉。而那些供人们在茶余饭后闲谈的轻松的故事，则可以放松自己的心情。

“一千个读者就有一千个哈姆雷特”，虽然对每个故事不同的听众有不同的感受，但可以肯定的是，人们都或多或少能从故事里吸取一些营养，这

也是人们都爱听故事的原因之一。

金庸的武侠小说非常受欢迎，人们不但喜欢看金庸的书，还将金庸的武侠小说拍成电视剧、电影。可以说，金庸的武侠小说是几代人共同的记忆，也一直受人们喜爱。

金庸的小说之所以受欢迎，正是因为金庸特别会讲故事。用金庸自己的话说就是：“我写武侠小说只是供给读者娱乐，我只是一个‘讲故事人’（好比宋代的‘说话人’，近代的‘说书先生’）。我只求把故事讲得生动热闹。我以为小说主要是刻画一些人物，讲一个故事，描写某种环境和气氛。”

金庸的武侠小说讲了一个又一个有趣的故事，所以深受人们的喜爱。而同样因为会讲故事而受到喜爱的，还有获得了诺贝尔文学奖的莫言。

诺贝尔文学奖十八位终身评委之一的马悦然，不吝对莫言作品的赞美，夸莫言的作品写得特别好。当别人问他为什么喜欢莫言的作品，他说因为莫言非常会讲故事。马悦然表示，当他读莫言的作品时，就像看到了中国古代的“说书人”，能让他想起中国古代会讲故事的那些人。他认为莫言的作品就像是《水浒传》《西游记》《聊斋》中的好故事，总是非常吸引人。

无论是“说书人”还是小说家、文学家，会讲故事都是他们受欢迎的重要原因，因为人人都爱听故事。

正因为人人都爱听故事，所以那些会讲故事的人总是受到人们的欢迎，总是能引起人们的共鸣。



《鲁豫有约》是一档非常受欢迎的电视谈话节目，它就是对一些名人进行访谈，让他们讲出自己的故事。没有像其他综艺节目那种花哨的包装，也没有任何喧闹，这个节目就是让被采访的人坐下来，平心静气地说一说自己的故事。因此，节目的特点就是“说出你的故事”。

《鲁豫有约》从播出至今，始终受到很多人的喜爱。原因其实很简单，它是在讲真实的故事，而人们恰恰也喜欢听这样的故事。越是朴实无华的故事，越是显得真挚，也越能打动人心。

古人可以煮酒论天下，我们能以故事谈天说地，笑看人生。

## 用故事把你的想法装进别人的脑袋

如果我们想要说服别人，有时候只靠有逻辑和讲道理是不行的。我们应该用故事去影响别人，用情感去打动别人。

一般的说理，因为太突兀，有可能令人无法理解，或者一时之间有些懵。而故事娓娓道来，给人足够的时间去思考，在不知不觉之中，听故事的人就接受了故事中的道理。

在生活中，很多事情，让人一下子很难接受。但是，如果通过故事的形式讲出来，就委婉很多，人们接受起来就简单一些。所以，在很多时候，故事其实是对现实的一种包装，通过这种包装，人们更容易接受现实，也让人们明白一些道理。

此外，故事往往比现实更加生动，说理也更加明白和透彻。人们看到了现实中的事，有时候可能无法理解其中的奥妙，但是听到了提炼出来的故事可能一下子就顿悟了，比如那些寓言故事，总是能让人明白很多道理。

所以，用故事把想法装进别人的脑袋，是简单省力的方式。

推销员小华正在向顾客推荐一款新车。这款新车最大的卖点在于它的安全性能非常好，而且车身非常结实，就算是在路上出现了事故，也



可以很好地保护车内人员。小华用专业的语言将这款车的性能介绍给顾客，告诉顾客它的焊接技术特别好，钢材不容易被腐蚀，所以耐久度好；发动机的性能好，对车辆的安全也能起到很好的保障作用；轮胎的质量好，不用担心有爆胎的危险；汽车的零部件也都是质量非常好的，而且它的底盘很结实，设计也非常合理；前后防撞钢梁都很先进，能在发生事故时有效保护车辆。

小华和顾客说了一大通，但顾客还是对小华说的一知半解。小华于是换了一种方法，开始给顾客讲故事：

有一次，因为雨天路滑，一辆该品牌的汽车和一辆其他品牌的汽车发生了碰撞。结果该品牌的汽车只是损坏了前防撞钢梁，车身轻微凹陷。而另一个品牌的汽车，车身严重损坏，必须进行大修。

顾客听了，顿时觉得该品牌的车子安全性能比其他品牌的车子要强很多，于是，下定了购买的决心。

在上述例子中，小华如果只是说一些专业的术语，顾客可能始终不明白小华的意思。但只用了一个简单的故事，小华就很好地说明了自己推销汽车的安全性能，让顾客愿意购买了。

有时我们并不需要费尽心思去讲道理，而只是需要讲好一个故事，别人听到故事后自己就想明白了。让别人自己想明白，有时候比我们说一万句话都管用。这就是讲故事的妙处。

## 段子就是精简的小故事

段子总是很受人们欢迎，在无聊的时候讲一个小段子，让大家笑得前仰后合，气氛一下子就能活跃起来。如果在讲话中穿插一些有趣的段子，讲话就不会让人感觉枯燥。段子在讲话中的妙处还有很多，精简的故事，还有笑点，能迅速拉近彼此的距离，这是其他故事无法比拟的优势。

斯坦福大学曾经做过一份调查，结果显示，一个小宝宝每天大概会笑300次，而一个性格非常成熟的成年人，笑的次数则会大大减少。和小时候相比，成年人的快乐情绪减少了很多。

段子能用精简的小故事以及包含的幽默让人开怀一笑。事实证明，会讲好段子的人会更受周围人的喜欢，此外，表达的效果也会更好。

秦经理是一个出口就能讲出一些精简段子的管理者，总是给人一种很亲近的感觉，别人在他面前也不会感到拘束。

有一次，员工小梅在工作中出现了失误，给公司带来了不小的损失。小梅感到非常紧张，担心公司会让自己赔偿损失。在不知道该如何是好的情况下，小梅打算赶紧辞职，离开公司。

当小梅拿着写好的辞职报告来到秦经理的办公室，秦经理微笑着让



她坐下。看了一眼小梅的辞职信，秦经理笑了起来，问小梅：“怎么，遇到这么点困难就承受不住了？你们这些年轻的女孩子啊，让我说什么好呢？我知道你心里肯定很紧张，也很担心，担心会受到惩罚……这样吧，我给你讲一个小故事。”

小梅不知道秦经理会讲一个什么故事，紧张地看着他。

秦经理笑着说：“你不用紧张，放松一点。”然后，他开始讲：“两年前，我手下有一个很有潜力的小伙子，平时工作做得也不错。但是，他有一阵子状态非常不好，工作也总是出错。我担心他是遇到了什么困难。没过两天，他过来找我，告诉我他要辞职。我当时就问他，你小子跟了我两年，了不起了啊，自己当上老板了，居然还能决定要炒谁的鱿鱼。那我以后不要当这个经理了，我跟你干好了。”

小梅听到这里，一下子乐了，心里也没那么紧张了。

秦经理接着说：“我没有让他辞职，因为我知道他是个很有潜力的人。现在，他已经是分公司一个部门的经理了。所以，你也一样。公司不会因为员工的一次错误就对员工进行严厉惩罚的。只要这个员工值得培养，付出一些代价是值得的。你想让你的错误更有价值，就应该从中吸取教训，在以后的工作中做得更好，而不是辞职。”

小梅听了秦经理这番话，明白了秦经理的意思，也改变了自己的想法。此后，小梅在工作的各方面都表现得比以前更加出色了。

用段子来调节气氛或表达想法，都是非常不错的方式。例子中的秦经理就是用这种方式让员工回心转意的。如果秦经理强硬地拒绝员工的辞职，说不定会激起员工的逆反心理，效果可能适得其反。

人人都爱听故事，而段子这种精简的故事形式，更是深受人们的喜爱。很多人都会在自己的讲话中融入一些段子，来引起听者的注意，让听者发