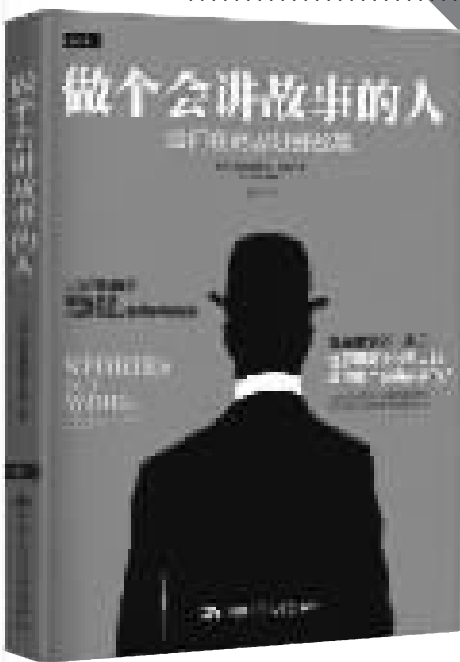




提到商界和职场语言，你的第一反应是什么？充满晦涩法律术语的合同文本？密密麻麻、精确到小数点后面两位的电子表格？色彩鲜艳、效果炫目的PPT演讲？套路满满的面试问题和营销话术？

与高跟鞋、便利贴、拥挤的电梯一样，这些当然都是“商业”世界的标签，不过商业世界并非只有板起面孔的一副表情，也并非只有冷冰冰的一种语言，它也可以有多姿多彩、情感丰富的一面——讲故事。

如果你刚刚听完一场精彩的创业演讲，或者读完一本业界大咖的传记，你可能会想：“他们的人生多么跌宕起伏！而我只是个普通人。”别急，我们天生都是有故事的人。从出生到现在，我们经历过的点点滴滴都有可能成为故事的素材。你会发现并不是只有那些决定命运或者改变人生的重大事件才叫故事，普通的回忆或经验往往更能打动人。加布里埃尔·多兰这本《做个会讲故事的人》会告诉你，如何寻找这些故事，然后以卓有成效的方法、在适当的情境下讲述它们。

作者简介

加布里埃尔·多兰，领导力和商业故事领域全球思想领袖。她与来自世界各地的知名领导人合作，通过帮助企业讲故事，让他们成为更好的领导者和传播者。她还是一位备受欢迎的国际演讲家，培训过的客户包括澳大利亚证券交易所50强公司，如澳大利亚国民银行、澳大利亚邮政、新西兰电信等，跨国企业如埃森哲、爱立信和国际红十字会等。

什么人该看这本书
● 企业管理者
● 市场及销售人员
● 人力资源工作者
● 寻求进一步发展的职场人士

不止是生意，还有故事

唐奇/文

那么问题来了，你会讲故事吗？

首先，要搞清楚你需要什么样的故事。在商业世界，既可以讲述与工作有关的故事，比如上大学时做过的兼职、跳槽或者升职到新的岗位；也可以讲述与工作无关的故事，比如学骑自行车、跟父母吵架或者跑完第一个马拉松。所有的故事都可以分为四种类型：成功、悲剧、紧张和转折。

成功

这类故事我们看过太多了，“成功学”甚至成了一门专门的学问，五花八门的励志书籍可以摆满整整一面墙的书架。我们喜欢积极的感觉，从未对大团圆的结局感到厌倦。从实用的角度讲，要证明你在某一领域的能力，成功故事是最直接最有效的。不必担心你的成功故事会落入俗套，或者分享这种类型的故事会让人以为你喜欢炫耀，因为每个人对成功的理解是不同的。对你来说，成功不一定真的要赢得什么东西，或许有勇气尝试本身就是成功。**成功本身不是故事的重点，你需要强调的是为什么这种经验对你如此重要、为什么这项成就如此与众不同。**

悲剧

商业世界中的悲剧倒不是“把美好的事物毁灭给人看”。根据你的理解不同，悲剧或许是不幸的遭遇，比如失去爱人、供职的公司破产；或许是你犯下的错误导致严重的后果；或许是没有勇气去做某件事的遗憾。**悲剧故事是迅速融入新团队、与其他人建立信任的捷径。**讲述悲剧故事意味着要在其他人面前展示你的弱点，这很难，需要克服强大的心理障碍才能做到。但是脆弱是对勇气最准确的度量，勇敢地把痛苦和脆弱表现出来，证明了你对其他人的信任，也能帮你赢得他们的信任。

紧张

这类故事围绕着由你的价值观、忠诚和责任导致的冲突。冲突带来紧张感，紧张感最容易让人们产生共情，让故事的听众对你内心的压力和斗争感同身受。**在面临冲突和抉择时，最容易暴露出我们真正看重的是什么。**无论令你摇摆不定的是什么，不要只关注你做出的决策，要让故事聚焦于你内心的斗争，以及你为什么做出这样的决策。

转折

我们的生活中都充满了大大小小的转折，有外界环境的改变，也有我们主动寻求的变化。无论哪一种，都会对我们的情绪造成冲击，让我们感觉兴奋、焦虑或者恐惧。神经科学研究表明，正是情绪驱使我们做出决定。因此，抓住情绪，你就抓住了通过故事与听众沟通的关键。另外值得注意的是，**不一定非要寻找辞职、结婚之类的重大转折，把PC机换成苹果电脑也可以是一种转折，只要你正确地发掘了讲故事的切入点和角度，这样的故事同样非常有效。**

列出你生活中与工作有关和无关的事件，按照四种类型分门别类，你就拥有了一座等待分享的故事宝藏。

你可以在各种不同的情境下使用它们

如果你要做一场演讲，从一个生动的故事开始绝不会有错，最流行的TED演讲者大多都是这样做的；

如果你正要领导一场艰难的组织变革，比起照本宣科的PPT，一个与你要传达的商业信息息息相关的真实的故事效果要好得多；

如果你是个销售，通过跟潜在顾客“闲聊”来建立信任是你的必修课，在谈到你真正希望他们购买的东西之前，必须先打动他们；

如果你要让组织内外的其他人理解公司和你个人的价值观，把它们印在海报和马克杯上可不够，你需要让每一个人理解这些价值观并与之产生共鸣；

如果你要在培训中充当教练的角色，讲故事是激励他人和开启沟通的最佳手段；

如果你要参加一场工作面试，故事可以展示你的个性，以独特的方式说明你在个人和职业生涯中是如何处理特定的情境和问题的。

在这本书中，加布里埃尔·多兰作为讲故事的大师，不仅手把手地教你如何打造每一种情境所需要的故事，还提供了几十个令人忍俊不禁，或者眼眶湿润的真实故事，这些故事都是真实的人们在真实的商业情境中使用过的。

在商界，不是只有生意，还有故事。重视事实和数据的商业世界渴望会讲故事的真诚的领导者。一个难忘的故事能让你拥有吸引和激励别人的力量，阅读这本书中的方法和例子，然后去寻找你自己的故事，开始在你自己的世界中分享它们吧！