

说服力：如何讲好一个故事



[说服力：如何讲好一个故事_下载链接1](#)

著者:韩笑

出版者:华中科技大学出版社

出版时间:2017-5

装帧:平装

isbn:9787568028318

"为什么那么多人喜欢看iPhone的发布会，听乔布斯的演讲，无非就是因为故事讲得好。

互联网时代，讲故事的重要性毋庸置疑。故事不仅是一种创作方式，更是一种思维模式，借助故事可以更有效地激励、说服与影响别人，从而解决问题、达成目标、实现价值，它适用于日常社交、职场管理、市场营销等各种领域。

那么，如何讲好一个故事呢？本书教你从零开始学习讲故事，从你的生活、经历和常识中找寻并选择、包装故事，在不同的场景讲述不同的故事，逐步成为一个会讲故事的人。

，拥有应对未来世界变化的最大的竞争力。

"

作者介绍:

目录: "PART 1

“畅销”的秘密：从一个好故事开始

1.我们眼中那些会讲故事的人 / 002

2.故事的前提 / 007

3.故事是一种叙述 / 010

4.必不可少的元素 / 014

5.描写——有时“无言”胜“有言” / 018

6.好故事，什么样？ / 023

【故事】李静：人不疯狂枉少年 / 027

PART 2

从故事到小说

1.故事与小说的区别 / 032

2.想象力的奇幻之旅 / 035

3.多一点趣味 / 039

4.生活处处是故事 / 043

5.引起共鸣的才是好故事 / 047

6.缩短距离的灵丹妙药 / 049

【故事】行动派指南：重新出发，何时都不晚 / 053

PART 3

故事要怎样“讲”

1.讲故事的方法 / 062

2.临门三踢脚 / 066

3.好房子要先打好地基 / 069

4.故事的连贯性 / 075

5.要真实性还是要戏剧性？ / 078

6.定格的镜头——特写 / 082

7.学会修改 / 086

【故事】格力电器对垒国美电器 / 090

PART 4

让你的故事锦上添花

1.用自己的方式讲故事 / 094

2.让感官世界帮助你 / 098

3.讲人人都能听懂的故事 / 101

4.减法和加法的转换——故事的常见问题与应对 / 103

5.舞台中央，谁是主宰——快速讲一个故事 / 107

6.熟能生巧 / 113

7.四个“30秒”让故事熠熠生辉 / 117

【故事】俞敏洪触底反弹的人生 / 123

PART 5

七个习惯让讲故事变得轻松

1.习惯一：手机是个好东西 / 128

2.习惯二：段子集聚地 / 131

3.习惯三：简单一句话，传递心声 / 135

4.习惯四：学会分享 / 138

5.习惯五：看见、听见的故事 / 141

6.习惯六：PPT的帮助 / 145

7.习惯七：记下别人的笑点 / 149
【故事】互联网女王米克尔 / 153

PART 6

不会讲故事，还敢拼职场

- 1.用故事介绍自己 / 158
- 2.小故事，大买卖 / 162
- 3.收集品牌的故事 / 165
- 4.做营销就是卖故事 / 168
- 5.故事与员工息息相关 / 171
- 6.用故事创业 / 175

【故事】乐高世界的大能量 / 177

PART 7

会讲故事的领导才是好领导

- 1.不会讲故事的领导不是好领导 / 182
- 2.领导的三段式故事 / 185
- 3.领导讲故事的小窍门 / 189
- 4.学会自嘲 / 193
- 5.比较之下，必有勇夫 / 196
- 6.名人效应 / 199

【故事】任正非的好运气 / 202

PART 8

你的企业需要一个会讲故事的人

- 1.用故事建立企业形象 / 208
- 2.企业故事并不是故事集 / 211
- 3.企业需要传承，故事也是一样 / 214
- 4.久用久新的警示名言 / 217
- 5.故事的禁地 / 221

【故事】潘石屹的三个故事 / 225

附录

场景中的故事，故事中的场景

- 1.新闻vs故事 / 230
- 2.演讲vs故事 / 233
- 3.广告vs故事 / 237
- 4.电影vs故事 / 239
- 5.漫画vs故事 / 242
- 6.作家vs故事 / 244
- 7.游戏vs故事 / 246

"

• • • • • ([收起](#))

[说服力：如何讲好一个故事_下载链接1](#)

标签

好书，值得一读

个人成长

写作

讲好故事

故事

，读了会有很多思考，对自己今后的工作比较有用~

杂文

思维

评论

这是一本关于如何“讲好一个故事”的基础读物。从一个好故事开始，到分享讲故事的方法和技巧，再聊到故事在职场和生活中的应用。看看那些会讲故事的人——苹果手机的乔布斯，罗辑思维的罗振宇，阿里巴巴的马云，锤子科技的罗永浩，是如何用“故事”赚钱的。

为何这么高分，不可理解

全书只有1/4是在说如何（即为如何操作）讲好一个故事。只需要认真看其中一点点就好

一般般，说的太简单了

不太喜欢……

哈哈，我买的时候以为教我怎么表达，怎么说服别人。看完发现是教我怎么写知音体，不对，是公众号鸡汤文。同样一星给买书的钱，一星给看书的时间。

不会讲故事的你，正在失去未来最大的竞争力！

很快翻完了这本书，可能对它期望较高，以为能够学到很多干货，但实际上作者讲了很多不太实际的理论，实践指导很少，要提高讲故事的能力总归还是得多讲多犯错，自己不断总结经验，才能得到提高。这绝不是一本书能够教会你的。书中的对好故事的定义和怎么讲好故事的方法不错，值得参考。

基本没用

这书没有把故事讲好~

朋友推荐的，很好的一本书，教会大家如何学习讲故事，如何讲好故事，讲故事不光对创业者，领袖，工作，生活，对于我们了解其中的逻辑感染力也是必须的，同时对表达和沟通也有很大的帮助。有空再看一遍。

大体就是讲好故事的目的和套路，可是里面举例的故事并不好看啊……这不是在打脸么

个人认为分数有点虚高，这本书只可作为讲故事的入门书籍，干货不是很多。

什么都想说，什么都只说一点！

这本书有干货，可以了解大咖是怎么通过故事说服别人的，很有帮助！！！！

真的写的很好，在这个到处营商时代，需要这样一本好书

故事是一种创作方式，可以表达自我，也可以说服他人，但是讲好一故事却是需要刻意去练习的

写的很贴合实际，读完后感觉作用还是挺大的

其实影响力最终拼的就是情商，而情商最直接得以提现的就是讲故事，怎么讲有感染力，有号召力，引人入胜……这本书讲得很实际，对于沟通能力有太大的启示和指导！

这本书用讲故事的方法告诉我们更多的人生道理，给我们更多的指导。

[说服力：如何讲好一个故事_下载链接1](#)

书评

文/彭忠富

褚橙柳桃潘苹果，这些看似普通的农产品，因为跟褚时健、柳传志和潘石屹搭上了关系，一时间身价暴增，一果难求。是这些水果特别好吃吗？我看也不见得。我们自觉购买这些跟名人沾边的水果，实际上是受这些水果背后名人故事的影响，想尝尝名人的酸甜苦辣。以褚橙这...

记得看星爷版的《鹿鼎记》，韦小宝头戴虎头小帽，手执一柄巨型折扇，身穿棕色马褂，坐在足有二层楼的高椅上，表一表陈近南的事迹，引得听众频频叫好。这应该算是最早靠讲故事赚钱的人了。
微博上的“天才小熊猫”，把商家的广告与自己天马行空的想象力，和不走寻常路的创造力（...

文/笑言春衫

人类有听故事的欲望，也有讲故事的能力。当然，故事也随着人们生产能力与生活水平的提高而逐渐升级和发展，
简单而言，它具有拟人寓意、随时创新、后期加工等特性，同时也具有记载传承、娱乐消遣、教育引导等作用。为什么我们要讲故事？因为人类有想听好故事的渴...

要使一件平庸无奇的事成为奇遇，必须也只需讲述它。人们会上当的，一个人永远是讲故事者，他生活在自己的故事和别人的故事中，它通过故事来看他所遭遇的一切，而且他努力像他将的那样去生活。然而必须做出选择：或是生活或是讲述。——萨特
我想经历过大型的演讲或者是汇报...

[说服力：如何讲好一个故事_下载链接1](#)