

<<故事赢家>>

图书基本信息

书名：<<故事赢家>>

13位ISBN编号：9787506034357

10位ISBN编号：7506034352

出版时间：2009-3

出版时间：东方

作者：安妮特·西蒙斯

页数：185

译者：胡丽英

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<故事赢家>>

内容概要

讲故事有助于建立人际关系，消除个体的孤独感，从而激发人们的活力。

而一旦认识到故事的这种力量，你就可能获得难以置信的机遇和他人对你的信任。

安妮特·西蒙斯的这本书不但收录了许多颇具启发性的奇闻轶事，而且还为你量身打造了一整套实用的操作方法。

从此，你能巧妙地把自己的亲身经历转变成一个个生动的故事，以便帮助你获得别人的意见，与别人达成共识，从而更好地进行集体决策。

这本书向读者提供了寻找、创作和使用故事的具体步骤。

如果你收集了一些特殊信息来向别人传达自己的想法，那么你就可以运用本书中的通用故事结构来灵活地处理这些信息。

<<故事赢家>>

作者简介

安妮特·西蒙斯是集团进程顾问有限公司（Group Process Consulting）的总裁。她的客户包括美国国家宇航局、美国国税局、微软公司。她曾经做客美国全国广播公司财经频道的《美国午间财经》栏目，美国国家公共广播的《市场观察》栏目，其言论多次被《财富》、《华盛顿邮报》等出版物引用。她出版了包括《故事的因素》等多部著作，现住在美国北卡罗来纳州的格林斯伯勒。

<<故事赢家>>

书籍目录

致谢讲故事是交流沟通的可靠手段前言第一部分 故事思维 第一章 什么是故事思维 第一节 这就是思维 第二节 “主观”不是“客观”的反义词 第三节 故事体现主观思维方法 第二章 什么是故事 第一节 重构体验 第二节 天天都在讲述的故事 第三章 训练你的头脑 第一节 无证据 第二节 非线性关系 第三节 根源分析的陷阱 第四章 故事赢家 第一节 在哪里找故事 第二节 得到反馈 第三节 训练你的听众第二部分 故事类型 第五章 关于“我是谁”的故事 第一节 你是谁 第二节 一次荣耀的经历 第三节 一次糟糕的经历 第四节 良师 第五节 一本书、一部电影或是当前的热门事件 第六章 关于“我来自哪里”的故事 第一节 你为什么在这里 第二节 一次荣耀的经历 第三节 一次糟糕的经历 第四节 良师 第五节 一本书、一部电影或是当前的热门事件 第七章 教你讲故事 第一节 一次荣耀的经历 第二节 一次糟糕的经历 第三节 良师 第四节 一本书、一部电影或是当前的热门事件 第八章 梦想故事 第一节 一次荣耀的经历 第二节 一次糟糕的经历 第三节 良师 第四节 一本书、一部电影或是当前的热门事件 第九章 关于行动价值的故事 第一节 故事改变经历 第二节 这不是夸张 第三节 价值胜过理由 第四节 一次荣耀的经历 第五节 一次糟糕的经历 第六节 良师 第七节 一本书、一部电影或是当前的热门事件 第十章 “我知道你在想什么”的故事 第一节 检验的力量 第二节 传心术的力量 第三节 排序 第四节 一次荣耀的经历 第五节 一次糟糕的经历 第六节 良师 第七节 一本书、一部电影或是当前的热门事件第三部分 完善技巧 第十一章 感官经历 第一节 必然出现的感官联想 第二节 全方位调查 第三节 练习 第十二章 简练 第一节 你的故事是什么 第二节 过早删减 第十三章 品牌、组织以及政治故事 第一节 创意—奇异 第二节 团结一致 第十四章 观点 第一节 偏见是好是坏 第二节 练习 第十五章 聆听故事 第一节 描绘我们的精神领域 第二节 聆听故事 第三节 聆听的反面 第四节 聆听危险吗 第五节 主动出击行动呼吁

<<故事赢家>>

章节摘录

第一部分故事思维第一章什么是故事思维曾几何时，在客观认识自己之前，你认为不但自己是一个有地位的人，而且周围的人也很有地位的。

但是，有时你的问题也许会让别人感觉很尴尬。

因此，你被送进学校，学习成为有用的人，而避免成为自恋、任性或情绪化的人。

在那里，你掌握了科学的思维方法，并最终认识到：其实自己并不像自己想象的那样重要。

实际上，你只是正态分布曲线上的一个点。

如果足够幸运，你这点或许距极值只有两个标准差，而被认为是个不可多得的“天才”式人物（客观上与“重要人物”非常类似）。

之后，如果你不能及时测试和反复证实“天才”的真实性，你会明白任何东西都是虚假的。

而通过大量的批判性思维、理性分析和客观反思的训练，你在寻求最佳决策方案时就会把个人感情束之高阁了。

从那时起，你会逐渐适应客观的、理性的决策方式。

你会采用成本-利润分析、模型和柱状图等媒介来验证事物的正确性。

尽管这种做法非常生硬，缺乏生动性，但是别人能看清你的正确之处，并确信你的建议是“正确的”。

。像其他优秀的科学工作者一样，你不辞劳苦地收集资料，却向别人“证明”：你所说的并不能保证事物的正确性。

你甚至可能开始怀疑你的工作伙伴们都离曲线中心超过两个标准偏差，都没有天赋。

事实上，正确和顺从这两者之间似乎并没有显著的相关性。

根据我们大多数人在20世纪所受的教育，你会得出如下结论：在把清晰沟通、客观思维和理性决策应用到混沌、主观、多理性（每个人都有自己的推理方式）的世界时，其影响力十分有限。

如果你准备承认客观思维的局限性，那么你也就接受这种观点：主观思维与受教育程度并没有直接关系。

作为一个科学家，你可能注意到，人们很看重端正的举止，仿佛所有人都是重要人物似的。

他们可能会说，在考虑问题时，他们坚持的是客观理性的立场。

实际上，尽管他们做出的每个重要决定都是根据客观数据，但是这些数据却是按照其重要性和个人喜好程度来取舍的，所以决定向来以个人好恶为依据。

第一节这就是思维如果我们找到一个能精确诊断、分析和干预主观想法的方法将会怎样呢？

你能用这个方法做什么呢？

你或许会发现奇怪的现象：异样的文化或者他人可能希望你拥有亲切、理性的沟通姿态；你会预见到主观做作的人希望你能客观地做决定，而你看待他们的方式会影响到他们看待你的方式。

为了获得这个方法，你愿意出多少钱呢？

19.95美金？

别急！

这点钱并不够。

我这个方法不仅有助于你对他人实施影响，而且还能帮助你实现自我管理。

你最近是否有这样的感觉：你明明知道应该做什么，也尽了最大的努力，但仍然想不出一个所以然来。

。你或许知道自己应该要有耐心、同情心，或者更加坚定的性格，但是由于时间和精力有限，你并不能完全做到。

而我这个方法能快速提升你的全局观，如此一来，你就能在瞬间明确你是谁，并采用重构时间观念和振作精神的方式来确定你自己处在此时此地的原因。

许多奇妙的事情会突然造访我们的主观世界，而你再也不会被线性的理性思维结构所束缚；一幅幅不可思议的图景会展现在你的眼前；奇迹也会降临在你身上。

那时，不管是别人还是你自己，每个人都将变得十分重要。

<<故事赢家>>

当你用故事激励别人时，你要把他们的情感朝着一定的方向引导。

在特定的交际平台上，故事能使我们的个人大脑复现神经学上的注意力效应。

社交界会注意那些能吸引我们注意力的事物，而吸引社交界注意力的事物同样也有这种倾向。

人们不会长时间地记住一个政治家的性别过错，而真正抓住我们注意力的是战争的威胁。

为了弄清你是否会产生情感或者实际动作，我们现在来做一个把你的注意力定格在往事上的试验。

请回忆你的初恋。

首先用一些时间回忆你那时的年龄、发型和着装；接着回忆令人困窘的沉默情景或者你面对初恋情人时的胡言乱语；接着，你的心灵之眼要再度聚焦在孩童时期的床上，并考虑以下这些感应倾注了你多少注意力：每个感应、潜在感应，以及伴随情感需求产生的想象感应。

保持这种状态，直到你感觉到了一丝情感。

此时，你有想付诸行动的轻微冲动吗？

或许你想弄清楚的问题是：脑海中的那个人现在在哪儿呀？

接下来，请你不动声色地转向回忆一次不愉快的经历。

让我们回到中学校园，并回忆你在那里遭受的挫折（或者受过的当众侮辱，你随便选一个）。

你会发现，大多数你喜欢的人都会出现在这所学校。

要是你无法集中注意力，请想想你的姓名，看看周围的环境，然后再试着回去。

此刻你的头脑中会出现你先前看到的虚像，仿佛他们重现了一般。

你甚至可能会觉得要阻止虚像的出现相当吃力。

这个实验说明，通过转变你的情感以及有选择性地解释现状，你的注意力是怎样改变当前现状的。

同样地，故事成为社会交际的存储器，它能把一大批人的注意力牵引至某种情感和剔除了时事的情景中。

比如，一篇讨论当前政治人物的文章可能会按照故事的方式谈及尼克松或者林肯，以此强调或者回避读者对往事的理解。

同样地，你在一个集团内部讲述一个引人入胜的故事，你就能有效地把握人们对未来的期望，并强调你的言论重点。

倘若你能控制情感并影响足够多的人，你就能改变他们对现实的固定看法。

这是因为，注意力决定着人们对事物的解译，它是影响别人的先决条件。

当电影导演为了突出“双手制作小箱子”这一镜头，他就要消去手以外的大部分场景。

类似地，当你设计了一个早有定论的议题时，人们会把注意力集中在你提供的材料上，并提炼出有用的信息。

关于“怎样设计能深刻影响感知能力”，著名语言学家乔治·莱科夫（George Lakoff）在《不要考虑一头象》（Don't Think of an Elephant）一书中有过一番精彩的陈述，即你在克制注意力的同时，你还要掌控最后的结果。

他的整本书证明了一点：人人都是故事赢家。

结构紧凑、内容丰富的故事能吸引人们的注意力，这种吸引力如此强大，没有人能够抗拒。

就像一旦你被《不要考虑一头象》的标题所吸引，无论多困难，你都无法不考虑一头大象，故事也是一样的。

世界上许多重要的议题的成败往往最终都取决于那些引人注意的，被重复讲述的故事。

不过，尽管客观标准不一定保证能带来主观结果，但是客观标准仍然很重要。

第二节“主观”不是“客观”的反义词客观思维很重要，也很有价值，而且不受主观思维的影响。

所以，从主观角度考虑问题的方法并不会降低你的客观思维能力。

你依然能非常好地处理效益成本比较或分析。

如果你能学会主观反思，那么你也将掌握另外一种能力，即从单一的客观数据中获取多样的解释。

提前了解这些，有助于你在他人形成固定看法之前预测、了解和影响他们的看法。

你已经知道如何使用数字——客观思维的语言载体——来追求更大收益，但是有所不知，你也应该更多地了解主观推测语言。

主观语言就是故事。

<<故事赢家>>

故事是人类对好的或者坏的、重要的或者无关的、安全的或者危险的事情的解释方式，也是“我们中的一个人”或者“他们中的一个人”。

这些主观解释并没有诋毁客观思维，相反是强化了客观思维，这样你就能预想到：你的那些清楚直白的“理性”决定是怎样被非理性的人所接纳的。

你看到了什么？

请具体回答。

你也许会说：“我看到了两张人面，或者说是一个烛台（圣餐杯、蛋糕盘）。

”这幅图表明了人们是怎样同时运用客观思维和主观思维来看待事物的。

面对同一个事物，你却能看到两个完全不同形状的图形。

不过奇怪的是，你不可能同时看到它们。

不信的话，你可以试着去观察。

相信了吗？

尽管你确实能来往反复地快速转换视角，但是你的大脑并不能同时呈现这两个图形。

同样地，你的大脑青睐于能鉴别真假的客观思维方法。

那些客观理性且思维能力很强的人很难掌握主观思维方法，反之亦然。

个别有天赋的人能如同天才儿童弹奏钢琴般灵活自如地运用这两种思维方法。

但是，大多数人只能掌握这两者思维方法中的一个。

我希望这本书能帮助客观思考者掌握主观思维方法，而主观思考者可以更好地与客观思考者交流。

第三节故事体现主观思维方法人类的行为十分主观，我们在分析、理解或者预测人类行为时无时不刻会受到主观思维的影响。

别人或许告诉过你：“主观信息是没有用的，不要受它的约束。

”人类只能根据自己躯体（不能分身）上的眼睛、耳朵来体验这个世界。

所处时代、个人经历，以及对未来的期望使我们形成了一种主观看法，这种主观看法构成了别人感觉你、你的思想和你的身体的基础。

<<故事赢家>>

媒体关注与评论

这本书并不是你想象的那样难！

安妮特·西蒙斯采用简洁、朴素的语言介绍了讲故事的具体步骤。

如果你想成为一名成功的商人，那么你最好，甚至一定得学会讲故事，而这本书将助你一臂之力。

——赛思·戈丁，《无商不奸》的作者很久以前，人们在

参加商务活动时是不能讲故事的。

但是，安妮特·西蒙斯却告诉我们这是一种错误的看法。

这本轻快、实用的指南向读者揭示了讲故事的神奇魅力：它能改善你的商务交际和社交生活。

——丹尼尔·平克，《全新思维》的作者 讲故事是一项重要的领

导技能，但是大部分有才华的管理者都忽视了这一点。

在本书里，安妮特·西蒙斯向我们阐明了必须学会讲故事这项技能的原因，并指导我们如何快速地掌握这个重要的沟通技巧。

如果你想提高沟通技巧，使自己能够更好地影响和说服别人，那么这本书无疑是为你量身定做的。

——赫敏利亚·伊瓦拉，欧洲工商管理学院组织行为学讲座教授

安妮特·西蒙斯提出了充分的理由来证明故事的力量，并介绍了相关交际方法。

每个人都能从她的经验中获益匪浅。

——利·托，电影《蛾》的执行董事兼创意总监

<<故事赢家>>

编辑推荐

《故事赢家》大多数人都习惯性地认为，开展商务交流时，我们必须摒除个人情感和主观态度，做简洁明了、合情合理的陈述。

但是优秀的交际家却以其亲身经历告诉我们：在谈判中鼓励、启发和说服别人的最好方法是讲述简单但融入个人情感的故事。

讲故事是一项重要的领导技能，但是大部分有才华的管理者都忽视了这一点。

在《故事赢家》里，安妮特·西蒙斯向我们阐明了必须学会讲故事这项技能的原因，并指导我们如何快速地掌握这个重要的沟通技巧。

如果你想提高沟通技巧，使自己能够更好地影响和说服别人，那么这本书无疑是为你量身定做的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>