

3 分鐘說 18 萬個故事, 打造影響力

許榮哲

2019.6.19

- p.3 我們總以為人是理性的, 所以我們說教, 最後被對方拒於門外。但你知道嗎? 說教是一種慢性自殺, 讓你的影響力一點一點流光。所以, 你還不趕快靠故事力挽狂瀾?
- p.5 突然, 一線曙光, 透進幽暗的牢房, 看著已經磨到所剩無幾的石鏈, 你終於笑了, 但眼裡卻噙著淚。
- p.7 故事, 不是編造的用來消遣娛樂的奇異情節, 而是製造把人們帶入其中情境, 讓他們跟著你一起呼吸、心跳。
- p.7 我們中國人有一個巨大的認識誤區—文章本天成, 妙手偶得之。關於說故事, 我們好像更相信它是天才靈感的結果, 不可複製, 更沒有規律可尋。
- p.8 笨拙的人講道理, 而聰明的人, 會說故事。
- p.13 世界是你的, 但你必須自己去拿。
至於怎麼拿?
說一個有影響力的故事。
- p.13 站在巨人的肩膀, 我也成了巨人; 現在我蹲下來了, 你可以踩上我的肩, 成為下一個巨人。
- p.19 凡是能引發「情感波動」的, 都是故事。
從這個角度來看, 小說是故事, 廣告也是故事, 甚至連對話都可能是故事。
- p.23 問句從來不會說謊。
- p.23 讚美永遠不會錯, 如果再加上「對的人」, 那麼效果不得了。

- p.37 「你是想賣一輩子糖水,還是『改變整個世界』?」這兩句話就是賈伯斯最擅長的說故事模式,後人稱它為「現實扭曲力場」。
- p.55 「阻礙」是個難易度的開關調整器。只要你動一動手,不,動一動腦,就可以調整目標的難意度。
- p.56 努力人的故事,著重在人物的努力、再努力、終極的努力。聽完故事之後,聽眾會被主角永遠不放棄的努力感動。
- p.56 雖然意外人公式的重點就是意外,但「轉彎」其實才是它真正的目標。意思就是故事轉彎到哪裡去,非常、非常、非常重要。
- p.63 呼,努力的人終究還是被商人打敗了。
- p.72 對此,賈伯斯卻搖搖頭說:「錯!大錯特錯,全世界最有影響力的人是『說故事的人』。」
- p.72 說故事的人塑造了整個世代看事物的角度和價值觀。
- p.73 賈伯斯不賣蘋果,他賣的是「賈伯斯」,他所賦予自己的價值。
- p.73 什麼是「現實扭曲力場」?這個詞並不是賈伯斯發明的,它是從電視影集《星際迷航記》裡來的,最初指的是外星人憑著精神念力,就能憑空創造出新的世界。
- p.75 賈伯斯的話,巧妙避開了「百事可樂大,蘋果公司小」的無情現實。他轉了一個彎,傳達了另一個訊息,就是:「如果你只想賺錢,那就留在百事可樂;但如果你想贏得更好的人生,就跟我們一起努力吧。」
- p.78 擬人化,把溫度從無生命的攝氏四度,提升到人體溫度的三十七度,形成「現實扭曲力場」,故事就出現了說服的力量。
- p.81 當對手和你一樣認真,一樣堅持,那你就值得你的尊敬,值得認真聽一聽她的想法。
- p.99 不會說故事的人,才是沒有故事的人。一個好的自我介紹,可以重複使用一輩子。
- p.113 畫家很多,很容易被取代;但天才只有一個,活著的時候很值錢,死掉的時候更值錢。

- p.116 畢卡索生前很會賣畫是一回事,因為他是個「故事行銷天才」嘛。但為什麼畢卡索死後,他的畫作,依然這麼賣?不,是超級賣?他不是已經永遠閉嘴,無法再說故事了嗎?
- 答案是: 品牌。
- p.116 因為品牌,可以超越產品的生命周期,永無止盡的傳播下去。
- p.121 好作品有百分之八十九是套路,壞作品只有百分之二是套路。
- p.121 托爾斯泰的名言:「幸福的家庭都是相似的;不幸的家庭各有各的不幸。」
- p.122 但當你學會套路,並且開始使用套路的時候,一定要找到跟別人不一樣的使用方法,這樣才能讓你從一堆不會飛的雞裡,揮動翅膀,凌空飛了起來,變成一隻翱翔天際的鷹。
- p.131 將靶心人公式的七個步驟任意排列,可以得出五千零四十種說故事公式。
- p.136 我們偷偷用了「膠水 + 修圖工具」,把兩個不同時空的場景,天衣無縫的連接了起來,也就是用了電影裡的「轉場的技巧」。
- p.156 比爾·蓋茲說出了科技界最經典的反駁:「我覺得現在的情況更接近這樣——我們都有個有錢的鄰居,叫全錄 (Xerox)。我闖進他們家準備偷電視的時候,發現你已經把它……偷走了。」
- p.159 一九八三年,微軟的比爾·蓋茲對憤怒的賈伯斯說出來的反駁,簡直就像一把鋒利的刀子,直直刺進賈伯斯的心臟。至於二十八年後,二〇一一年三星對蘋果的反駁,卻帶著濃濃的……荒謬感。
- p.161 「我我我在你老婆床上等等等……火車經過。」
- p.162 這個故事告訴我們,不管事情看起來多麼不可思議,它都有可能是……真的。
- p.162 很好,既然你們認同這句話,那麼現在我要告訴你們,我之所以遲到的原因。原因是……我在來的路上,被外星人綁架了。
- p.162 外星人告訴我兩個祕密,這兩個祕密跟錢有關,跟大老闆你有關,跟你們公司有關。但現在我不能告訴你們這兩個祕密,必須等到我演講完之後,才能告訴你們。
- p.163 外星人對我說啊,遲到就必須道歉。對不起,我遲到了。外星人還說啊,遲到就必須付出代價,所以我們今天的演講,不收費。

- p.169 主啊,請賜給我平靜,讓我去接受那些不能改變的事。
主啊,請賜給我勇敢,讓我可以去改變那些可以改變的事。
主啊,最後請賜給我智慧,讓我可以去分辨這兩者之間的差別。
- p.174 賽局理論:
丙說:「謝謝你們請我吃大餅,爲了報答你們,我要送你們六枚金幣,至於怎麼分配,就由你們自己決定了!」
- p.177 但剛才那個是數學家的算法,現在我要告訴你「智慧老人」的算法。
- p.179 從非理性的爭執開始,到數學家的理性計算,最後再到看穿人情世故的智慧,一層一層的往上疊,這就是史上第二厲害的故事類型。
- p.181 你的眼睛這麼小,爲什麼裝得下我?
- p.182 第十三封情書: $r = a(1 - \sin \theta)$
謎底揭曉的同時,笛卡兒死了,但他證明了愛可以裝進無邊無際的宇宙,像第十三封情書「愛的心臟線」,那裡裝進了全部的笛卡兒。
- p.184 從裡性的數學,到感性的愛情,最後利用數學式畫出愛情的曲線,這只有相愛的兩個人才能看穿的智慧,一層一層的往上疊,這也是史上第二厲害的故事類型。
- p.188 爲什麼不直接寫「預言成真的故事」呢?因爲,「預言成真的故事」雖然厲害,但加了「可能」之後,會變得更、厲、害。
- p.195 史上最厲害的故事正是「預言可能成真的故事」。
- p.196 年輕時,我是個數學家,那時的我認爲你只能得零枚金幣,隨著年紀越來越大,我轉型成了智慧老人,現在的我認爲你可以獲得『坐二望三』枚金幣。但現在我又要轉型了,這次我將轉型爲『預言家』,未來的你可以獲得的金幣數量是.....難以估算。
- p.197 賽局理論的故事再發展:
陌生女人問甲:「你還記得二十年前,曾和一個叫『乙』的人一起吃餅的事嗎?我就是乙的太太...」

p.199 史上最厲害的故事,也就是「可能會發生,也可能不會發生」的預言式的故事。

p.224 迷惘,很重要。

只要帶著迷惘到處去碰撞,兩年之內,必能走出迷惘。

相反的,如果人生沒有迷惘,最後將一輩子迷惘。

p.227 每個巧合都足以改變世界,但比起巧合更重要的是「抓住巧合」。

p.228 所以啊,帶著迷惘,勇敢的踏上旅程,這樣你才会有故事。

當你有了故事之後,記得最後再補上個人的信念。

p.229 有了故事,人們會記住你;但有了信念,人們才會認同你。