

說說你的故事

如何讓小故事發揮得淋漓盡致

撰文：芭芭拉·布洛特曼
BARBARA BROTMAN

我先說個故事。我和住家後面的一片森林一起長大——那一大片被柵欄圍起來的荒野屬於一家電力公司，當時是紐約市內少數未開發的地段之一。

那裡充滿魔力。我和玩伴貝瑞 Barry 常從柵欄一處小洞溜進去，我們披荊斬棘穿過灌木叢，摘野生黑莓吃，偶爾還會瞥見野雞出沒。

直到有一天，有人來到那裡，打算把樹全砍了。先是出現一條砂石路，不久到處都是鏈鋸的刺耳尖聲。我從家裡窗戶望去，我哭了。但我和貝瑞發誓，一定要留下一片屬於我們的森林。我們最後一次偷溜進去，把一株我們以為的灌木挖走，種在他家公寓旁。

結果那不是灌木，是棵橡樹。它一路長得比周圍的兩層樓公寓還要高，到今天仍屹立不搖。

時間往前快轉幾年。我和一位朋友去參觀大峽谷，為了趕著看夕陽，我們咚地一聲坐在一顆大石頭上準備欣賞美景。

突然，這顆巨石滑動並滾過我身上，先是壓碎了我的髓關節和骨盆腔，接著纏住我的腳，拉著我往峽谷的邊上滾去。它原本是會一直滾，帶著我一起翻落峽谷的——幸好那個邊上的那個點就長了棵孤伶伶的墨西哥果松。

那棵樹擋住了巨石的去路，救了我一命，

沒摔落大峽谷。

而這也讓我相信冥冥中自有定數：我救過一棵樹，另一棵樹才救了我。

這就是我的故事——或該說是其中之一。

你我都有故事；人生就是許許多多的故事。我們的童年、我們的家庭、我們的喜怒哀樂——我們經年累月蒐集材料，再精心寫出一篇篇個人記敘文，又由此拼湊出內在的自我。

字典裡的解釋很簡要：Narrative：記敘文，以口頭或書面方式描述相關事件。故事。但講故事的重要性是無可比擬的。荷馬知道；穴居野人也知道，即便他們是畫圖說故事；莎士比亞知道；圍著營火講故事的游牧民族也知道。

現在，連企業都知道。2016年10月，美國聯合航空（United Airlines）就聘請了一位「說古仙」。微軟（Microsoft）、IBM、威訊無線（Verizon）、德國思愛普（SAP）軟體公司，都有員工負責講故事。

行銷人也知道。現代的行銷和公關，全是以講故事和記敘文的方式來包裝。

扶輪也一直清楚這一點。所以我們有個悠久的傳統，就是要求新進社員來一段「職業分類演說」，用說故事的方式自我介紹。

講故事和聽故事的衝動人皆有之。但要把故事說得好聽動人？可不是人人辦得到。特別是要講自己的故事：即便在芝加哥論壇報 Chicago Tribune 當了這麼多年的專欄作家、寫了這麼多個人隨筆，我在寫有關自己的故事時還是會有些遲疑。眾所周知，個人隨筆很容易寫一寫就流於激情或乏味。

但這種猶豫值得克服，這種技巧也值得培養，尤其當你找到一份既開心又有意義的事業，想鼓勵他人共襄盛舉。

每位扶輪社員都有故事。你為何加入又為何留下，你的投入、你的服務或你的朋友如何豐富你的人生——全都在故事裡。

為什麼要講？因為它能让像我這樣的局外人有機會了解扶輪對你的意義；因為如果能用一個生動的故事告訴大家捐款很重要，你在募

款時就更有效率；還因為如果能說出一個感動所有人的故事，你就能拉近與其他扶輪社員的距離，並加深貴社的社區意識。

你的人生是否因扶輪而更豐富？是否因此能夠到有趣的地方旅行？是否幫你開一扇窗，看見家鄉的另一面？是否讓你參與服務計畫，改變他人的世界？

這些都是你應該說出自己故事的理由。以下是一些把故事說得動人的訣竅。

選定一個故事。你或許有許多有關扶輪經驗的故事，但單點突破會比亂槍打鳥更有說服力。

試試這個主題：歡迎來訪社員之喜悅。現在挑選其中一位訪客，接著用描述某個場景來開場。

強調動作。在報社的行話（和拼法）中，我們稱之為軼事型導言（anecdotal lede）。以下是假想情境：

珍恩扔下手提箱，脫掉鞋子，然後躺在我們的沙發上。她說：「從約翰尼斯堡過來好遠喔。」但沒多久，兩地間的距離消失了；我們都是扶輪社員，所以話匣子很快就打開了。

用珍恩開場時，你可以解釋這類扶輪社員的造訪很重要，也可以聊聊家裡還曾歡迎過哪些來自其他地方的朋友，再介紹扶輪有種四海一家的特質，順帶說明結識各國友人對你的意義。

用自己的角度說。這是你的故事，所以要融入個人感情。想想自己獨特的觀點。你不需要任何特殊的專長；或許重點在於你是扶輪的新成員。告訴大家這個故事對你的意義；說說大家不知道的你，特別是有哪些扶輪經驗曾經

讓你覺得備受挑戰。

找到衝突點。衝突點會讓故事更精彩。要是沒有爭執、沒有改變也沒有收穫，故事還會引人入勝嗎？還有，你想說的重點是什麼？

「飛蛾網」（The Moth）是一個非營利性質的講故事團體，他們製作「播客」（Podcast）和廣播節目，也舉辦表演活動。以下是他們的建議：「要提到一些利害關係。

利害關係在講故事表演的現場是不可或缺的。你很可能得到或失去什麼？故事裡發生的事為什麼對你這麼重要？如果回答不了這些問題，就想想別的故事吧。」

用自己的話來說。你的故事應該用自己的口氣來講。如果是在寫作，就用平常說話的方式來寫。如果是在講話，就想像是在和朋友聊天。

想清楚敘事弧線。想清楚故事的起承轉

合：先是遭遇某個挑戰或難題，接著來到一個轉捩點，然後故事進入尾聲，也帶出解決的方法。這很簡單，好比說你來到一個陌生環境又剛投入某一行，然後獲邀加入扶輪，而一進到扶輪就找到志同道合的夥伴。就是一個簡單也可能很普通的故事，但一定要有開場、有過程、還有結局。

以人為重，計畫為輔。貴社肯定辦過一些優質的活動及服務計畫。但大聲說出這些詞：活動。運動。計畫。你的眼神呆滯了嗎？

先前我幫論壇報寫一篇文章，是有關伊利諾州立重建與教育中心（Illinois Center for Rehabilitation and Education）一項教導視障成年人如何自理生活的優質計畫。但我不是從計畫的角度切入，我寫的主體是朱欽斯基 Jim Juchinski。



朱欽斯基因為罹患糖尿病而失明，從此陷入憂鬱和孤閉，不過他後來努力要重回人群。他的目標：無需他人協助也能出門上路。

我就是寫那樣的一名男子、他的目標，還有那一刻：在經過數週賣力練習，他終於能靠著一根白色拐杖緩步走在街上，驕傲的淚水從他臉上滑落。當然，這個故事也鉅細靡遺地介紹了整個計畫。但真正感動你的是朱欽斯基；他才是有著最大利害關係的人。

用動作，別用講的。這是針對講故事的經典忠告，而且真的有用。想想那位虛擬的外國訪客「珍恩」：她在你家是不是每天凌晨 3 點醒來？要提這一點，別光說她有時差。她是否邀請你跟她的孩子用 Skype 視訊聊天？這證明了你們快要變成好朋友了。你是不是還上網查飛往約翰尼斯堡的機票多少錢？這是不是更生動地說明了現在你也考慮去拜訪她？

簡單為上。句子愈簡短愈有力。

結局要強有力。在報界，我們說結局必須是始料未及，也就是最後應該要好好來一記重拳。要這麼做，其中一個方法就是要和故事的開場相呼應。

但不管你的故事怎麼講，千萬不要低估它的影響力。無論是向家人講自己的故事，或向顧客講自家公司的故事，或向潛在社員講你的扶輪故事，切記：你講的故事都有震撼力。不管幾歲，我們永遠不會忘記有一種興奮和期待，它就是要：聽你說故事。

芭芭拉·布洛特曼曾擔任芝加哥論壇報的專欄作家，目前是自由撰稿人。

你可以將你的扶輪故事分享在社群媒體上並加入主題標籤「#RotaryStory」，或投稿至 www.rotary.org/rotarystory。