



資部門，「我希望能看得更廣，而不是只是在業務領域。」她指出，她轉調，是為了累積能力，希望有朝一日要能當上一個影響更多人的位置——總經理。儘管她必須為這個決定，付出收入短少三分之一的代價，但黃慧珠的目標相當明確，「這是必要的犧牲。」黃慧珠笑容親切溫煦，但講到這點卻毫無遲疑。

當時，正值IBM調整策略要成為整合性企業的時間點，總部訂定許多新人資策略，因為對自我發展的認知不同，黃慧珠不只如一般人資主管只扮演執行者，更是積極將一半的工作時間放在對IBM新人資策略的研究。她除了透過總部的知識平台主動學習外，並請教總部



黃慧珠小檔案

出生：民國51年

經歷：國中生物老師
IBM工商事業群總經理
IBM人力資源部副總經理

現職：信義房屋人資長
暨總管理處總經理

主管策略的形成過程與背後意義，也因此，當許多業務員反映，客戶對IBM的人資系統有高度興趣時，黃慧珠還能出馬扮演業務員的支援後盾。

這也是她為何能獲得信義房屋高薪挖角的原因，周俊吉看上的，是她不只扮演一個策略執行者，更是策略的推手。

從自己的天性出發，並且透過學習讓這個天賦不斷加值，黃慧珠將脫離舒適圈的學習，當作是理所當然的事情；不求長治久安，不斷開發人生新的機會，升高的不僅是她的身價，更是不受限的就業力。

就業力達人2》張大光把童話世界搬到眼前

愛小孩 就把說故事變連鎖事業

文●胡劍維

「你們這些壞蛋，看我的厲害。巨人就伸出大腳，將城堡外的壞魔法師踢向遠遠的天邊。」故事屋的主人張大光邊說著，邊帶動面前一群四、五歲的小朋友，如巨人般用力踏

踩雙腳，作勢將幾乎頂到天花板的道具書中的壞魔法師一腳踢開。接著，張大光和小朋友挽著手圍成一圈，仰著頭發出泰山般「喔喔……」的勝利聲響，一旁的家長看了不禁莞爾。

故事屋是亞洲第一個專為小朋友說故事的地方，成立四年，超過二十萬人次的小朋友到過這裡。如今，故事屋有三間分店，每間店的平均月營收超過五十萬元。張大光成為國內少數



黃金組合

創作

兒童語言
和互動

說故事高手

這的確瘋狂，「很多人都以為，靠說故事為生是因為瘋了。」

在創立故事屋之前，張大光當了兩年的說故事志工，平均每兩週到育幼院、書店等為小朋友說故事。原先他的動機很簡單，就是喜歡小孩子，「我很喜歡說完故事後，小朋友圍著你不肯走開，像是已經認識你一輩子的感覺。」

工作再累，張大光仍一直將說故事志工當作很重要的一件事情。讓張大光最忘不了的是，每次到育幼院說完故事，許多孤兒會牽著他的手喊「張爸爸」，連兒子都吃醋。

難得的是，他當說故事志工，不只是當成一項興趣而已。首先，他想辦法要讓三到八歲的小朋友能坐得住。為此，張大光想到設計超大

銷企畫經理，做企畫，本來就是一種說故事的模式，但會想創業，是由於當他說故事給小孩聽時，看到小孩快樂的樣子，「我覺得那是天底下最開心的事。」因此，他決定將專長與興趣結合，但所有人都說他瘋了。

「靠說故事為生沒這麼單純」
看了近萬本書，再改寫、設計童話書

要為每一個故事做出讓人眼睛一亮的道具，不安全、不有趣、不耐用的，可都不行呀。」

從一件大家都不看好的事，到今日的成績，別以為張大光的故事屋夢想是一蹴可幾的。

這與他和當時五歲兒子的相處有關。張大光說：「他大概兩歲開始，我就每天講故事給他聽，除非我生病、他生病，或是我出國。不然的話，我們是每天講，其實滿累的，但是我覺得很好玩，我跟我兒子的親子關係會變得很好。」

不只自己說故事，張大光還帶著兒子四處聽故事。當時，所有人說故事的方式是拿著童話書坐在小朋友的前面，一邊翻著童話書，一邊手舞足蹈的說故事；看來沒有什麼不對，卻因每個小朋友都想擠到最前面看書中的圖畫，因此場面總是躁動，而看不到書的小朋友，因為無法獲得足夠參與感，「一場說故事活動，經常不到二十分鐘就結束了。」

張大光指出：「當時我就想，如果這件事情對小孩子很重要，他們也很喜歡，為何無法將時間拉長？」

張大光毛遂自薦當說故事志工，試圖改變說故事的做法，他不再拿著童話書。但他很清楚，圖像對小朋友有極大吸引力，因此他嘗試以大圖輸出、呈現書中插畫，讓小朋友的目光能夠集中。第一次當說故事志工，張大光就整整說上四十分鐘。他還記得，他是當場唯一的男性家長，所有媽媽都圍著他問怎麼辦到的。

能將說故事變成專業，甚至賺錢的人。這位小朋友口中的「張爸爸」，除了是兩個小孩子的父親外，他大學讀的是物理，畢業後在唱片公司做業務與行銷企畫十五年；無論所學所做，其實和小朋友沒有太多關聯。

熱情，其實絕沒有這麼單純，「張大光說道。他必須看了將近一萬本故事書，從中先挑出好聽的故事，還要將故事改寫，甚至得自己寫，好讓四、五歲的小孩也能聽得懂，寫一則故事就要花掉他三天的時間，「還要為每一個故事做出讓人眼睛一亮的道具，不

張大光小檔案

出生：民國56年

經歷：金格唱片業務、行銷經理

現職：故事屋創辦人



本的圖畫書，讓故事情節能順著小朋友的視線講下去。為了能找出適合以圖畫呈現的童話故事，張大光認真看遍了市面上的故事書。

「讓小朋友專心很重要，但我認為更要讓他們得到開心。」張大光指出，為此，他還參加卡內基課程，並請教兒童劇團老師，學習如何

與小孩子互動，用小孩子的語言與他們溝通。兩年的說故事志工經驗，對張大光而言，還因此提前接觸到「準客群」。這兩年，他不止學習如何讓小朋友能夠專心且開心的聽故事，還知道這群準客源的需求與標準為何，「故事屋許多的道具創作，以及說故事時應注意的措辭，其實都是這兩年學來的。」他說道。

「要做到其他家長做不到的」 為「三隻小豬」的屋子建造真實場景

舉例來說，張大光在說「三隻小豬」的故事時，當中所提到一推就倒的木屋、被吹氣就會掀起屋頂的稻草屋，以及屹立不搖的磚頭屋，他全請了設計師做成立體教材，目的是要讓小朋友身歷其境。張大光指出，這是當說故事志工和家長閒聊時發現，小孩子對於房子為何一推就倒、一吹就掀屋頂常無法理解，「因此我們必須做出其他家長無法做到的地步才行。」最重要的是，經由這兩年，張大光發現自己對小孩子的熱愛遠超過其他。他提到，外界看故事屋的成功關鍵有三：寫出淺顯易懂的故事、設計創意的道具與將故事生動的表達；當中，前兩項與他行銷企畫經驗有關，而第三項，則拜當過兩年說故事志工而強化，但他很清楚，唯有發掘興趣才能將這三種予以結合。

根據《未來需要的人才》一書所述，說故事人才，將會是未來最需要的人才之一。很多人都會說故事給小孩聽，但張大光卻能將樂趣與專長結合，因此形成了專業，最後並創造了個人品牌。每天，都有無數個小孩，等著聽張大光說故事，他享受了樂趣，也賺到了鈔票。