

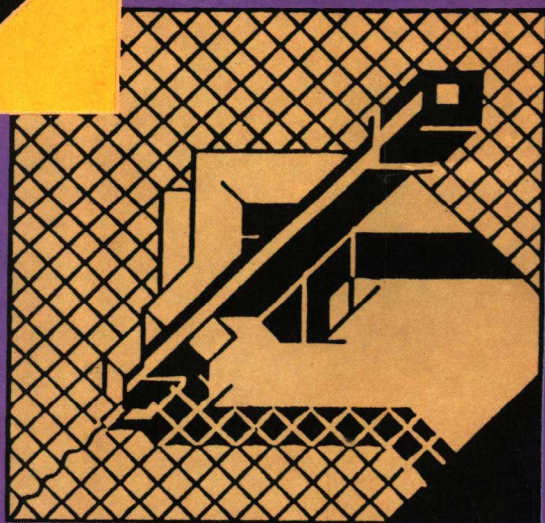
實戰智慧
叢書 8

周浩正主編

原著／水喜習平
譯者／李文祺

企劃高手

● 使企劃書更具魅力與說服力的必修課程 ●



企劃高手，就是：

- 在會議場上不讓對立表面化！
- 讓對方看出你的誠實好過口若懸河！
- 抓住關鍵人物！
- 把關鍵意念不斷注入對方腦中！
- 將反對派拉到自己陣容裏來！
- 使所有人覺得意猶未盡！

實戰智慧叢書⑧

企劃高手

——使企劃書更具魅力與說明力的必修課程

水喜習平著／李文祺譯

實戰智慧叢書⑧

企劃高手

原 書／プレゼンテーションの上手なやり方
作 者／水 喜 習 平
譯 者／李 文 祺
主 編／周 浩 正
責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

總經理／聯經出版公司

臺北市忠孝東路4段561號7樓

電話／7631000轉694~696 直撥電話／7627429

法律顧問／王秀哲律師

嘉義市忠義街178號 電話／(05)227-3193

董安丹律師

臺北市忠孝東路4段142號503室 電話／721-9391

呂榮海律師

臺北市金山南路2段2號8樓2室 電話／394-3393

內文印刷／

優文印刷廠・臺北市汕頭街54巷42弄55號 電話／306-3473

□1987年6月15日 初版 □1988(民77)年10月16日 四版

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價140元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香 港 經 銷

有成書業有限公司

YAU SHING BOOK CO., LTD.

香港柴灣康民街2號

康民工業中心10字樓8號

TEL: 5-580280, 5-580288, 5-580289

0288

實戰智慧叢書

- ①行銷戰爭 / 沙永玲譯
- ②華僑商法 / 黃恆正譯
- ③勝負 / 黃恆正譯
- ④王永慶奮鬥史 / 郭泰著
- ⑤王永慶的管理鐵鎚 / 郭泰著
- ⑥開創者趙耀東 / 郭泰著
- ⑦企劃書 / 賴明珠譯
- ⑧企劃高手 / 李文祺譯
- ⑨悟 / 郭泰著
- ⑩穩・忍・準・狠 / 陳洪業著
- ⑪活用戰典 / 東正德譯
- ⑫決策者謀略 / 張永誠著
- ⑬公關手冊 / 施奇青譯
- ⑭求職指南 / 洪啓銘譯
- ⑮人才僱用決策 / 余國芳譯
- ⑯鼓舞 / 郭泰編著
- ⑰有錢人 / 李約翰譯
- ⑱百事稱王 / 施奇青譯
- ⑲報告書 / 鍾永香 & 葉晨美譯
- ⑳首腦論 / 嚴家其著
- ㉑服務業的經營策略革命
/ 嚴奇峰譯
- ㉒成功策術 / 李約翰譯
- ㉓賣手 / 張永誠著
- ㉔帝王書 / 黃恆正譯
- ㉕智囊100 / 郭泰著
- ㉖辦公室戰爭 / 王知一譯
- ㉗經理人常犯的13個錯誤
/ 王凱竹譯
- ㉘一坪商法 / 袁美範譯
- ㉙陶朱公商訓 / 林慶旺譯
- ㉚柔術 / 陳寶蓮譯
- ㉛霸術 / 陳文德著
- ㉜決斷力 / 吳淑麗譯
- ㉝企劃技術手冊 / 賴明珠譯
- ㉞Memo學入門 / 陳秋月譯
- ㉟商用孫子兵法 / 梁憲初著
- ㊱計策學 / 張永誠著
- ㊲切開Apple! / 陳洪業著
- ㊳圖解問題解決入門 / 詹史如譯
- ㊴行銷實戰讀本 / 蕭富峯著
- ㊵上班族缺德講座 / 胡拜年譯著

● 著者簡介 ●

水喜 習平，一九五〇年生。曾任職於專門出版廣告市場相關書籍的出版社，'85年離職成為自由人。現在從事廣告撰文、企劃、也在報上寫專欄，又創作少年漫畫，具有多方面的才華。著有 非常時期的仿納 一書。

□周浩正主編□

實戰智慧叢書

◆遠流出版公司

實戰智慧叢書⑧

企劃高手

原 書／プレゼンテーションの上手なやり方
作 者／水 喜 習 平
譯 者／李 文 祺
主 編／周 浩 正
責任編輯／羅 麗 芳

發行人／王 榮 文

出版者／遠流出版事業股份有限公司

臺北市10714汀州路782號七樓之5

郵撥／0189456-1 電話／392-3707

總經銷／聯經出版公司

臺北市忠孝東路4段561號7樓

電話／7631000轉694~696 直撥電話／7627429

法律顧問／王秀哲律師

嘉義市忠義街178號 電話／(05)227-3193

董安丹律師

臺北市忠孝東路4段142號503室 電話／721-9391

呂榮海律師

臺北市金山南路2段2號8樓2室 電話／394-3393

內文印刷／

優文印刷廠・臺北市汕頭街54巷42弄55號 電話／306-3473

□1987年6月15日 初版 □1988(民77)年10月16日 四版

行政院新聞局局版臺業字第1295號

售價140元 (缺頁或破損的書，請寄回更換)

版權所有・翻印必究

香 港 經 銷
有成書業有限公司 0288

YAU SHING BOOK CO.

香港中區康民街2號

康民工業中心10字樓8號

TEL: 5-580280, 5-580288, 5-580289

實戰智慧叢書⑧

企劃高手

——使企劃書更具魅力與說明力的必修課程

水喜習平著／李文祺譯

〈實戰智慧叢書〉

出版緣起

王榮文

在此時此地推出《實戰智慧叢書》，基於下列兩個重要理由：其一，臺灣社會經濟發展已到達了面對現實強烈競爭時，迫切渴求實際指導知識的階段，以尋求贏的策略；其二，我們的商業活動，也已從國內競爭的基礎擴大到國際競爭的新領域，數十年來，歷經大大小小商戰，積存了點點滴滴的實戰經驗，也確實到了整理彙編的時刻，把這些智慧留下來，以求未來面對更嚴酷的挑戰時，能有所憑藉與突破。

我們特別強調「實戰」，因為我們認為唯有在面對競爭對手強而有力的挑戰與壓力之下，爲了求生、求勝而擬定的種種決策和執行過程，最值得我們珍惜。經驗來自每一場硬仗，所有的勝利成果，都是靠着參與者小心翼翼、步步爲營而得到的。我們現在與未來最需要的是腳踏實地的「行動家」，而不是缺乏實際商場作戰經驗、徒憑理想的「空想家」。

我們重視「智慧」。「智慧」是衝破難局，克敵致勝的關鍵所在。在實戰中，若缺乏智慧的導引，只恃暴虎馮河之勇，與莽夫有什麼不一樣？翻開行銷史上赫赫戰役，都是以智取勝，才能建立起榮耀的殿堂。孫子兵法云：「兵者，詭道也。」意思也指明在競爭場上，智慧的重要性與不可取代性。

《實戰智慧叢書》的基本精神就是提供實戰經驗，啟發經營智慧。每本書都以人人可以懂的文字語言，綜述整理，為未來建立「中國式管理」，鋪設牢固的基礎。

遠流出版公司《實戰智慧叢書》將繼續選擇優良讀物呈獻給國人。一方面請專人蒐集歐、美、日最新有關這類書籍譯介出版；另一方面，約聘專家學者對國內傑出商業領導人物或機構，作深入的專書研究。我們希望這兩條源流並行不悖，前者在汲取先進國家的智慧，作為他山之石；後者則是強固我們經營根本的唯一門徑。今天不做，明天會後悔的事，就必須立即去做。臺灣經濟的前途，或許亦繫於有心人士，一起來參與譯介或撰述，集涓滴成洪流，為明日臺灣的繁榮共同奮鬥。

這套叢書我們請到軍校出身的周浩正先生主持，他除了有基本軍事常識與軍旅生涯的磨練之外，同時也是多年來出版界的活躍人物之一，我們希望誠如他「允文允武」的背景所呈顯的慧眼，能給這一系列叢書的未來，創造一個光明的遠景。

主編的話

周中正

日軍軍事操典「戰術五十講」中，曾強烈喻示：「一個實踐，比一百個理論要好。」意思是說坐而言，不如起而行。光說不練，紙上談兵，並不能驅敵致勝，敵人不會被雄偉的言辭淹沒，除非徹底擊潰或殲滅他們。而所有兵力佈署、調兵遣將的經驗智慧，都是在一次又一次攻防之中，累積、衍生出來的。

西方兵聖克勞塞維茲說：「兵學是經驗的科學，歷史中的事例，在經驗學科中，最可作為有力證據，所以，兵學實以戰史最為重要。」這些話也是在闡明「實戰」的重要性。

商場如戰場。我們已經可以明確地看出，軍事觀念、軍事理論、軍事術語大量侵入商業活動領域。兩軍對峙猶如同型、同性質商業產品的對抗戰，市場的爭奪，一來一往，短兵相接，白刃閃耀，慘烈的情況，不下於真正的戰場。因而，經驗——在實踐中領悟、累積的智慧，誠如軍事發展一樣，朝向藝術化的層次演進。

國內經四十餘年慘澹經營，商業活動也已經脫幅而起，除了國內市場的競爭日趨白熱化之外，國際市場的蠶食或鯨吞，也成為未來考驗企業生存的新指標。我們有鑒於此，為未雨綢繆計，

不怕簡陋，意圖擷取先進國家經營策略的智慧，同時努力整合國內若干年來成功企業的辛酸成長歷程中，所累存的經營經驗，作爲一個長遠的出版目標；這一系列的叢書，定名爲《實戰智慧叢書》，爲迎接自由化與國際化的衝擊，奠定先勝的基礎。

經驗不能徒憑移植，真正有用而能被我們接納的經驗，必定是植根於本土的，所以，《實戰智慧叢書》的出版內容，於譯介國外最新、最具實用價值、最適合國情的重要著作之外，我們念茲在茲的是要讓所有經驗智慧生根。

我們希望能夠看到結合民族性、區域性及因特殊環境因素等形成的國人獨有的經營理念的闡發；我們希望看到一個企業的成長、一個企業家如何突破困境屹立不搖的因應措施。我們相信在這塊土地上的商業領域裏，一定有許多充滿啓迪的故事等着我們去發掘、整理、記錄，這些才是《實戰智慧叢書》的終極目標。

在西方流傳着一則古老的笑話：一位下級軍官問腓特烈大帝說：「我跟隨你出生入死，歷經百戰，爲什麼始終只能位居低層，不能像另外許多袍澤一樣，節節高陞，光宗耀祖？」腓特烈大帝面帶微笑，指着一頭正由身邊經過，馱運輜重的驢子答道：「你知道嗎？這頭驢子也和你一樣，跟着我出生入死，身經百戰，但他仍然是一頭驢子。」

這一則充滿寓言精神的故事，或許在我們展讀《實戰智慧叢書》時，應該牢記心頭，時時相互惕勉的吧！

編輯室報告

「人生如戲」這句名言不知是誰開始說的，不過確實得到古今中外許多人的共鳴。尤其當今社會，更是一個多彩多姿、複雜有趣的大舞臺、大劇場。在這「劇場社會」人人必須表現自己，讓別人瞭解、讓別人着迷，進而與別人溝通，並說服別人，才能達到你的目的。因此演出力和說服力，可以說是每個人必須自我磨練的求生之道。

演出 (Presentation) 在這本書的廣義上，可以說是推銷自己，如何在人生舞臺上、企業舞臺上，扮演一個成功的角色？無論你是從事那一行、那一業，你都必須在你的生存空間、你的工作崗位，也就是在你的舞臺上自導、自演，身兼導演及演員雙重身分，透過高度的演技，達成說服的目的。

演出 (Presentation) 從狹義方面來說，則常指廣告表現會議，或企劃案的說明會議。企劃高手在提出企劃案時，運用高度表演感覺，巧妙演出，使企劃案魅力十足，以吸引業主、說服業主，讓企劃案順利過關，被業主（或上司）採納。

一本好的「企劃書」如果到不了業主手中，被業主採納，那麼一切的努力都等於白費。一個企劃高手不僅要知道如何寫好企劃書，更要懂得在會議桌上巧妙控制會議氣氛，將企劃案的魅力充分表現出來。

《企劃高手》這本書對於廣義和狹義兩方面的「演出」都做了廣泛的觸及和深入的探討。如果說遠流出版公司《實戰智慧叢書》之七《企劃書》是國內第一本教我們如何寫企劃書的「教科書」，那麼這本《企劃高手》則更進一步是國內第一本教我們如何讓企劃案通過的「參考書」。

《企劃高手》第一篇，作者告訴我們在這「劇場社會」磨練演技的重要性，並剖析演出的一些基本要素。

第二篇提出如何提高企劃書的魅力，如何掌握企劃重點，並適當控制會議氣氛。

第三篇提出更具體的演出力和說服力，包括視線、措詞以及會前、會後該注意的一些細節。

第四篇並說明如何掌握狀況、如何瞭解對方、如何發揮遊戲精神，達到表演的至高境界。書中並提出磨練敏銳感覺、提高表現能力的一些日常生活中的妙點子。

本書並提出許多具體的實例，包括雷根總統的演技、美國教授級的演員、人妖酒吧的常客、上司與部屬的關係、會計人員、總務人員、開發人員、營業人員，當然還有廣告企劃人員等，各別在自己的「演出空間」如何表演。

事實上無論從事任何行業的人，在工作崗位上，要別人肯定你的能力，都必須與別人溝通，尤其沒有比會議桌上一鳴驚人的表現，更令人刮目相看的了。

《企劃高手》的編譯，希望能提高讀者的自我表現能力，讓您在每一種場合都能鋒芒畢露，掌握每一個成功的契機。（賴明珠執筆）

目 錄

《實戰智慧叢書》出版緣起

主編的話

編輯室報告

導 言 修辭的時代／一五

第一篇 一個表演的時代

第一章 表演——帶有遊戲感覺的演出／三五

虛實間的皮膜溶化了／三五

真實又戲劇性的表演／三七

帶有遊戲感覺的演出／三九

第二章 劇場社會／三九

需要過度演出的時代／三九

美國：教授級的演員／四一

雷根總統的演技／四三

形象的表演／三

第三章

演技派企業——五狐集團／四一

演技：「流行業」的生命／四二

人：一百頁的《店憲法》／四三

物：個性的、耐久的商品戰略／四三

事：「這樣的生活方式」／四四

錢：雙倍的利潤／四四

第四章

「四度空間」的演出／四七

從觀察・需求到商品・語言／四七

「四度空間」的舞臺／四八

商品與商人的「雞與蛋」／五一

第二篇 道具與舞臺

第五章

企劃書／五一

寫企劃書的六個步驟／五一

怎麼發現問題？／五二

「動詞型」的標語／五四

一部嶄新而獨特的企劃書／五七

第六章 表演的空間學／七二

人人都有生理空間／七二

模糊的臨界距離／七三

會議空間的活性化／七六

第三篇 演出力與演技

第七章 視線的演技／八五

你有沒有「對人恐怖症」？／八五

一場窺視對方企圖的戰爭／八八

意見爭執的潤滑劑／九三

第八章 「熟識」的均衡點／九五

以人妖酒吧為學習場所／九五

「常客」不等於「熟識」／九七

接近，但不過分親近／九八

第九章 會議和遊說／一〇一

販賣自己企劃力的場所／一〇一

不使對立表面化的演出／一〇三

不知遊說的商人不是商人／一〇四