创意企划案

小　管　著

復旦大學出版社

需要全本请访问 www.ertongbook

人与人之间
——序《上班族智慧丛书》

长城是中国人为世界文明所作出的贡献，这当然是指两个文明——物质的和精神的。站在长城的脚下，所有研究和学习管理的人，都会涌出这样的困惑，在两千多年前，没有任何现代动力的时代，如此浩大的工程是如何实施的？为什么中国人在两千多年前就组织了现代人都难以胜任的伟大工程，却没有留下对现代管理理论极具影响力的文献？

在人类经济社会发展的历史长河中，凡出现划时代的技术支持平台时，例如蒸汽机与电的发明，计算机与网络数字技术的广泛应用，管理会被作为一门科学并得到强调，因为确是科学技术的力量推动了人类文明的进步。但管理同时又是一门艺术，这也是当今所有管理理论家的共识。管理离不开人，管理的主要对象是人，与人打交道跟与物打交道不一样，必须要讲艺术。这样，管理既是科学又是艺术，味道与研究数学、物理、化学等等就完全

不同了。

我在谈到东方管理文化时，将其本质概括为“以人为本、以德为先、人为为人”，并认为近年来，西方管理学家以人类社会必须走可持续发展之路为主，来思考新的管理理论与方法，其实质是对中国古老的“天人合一”思想境界的回应。在新的世纪，东方管理代表了现代企业管理的发展方向。东方管理强化了企业管理的人情、整体、共生、人为为人的管理价值，使企业管理进一步走向整合化、柔性化和人性化。东方管理长期以来注重了人与人之间关系组合的优化，留下的只会是关于人的行为与修养的总结，也许这就是先人没有给我们留下建造长城的工程管理报告之原因吧！

郑书慧先生（小管）在台湾名校毕业，从事管理，又多业绩。且喜欢研究“管理”这门艺术和学问，颇多心得。在台湾就写书，很受欢迎。现在与复旦大学出版社合作，出版了这套“上班族智慧丛书”，说的大多是经验的感悟，议论风发，很有特色和趣味。上班族与主管与老板之间，可能会出现许许多多复杂而又不乏趣味的是是非非，但总是人与人之间的事，把握了“以人为本、以德为先、人为为人”的主旨，员工也罢，主管也罢，老板也罢，总不难共事，共谋发展了。小管先生提供的智慧，既然有助于我们的思考

和实践，我也就乐为推介，谨为序。

中国国民经济管理学会会长
复旦大学首席教授、博导



□□□□年 □月 □□日

上班的人,你快乐吗?

——闲话《上班族智慧丛书》

骆玉明

上班挣钱是我们生活里的一件大事。不要说“干一番事业”呀,“实现自我价值”呀,这一类高妙的话,养家糊口你总是逃不脱的。给老婆指着鼻子骂“你这没用的东西”,人生的趣味一下就减了七八分。

别了,大锅饭

而现如今,上班这事儿日益地变得复杂而玄妙。从前吃大锅饭的年代,钱当然是挣得少,买一台电视机惊天动地似的,可上班倒也简单,跟着大家一齐混罢了。官家说该有的总会有,说不该有的也不用想,反正社会主义的形势总是一片大好。如今不行了,求职、升迁、跳槽、下岗、加薪、红包,无穷的花样,你都得自己留心着。你可能遇到的老板也会是各式各样的,譬如一个凶巴巴的韩国老太婆、一个笑嘻嘻的

需要全本请访问 www.ertongbook

台湾大胖胖，等等。如今是变化多了，机会多了，挣钱的门道多了，但心情却容易紧张，快乐的时候并不多。所以现在时兴心理咨询这一套，听说不少算命先生改做了这一行。

再说写这套《上班族智慧丛书》的“小管”先生，我同他也是偶然相识。听朋友介绍，他在台湾学企业管理出身，毕业后在几个不同的企业、研究所当管理师，写了一套关于企业管理的书，所以笔名自称为“小管”。大约十年前他跑到大陆上来，掌管一家中等规模的台资工厂，又把以前写的书修订一番，交给复旦大学出版社印行，希望有更多的中国人读他的书。我因忝在朋友之列，得以先读了这书的校样。

上班族的眼睛

企业管理那一套，我根本是不懂的，原来对它也没什么兴趣。零碎而含糊得来的印象，以为那一套就是讲究怎么把工人、职员们即“上班族”管得严严实实，想尽办法提高生产效率。它的意义当然很重要，既关系到老板的钱包，也关系到国家的税收；而且，据说生产力一发展人类就发展了。但像我这样自由散漫的人，一听到“管理”头皮就发麻，不管它有多大的意义。那么，小管先生的书，为什么我还愿意读呢？因为听他闲聊，这套书虽然大概也可以算“企

业管理”的类型,其主要的立足点却是在“上班族”一边,它并不是教老板怎样更机巧地对付工人、职员,而是同“上班族”商讨如何在公司里活得自如。这个立场我很赞成。再者,这套书虽以“上班”为背景,却也牵涉到人生的方方面面。所以我不仅有兴趣读,而且读了还有些话可说。

想办法活得更好

这书一套五种,它的基本内容从题目上可以看出来:像《规划生涯之路》、《打造金饭碗》是讲怎样谋生、寻求发展,以及怎样和上司、同事相处的;《活用面谈技巧》、《做个好主管》,是讲两个专门问题,前者关乎各种环境下谈话的艺术,后者讨论作为基层主管(他们也是上班族)的职责和行事方式;还有《巧用阿 匝定律》,则是用讽刺的笔调描述了“中国人在组织及行为上一些遗传下来的劣根性”。大体上,上班族的基本生存环境以及可能遇到的基本问题,在这里都有所涉及,作者也提出了各种各样的应对方案和窍门。当然,他的经验主要得之于台湾,跟我们这里的情况或有出入。但是,同为中国人,“血浓于水”,性格和毛病往往是相近的;同是市场经济,一般规则也是相通的。所以,读起来我们不会感到太陌生;作为借鉴,还是有用的。

可惜,你不是老板

小管先生的书,很有个人的特点。首先,他说话的态度总是很坦率,喜欢简单明白地道出事情的真相,抓住问题的要点,让你觉得痛快。要是你平日经常听人说些弯弯绕绕的大道理,云里雾里两眼茫然,那么听小管先生一说,或许会茅塞顿开,大叫一声:“不过如此啊!”譬如他告诉你,是非对错并不顶重要,“一百个正当的理由,抵不过一个事实”,那就是“谁是老板?”这个简单的问题就常常被人忘记。别人告诉你,你也是“主人”,你就以“主人”自居了;别人告诉你,他是根据原则和道理办事的,你就成天跟他理论是非,结果丢了饭碗还不知怎么丢的。其实你想想,就是在家里,如果没有实际的决断权,你跟老婆论是非也是全然无用,何况跟老板呢?推而广之,这世界上,“此亦一是非,彼亦一是非”,是非和道理并不那么重要,重要的是最后由谁来判定是非,即谁是“老板”?这一条原则是应该常记着的。

兵者,诡道也

这套书的第二个特点是重实用。说起来,小管先生正儿八经乃是台湾名牌大学企管专业出身,但

他似乎不爱谈很多理论——或许他跟理论完全不对路。这些书里所讨论的,都是具体环境下的具体问题和实战对策,而且使用故事化的例证来解说,读起来感到浅显而亲切。上班族并非只应该听人摆布、老老实实卖一份力气,他们也需要运用智谋,对付工作上和其他方面的挑战与压力。《孙子兵法》说:"兵者,诡道也。"在商业化的竞争场上,多了解一些他人的实际经验还是很有必要的。至于运用之妙,存乎一心,那就是各人的事情了。

书中那些经验之谈,有些来自作者的亲身经历,有些是从别人那里学到的,还有不少是化用了中外文史典籍中的知识,尤以中国古代的为多。譬如关于在谈判中建立互信的方法,有"受制对方以获取信任"、"自曝弱点博取同情"诸说,令人想起《老子》书中后发制人、以弱制强等哲理。所以读这些书,不仅对从事工商活动有用,在人生的许多方面亦可供举一反三。小管先生喜好文史,读书不少,记忆有时粗略,化用颇有妙处,其粗其妙,俱有性情。

重要的是自信、乐观、幽默

这套书传达给人的情绪是乐观而自信的,且不乏幽默,这可以算是第三个重要特点。人生多难,上班族呢,"你的名字叫作弱者",上班生涯真是不容

易。但人生难免受造化作弄,“苦不苦,想想萨达姆;烦不烦,想想克林顿”,大可不必把自身处境看得如何地凄凄楚楚。小管先生在描述上班族的苦处与难处时,笔下多有诙谐的味道,而特别强调上班的人要懂得保护自己,注意培养自己应付变故的能力。要真能够做到这样,上班族应该可以多些快乐的。

台湾那地方,从前是国民党的独家天下,说话不得自由;后来放开了,读书人特有胡说八道的兴头。小管先生也染有此习,常见正话反说,反话正说,大放厥词,肆无忌惮。他的书拿到大陆印行,当然要略加淘洗,以归雅正,但仍是有些地方同我们的阅读习惯不合,读者想必能够有鉴别有批判地对待。其实要说小管先生的为人,还是诚恳正直的,他也一贯坚持一个中国的正确立场,这些都值得表扬。至于他也请我吃过饭,却不是我写此文字的主要原因。以上为序。

[illegible]年[illegible]月[illegible]日

目　　录

序曲：光会说说气话是不够的 …… 员

第一章　似云似雾又像花 ……企划的真谛 …… 员源

第二章　浴火然后变凤凰 ……要能解决问题 …… 圆远

第三章　心急吃不得热汤圆 ……企划案的步骤 …… 源园

第四章　海阔天空任翱翔 ……创意的泉源 …… 迹怨

第五章　众里寻他千百度 ……资料的搜集技巧 …… 员源

第六章　万紫千红总是春 ……企划案的样本（淳[illegible]） … 员[illegible]

需要全本请访问 www.ertongbook


爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书
爱情企划书

会做企划书爱情不烦恼

序曲 :光会说说气话是不够的

咱们中国人硬是了得,懂得打战,尤其是打胜战。所谓 办公室里作企划、定决策,与竞争者决胜在世界各地(运筹帷幄之中,决胜千里之外)。记者们问美军将领:“你如何打败萨达姆?" 哦!咱看《孙子兵法》。”

对大部分的人来说,什么是“企划案”,真是一下子使人坠入五里雾中,如丈二和尚般地令人摸不着头绪。“咱为啥要学这玩意儿?会不会企划案跟咱又有什么相关呢?即使会了这企划案又如何?”一连串的疑问,真是不知叫人从何说起?

孙子云 :夫未战而庙算多者胜

人生如战场,古今中外皆然。尤其,咱们有幸生存在今日之时代,更要努力拼搏。否则,终究不能功成业就和扬名立万。但是,今天已经不是往夕,光靠你个人的努力、拼搏已经不是很足够的了,而要靠这

个人的努力、拼搏，想要出人头地，则更是难上加难。因此，如何替自己拟定一个创意企划案，此其时矣。正如我们的先贤孙子所说：会做企划案的胜出，不做企划案的败北。多做的胜利，少做的失败。

联想：一、此段孙子先生的原文如下：夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！

二、古人说得好：谋定而后动。什么叫做谋？即是笔者现在讲的企划了，而不是一般俗人讲的气话。做企划有益于人生，讲气话无补于成事。

哪些人要写企划案？

虽然，笔者巧妙地破了这个题（搬出了孙子兵法）。或许，读者诸君还是不懂，这企划案与咱有何相干？咱活了一辈子，从来没写过什么企划案，不也是活得好好的？当然，有的时候上头也交待咱写什么报告。咱告诉他，咱只会本本分分做人、做事，一切都凭良心，咱写不来这些。结果，不也就这么混过来了。但是，时代不同了。如果，你还是用这些老套，恐怕对付不了现在的这些头头了。那么，到底哪些人要写企划案呢？

学生,企划案是你人生的灯塔

对每一位学生来说,首先要立志。也就是说,你将来想做什么样的事和人。于是,根据你自己所立的志向,拟定一个企划去执行。这拟定一个企划去执行,实际上来说,就是写一份企划书了(也有人称之为:人生规划、生涯规划)。有了这份东西,然后你照着去做,自然不会不成功的。说白了,即使不成功,比那些没有个计划,每天瞎撞胡混,也要来得好一些。

当然,笔者是赞成学生们都要有一个企划人生的。否则,一切听天由命,对自己的将来,肯定不会好过由自己精心企划,按步完成的来得好。可是,在咱们现在的社会、学校里,就没有一门课程,专门教人企划人生。虽然,商学院里有行销学([illegible]),行销学中有些策略规划等名词。但是,这些都是对商业运作来说的,和学生们的企划人生似乎搭不上线。

联想:一、如果在大学里开一门人生规划(生涯规划)的课,由小管我去执教,那么一定会受学生们的欢迎。

二、笔者一直在想一个问题,即是:一个学生在学校里成绩非常好,是否保证会找到好的工作或将来工作时会比别人更出色?答案是:不一定。因为,此两者不相关。

笔者经常被学生家长问道："管先生，您德高望重，又从外面来，能不能替小犬出出主意，他是否到国外去留留学？"接着对方又说："当然，我们这一辈子赚的钱虽然不多。但是，我跟老伴商量好了。咱们豁出去，不要退休金了，应该有能力让他读完书的。"于是，笔者就反问对方："令郎留学的'目的'是啥？""回来可以容易找到工作和赚回咱们的退休金。"

笔者于是不得不严肃地说："门都没有。留学回来不但更不好找工作，也永远赚不回你俩的退休金。"笔者只得语重心长地对他们说："趁你们今天还没有退休，人际关系尚存。将令郎在国内安排一个工作，然后令郎娶妻生子，你们也可以含饴弄孙，这不是人生乐事吗？并且，你们俩的退休金没有用掉，自己手头宽裕，也可以资助一下令郎，不是一举两得？""反之，即使令郎万事顺利，三五年后从国外修得个硕士、博士回来。此时，你们均已退休，再要找关系为他（令郎）出力，已是心有余而力不足了。更何况，令郎已拥有那张文凭，高不成低不就。在人浮于事的今天，不是给大伙添乱吗？"

联想：一、此时，叫天不灵，叫地不应，看你怎么办？早知如此，又何必当初呢？

二、时代不同了，前人成功的例子，到现在可能就不管用。

有个比方，一个人种田丰收，可能发了。人人种田丰收，那么你要倒大霉了。

三、以前留学的人很少，有个洋文凭自然吃香。今天留学的人多了，洋文凭随手抓一大把，又有什么稀罕？

上班族，企划案是你晋升的敲门砖

对个人来说，多算胜少算；对企业来说，更是如此了！有写企划案的企业胜出，没写企划案的企业败北。那么，对那些天天看人脸色，听人摆布的上班族来说，要不要会做企划案呢？自然，会做的晋升，不做的下岗。

笔者的经验，当年笔者服务于工研院，有两位经理一起到美国参观电子展。回来之后，两人一起交报告。其中一人，写了两页，简单地说明了一下。另外一人，将此次的心得及他收集来的资料，整理成一本书。并且，建议公司，可以怎么做？此时，恰巧要决定一个人事晋升，决定由谁任专案经理，在他们俩人中选一个。很自然的，写一本书的那位经理出线了。因为，头头们想："这个人做事那么认真，就让他试试吧！"

另一个故事是这样的。两个业务员到非洲去考察，看看有没有鞋类的市场。回来以后，两人一起写报告。一个人认为：非洲的土人没有鞋穿，因此对开发鞋业来讲，是一片处女地。另一人认为：非洲的土人不用穿鞋，因此对开发鞋业来讲，是没有希望的。由于他们两人的

需要全本请访问 www.ertongbook