

外商顧問超強資料製作術



[外商顧問超強資料製作術 下载链接1](#)

著者:森秀明

出版者:時報文化出版企業股份有限公司

出版时间:2015-6-28

装帧:平装

isbn:9789571363066

讀者一致好評：「同類型書中最好的一本！」

一次學會頂尖外商顧問的思考與表達技術！

——強化論點・編輯故事・激發創意・因應變化——

・68張完整圖表，涵蓋麥肯錫金字塔原理、流程圖與BCG矩陣，一目瞭然，快速掌握！

・輔導超過150位顧問、經理人，閱讀10萬頁商業資料的實戰經驗分享！

◎日本AMAZON讀者相見恨晚，真心推薦！

—現在製作提案、簡報資料，只要過去4分之1的時間，而且脈絡清楚，獲得客戶的好評！

—如果你是經營企畫室、企畫書撰寫人、行銷部門、業務資料製作部門，非常推薦這本書！

—像這樣清楚易懂的指南，要是早點出現就好了！可以省下九成的力氣！

—豐富的圖解，適合不擅長閱讀文字的讀者！

—著重商業資料的溝通目的，非常實用！

—對整理思緒也很有幫助！

4個步驟・6大邏輯・12種圖形・15頁資料

就能完整表達你想說的每一件事！

商業資料最主要的目的，就是希望能夠說服對方，挑起對方的行動，達成目標。

既然如此，我們就不能浪費時間，寫一份與目標背道而馳的資料。

(X) 資訊過多，雜亂無章

(X) 想傳達的事情不明確

(X) 看似美觀，內容卻毫無邏輯性

(X) 資料整體缺乏連結性

用這樣的資料向客戶說明，沒把事情說清楚，更得不到客戶的回應，只是徒勞無功罷了。

該停止這些毫無意義的工作了！

培育無數企管顧問的作者森秀明，首度公開資料製作的原則和訣竅！

解說資料製作的4步驟：「視覺」、「邏輯」、「產出」、「溝通」，以及12種以邏輯為基礎的視覺表現手法。

從資料的構思、產出，到與決策者溝通，為你設想好每一個環節，做出有效的商業資料！

掌握資料製作的竅門，

讓你做的每一份資料，發揮最大影響力！

- ・決定製作資料時，就先打開電腦，建立資料的格式。
- ・從Why、How、What 3點切入，隨手記錄想法。
- ・寫草稿時也要意識著資料的12種圖形架構。
- ・善用數據圖，邏輯概念就會自然而然浮現。
- ・最理想的資料，是看標題就能看出整體故事。
- ・將文字大小控制在14～18 pt，必要時刪減內容，而不是將文字縮得更小。
- ・與其將時間耗費在寫資料，應該多與客戶、團隊討論，並確保思考的時間。
- ・客戶的需求時刻都在變化，必須120%地正確掌握，並反映在資料中。

作者介紹：

森秀明

itte design group Inc.顧問公司社長兼CEO。

日本一橋大學經濟學系、慶應義塾大學研究所畢業。

曾任職於波士頓顧問集團（BCG）、博思艾倫諮詢公司（Booz Allen Hamilton）等外商顧問公司。支援企業經營者和事業負責人規畫策略，解決業務、組織方面的問題。

至今為止，負責超過100項、總計40億日圓的專案，經手過的商業資料至少有10萬頁。他從這些經驗發展出一套「資料製作藍圖」，推動顧問人才培育，並撰寫這本《外商顧問超強資料製作術》。

個人使命是：WE HELP COMPANIES CREATE THEIR FUTURE STORIES。

目錄: 前言——說服，是商業資料最大的目的

第1章——沒有計畫，不可盲目下筆

section 1 什麼是資料製作藍圖？

工作需要方針 | 掌握4個步驟

section 2 【視覺步驟】決定資料的形式

商業資料只有12種形式 | 從邏輯決定資料的形式

section 3 【邏輯步驟】提高資料的說服力

證據、主張和證明，缺一不可 | 「為什麼」的解答就是證明

section 4 【產出步驟】讓資料一步步進化

「草稿」是資料製作高手的最佳武器 | 筆記和草稿都將連結至正式編輯

section 5 【溝通步驟】理解對方的想法和心理

以心傳心 | 帶了資料，別輸在溝通上 | 經過溝通的資料才有意義 |

掌握對方隨時變化的心理

第2章——視覺手法的背後，有邏輯做後盾（基礎篇）

section 6 視覺手法和邏輯是相互對應的

邏輯共有6種論法+2種組合 | 邏輯與視覺類型的對應圖

資料的視覺效果取決於邏輯，而非直覺

section 7 【一對一論法】基礎中的基礎：解讀事實，導出主張

一對一論法——從1個事實導出1個主張 |

利用數據圖建立邏輯，提高說服力 [視覺類型1]

畫數據圖的基本規則

section 8 【並列論法】以數個事實或案例進行說明

並列論法——用2個以上的事實提高說服力 | 以不同例子提示共同訊息 [視覺類型2]

觀察、分析數個事實後，說明結果 [視覺類型2]

section 9 【結合論法】結合數個事實，產生訊息

結合論法——結合數個事實，推論出主張 | 說明3個重點 [視覺類型3]

以因式分解說明原因 [視覺類型4] | 基本階層結構：金字塔原理 [視覺類型5]

section 10 【連鎖論法】邏輯解說「風一刮，賣木桶的就發」的道理

連鎖論法——結合事實說故事 | 表示工作或時間的順序 [視覺類型6]

加入路線修改的循環 [視覺類型7]

column資料的基本版面設計絕不可動搖

第3章——視覺手法的背後，有邏輯做後盾（應用篇）

section 11 【結合論法×連鎖論法】偏好組織論的麥肯錫武器

麥肯錫的流程圖 | 如何繪製業務流程圖 [視覺類型8]

用1張紙繪製事業拓展計畫表 [視覺類型8]

section 12 【對立論法】說明對立的見解A和見解B

對立論法——提示2個對立的見解 | 比較2大對立軸 [視覺類型9]

經營者和管理者大不相同 [視覺類型9]

section 13 【比較論法】比較數個策略的最佳手法

比較論法——比較數個選項的好壞 | 比較商業模式 [視覺類型10]

用文氏圖比較顧客導向論、定位論和能力論 [視覺類型11]

section 14 【對立論法×比較論法】擅長策略定位的BCG矩陣

BCG矩陣 | 以創新矩陣分類產品 [視覺類型12]

第4章——邏輯的強大說服力，是人類的最高智慧

section 15 證據、主張和證明，3者的關係密不可分

事實是○○，因此◇◇，因為△△ | 探究邏輯的3個問句

獨一無二的證據與主張

section 16 忙碌的決策者只看主張

看資料的主張，就能看出故事 | 亞馬遜的成功故事 | 善用5W1H，把你的主張變故事

section 17 資料的整體和部分，都要有邏輯

資料的整體和部分 | 報告總結就是資料的整合

column邏輯思考是可以訓練的

第5章——完成資料有3階段：筆記→草稿→編輯

section 18 我的筆記、草稿、編輯例子

空閒時在咖啡廳做筆記 | 隨手在紙上寫草稿 | 電腦的正式編輯留待最後

section 19 決定要製作資料時，就先做好資料的雛形

先做好空白檔案 | 一份資料15頁 | 草稿要重寫幾次都不難

section 20 均衡分配溝通、思考和資料製作的時間

1週的時間分配 | 正式編輯時，1頁資料只花30分鐘 | 資訊量與思考量，將攸關成果

第6章——溝通，就是因應對方的變化

section 21 商場上，決策的品質與速度是關鍵

不確定的時代來臨了 | 「試了再說」與「修正路線」 | 決策者的需求時刻都在改變

section 22 資料製作的順序變了

過去的資料製作方式 | 現今需要的資料製作術 | 產出的優劣，取決於你輸入了什麼

section 23解開對資料製作起點和終點的誤解

對起點的誤解 | 對終點的誤解

section 24好的溝通，和資料的頁數無關

即使只有1張資料，也能和客戶對談 | 0資料的溝通技巧

反覆溝通，就能完成資料

column創意，是將既有要素做新的組合

· · · · · (收起)

[外商顧問超強資料製作術](#) [下载链接1](#)

标签

思维

麦肯锡

方法论

逻辑

沟通

案头翻阅

日本

工具书

评论

Presentation基礎版，有點水。

最大的收获是初步认识了6种基本的逻辑论证。其余内容水得像是七大姨八大姑口中叨

叨的大道理，就像这个碗，又大又空

没有过多文字，主要部分是十二种制作图形多示例，结尾强调了一些资料制作容易遇到问题、误区和一些技巧。很有帮助。

[外商顧問超強資料製作術 下载链接1](#)

书评

[外商顧問超強資料製作術 下载链接1](#)