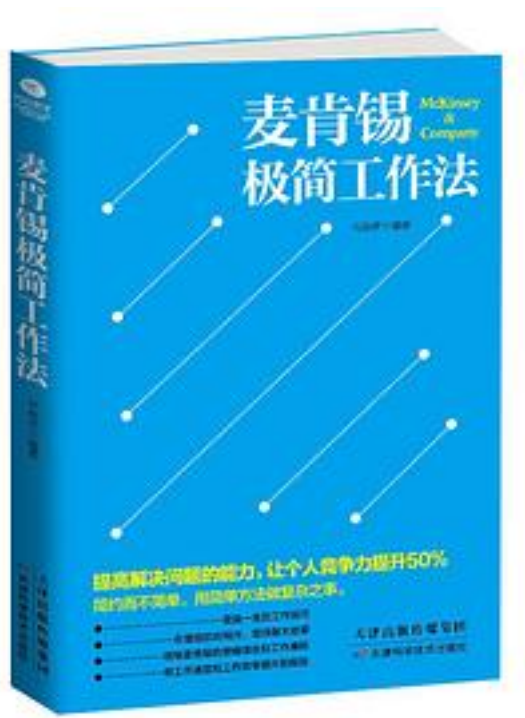


麦肯锡极简工作法



[麦肯锡极简工作法 下载链接1](#)

著者:刘易斯

出版者:天津科学技术出版社

出版时间:2017-5-1

装帧:平装

isbn:9787557625078

据相关数据统计，目前在全球年营业额超过100亿美元的公司中，有高达200多位的现任CEO曾经就职于麦肯锡公司。为什么麦肯锡的"毕业生"能够在这么多的领域内，取得如此非凡的成绩呢？原因就在于麦肯锡公司独创的极简工作法，所以不管他们走到哪里，都能用卓越的工作能力，从职场精英中脱颖而出并终生受用。

本书介绍了麦肯锡公司内部的秘密武器--极简工作法，其中包括分析问题、信息收集、逻辑思考、推介方案、团队与客户合作、解决问题、提升能力以及危机防范等相关内容。通过阅读本书，能够让你成为一个优秀的"麦肯锡人"，并拥有超强的竞争力。

作者介绍:

目录: 第一章 如何快速而正确地分析问题

分析指的是针对分析对象的状态与现象, 进行追根究底式的归类。换句话说, 分析是把比较混沌的现实, 分成有意义的群组, 然后再阐明其相互关系的一种脑力劳动。在大多数情况下, 如果找不到发生不良状态的根本原因, 那么采取的任何应对策略就只是一种紧急处理。也就是说, 如果不能分析出产生问题的正确原因, 就不能从根本上解决问题。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

分析问题应从零开始

以事实为基础进行分析

逻辑树分析法

麦肯锡的新创公司分析法

第二章 如何收集信息并进行高效沟通

在分析、探讨问题时, 如果收集到的数据和信息是脱离实际的则像是盲人摸象一样, 不能得出有效的解决方案。而高效沟通本身是一种技能, 也是麦肯锡的咨询顾问充实、填补自己在专业领域上的空白以及获得客户、行业专家甚至是竞争对手的经验和知识的有效方法。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

收集信息, 应有序、高效和准确

通过客户访谈, 收集有效信息

运用"30秒电梯法则", 进行简洁、有效的沟通

运用"知、感、行"进行高效沟通

第三章 如何提高逻辑思维能力

逻辑思考是提出假设和结论, 并将自己认为最好、最正确的方法, 传达给对方并使其产生兴趣。我们与职场精英之间, 只相差逻辑思考的能力。

--麦肯锡日本分公司咨询顾问 大岛祥誉

逻辑思考: 分析、解决问题的基础

逻辑思考, 要始终保持客观、理性

假设与结论, 千万不能混为一谈

通过逻辑思考的训练, 产生解决问题的新思维

以对方的立场, 验证自己的逻辑

如何拓展自己的逻辑思维

培养逻辑思考的能力

第四章 如何推介解决方案

麦肯锡公司从来不做推销而只做营销, 那就是始终为客户提出一揽子可以确保解决问题的成功方案, 这样可为公司带来持续不断的业务。而且麦肯锡公司总能在合适的时间出现, 并与合适的客户一起合作, 共同解决问题。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

金字塔原理概述

金字塔原理之MECE分析法

如何写出金字塔式的文案

实施头脑风暴法, 产生新思维、新方法

头脑风暴法的实施准则

让头脑风暴更为有效的方法

第五章 如何带领团队完成合作

在麦肯锡公司, 你决不会独自工作, 而且让一个人独自解决一个复杂的项目问题也是不现实的, 也无法满足麦肯锡公司对客户服务的高标准和严要求。每个人都是团队中的一员, 无论是在前台负责咨询工作, 还是在后台制定决策, 公司的所有事情都是由团队共同完成的。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

优秀团队的基本要素

合理选拔团队成员

团队的内部沟通

麦肯锡的层级管理

第六章 如何服务客户

客户是麦肯锡维持运营的生命之水，没有客户就没有麦肯锡。这是麦肯锡人始终把客户放到第一位的原因。另外，麦肯锡的公司文化，强调的不是"为客户工作"，而是"与客户合作"。这样才能更大限度地调动团队的工作积极性。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

打造卓越的客户体验

与客户团队的目标保持一致

让客户参与工作，学会与"讨债鬼"打交道

获得客户公司各方面的支持

第七章 如何高效地解决问题

麦肯锡公司始终致力于解决客户的商业问题。解决问题不是你在麦肯锡做的一件事情，而是你在麦肯锡做的每一件事情。就好像你始终都在为每一件事情寻找能够改进的方法，而不在乎它以前是什么样的。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

解决问题之初始假设

简单至上，条理清晰

解决多个问题的基本方法

解决问题的思路

培养解决问题的框架型思考方式

解决问题的七步成诗法

第八章 如何提升个人能力

就像世界上有了锁，就必然会存在与之相对应的钥匙一样，问题与解决问题的方法也是共存的。而如何找到最适合、最高效的工作方法，提升自己的工作能力，是每一个麦肯锡员工都要认真对待的问题。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

不要杂乱无章地进行工作

提高工作效率，每天制作一个表格

培养分析及解决问题的能力

从简单到复杂，先摘好摘的果子

高效管理时间的技巧

优秀员工必备的良好工作习惯

第九章 如何防范危机

解决问题的最高境界，不是仅仅着眼于解决过去发生的问题，而是在日常的工作中，积极寻找可能发生问题的潜在因素或不良状态，并将其扼杀在萌芽状态。也就是说，危机防范，是解决危机的最好方法。

--麦肯锡公司咨询顾问 艾森拉塞尔

如何从"分析"问题中发现危机

企业解决问题的3种防范类型

危机管理，需要防范潜在问题

问题防范的自下而上和自上而下法

后记

• • • • • ([收起](#))

[麦肯锡极简工作法_下载链接1](#)

标签

方法论

工作

管理

思维

工作方法

逻辑

自我成长

经济

评论

我特别想知道作者刘易斯是谁哈哈哈哈哈。这本书作者估计是咨询背景，写书都带着咨询味道：有条理，没深度。

罗列 却不解释 一直说麦肯锡的厉害之处 却不说如何厉害 浪费了一个下午的青春

好多垃圾。

很水

简单过过可以，内容重复多。

随便找个大学生或者谁，把现成各种书籍资料抄写整理，就成了一本新书。结果作者自己都没读懂也没实践经验，等于把课堂简单笔记粗暴地合起来出书。这家出版社似乎很多类似书籍，这本算包装好一点的，否则我也不至于上当。

就很水很道理…

其实就是微信文章拼接到一起，醉了

内容简单，但很有启发。

学到咨询的时候要再看一遍，有些地方不明白

本书是麦肯锡方法论的概述集锦，如果用来首次学习，未免太笼统，但作为大量阅读麦肯锡相关书籍后的复习统览，倒是很适用。

工作中又有了新的思路

老生常谈但蛮有效果

逻辑不清晰，本来还以为是本好书，结果看的时候发现泛泛而谈，关键点并没有提到。总结，还是要看出版社和豆瓣

里面提到的方法都可以深入的研究下

两星5分，编著的书慎购，你说我三个小时就能看完的书能有什么干货。

分了三次找时间断续看完，看完也不知道how“极简”。
书看似写了很多，但看完的感觉是不太记得写了什么，很多内容都是why或what，不见how；或者看完how之后还是不知道how，感觉不太适合现在的我。
书中较多概念，适合制作概念卡片，看完虽然不知道how，但还是延伸出想进一步了解的事情：30秒电梯法则、重要的事情说三点、A4纸笔记法、康奈尔笔记法和方格本笔记法；还有就是T型人才的概念以及怎样培养。

方法老旧，案例讲不到痛点，比如麦肯锡最终通过分析帮银行收集了关键信息解决了问题，怎么分析的，究竟是什么问题？不是工作法的书吗？

广告书？？？

在换城市的过程中看完。简单明了的方法论，剩下的，就是大量反复的联系吧。

[麦肯锡极简工作法 下载链接1](#)

书评

一切都是事件罗列，却没有深度的分析。
最终是知其然不知其所以然，结果书白读了。
类似的书很多，特别是近几年，出现如《西点军校如何如何》、《细节决定成败如何如何》、《没有借口如何如何》……
绝大多数书都是肤浅的事件罗列，进而推出道理来，却几乎都没有如何做或为何做...

在我工作压力激增的时候，碰巧在图书馆遇到此书。第一遍阅读，感觉收益匪浅。
感觉，这才是我现阶段最需要的。我可能还不太需要太多的理念、战略。但是实实在在

的高效工作法，确是可以真正在工作中救我于水火的东西。
待补充待补充待补充待补充待补充待补充待补充待补充待补充...

这本书就不用买了，高度很高，但是对我们的工作指导意义不大，总感觉作者有点敷衍读者的意思，一个观点一个方法从来不会举例剖析，知识站在一个原理分析上去告诉读者。比如说金字塔工作方法，也许方法是好的，但是我读后是一头雾水，我们应该怎么运用？怎么建立？你不能总是高...

内容中充斥着大量毫无用处的罗列、小学课本中的成功案例以及毫无逻辑的逻辑方法。作者刘易斯大概率是一个中国人，书本身仅仅是一本各种拼凑的编著。为了凑字数，赚稿酬，还tm印上笔记栏，作者与出版商还有原则和良心吗？阅读完本书，我没有成为一个优秀的麦肯锡人，却成为了...

每个人都有自己的独特性，也会建立个人的某些方面的独特优势。然而有些人工作起来十分有效率，而有些人终其一生，不停的努力奋斗，确没有太多的成效，这中间有太多的因素，然而重要的一点即为，有没有自己的系统化逻辑思维能力，是一个分水点。有些人不仅能发现问题，能洞察问...

[麦肯锡极简工作法_下载链接1](#)