

《麦肯锡教我的谈判武器》

图书基本信息

书名：《麦肯锡教我的谈判武器》

13位ISBN编号：9787550266115

出版时间：2016-1

作者：[日]高杉尚孝

页数：216

译者：程亮

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《麦肯锡教我的谈判武器》

内容概要

要把你的主张变成大家的共识
你的谈判力、说服力够用吗?
不懂谈判，是因为逻辑与技巧不过关!
一本书教你搞定两大难题，带你全面进阶
向麦肯锡学习，你也能成谈判高手!
世界最强咨询公司的经典谈判术
从“逻辑思维”出发，升级你的谈判技巧！

.....

编辑推荐

沟通过程中困难重重？谈判时费劲口舌也无法说服对手？有没有想过问题可能出在“思考”上？
本书作者是曾在麦肯锡任职多年的资深咨询顾问，他从在麦肯锡多年的谈判实战经验出发，首次指出了“逻辑思维”对谈判、沟通的重要性，并为读者设置了一套科学有效的逻辑谈判技巧。这种独创的逻辑谈判术，能够帮你打通谈判的各个技术要点，带你全面进阶，让你也能成为谈判高手！

.....

内容简介

对手在核心议题上毫不让步，同事听不懂你的创意，要求加薪时上司问你凭什么，租房时中介对你漫天要价.....你该怎么办？怎样把你的主张变成双方的共识？怎样提高谈判力、说服力？
在本书中，作者既分享了卓越的逻辑方法，又以多年经验详解了众多谈判技巧。逻辑方面，你可以学到享誉世界的麦肯锡“逻辑金字塔”，以及MECE、SCQA等分析法，使你在提炼观点、说理论证时既清晰又严密。技巧方面，作者分享了大量的经验，如BATNA、问答与让步技巧、需求分析等，还用详细的案例教你识破对手惯用的花招，使你在谈判时进退自如。
跟着这本书，学麦肯锡的谈判武器，你也能成为谈判、说服的高手。

《麦肯锡教我的谈判武器》

作者简介

高杉尚孝，沃顿商学院MBA，纽约证券交易所认证主管、认证分析师。在麦肯锡、摩根大通等名企任职多年，于1997年创办高杉尚孝事务所。在逻辑思考、商务写作与谈判等领域钻研颇深，且经验丰富。著有《谈判的实践理论》《麦肯锡教我的写作武器》《解决问题的理论》等。

《麦肯锡教我的谈判武器》

书籍目录

前言

本书架构

第1章 什么是谈判

第2章 掌握逻辑思维力

第3章 清晰表达的三个变量

第4章 谈判力的源泉

第5章 分析谈判对手的需求

第6章 保持平常心，不要轻易动摇

第7章 无德谈判战术的应对

第8章 谈判中的目标、让步、投资

第9章 谈判中的问答方法

第10章 通过后勤拉开差距

结语

出版后记

《麦肯锡教我的谈判武器》

精彩短评

- 1、翻着玩
 - 2、很麦肯锡的一本书
 - 3、3.5
 - 4、看看
 - 5、谈判是我欠缺的工作技能，给五星
 - 6、要把你的主张变成大家的共识！
 - 7、浓浓的日系风啊！
 - 8、千万别再买这种系列的书籍了 整本书只有五页纸有点道理 凑字数神作
 - 9、内容虽浅，但常读可提醒自己，对思维也是一种锻炼。PS：最近看另一本理论工具书，实在被里面绕的不能再绕的理论给绕晕了，突然顿悟，像这本书一样，用简洁语言将普世道理说清楚真的也是非常可贵，即使没有充足的案例，也应该值五星了。
 - 10、概念太多 没有展开 毕竟在中国社会需要太多具体的问题具体分析了
 - 11、可以精简好多。
 - 12、技巧有，但逻辑谈的不多
 - 13、可以浓缩为一句话或者800字小作文...
 - 14、对于有谈判需求的来说可以看一看，不过比较初级。
 - 15、a.灵活性 b.反应力 c.强韧性 d.恢复力 e.持续力 10.积累 '不愤怒 不畏惧 不沮丧' 的练习
 - 16、作者思路很清晰，几乎没有多余的话。最大的收获是金字塔原理和‘不重复不遗漏’原则，以及SCQA（情景、障碍、问题、答案）技巧的应用。
 - 17、很有用，请把读书笔记做完。
 - 18、内容浅显，有知识点，行文一般。
 - 19、内容非常显浅，实用性不如罗根的优势谈判
作为谈判的入门书来说，浅显易懂的语言表达让人非常容易阅读
- 此书日文原版的书名为【伦理思考和交涉的技术】
中文版的麦肯锡只是一个噱头。
- 20、豆瓣评分这么高，简直神奇。因为这本书，只是打着麦肯锡的名头，说一些空泛之余。全书大概有一般是白纸，然后观点又特别多，你能指望从中学会什么逻辑思考方式吗？总之，是一本很虚的书。当然谈判技巧本来就是多变的，经验也是靠自己实践积累的，仅当给自己一个提醒吧！
 - 21、1谈判是提高双方满意度2希望式思维，而不是必须或者随便
 - 22、说是入门都过分...浓缩成800字小作文的话就好评了.....
 - 23、还行吧，有一半灵感是来自于《金字塔原理》吧
 - 24、受益匪浅！不论内容还是翻译在麦肯锡系列丛书中，算是出类拔萃的了
 - 25、这几天碰到了一个极品客户，屡次达到条件，最后还不忘再变一次条件，后来干脆统统答应，然后说我们不做这种项目：)
 - 26、本书作者从在麦肯锡多年的谈判实战经验出发，首次指出了“逻辑思考”对谈判、沟通的重要性，并为读者设置了一套科学有效的逻辑谈判技巧。这种独创的逻辑谈判术，能够帮你打通谈判的各个技术要点，带你全面进阶，让你也能成为谈判高手！
 - 27、简明扼要的说明谈判思考逻辑
 - 28、20161104
 - 29、日本人写的东西太墨迹
 - 30、书很薄，还字少留白多。内容还行，但都是轻轻带过，没讲透。内容上也有点纷乱，各个面的集合，缺少归纳整理。和《优势谈判》比差远了
 - 31、类似商业谈判技巧目录大全，全书风格非常简练。讲了许多点，但每个点的阐述都很稀薄。小例子集中在商务上的买卖，对于生活日常指导作用有限。
 - 32、不错的谈判书

《麦肯锡教我的谈判武器》

- 33、重点提高对方满意度
- 34、以提高双方满意度为目标而交流，以让对方采取己方所期待的行为。
- 35、虽然讲的很多点都没有铺展开来，但是讲解的非常清楚，值得学习。花了三个小时看完的。
。16.1.21
- 36、这个理论我真心觉得只适合歪果仁
- 37、谈判的次优策略，BATNA战略，很值得学习！
- 38、实际上是简单的说明如何让你的表达有逻辑，还有一些谈判案例解决方案。
- 39、这个出版社的书明显存在评分虚高的状况；这本书只能算很初级的入门读物，适合初入职场的新人阅读；另外日本人写的书不知是语言表述的问题还是翻译的问题总显得作者很幼稚
- 40、总体来说还不错，有所收获，做了笔记。很多日本作家善用条理化，而且很简明，好记。这本书是从首图借了看的。
- 41、看完只学会了BATNA和SCQA策略，感觉太抽象，内容稀薄，实例太少。作为谈判入门书还不够格
也许时机未到，日后再看一遍
- 42、麦肯锡系列读物最适合做主题阅读！
- 43、无道德谈判案例部分很生动。
- 44、最后面几个例子还行，前面比较啰嗦

《麦肯锡教我的谈判武器》

精彩书评

《麦肯锡教我的谈判武器》

章节试读

1、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第95页

BATNA谈判决裂时的次优策略，当BATNA好，谈判力大，能以强硬的姿态面对谈判；当BATNA差，谈判力小，只能以软弱的姿态面对谈判。

BATNA只有一个，不要把多个替代方案算在一起。

BATNA差时怎么办？1.不要陷入悲观绝望；2.注意冷静分析和良性思维；3.努力寻找能够提高自己谈判力的要素。

信息力就是谈判力：1.收集能支持自己主张的信息；2.在谈判前收集对方的信息；3.收集并整理自己的客观信息。

相信自己具备谈判力，要筛选出能够成为谈判力的具体因素：1.自己拥有怎样的知识和经验？2.不管实际会不会做，也不管善恶好坏，对方能让自己感到为难的行为是什么？3.对方有着怎样的时间限制？4.组织的计划是怎样的？5.谈判代表有什么立场？6.如果谈判破裂，对方会怎么做？

2、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第161页

无论多么能干的谈判代表，在毫无让步余地的谈判中也很难发挥实力。可以说，让步是谈判过程中的重要因素。

“让步”这一谈判行为，容易给人留下“因畏于不利形势而做出的消极行为”的印象。然而，让步本身并不一定就是消极的、怯懦的行为。归根结底，让步是谈判中的一种战术，关键在于谈判代表以怎样的姿态行使这一战术。不要忘记，谈判是以提高双方满意度为目标的交流过程。

3、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第189页

谈判就是一系列的提问和回答，因此谈判代表要掌握灵活利用提问的技巧。

四种提问：1，YES or NO型提问：未来确认具体时间的实施情况。

2，限定性事实确认型提问：未来确认具体的事实情况，回答是数值等具体内容。

3，限定性说明型提问：为了获知针对具体事件的理由或间接的提问。

4，广角型提问：并不限定于事件的特定方面，而是广泛征求对方意见的提问。

谈判中的提问：

基础信息收集型提问。寻求谈判对手的相关客观事实和数据的提问，用1，2法。

问题发现型提问：为了发掘谈判对手的不满或问题的提问。采取3，4法。

在谈判中通过详情发现型提问展开攻势，为了发掘谈判对手尚未明确意识到的潜在问题或可能得到的好处的提问。

难题的种类及其对策：1隐晦的提问---不知道究竟想问什么的提问 让对方确认提问的内容。2关于负面因素的提问---聚焦于否定部分的提问 将贬义表达成中性或褒义表达。3回答不了的提问---

《麦肯锡教我的谈判武器》

难以直接回答的提问 消除负面因素，转换提问焦点，然后间接回答。

4、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第199页

由己方制定议程的优点和缺点：优点----乙方能够安排协议事项/相当于为谈判作准备。缺点----会暴露己方的关注点/失去获知对方关注点的机会。最好由己方制定议程，从而主导谈判走向。

多成员谈判团队的编制：优点---专家的专业知识能增强谈判力/向组织上说明谈判的经过和结果时会更有说服力。缺点---成员间思想沟通很难。只要能发挥团队整体的力量，由多成员组成谈判团队的编制就是有益的。

谈判地点的选择：己方主场能够放松、方便跟上司商量、便于听取专家的建议，但是准备谈判需要付出劳力，要求当场作出决断和让步。

对方主场便于使用拖延战术，能够专心谈判，但由于环境陌生，会有很大的精神压力。

中立场所双方需要事先确认场所的选定、布置等事项。

5、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第133页

什么是坚韧的谈判代表？不是绝不让步的顽固的谈判代表，而是在任何情况下都会坚持摸索能提高双方满意度的提案的谈判代表。

谈判者需要具备的精神素质：灵活性、反应力、强韧性、恢复力、持续力。

坚韧的谈判代表的条件：保持平常心，秉持良性思维。

良性思维与恶性思维：

良性思维，符合逻辑的、相对的、基于现实的希望式思维“很希望，但也可能失望”；良性思维能引发有益的负面情绪，有益的负面情绪能促成积极行动，比如，悲伤VS分享，担心VS准备，苛责VS反省，不愉快VS谈判。

恶性思维，不合逻辑的、绝对的、脱离现实的必须式思维和不负责的随便式思维。恶性思维会引发有害的负面情绪，有害的负面情绪会引起消极行动，比如，沮丧VS放弃；不安VS逃避；负罪感VS自我否定；愤怒VS攻击。

在谈判中保持低姿态很重要，不无谓的刺激谈判对手的竞争心和防卫本能。

6、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第59页

做到“有逻辑性”的三个要素：1.有明确的主张；2.主张有论据；3.论据能够正确支持这些主张。

怎样让论据正确支持主张：设想特定的对象，站在对方的立场上，在不改变原方向的前提下，尽量对轨道加以校正，使对方能够产生共鸣。

构建逻辑金字塔的两种手法：1.自下而上：通过主题分组，询问“那又怎么样”明确上层信息；主要用于总结提炼。2.自上而下：通过MECE（不重叠、不遗漏）从上到下，询问“为什么要那样做”

《麦肯锡教我的谈判武器》

明确下层信息；主要用于分析表达。

基于逻辑思维的问题解决流程：1.明确课题或问题；2.搜索出多个替代方案；3.使用适当的评价标准，选出最佳方案。

7、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第3页

从广义上说，谈判是交流的一种形态。交流就是指“信息发送方使接收方接受己方所期待行为的过程”，一般也可以说成是“发送方使接收方理解己方所发信息并采取某种行为的过程”。也就是说，所有交流的最终目的，都是让对方采取己方所期待的行为。

8、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第27页

谈判是一种交流

交流=让信息接收方采取发送方所期待行为的过程。

谈判=让谈判对手采取己方所期待行为的过程。

良性谈判是指双方满意的谈判。因此，可以把谈判视为存在多个因素的一揽子交易。

良性谈判的三个条件：

- 1.双方都能感受到，对方尊重己方各方面的利益。
- 2.双方都感受到，对方的做法很公平。
- 3.双方都感受到，对方会遵守协议条款。

辩论与谈判的相似点和不同点：

相似点：准确且清晰地传达主张的能力/积极倾听/演示能力/批判性思维/保持平常心的能力。

不同点：辩论：有裁决者——中立的第三方

谈判：无裁决者——仅谈判双方互相认可

演示与谈判的相似点和不同点：

相似点：最终目的都是让对方采取己方期待的行为。

不同点：演示：与对方的互动少、单向

谈判：与对方的互动多、双向

成功演示的四要素

- 1.逻辑思维和清晰表达
- 2.有说服力的情节
- 3.吸引人的视觉效果
- 4.媲美优秀演员的演示者

9、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第1页

1.BATNA

Best alternative to negotiated agreement

2.成功演示的条件

- 逻辑思维和清晰表达
- 有说服力的情节

《麦肯锡教我的谈判武器》

- 吸引人的可视化效果
- 媲美优秀演员的演示者

3.有逻辑性的3个要素

- 有明确的主张
- 主张有论据
- 论据能够正确支持主张

4.清晰表达的3个变量

- 明确主语和谓语
- 使用逻辑连接词
- 降低表达的抽象度

5.信息力就是谈判力

6.收集对方的信息

- 对方谈判代笔有着怎样的履历
- 以前有没有谈判决裂的经历
- 他和他的组织有着怎样的时间限制
- 谈判代表的个人价值观和关注点是什么
- 组织是什么样的
- 组织计划是怎么样的
- 最后拍板的人是谁
- 谈判代表本人站在什么立场
- 他又多大权限
- 如果谈判决裂对方会怎么做
- 对方在以往类似谈判中是怎么做的
- 对方重视的争论点是什么
-

7.收集并整理自己的信息

- 同上

8.SCQA

- 确认谈判对手的具体形象
- 描绘谈判对手的稳定情境（S：situation）
- 设想破坏稳定情境中的障碍（C：complication）
- 在从S到C的过程中，找出对方的关注点，并以疑问句的形式表现出来（Q：Question）
- 思考疑问的答案（A：Answer）

注意A不是Q的直接答案

要事先设想多个Q，在谈判过程中确认其优先顺序

Q最好是己方在谈判中的提案

9.谈判者需要具备的精神素质

a.灵活性 b.反应力 c.强韧性 d.恢复力 e.持续力

《麦肯锡教我的谈判武器》

10.积累 '不愤怒 不畏惧 不沮丧' 的练习

10、《麦肯锡教我的谈判武器》的笔记-第131页

保持低姿态，是一种重要的、基本的谈判态度。换句话说，就是不要趾高气扬，不要以为全面展示自己的威严来威吓对方，迫使对方作出让步，就很潇洒、很勇敢。谦逊谨慎才是应该采取的态度。

《麦肯锡教我的谈判武器》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com