

<<麦肯锡意识>>

图书基本信息

书名：<<麦肯锡意识>>

13位ISBN编号：9787111292722

10位ISBN编号：7111292723

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：(美)艾森·拉塞尔//保罗·弗里嘉|译者:龚华燕

页数：216

译者：龚华燕

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：<http://www.tushu007.com>

<<麦肯锡意识>>

前言

1999年2月，管理咨询巨头麦肯锡公司前咨询顾问艾森·拉塞尔所著的《麦肯锡方法》出版。此书不乏幽默地将麦肯锡校友的轶闻趣事与作者本人的回忆相结合，阐述了麦肯锡咨询顾问用以帮助客户提高效率、增加效益的各种技术。

《麦肯锡方法》一书，还生动描绘了在公众面前犹抱琵琶半遮面的麦肯锡公司不为人知的生活画面。

《麦肯锡意识》是对《麦肯锡方法》的拾遗补缺。

前一本书，主要是以一个典型的项目(麦肯锡称为engagement)为背景，阐述麦肯锡的咨询方法。

它从获得项目开始，一步步推进到麦肯锡解决方案的实施。

该书还简要讨论了麦肯锡咨询顾问处理棘手商业问题的思路。

自然而然，《麦肯锡方法》更多是在描述，而非指导。

《麦肯锡意识》则反其道而行之。

《麦肯锡方法》一书谈及的是麦肯锡做什么，《麦肯锡意识》一书则介绍如何在自己的职业发展和组织运作中运用麦肯锡的各种技术。

为此，我们依靠《麦肯锡方法》中的知识，但角度有所不同，这在引言部分后将予以解释。

不过此刻，希望你放心，如果你没有读过《麦肯锡方法》一书，同样能够理解本书，从中受益。

实际上，在本书每节的开头，我们都总结了《麦肯锡方法》中的相关经验，并在附录B中逐条列出。

任何人均可运用《麦肯锡方法》(和《麦肯锡意识》)中阐述的解决问题技术和管理技术；你不一定非得是(或曾经是)该公司的员工。

我们还承认，麦肯锡的确与众不同。

它的咨询顾问所能调取的资源，在其他公司中甚至是高管也无法使用。

它采用平行组织结构，允许初级顾问做出决策和表达意见，这种方式在等级森严的工作场所，简直是不可能的。

而在与客户共事期间，该公司顾问获取资源与行动的自由，连大多数公司的高管也望尘莫及。

考虑这些，我们认识到，要继《麦肯锡方法》之后写出《麦肯锡意识》，我们必须对它有所调整，以适应并不享有麦肯锡独特优势的组织的需要。

幸运的是，要得到这方面的启发，我们不必舍近求远。

众多麦肯锡校友在离开公司后，在新的工作中成功实施了麦肯锡的技术与策略。

在为撰写本书进行的考察期间，有超过75位麦肯锡校友接受了我们的访谈或回答了我们的调查问卷。

离开麦肯锡以来，他们已成为世界各地商界和政界的CEO、企业家或高层决策者。

如果说有人能告诉我们，在麦肯锡之外，什么行得通，什么行不通，那就是他们，而且，他们的确也这样做了。

因此，在本书中，我们介绍的解决问题流程和决策程序，以麦肯锡取得巨大成功的方法为基础，同时又依照麦肯锡校友后来的职业生涯中的经验，根据“现实世界”进行了调整，我们相信，这些流程和程序得到了进一步加强。

你还会学到在自己的工作中实施这种流程所需的管理技术，以及能让你在组织内交流观点的汇报策略。

。

<<麦肯锡意识>>

内容概要

本书是《麦肯锡方法》的姊妹篇，在《麦肯锡方法》的基础上，作者以外部人的角色传达了麦肯锡意识，针对界定问题、设计分析内容、数据收集、解释结果、汇报、团队管理、客户管理、自我管理等内容，借鉴《麦肯锡方法》此书给出了不同的解决问题的方式。

书中有大量的案例分析，并有实战练习的小贴士，是一本不可多得的修正自我职业管理的案头书。

<<麦肯锡意识>>

作者简介

艾森·拉塞尔 (Ethan M. Rasiel) 曾任麦肯锡公司咨询顾问, 其客户包括金融、电信、计算机和消费品领域的众多知名公司。

在加入麦肯锡之前, 这位宾夕法尼亚州立大学沃顿商学院的MBA曾任伦敦水星资产管理公司股权基金经理, 也曾是一位投资银行家。

<<麦肯锡意识>>

书籍目录

总序(杨斌博士清华经管领导力研究中心主任) 致谢 前言 第1章 界定问题 结构 假设 结论 第2章 设计分析内容 结论 第3章 数据收集 研究策略和工具 访谈 知识管理 结论 第4章 解释结果 理解数据 形成最终产品 结论 第5章 汇报 结构 认可 结论 第6章 团队管理 选择 沟通 联络感情 个人发展 结论 第7章 客户管理 赢得客户 维护客户 巩固客户 结论 第8章 自我管理 职业生活 个人生活 结论 附录A 数据收集来源 附录B 《麦肯锡方法》中的经验 附录C 实施经验

<<麦肯锡意识>>

章节摘录

如果你不熟悉麦肯锡公司，请允许我们稍做介绍。它创立于1923年，已成为全球最成功的战略咨询公司。截至本书完稿之际，在世界各地拥有84个办公室（且在不断增加中），旗下约7000名专业人士来自89个国家。它也许并非是世界最大的战略咨询公司，因为有些大型会计公司的业务比它更加庞大，但它肯定是最负盛名的公司。麦肯锡的咨询客户有1000多家，既包括全球最大150家公司中的100家，也有美国联邦机构和多个州机构及外国政府。麦肯锡，堪称国际商界的名牌。麦肯锡数位资深合伙人已经成为国际知名人物。洛厄尔·布赖恩（Lowell Bryan）曾在美国信贷危机期间出任参议院银行委员会顾问，乔恩·卡曾巴赫（Jon Katzenbach）关于管理高效团队的著述，出现在全球各地CEO的书架上。而更加引人注目的，则是一些麦肯锡校友在世界各地走上了高级职位，仅举三例：汤姆·彼得斯（Tom Peters），管理泰斗，《追求卓越》（In Search of the Excellence）一书作者之一；郭士纳（Lou Gerstner）IBM公司CEO；杰夫·斯基林（Jeff Skilling）安然公司CEO。为了保持其卓越的地位（以及赚取高额的费用），公司每年物色商学院毕业的高材生，用高薪、在绩效体系中迅速升职的前景以及与商界精英共事的机会吸引他们。作为回报，公司要求职员全心全意为客户服务，服从繁重的工作安排，可能会数周甚至数月抛家舍子，同时，还要求职员的工作必须出类拔萃。符合麦肯锡要求的人可能会迅速晋升。

<<麦肯锡意识>>

媒体关注与评论

《麦肯锡意识》生动解读了麦肯锡最精华的工具、方法和理念。这家备受推崇的公司正是在这些工具、方法和理念的帮助下，将一代又一代年轻的MBA培养成值得信赖的咨询顾问。

本书切实可行的建议不仅适用于咨询顾问，麦肯锡人使用的原则方法，也为所有脚踏实地的职场人士提供了宝贵经验。

——克里斯托弗·巴特利特哈佛商学院教授 《麦肯锡意识》可以让你学会像麦肯锡人一样思考，帮助你应用麦肯锡原则取得事业成功。

“授人以鱼，不如授人以渔。”

“花钱聘请麦肯锡来解决你的问题，也许可以帮你一天，学会他们做事的方法，却能帮你一辈子。”

——彼得·韦纳（Peter Wayner）《打造自由软件神话》作者 《麦肯锡意识》揭示了世界一流咨询公司采用的工作技巧和方法，并以简单易懂、便于实施的形式呈现出来。

——丹·纳吉（Dan Nagy）杜克大学福夸商学院副院长

<<麦肯锡意识>>

编辑推荐

麦肯锡并不神秘，方法论铸就神奇。

麦肯锡对于管理学界的意义如同卡地亚之于珠宝界的意义，其具有传奇色彩的战略智囊团培养了一大批世界顶级的管理者和商界领袖。

管理大师——汤姆·彼得斯、大前研一和卡岑巴赫。

在这里形成了他们的清晰逻辑和敏锐洞察力：商界巨子——IBM的郭士纳、美国运通的哈维·格鲁布，把麦肯锡思想成功地运用于世界顶级公司。“麦肯锡学院丛书”首度揭开了麦肯锡严守的管理技巧的神秘面纱，让每个人都能像麦肯锡顾问一样思考，解决从生活到工作、从简单到棘手的各种问题。

同名英文原版书火热销售中：The McKinsey Mind

<<麦肯锡意识>>

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:<http://www.tushu007.com>