

<<咨询的谎言>>

图书基本信息

书名：<<咨询的谎言>>

13位ISBN编号：9787111191582

10位ISBN编号：7111191587

出版时间：2006-6

出版时间：机械工业出版社

作者：马丁·基恩

页数：224

译者：胡乔，孙路弘译

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>

<<咨询的谎言>>

内容概要

从理论上来说，咨询顾问的职责不过就是告诉客户他们哪儿做错了，以及如何提高他们自己，并以此换来大笔报酬。

实际上，这帮顾问花费大量时间混迹在潜在客户的高层，耐心等待猎物，但是当他们一旦将猎物诱入圈套后，客户就会发现他们什么都不会，只会信口雌黄，提供的信息也一无是处。

欢迎来到诺言的城堡，在这里你将有机会与该国的王子们推杯换盏，从沉迷于自我的呼风唤雨者——他靠着华而不实的名声把客户的生意搞得乱七八糟；一直到谦卑的优秀合伙人——他似乎一个人掌握着如何提供有效咨询建立的秘密，这些建议很宝贵，但只不过是人所共知的常识。

阅读这《咨询的谎言》，你将亲眼看到顾问们如何导致了一场大混乱，成堆的解雇信、漫天的花样文章以及大笔亏损。

<<咨询的谎言>>

作者简介

马丁·基恩毕业于哥伦比亚商学院，曾荣获艾美奖喜剧编据提名。他为《纽约时报》、《福布斯》《GQ》《纽约客》及《间谍》杂志写过文章，并在《快速公司》杂志上撰写《咨询顾问大爆料》专栏。

<<咨询的谎言>>

书籍目录

序言 我的故事，你的故事，他的故事：历史第一部分 为满口胡说的蠢蛋服务的顶尖管理咨询1 呼风唤雨者与完美风暴 2 顾问，先好好治疗你自己吧 3 麦肯锡问题：马基雅维里思想 4 分析上的离题：“君主维持权力的手段” 第二部分 完备工具箱里的咨询技巧 5 反馈的温和艺术：提高憎恶你自己的新手段 6 完全顾问字典 7 好合伙人 8 普通爱因斯坦们的基础数学 第三部分 在客户自己被上帝遗忘的荒芜城镇里 9 欢迎来到加班的周末 10 当你死的时候需要在克里夫兰做的事情 第四部分 分析一下经典咨询文献的简要历史 11 战略是一项身体接触项目 12 小部头的商业书籍价值48.99美元 13 案例分析：非工程师的流程再造尾声 “咨询工作适合我吗？” 一年之后……附录致谢

<<咨询的谎言>>

章节摘录

“你们可以看见我们在过去5年中实现的业绩增长，从收入和人员数目来看都是如此。

” 这张幻灯片只是一个简单的曲线，显示了20%的年增长，这是根据过去10年中麦肯锡的收入和雇员规模的年增长计算出来的20%复合增长率。

人们似乎并不知道其实20%的年复合增长率几乎是一个天文数字。

打个比方，如果你去年挣了1美元，那么今年就是1美元20美分，明年你就会挣1美元44美分，然后是1美元73美分，再然后2美元8美分……每年增长量越来越快，从20美分到24美分到29美分再到35美分，增长量将与前一次的增长相关。

复合率并不神奇，由于咨询行业执业人员的规模与收入正相关——原因将以后阐述——这意味着人员数目也要每年增长20%。

如果去年麦肯锡有100个咨询师，今年就会有120个，明年144个，然后是173个，再然后208个。

依此类推，4年里麦肯锡的人员数量将扩大一倍，那么麦肯锡顾问的数量将以一种越来越快的速率每年都不断扩大。

如果你懂一点点微积分，你就将被如上数据给吓着了。

如果一阶导数如此高，那么它隐含的意义就很值得注意了。

浅显地说，这张幻灯片显示麦肯锡正在朝占领全球的所有市场的方向奋进。

这并不是一个比喻，而是完全按照他的幻灯片推算出来的(参看图3·3中的数据)。

斯蒂芬并没有打算讲大话，从谎话国里将马上冒出一个大秘密，“我们希望在一定时间里保持这种增长势头……”你听清楚了吗？他承认了一个别人拼命想遮掩的秘密：如果按照每年20%的增长率计算，那么以麦肯锡1万名顾问为基数，到2060年5月，麦肯锡就将雇用全美国的所有人来为它服务。

那之后再过15年，这家公司将不得不去其他星球寻求客户了，因为这时地球上的每一个人都是麦肯锡的人了。

如果你暂时没被他们录取，你总可以等待，迟早会被录取的。

2060年你可能已经很老了，但这并不重要，他们肯定会雇用你的(参看图3—3)。

在这种情况下是否还有别的选择？在网络时代你还是死了心吧。

不过老实说，20%的增长率还是偏弱了，商业计划书估计的通常都是50%~60%。

P33

<<咨询的谎言>>

编辑推荐

“有趣、浅显而且一针见血。

马丁·基恩为管理咨询做了一件朱莉娅？

菲力普斯为好莱坞做的同样的事情。

”——格雷顿·卡特《名利场》杂志主编

“马丁·基恩对大牌管理咨询公司的揭露毫不留

情。

那些刚毕业的MBA能够读到《咨询的谎言》是多么幸运，这样可以在他们正式进入咨询行业这个独特的商业领域之前打破心中的所有幻想。

”——库尔特·安德森《间谍》杂志创始人，美国NPR的STUDIO 360节目的主持人

“全

世界的呆伯特热爱者都会认为《咨询的谎言》是一个革命性的榜样。

基恩利用他从MBA里学到的分析技巧来解剖一个号称追求卓越的行业……《咨询的谎言》富含力透纸背的智慧与洞察力，揭露了业内人士不想让你知道的秘密。

”——塔德·洛 POP-UP VIDEO创始人

“最后你很难看出到底谁是最大的白痴：是那

些新加入，但已经被咨询公司习惯性地胡说八道所同化的年轻MBA们，还是那些明知道顾问们告诉他们的是已知的，却还要付给这些顾问一大笔钱的企业客户们。

幸好有了《咨询的谎言》，让我们相信还有像马丁·基恩这样敢于揭穿皇帝的新衣的人。

”——约翰·罗尔夫《华尔街：追梦实录》的合著者

<<咨询的谎言>>

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>