

<<麦肯锡工具>>

图书基本信息

书名：<<麦肯锡工具>>

13位ISBN编号：9787111283553

10位ISBN编号：7111283554

出版时间：2010-1

出版时间：机械工业

作者：保罗·弗里嘉

页数：190

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>

## &lt;&lt;麦肯锡工具&gt;&gt;

## 前言

两名特种部队的狙击手在杂草丛生的灌木丛中悄无声息地向沉睡的敌人逼近，丝毫未被敌人察觉。虽然数周的地形导航训练使得这一特殊任务犹如执行日常任务一般，但他们清楚这不是一次演习。他们配备有高清晰夜视镜，可以帮助他们在漆黑的夜里清晰地看到前方100码的目标。队长向那名职业狙击手（在严格的特种部队课程考核，他名列第一）低声发出指示，同时以无线电向基地指挥官汇报。

参与该行动的每个人都确切知道接下来要发生什么……对敌人的电台进行定位，狙击手要分秒不差地在两个小时后赶到指定集合地点。

毫无疑问，他们的这次任务会取得成功，其自信源于数月来的体能和心理调适、情景模拟训练以及数以千计特种部队成员之前的实战心得。

经历数百年战争洗礼的军队已然成为许多领域的专家，而这些领域与现代企业又密切相关。

许多关于领导之道（例如我曾读过的《匈奴大帝的领导智慧》）、组织架构、战略决策（如CEO和一些博士生战略课程上必读的《孙子兵法》）的书籍大都取材于这些组织。

事实上，许多现代商业用语都源于军事用语，如任务、视角、等级、战略沟通、集中度、专业化等。其中的主要理由就在于，军事战术中的很多知识会对商业实战产生积极的影响。

本书旨在阐述军事运作流程的标准概念以及来自执行和综合训练的卓越经验的宝贵价值。

詹姆斯·麦肯锡，芝加哥大学教授，于1926年创立了麦肯锡公司。

经过八十多年的发展，现已经成为全球最成功的战略咨询公司之一。

麦肯锡给咨询业带来了一种颇为结构化的“咨询方法论”，并使其成为当今麦肯锡人的信仰。

麦肯锡人明白，能在咨询业获得成功的人只会是那些运作模式与世界一流特种部队一致的弄潮儿；他们接受过方法论的高强度训练、重视团队合作和执行。

本书旨在探索麦肯锡等少数顶尖咨询公司，以及某些顶尖MBA项目是如何通过团队协作解决问题（Team Problem Solving, Team PS）来卓有成效地帮助其客户实现巨大回报的。

当许多人共同参与解决某个重大议题时，就会涉及团队协作及对问题本身的分析。

在麦肯锡公司，所有项目都需要以团队协作的形式来解决问题。

按照军事术语，项目被称为任务。

不管名字如何，几乎所有的重大商业决策都是由团队来完成的。

## <<麦肯锡工具>>

### 内容概要

本书是麦肯锡三部曲中的第三部，在《麦肯锡方法》中，作者介绍了麦肯锡的一些基本原理，在《麦肯锡意识》中，作者介绍了麦肯锡的工作技巧，在本书中，作者介绍了麦肯锡如何开展和运作具体的项目。

本书在理论上着墨不多，而是把重点放在行动上，在每一章中，作者都通过以下几个方面围绕焦点小组的问题解决方案展开，并对关键概念做了简洁的讨论。

## <<麦肯锡工具>>

### 作者简介

保罗·弗里嘉 (Paul N. Friga) 现任北卡罗来纳大学教堂山分校克南-弗拉格勒商学院副教授, 主讲管理咨询与战略, 主要从事战略决策、知识转移、直觉、管理咨询过程以及企业家精神的研究。曾任普华永道和麦肯锡的管理咨询师, 为许多组织做过咨询项目, 包括《财富》100强公司、中



## <<麦肯锡工具>>

### 章节摘录

插图：第二组研究在中国和泰国制造的产品的成本结构（也就是我所在的那组）。

第三组分析在澳大利亚制造的产品的成本结构。

在早期的执行阶段，项目组使用了后面各章所讨论的FOCUS模型中的工具：界定问题形成完整的议题树与行业中的对手进行横向比较（结果发现竞争对手采用代工方式——先在美国制造，然后出口到日本）第二组和第三组在中国、泰国和澳大利亚进行了广泛的访谈，并收集了标杆数据。

借助于这两个组的努力，我们确信找到了核心问题。

根据我们的分析，如果把产品组合从澳大利亚转移到泰国，那么完全有可能实现成本的降低。

虽然在中国制造也具有一定的成本优势，但由于当地市场发展迅猛，所以从长远来看，从中国出口到日本是不可行的。

在此期间，第一组重点研究了日本的成本结构。

尽管三个小组定期召开电话会议，但第一组在研究进度以及对日本当地成本结构的分析方面都远远落后于计划。

## <<麦肯锡工具>>

### 后记

我真心希望本书对读者有所值。  
我发现除了自己，还有许多商学院的学生、咨询顾问和管理者也经常使用本书。  
我的目的是想通过直白而易于掌握的方式来阐述这些理念。  
构建模型的关键不仅在于对这些理念的理解，更在于实施这些理念。  
只有整个团队都能意识到并使用这些理念，模型的效果才会最大化。  
反之，效率和效益的收效就甚微。  
在此将通过给出简明扼要的观点和实例来说明TEAM-FOCUS模型的实施。  
在商学院的应用最有可能受本书影响的领域非商学院莫属。  
在我对管理学教育的研究中（更不用说在商学院挂职的11年），我一直关注课程的变化趋势。  
过去20年的一项重大转变就是实战研究、情景模拟、案例大赛等形式的经验学习急剧增加。  
本书的观点可能对此有所帮助。

## <<麦肯锡工具>>

### 媒体关注与评论

让所有企业抛却偏见、面对现实的必备之书。

——查尔斯·卢瑟（博思艾伦管理咨询公司高级副总裁）作为团队解决问题的指南，本书有助于提升公司内外部咨询顾问的绩效。

富有经验的顾问不仅能凭经验找出最佳办法，也能通过学习本书来提升效率与效果。

对新人而言，《麦肯锡工具》提供了实用的方法，让他们看到了成功的蓝图。

——安永会计师事务所的退休合伙人各类团队都可以从《麦肯锡工具》中获益匪浅。

——詹姆士·迪安（北卡罗来纳大学教堂山分校克南-弗拉格勒商学院院长）



<<麦肯锡工具>>

编辑推荐

<<麦肯锡工具>>

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>