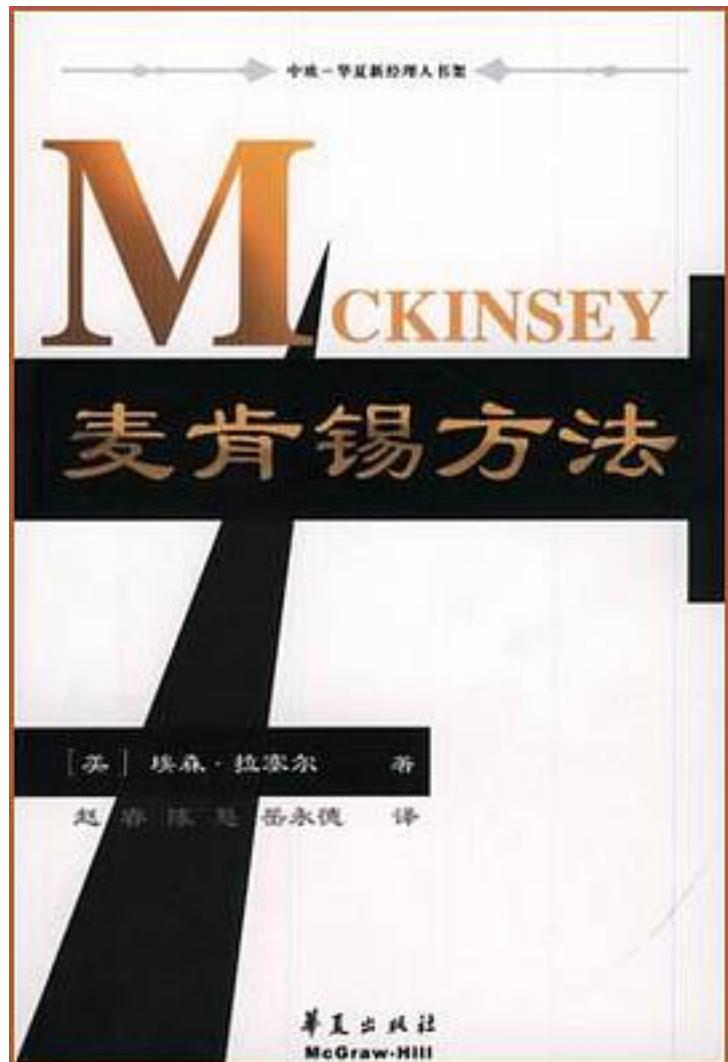


# 麦肯锡方法



[麦肯锡方法\\_下载链接1](#)

著者:[美] 埃森·M·拉塞尔

出版者:华夏出版社

出版时间:2001-1

装帧:平装

isbn:9787508022291

对于管理界而言，麦肯锡就像珠宝中的名牌Cartier一样。没有哪一家咨询公司能像麦肯锡公司这样，既闻名遐迩、成就非凡、大受吹捧，又守口如瓶。这一具有传奇色彩的战略思想库培养了许多世界上最出色的管理思想家和商界领袖。

像汤姆·彼得斯、肯尼奇·奥玛、乔恩·凯任巴齐这样的商界巨子，正是在麦肯锡培养了自己像激光般犀利的逻辑和敏锐性。而IBM的卢·戈斯特纳、美国运通的哈韦·葛鲁伯这样的企业巨擘，则把他们在麦肯锡学到的战略思维用于经营这些世界级公司的实践。

《麦肯锡方法》披露了麦肯锡小心守护的一系列管理技巧——那些可以帮助任何水平的任何人像麦肯锡顾问一样思考的工具。在这本书中，原麦肯锡分析专家埃森·拉塞尔提供给大家一套强有力的方法，哪怕是最为复杂的商业问题，在这套方法面前也会迎刃而解。

这是一套你可以在任何组织中运用的方法。

在总结自己在麦肯锡第一线工作数年的经验并大量采访现在以及过去的麦肯锡咨询顾问的基础上，拉塞尔带你走进了一个天地（用麦肯锡的话说，叫作“项目”），以便让你弄明白，在日常的生活中，如何才能从麦肯锡经严格锤炼总结出来的管理分析技巧中获益。一旦你走进麦肯锡的世界，你就会学到这样一些内在的秘诀：

- 80/20规则——这是提示管理咨询真谛的最也不起的规则之一。
- “电梯测试”——让你明白为什么最好在30秒甚至更短的时间里把自己的主意概括出来。
- 为什么问题不会永远是问题。
- 蜀定你的前提，这是把你由问题引向解决方案的路线图。
- 成功地进行收集信息的谈话的7个要诀。
- 为你的情况说明“预先布线”以确保成功的秘密。
- 高效沟通的3个构成要素。
- 如何应付“讨债鬼”似的团队成员或难以打交道的同事。
- 如何让整个企业接受你的方案。

在《麦肯锡方法》一书中，拉塞尔带你走进了麦肯锡的新兵训练营，这样你就可以成为你自己的“咨询顾问”，从而捕捉到无坚不摧的解决方案去对付棘手的商业问题。无论是试图应付复杂战略问题的高级主管、经理人员或企业所有者，还是正在努力提高效率和效益以便在企业中有所建树的商界职员，《麦肯锡方法》都为你提供了富于勇气而又令人着迷的通向商界成功这路的指导，这条成功这路正决定着今日麦肯锡公司的管理思想的方向。

作者介绍：

埃森·拉塞尔，1989年进入麦肯锡公司纽约办事处、工作至1992年。在公司期间，他的客户包括金融、电信、计算机和消费品部门的大公司。他还做过投资银行家和基金经理人，他在普林斯顿大学获得学生学位。在沃顿商学院获得MBA学位。现在他与妻子和家人生活在北卡罗莱纳的切普山。

目录: 第一部分麦肯锡思考企业问题的方法

1. 建立解决方案
2. 制定步骤
3. 80/20和其他一些重要规则

第二部分解决企业问题的麦肯锡工作法

4. 推销研究
5. 组成团队
6. 处理好等级结构
7. 做研究
8. 进行走访
9. 头脑风暴

第三部分麦肯锡推销解决方案的方法

10. 情况介绍
11. 用图表展示数据
12. 管理好内部沟通
13. 与客户一道工作
14. 在麦肯锡生存
15. 找到你自己的师傅
16. 生存在路上
17. 无论去哪里都带上这3件东西
18. 好助手是你的生命线
19. 麦肯锡的招聘风格
20. 如果你还想要自己的生活的话, 那就定一些规矩
- 第五部分离开麦肯锡之后的生活
21. 离开麦肯锡之后的生活
22. 最宝贵的经验
23. 关于麦肯锡的回忆译后记
- • • • • (收起)

[麦肯锡方法](#) [下载链接1](#)

标签

管理

麦肯锡

咨询

思维方法

麦肯锡方法

思维

商业

系统思维

## 评论

很符合20/80原则的一本，基本上80%的内容都是废话……

---

For problem solving method: 1. Fact-based : Data is the king;2. Restrictly structured : MECE is the must;3.Hypothesis-directed : Hypothesis is the way, For conducting business 1. not sell, be cool. 不推銷而要營銷 2. manage the customer expection well;;Developing an approach 1.The problem is not always the problem. 2. Don't reinvent the wheel不要重新發明輪子.

---

应该算是管理咨询行业的入门书吧，内容很广泛，但是都比较浅。里面居然还谈到了很多细节问题，譬如怎么应聘麦肯锡，如何在麦肯锡里面找一个师傅等等。可以随便看看，可以大概了解了一个行业，但是对现在的我帮助不大。用33分钟读完此书。

---

<http://emmayu.ycool.com/post.3647708.html>

---

这本书可能出版的时间太久了～里面的很多内容现在看起来已经没有那么强的“惊艳感”。看了前三部分后来翻书评，我发现这本书看书评就够了，他们都已经把里面的重点都摘录出来了

---

其实只触到了麦肯锡的毛皮吧。

对于管理咨询业的门外汉来说，对麦肯锡的精英文化和职业态度很钦佩。关于结构化思考部分，不如金字塔原理工具性那么强；沟通方法部分，是本书精华，如何介入到业务团队，如何获得老板和关键人物支持，遇到不合作的partner如何处理…这些坑基本都遇到过，摔疼了之后再读深刻多了。

认真的读了每个大小标题，内容大多可以忽略。老外真是很善于总结

删繁就简

这本书已经过时了。。。89-92年 第二次读~~有些价值~

07.07.07借自首图，0819两个小时内看完。书中的观点基本都已散落各处，没特别的心意，更多是在重新阅读中，唤起线索并重新感悟，比如在场营销。

一般般吧~~~太过早年的书了，体系比较简单，每一章的内容也比较简略，其中的例子写的说服度有限~~。不过还算明了

公司发的

: F279.712/5032

方法最重要

电梯法则\金字塔原理等，正是这些方法造就了麦肯锡。

坦白说，以前挺抗拒读网红款。直到工作中真的见到了个北大毕业的同事把structured thinking运用得炉火纯青，一小时产出顶别人一天。既然自己不可能体验遍所有学科的思维方式、体验遍各个行业的做事方式，看看科普读物也挺好的，至少不会被知乎上一本正经科普MECE的帖子唬到。

方法论的一本好书

#读书感悟#：本书好在：语言平民化，跟叉叉叉指南一样，行业外人士能看懂；不好的地方在于行话太少不够装逼，有悖于咨询就是大忽悠的原则哈哈。

有点怀疑一般人能否作到

[麦肯锡方法\\_下载链接1](#)

书评

<http://bizchedan.blogbus.com/logs/47197187.html> 先来听几个管理咨询的笑话。  
有人找到牧羊人：“我愿为您服务，告诉您有几头羊，您需要支付我一头羊作为报酬。”他调动卫星拍照，忙碌计算，报了个数，果然正确，就牵了一头走。牧羊人叫住他：“如果我猜出你的职业，能否还...”

第一部分：麦肯锡思考企业问题的方法 一、建立解决方案 1.以事实为基础：对收集事实的积极态度，必须不害怕、不逃避事实 2.严格的结构化：MECE原则（相互独立、完全穷尽）。对事件细节的归类一般可以分为三种，或者加一个...

第一部分 麦肯锡思考企业问题的方法 1. 建立解决方案 以事实为基础

严格的结构化 以假设为导向 1) 运用MECE 法则：将问题分解成相互独立的小块 2) 在第一次会议上解决问题--最初的假设：假设是有待证明的理论，不是答案。 a 定义最初的假设：“找出问题的...

- 没有什么比忙忙碌碌更容易，没有什么比事半功倍更难。
- 问题与方法也是共存的。
- 效率是“以正确的方式做事”，而效能则是“做正确的事”
- 工作的过程就是解决一个个问题的过程。
- 医生不会马上就相信病人的结论。他会翻开病历，问一些探究性的问题，然后再做出自己的诊断...

这段时间总有一个某知名外资银行驻香港的私人客户理财经理打电话给我，向我推荐他们银行的众多理财产品，其中包括除了他以外的地球人都知道是臭名昭著的KODA (KO DA的实质，就是个人和银行对某一只股票未来价格预期的对赌，这个赌局中的个人的下场可想而知，除了专业投资/机者和...

最近抽空重读了这本书，重读之前对这本书的印象基本为零，然而重读后发现，一些方法竟与我的一些读书、个人管理方面的原则一致，而这些原则也极大的提高了我的效率：  
1. 以事实为基础：事实有效地弥补了经验不足的缺陷  
2. MECE：相互独立，完全穷尽，三个一级标题最佳  
3. 初始...

Many people has read the book “The McKinsey Way” , well, it’s really a wonderful book. The first Three parts are of help to people who want to know how to think and solve the business problems. The first part: The McKinsey way of thinking about business ...

六七年前在一家咨询公司实习时，就学习了MECE法则，不管是决策还是写邮件，都用结构化的思路去整理，逻辑性好了不少。  
到今日再看，竟索然无味，也许是工作几年，老油条了，道理不管看书还是自己发现体悟，终究是放在心上懂得了。但知易行难，且目前工作环境也不容许这种高度...

事实是你用以铺就解决措施之路的砖石。事实也是建立支撑这一措施的柱子的砖石，不

要害怕事实。你不可能一直把一切都干完。如果你设法做到了一次，你会引起周围的人对你产生不切实际的期望。一旦你没有满足这种期望，想要重新赢得信誉是非常困难的。关注大画面，只管说我...

---

一本不错的书，从一个麦肯锡顾问的角度描述了在麦肯锡如何应对一些项目实施中可能遇到的问题，一些通用的应对问题的方法。从这里我了解到了原来所谓的80/20法则、不要重新发明轮子等等都是老麦提出来的东东。这本书的翻译也不错，语言比较通俗易懂。和它相比，完美咨询的翻译简...

---

<http://forum.chasedream.com/UploadFile/2007-8/20078715575658189.pdf> How to get a job at McKinsey. The answer is simple: Be of above average intelligence, possess a record of academic achievement at a good college and a top business school, show evidence...

---

---

This book is very helpful. The author give people like me who have no concept of consultant firm much useful information about this industry and its way of doing business. The author's tone is humorous and easy to understand. Even you do not want to enter t...

---

第一部分：麦肯锡思考企业问题的方法 一、建立解决方案 1.以事实为基础：  
对收集事实的积极态度，必须不害怕、不逃避事实 2.严格的结构化：  
MECE原则（相互独立、完全穷尽）。对事件细节的归类一般可以分为三种，或者加一个其他类。这三种分类必须相互独立没有交集，且每...

---

还好意思写个译后记，说什么得到了社科院外事局和麦肯锡公司北京办事处XX先生的帮助。读着就来气。business procedure reconstruct翻成重建商业流程，kick the tyre翻成踢踢你的轮胎，best practice翻成最佳经验。看着想骂人。

---

Vertical thinking-Find out the priority Make Assumptions 80/20 Rules- Help you to find out the burden to success Without sales function- Promote the company by marketing Tips: Sometimes redefine the questions Simple but efficient- Also accepted Find out t...

---

As the author indicate very clearly at first page, this is a sampler for fact-finding about McKinsey and Consulting industry. for anyone has ever experience the intensity and lifestyle of Consulting, this is not a fun book to read. nevertheless, there are s...

---

[麦肯锡方法\\_下载链接1](#)