第一图书网, tushu007.com

<<麦肯锡传奇>>

图书基本信息

书名：<<麦肯锡传奇>>

13位ISBN编号：9787111303756

10位ISBN编号：711130375X

出版时间：2010年04月

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）伊丽莎白·哈斯·埃德莎姆

页数：295

译者：魏青江,方海萍

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

内容概要

麦肯锡——可以轻松出入世界上任何一个一流公司董事会的咨询公司，全球最大的战略管理咨询公司 麦肯锡——“ 诞生巨人的温床 ” 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 麦肯锡并不神秘，方法铸就传奇

作者简介

埃德莎姆在麻省理工学院获得了博士学位，曾于1979年-1988年间在麦肯锡工作，担任过运营与制造业务部门的全球领导人。

离开麦肯锡之后，她创建了纽约咨询合伙人公司，并且担任了13年的执行董事。

现在她担任着数家公司的战略顾问，与若干家《财富》500强企业合作。

书籍目录

总序 推荐序 致谢 第一部分 将愿景变为现实　第1章 马文·鲍尔 第2章 愿景　第3章 行业与企业　第4章 关键时刻的领导力与影响力第二部分 领导的领导　第5章 鲍尔的影响力　第6章 激发组织的勇气　第7章 培养一代领导者第三部分 附录　附录A 年表　附录B 马文·鲍尔生平简介　附录C 1964年麦肯锡公司合伙人会议注释采访名单作者后记

章节摘录

在第二次世界大战期间，美国开始从国际化的角度进行思考。
这种思维方式被强有力的共和党总统候选人威尔基的著作《一个世界》提升到一个新的高度。
他指出：“美国正发生着根本性的改变，它正从一个关注国内问题的年轻国家成长为一个具有国际利益和全球眼光的成熟国家。
”世界各地的人们都开始认识到，全人类的福祉是互为依靠的。
我们的客户需要学会全球化思维，而为了给他们提供更好的服务，我们就必须思考并了解美国以外的世界……我想如果我们能从客户的角度来看待这件事情，那么很多美国企业都会想要我们帮助他们进入欧洲市场。
我想如果我们想要成为一家领先的公司，那么我们就必须在这个方面对客户有所帮助……我想就像我们已经成为了一家全国性的公司一样，我们还必须成为一家国际性的公司。
在马文此次旅行的年代，企业界中全球扩张的趋势正暗潮涌动，美国企业纷纷在欧洲设立子公司，甚或直接购买欧洲公司。
因此很自然地，客户也就开始看重麦肯锡能够为其海外利益提供咨询服务这一点了。
尽管马文极力主张麦肯锡进行全球扩张，但是来自一些合伙人群体的阻力也很强。
他知道要想达成共识，就必须认真倾听反对意见。
为了扮演好公断者这个必不可少的角色，马文有意识地决定将公开鼓吹的工作交给吉尔。
克里，他和马文一样认为开设海外分公司对麦肯锡至关重要。
从马文和吉尔提出进行全球扩张到麦肯锡在伦敦开设第一家欧洲分公司，其间经历了六年的时间。
这可能是麦肯锡历史上时间最为漫长的一场争论。
这并不是因为马文耐性好，也不是因为他优柔寡断，而实在是由于兹事体大且风险重重。
在这六年的时间里，吉尔抓住每一个机会用备忘录、建议书和计划书来进行鼓吹，美国客户也一直要求麦肯锡将服务扩展到欧洲去。
与此同时，合伙人们反复讨论这一举动是否明智，测试在为欧洲提供服务时确保统一的公司形象所需的各种政策和流程。
争论　　关于是否要进行全球扩张的争论是围绕一系列引人注目的利弊得失问题展开的。
所谓利，包括能够有效回应麦肯锡已有的日益全球化的客户对海外服务不断增长的需求，同时积极适应因通信、运输等因素不断推动全球化经济发展而变化的时代。
所谓弊，就在于麦肯锡在美国的业务正如日中天且利润丰厚，何苦要从这个不断成长、非常成功的市场上调出资源去开设什么海外分公司，还不如用这些资源在国内开设新的分公司（如底特律、亚特兰大）。
此外，欧洲企业在咨询费方面斤斤计较，更何况那些家族企业恐怕一时也难以接受已经成了麦肯锡看家法宝的高层工作方法。
马文曾回忆起当时合伙人的反对之声，并表示麦肯锡欧洲模式的成功正是那次漫长争论的结果：
事实上，如果不是几乎所有人都倾向于进军海外，我们就不可能取得成功。
我们进行了研究。
从这些争论中我们获得了很多有益的东西。
如果没有争论，我们就无法获得这些好处。
比如说，艾弗里特·史密斯不断提出他认为我们不应该搞国际化的各种理由。
他说我们不能在欧洲另搞一套与美国不同的工作方式。
经过好几个月的研究，我们制定了相关政策，以确保我们在欧洲的工作方式、用人标准、收费水平都应该和在美国保持一致，如果做不到就撤回来。
另一套方案就是先从小企业开始，做一些小的项目，然后逐渐向上发展。
……

第一图书网, tushu007.com

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