

<<打败“麦肯锡”>>

图书基本信息

书名：<<打败“麦肯锡”>>

13位ISBN编号：9787501172900

10位ISBN编号：7501172900

出版时间：2006-1-1

出版时间：新华出版社

作者：王瑶

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>

## <<打败“麦肯锡”>>

### 内容概要

本书剖析中国管理咨询公司和企业实践，探讨属于中国咨询业和企业自己的真正有用的管理理想。

## <<打败“麦肯锡”>>

### 作者简介

王瑶，就读于重庆大学、北方交通大学，获应用数学专业理学学士、系统工程专业工学硕士学位。

大学毕业后，曾在建设银行工作三年，到北京上研究生后历任美国地球工程公司业务发展经理、光彩集团战略顾问部总经理(兼光华战略俱乐部副秘书长)、大唐电信投资策划主管等职，后任泰国正大集团董事长特别助理，协助世界级企业家谢国民先生规划、实施集团中国发展战略。

现为独立咨询顾问，为十多家国有、民营企业提供过管理咨询和投资咨询服务。

曾任国有资产管理局主办的《中国资产新闻》报专栏作家，是中国唯一每周撰写一整版投资、管理方面评论的作者，后在《中国企业报》开设“王瑶专栏”，发表作品30余万字，代表作品有《兼并收购纵横谈》、《证得投资大智慧》、《打败麦肯锡》、《21世纪的新管理》等。

## &lt;&lt;打败“麦肯锡”&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 奋斗二十年 打败“麦肯锡” 第一章 国际咨询公司的前世今生管理咨询业的起源和麦肯锡公司国际咨询公司对麦肯锡的挑战新世纪，全球咨询业迎来“创造性破坏” 第二章 国际咨询公司在中国的辉煌与失落迅速增长的中国管理咨询市场国际咨询公司在中国的辉煌历史中国企业聘请国际咨询公司的目的分析2001年起，“麦肯锡”在中国逐渐走下神坛第三章 战略就是规划吗战略规划——战略的一种定义国际咨询公司预测失误案例程序化与不确定性计划背后的控制世界就是模型鸭“麦肯锡”的模型库还原论与“唯科学主义” 战略就是一场革命第五章 设计和执行相分离吗“望远镜视野”下的事实养鸡的故事与德鲁克的建议变革的阻力与文化的创新业绩一定至上吗企业管理中，利润不是惟一的目的卓越的公司，利润根本就不是目的企业目标与法人治理结构不同文化背景下的企业目标咨询就解决问题吗从方法到方法论从还原论到系统论系统的概念与“五环”理论硬问题与软问题第八章 “麦肯锡范式”的革命对“麦肯锡”的挑战为什么没有成效“麦肯锡范式”向“系统范式”的转变“系统范式”：与信息文明相适应的咨询范式第九章 中国管理咨询业的结构现状结构现状分析学院派MBA派明星派经理派分家派第十章 中国管理咨询业的行为乱象本土咨询公司的诞生本土咨询公司的包装本土咨询公司的服务本土咨询公司的夭折第十一章 中国管理咨询业的成长土壤中国企业的咨询需求民营企业的典型管理困境本土咨询与学步期企业共成长第十二章 中国管理咨询业的突破路径如何选择挑战“麦肯锡”的突破口中国企业在薪酬考评中的困境国际咨询公司在薪酬考评咨询中的问题分析第十三章 寻拢中国企业管理的“毛泽东思想”“系统范式”与东方文明在融合中寻找中国式企业管理思想在咨询中寻找中国式企业管理思想

## &lt;&lt;打败“麦肯锡”&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘还记得英国著名作家狄更斯的《双城记》吗?开篇第一句就是：“那是最好的时代，也是最糟糕的时代；那是智慧的年代，也是愚蠢的年代；那是信仰的时期，也是怀疑的时期；那是光明的季节，也是黑暗的季节；那是希望之春，也是失望之冬；人们前面有着各种事物，人们前面一无所有”看来，我们不仅进入了一个崭新的时代，更是真正进入了一个巨变的时代。

在这个时代里，过去一切发展的规律可能都会被打破，过去一切成功的经验可能都需要反思，面过去一些成功的“偶像”可能也将从此走下神坛。

这就是经济学家熊彼特所谓的“创造性破坏”。

毫无疑问，咨询行业从2001年开始正式遭遇了这样一场“创造性破坏”。

这场破坏是从安然事件开始的。

2001年11月下旬，美国最大的能源公司安然承认自1997年以来，通过非法手段虚报利润5.86亿美元，并在与关联公司内部交易中，不断隐藏债务和损失，管理层从中非法获益。

公司很快申请破产保护，这成为美国历史上最大的一起破产案(该公司曾经在全球财富500强中排名16)

。整个事件中，负责对安然财务报表进行审计的全球五大会计师事务所之一的安达信也成为焦点。

在安然公司，安达信2000年获得的咨询收入高达2700万美元，审计收入达2500万美元。

而且调查还发现，安达信会计师行竟然销毁掉了大量与之相关的文件。

该公司声誉顿时一落千丈，最终不得不宣布破产。

在对整个事件的反思中，人们普遍认为，由于会计师事务所的咨询与审计业务没有完全分开，这种关系过于亲密、缺乏独立性的结构，难免引起会计师事务所与客户“相互勾结”，中介机构的诚信值得怀疑。

在包括美国证券与交易委员会(SEC)强大的压力下，剩余的“四大”会计师事务所不得不采取行动，将公司的咨询和审计业务彻底分开。

会计业曾经引领了管理咨询业将近一个世纪，双方也曾经有着如此密切的联系，这一切在新世纪的第一年终于被彻底破坏。

这场破坏带来的损失无疑是巨大的，普华永道对此应深有感触。

该公司在2000年初曾表示年底前将其管理咨询业务分家，当年9月惠普就表示希望以160亿至180亿美元股票与现金购并其管理咨询部。

但公司领导层一直希望将其咨询业务公开上市，甚至给新公司取好了一个叫做“星期一”(Monday)的奇怪名字。

可惜，由于世道从2001年开始突然低迷，上市未能成功，加上面临着分拆的巨大压力，不得不被迫以35亿美元的“跳楼价”在2002年7月转让给IBM。

要知道，普华永道咨询在2001年的营业收入仍然高达50亿美元，而安永在2000年将其40亿美元的管理咨询业务卖给凯捷时，可是整整卖了124亿美元。

P25-26

## <<打败“麦肯锡”>>

### 媒体关注与评论

书评在提升管理的变革中，照搬欧美的管理理论和方法，已不适应现阶段的中国企业，只有寻找中国文化背景下独特的市场运作规则和管理方法，才能培养出世界知名企业。

——《渔夫与管理学》作者成君忆 剖析真正丰富的活生生的中国企业管理实践，探讨属于中国企业自己的真正有用的管理思想。

——本书作者千瑶

## <<打败“麦肯锡”>>

### 编辑推荐

在咨询领域，麦肯锡是一尊神，特别是在战略咨询方面，被认为是开山鼻祖和武林至尊。在中国，国产的咨询公司们根本不敢与麦肯锡正面交锋，只能在其不愿接不屑接的领域争得头破血流

。连挑战麦肯锡都不敢，遑论打败？

可麦肯锡真的不可战胜吗？

由于工作关系，更是机缘巧合，笔者曾经和麦肯锡有过几次亲密接触。

远观近瞧麦肯锡之后，笔者真正认识了麦肯锡，也相信我们完全可以打败麦肯锡!

<<打败“麦肯锡”>>

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>