

<<永无止境的奋进>>

图书基本信息

书名：<<永无止境的奋进>>

13位ISBN编号：9787501189977

10位ISBN编号：7501189978

出版时间：2009-11

出版时间：新华出版社

作者：顾小军 编

页数：272

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>

<<永无止境的奋进>>

前言

麦肯锡、波士顿、贝恩、罗兰贝格、IBM、摩力特、毕博、埃森哲、科尔尼……当你的脑海中闪过这些梦想之地时，你是否曾经为之动容呢，又或者当你有幸翻阅了这本书，也许答案已然明显。

对于亲爱的读者们，你可知道，在你心中神圣的殿堂里面，每一个人，高居其位的领导者，微不足道的小角色又各自怀揣着怎样的故事，是一路走来的轻松自如？

还是步履蹒跚的奋斗史？

他们如何赢得自己的一席之地，如何让自己如愿地跻身咨询行业，满怀同样梦想的你是否也急于去参照去模仿，去挖经验、找方法？

千万不能！

如若这样，可爱的读者，建议你已经完全不用读下去了，我们并非唆使你照搬任何方式技巧，模拟别人的成功史。

技巧、经验、知识，满地爬满天飞，落在你身边的并非正是为你量身定做的。

我们强调的是一种理念，一种激情，对待生活的态度。

态度决定一切，包括你的人生轨迹、职业生涯。

任何时刻任何地点无论你读到本书的第几页，请记住这是永恒的信仰。

记得在麦肯锡的宣讲会上。

一位“麦哥”说：“进入咨询行业的前三个月，你可以放心大胆地问任何人任何问题；但三个月后，你必须能够回答任何人的任何问题。

”只有追求个人卓越表现时才会觉得工作是真正令人享受的。

成就是吸引他进入咨询行业的真正原因，这就是超越自我的过程，是他的信念与信仰。

<<永无止境的奋进>>

内容概要

一个人勤奋努力和积极向上是没有错误的，但是对于一个门外汉来说首先要做的是必须入门。

这本书也是一次快速的普及，一扫你心中的疑惑：什么是咨询行业？

世界知名的咨询公司都有哪些？

进入咨询公司需要的知识框架和知识储备是什么？

到底哪些素质在就业的过程中起到决定性的作用？

如何把自己培养为适合咨询行业的人？

如何面对咨询公司严格和复杂的招聘流程？

同时介绍了一些走进咨询行业的成功案例。

前面曾经说过，这本书对知识和技巧没有太多介绍，因为知识和技巧从别的书籍中也能学到，我们会透过所谓的知识和技巧，让你更好地认清自己，找寻自己的信念。

也许最后的最后，彼时的你翻完最后一页，很满足地合上书页回味的时候，会会心一笑。

很难讲你的意识中是在读一本书，还是一段文字，也许它本身就是一种理念、一种力量，让你感到被召唤、被吸引。

书中不乏一些经典的成功案例，但所有的这些只为告诉你，选择自己的方式，走上自己的那条阳光灿烂的路，成功是必然的，至于那些不值钱的经验在我们不屑的眼神里早已落荒而逃了。

没错，这本书还要告诉你的是，经验它仅仅是某个或许与你相似的人的经验记住是或许相似，也可能截然相反，但是信念与信仰它终究是你的、借一句看似很美的话来润色一下：宁肯子然而自豪地独守信念，也莫不辨是非地随波逐流。

<<永无止境的奋进>>

书籍目录

第一部分：走近咨询——你想要了解的 第一章 群英荟萃的行业——咨询 1.商海领航员——什么是咨询？

专题：咨询英雄谱——他们为什么成功？

2.社会的全能顾问——咨询的分类 专题：咨询贡献社会价值 3.你身边的机会——咨询在中国 第二章 求职制高点——选择咨询 1.良禽择木而栖——我适合做咨询顾问吗？

专题：百家争鸣的咨询——狼性精神，专业不是你退缩的理由 2.赢在起跑线上——为什么选择咨询？

3.咨询or金融——高端服务业之比较 专题：规划你的未来——职业长跑的秘诀 第二部分：走向咨询——你必须经历的 第三章 让梦想照进现实——求职备战 1.做自己的百度——知己知彼，百战百胜

2.与时俱进——学习，克敌制胜的第一步 专题：概念，模型——一个都不能少 3.咨询预备役——争取第一份咨询实习 专题：耳听八方——不要做“信息孤岛” 第四章 冲刺的艺术——求职咨询

1.简历 专题：大道行简，细微处的专业精神——如何发邮件 2.深入浅出的咨询笔试 3.多样化的Pre-Talk 专题：不抛弃，不放弃——锻炼你的英语 4.Offer选择——没有最好，只有最适合 第五章 小胜凭智，大胜靠德——案例面试大盘点 1.咨询项目的挑战，为什么要这样面试 2.源自生活的问题——形形色色的案例 专题：不要失去逻辑——怎样做好独特案例 3.突出重围，赢得面试官的心——注重每一个细节 专题：Think Aloud——沟通的艺术 第三部分：咨询生涯——你可以借鉴的 第六章 走进咨询 1.昂首阔步——文科生的拼搏 2.选择咨询——长远的眼光 3.努力——我也能当咨询师 第七章 咨询深水区 1.咨询，是一种生活方式 2.咨询——人生挑战的乐趣 3.咨询以人为本——合伙人看咨询人附录 1.咨询业发展大事记 2.咨询公司分类概况 3.世界十大著名咨询公司概况 4.案例面试分类

<<永无止境的奋进>>

章节摘录

插图：1.战略分析尽管各个咨询公司的战略分析模型有所不同，但一般而言他们都会对企业外部经营环境和内部经营环境作出分析判断，作为企业制定战略选择方案的基础。

外部环境分析企业的外部经营环境是企业获取资源、输出产品（或服务）、与其他经营主体形成合作与竞争的场所，是企业生长发育的土壤。

通常咨询公司会从宏观环境、产业结构、目标市场、竞争对手四个方面来分析企业的外部经营环境。

宏观环境分析：咨询公司分析企业宏观环境的时候，一般会用PEST分析法，即从政治、经济、社会文化、技术四个角度来论述企业经营所处的大环境。

产业结构分析：不同的产业具有不同的特点。

咨询公司一般会用“五力”分析法，从供应商、客户、新进入者、替代品威胁、现有竞争者五种力量来剖析企业所在行业的行业结构。

目标市场分析：咨询公司会搜集企业目标市场的关键信息。

包括产品区域分布、市场占有率、市场增长率、品牌影响力、消费者满意度等，作为制定战略的依据。

竞争对手分析：企业不是处在真空中发展，而是面临着和竞争对手的一次次博弈。

咨询公司一般会选取企业的几个竞争对手，对竞争对手的实力、策略等作一定分析，形成对比。

对于在市场领先的竞争对手，咨询公司还会选取它们的关键数据，作为企业学习的“标杆”，称为“标杆分析”。

内部环境分析企业内部经营环境是企业创造价值、分配价值的场所，是企业的有机组成部分。

咨询公司分析一般会用相关利益者分析、SWOT分析、资源能力分析、价值链分析等方法来揭示企业内部经营环境的基本情况。

相关利益者分析：了解企业的股权结构，债券债务关系，法人治理结构，内部激励机制，与供应商、客户、政府的关系等。

通过分析，能够迅速了解企业权力的真正控制人，了解企业变革的支持者和反对者，从而使咨询项目能够平衡各方利益，把握进展分寸。

企业特性分析：不同产权属性、业务性质、发展阶段、地域文化的企业具有不同的个性，而以上要素相同的企业又会在某些方面显示出共性。

一些咨询公司会从企业的各种性质的普遍规律来揭示企业所需要的战略选择。

资源、能力分析：咨询公司会从各个方面分析企业的资源能力，如企业品牌、客户关系、人力资源、财务能力、研发能力等。

在这些能力中，那些不能被其他企业模仿、复制、获取的能力，就是企业的核心竞争力。

价值链分析：咨询公司会对企业的采购、研发、生产、营销、服务等环节进行价值链分析，从而透视企业的价值形成过程和关键业务流程。

SWOT分析：咨询公司在对企业的各个运行环节了解清晰之后，结合企业的内外部环境，分析企业存在的优势、劣势、机会和挑战，为企业下一步的发展指明方向。

2.战略选择咨询公司经过大量对企业内、外部环境的分析，最终是要得出这个问题的答案——企业该怎么做？

这，就是战略选择。

咨询公司会为企业很多方面的战略选择参考意见，可以分为三个层面：一是战略目标的选择；二是战略手段的选择；三是功能战略的选择。

战略目标选择：企业的战略目标包括企业的使命与远景、企业的产业和业务组合等内容。

咨询公司通过对企业历史、现状和未来的分析，为企业梳理出核心价值观念和核心业务组合，指导企业向一些新的产业领域迈进，或者在一些产业领域里保持、收获、撤退。

战略手段选择：咨询公司将根据战略目标和企业所面临的环境、自身的资源能力等情况，为企业制定实现战略目标所采取的手段与方式。

包括总成本优势战略、差异化战略、聚焦战略、前向一体化战略、后向一体化战略、横向一体化战略

<<永无止境的奋进>>

、外包战略、结盟战略等。

功能战略选择：咨询公司将根据战略目标和战略手段的要求，对企业的具体功能领域进行战略梳理，制定相应的功能性战略，作为对企业总体战略的保持和支持。

一般而言，在战略咨询项目中，咨询公司为企业所做的功能性战略都是原则性的、轮廓性的，不可能细致入微。

3.战略实施一份战略咨询报告的实施过程一般可分为战略执行和战略控制两部分功能。

战略执行就是要把“海市蜃楼”变成人间的宫殿——它要对战略目标进行细化，分解成若干个可执行的经营目标。

这些经营目标可能包括企业的发展速度、产品市场占有率、销售收入增长率、利润增长率、品牌价值增长等。

这些可操作的经营目标被下达到各经营单位，并制定严格的奖惩措施来督促各经营单位执行。

战略控制是对战略执行结果进行反馈、调整，使其不偏离战略目标的总方向。

战略控制包括对经营绩效的评估和改进。

影响战略控制的因素可以分为三类：需求和市场、资源和能力、组织和文化。

企业的战略控制过程就是对这几类因素可能带来的不可预测的后果进行监督和预警。

著名的战略咨询公司有贝恩公司、波士顿咨询、麦肯锡公司、摩立特集团等，这里我们就以有着“思想侠客”美称的波士顿集团为例。

波士顿集团成立于1963年，虽然只有40多年的历史，但其对咨询业的贡献有目共睹。

除了蜚声业界的“波士顿矩阵”外，它还是经验曲线、价值链分析、持续增长方程式、基于时间的竞争、市场细分、全方位品牌管理、三四律、股东总值等理论的创造者。

如果没有波士顿，咨询业可能还处在火种刀耕的时代。

波士顿的创始人布鲁斯·亨德森有一个“思考未来”的头脑，他一改当时的咨询界专注于客户管理细节改善的风气。

立足于为企业发展寻找答案。

因此，人们把波士顿咨询看做“战略咨询的开创者”。

即便是今天，这位“思想侠客”在理论高度和宏观视野的建树上仍然无可匹敌。

波士顿对“突破性洞见”有一种执著的追求，它专门成立了“战略研究所”，使其成为世界性的思想库。

波士顿的“战略”是开放性的，无论是商业领袖还是学界精英，也无论是哲学家、人类学家、数学家或艺术家，都可以在“战略思维”的通途中相遇、碰撞。

<<永无止境的奋进>>

媒体关注与评论

<<永无止境的奋进>>

编辑推荐

《永无止境的奋进:咨询行业求职指南》：北大咨询学会全程智力支持六大顶尖商学院联合推荐

<<永无止境的奋进>>

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>