

《麦肯锡教我的工作方法》

图书基本信息

书名：《麦肯锡教我的工作方法》

13位ISBN编号：978750573699X

出版时间：2016-4

作者：中村诚一

页数：320

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《麦肯锡教我的工作方法》

内容概要

据美国《商业周刊》统计，在全球200家超级大企业中，就有147家属于麦肯锡的客户。麦肯锡出身的商界巨擘不计其数，如管理大师汤姆·彼得斯、IBM的前董事长兼CEO路易斯·郭士纳、日本著名管理学家大前研一等等。《财富》杂志将麦肯锡誉为“CEO的*佳跳板”。

为何麦肯锡能走出如此多的精英人才？

为何他们能在短短的时间内于各领域大有作为？

就在于他们得益于麦肯锡创立的“新人培训计划”，他们从中学到了独特而本质的工作方法。经过长期的训练，他们开始接触各种课题，在实践中锻炼和提高自己的工作能力，逐步熟练掌握麦肯锡工作法的精髓。他们无论走到哪里，都能够以高超的工作能力，从职场精英中脱颖而出，无愧于麦肯锡人的称号。

本书根据作者在麦肯锡管理咨询公司工作的丰富经验，详细介绍了世界一流公司的工作方法，用通俗易懂的语言条分缕析，层层讲透，让你逐步领悟麦肯锡的思维理念和工作准则。

《麦肯锡教我的工作方法》

作者简介

中村诚一，毕业于耶鲁大学MBA，曾任麦肯锡亚洲高级合伙人，全球咨询总监。在他就职于麦肯锡的二十余年中，也兼任苹果、微软、摩根大通、花旗银行等世界级企业的顾问，多次主持麦肯锡内部的员工培训计划，深谙麦肯锡本质的工作方法。同时，他也是一位资深的天使投资人和营销专家。

《麦肯锡教我的工作方法》

书籍目录

前言

第一章 是什么成就了麦肯锡

“麦肯锡人”由来

臻于完美提升价值

坚持始终的“PMA”

灵感与逻辑相融合

藏在细节中的品位

秉持“专家的态度”

直面“真正的问题”

“单人麦肯锡”

第二章 麦肯锡处理信息的方法

以原始材料为基础

提取附加价值

信息过剩与信息选择

用垃圾桶剔除资料

有效的预测方式

第三章 麦肯锡思考问题的方法

麦肯锡的框架型思考方法

带着问题去思考

正确地完成正确的事

捕捉并利用事实

MECE分析法

“头脑风暴”思维法

关注“大画面”

不必重新发明轮子 49

第四章 麦肯锡分析问题的方法

把框架储存在头脑中

最佳业务组合方法

投资组合分析法

找到决定成功的因素

五种竞争力量

深入且系统的市场分析法

核心竞争力分析法

规划企业发展战略

企业内部优劣势分析法

外部环境分析法

市场吸引力与经营实力

准确定位行动战略

制定备选战略

客观选择最佳战略

与竞争者进行战略对比

判断当下与未来

“逻辑树”框架

七步成诗法

了解全局，保持客观

市场发生变化时的思路

第五章 麦肯锡解决问题的步骤

《麦肯锡教我的工作方法》

确定什么问题需要解决

寻找关键驱动点

解决问题的流程

解决问题时的注意事项

商业问题没有万金油

根据事实制定解决方法，而不是反过来

考虑顾主情况，寻找最合适的解决方法

不妨等待方案自己出现

如果遇到了真的无法解决的问题

第六章 麦肯锡团队工作法则

如何组建理想团队

培养必要的团队精神

通过游戏增进团队联结

恰到好处地激发团队士气

通过团队活动加强凝聚力

强调平等的层级管理

保持畅通无阻的内部交流

不可懈怠的保密意识

在合作中抛开个人情绪

主动汇报工作成果

成为不可缺少的存在

一个人不可能煮沸整个海洋

有意识地参与会议

第七章 麦肯锡的合作方法

“顾主第一主义”

与顾主结为同盟

让顾主参与到工作中

争取得到全面支持

严谨实施问题方案

如何应对找麻烦的顾主

“电梯测验”法则

麦肯锡的“推销”

不要贸然做出承诺

第八章 麦肯锡工作效率法则

高效率的“二八法则”

按照次序排列待办事项

分析事情主次的诀窍

时间管理四象限法则

把重要的事情排在第一

从容易的对象开始

短时间内完成更多待办项目

用简单的表格管理工作项目

兼顾效率与效能

第九章 麦肯锡工作演示方法

建立清晰的逻辑系统

避免无限制地修改报告

演示工具并不是最重要的

事先进行私下交流

保证内容结构一目了然

《麦肯锡教我的工作方法》

“空·雨·伞”逻辑链条

一图一事的简单原则

在演示过程中突出亮点

第十章 麦肯锡人才管理法则

“压力面试”筛选人才

完善的员工培训体系

“up or out”晋升法则

培养个人发展观

方法重于知识

第十一章 麦肯锡个人提升方法

认识自己

最大限度发挥自己的价值

注意内外兼修

“1 3”读书法则

营造自我提升环境

跟随导师的引领

以中立的态度看待一切

养成每天做总结的好习惯

第十二章 麦肯锡顾主走访方法

走访前的热身

在倾听中进行引导

帮助被访者消除焦虑感

处理可能遇到的困境

应对谈判心理战

走访成功的秘诀

感谢信的奇妙效果

第十三章 麦肯锡工作与生活调节法

享受出差的乐趣

让助手帮你减轻工作负担

记得每个星期都要与工作之外的人见面

不要忽略个人生活

别让自己太疲惫

《麦肯锡教我的工作方法》

精彩短评

- 1、读书1:3
- 2、提升自己的综合能力是王道。
- 3、没有一点干货。在机场书店被骗了几十元呢 = =。
- 4、学到了许多工作方法，方法重于知识。
- 5、20分钟翻完。此书更适合学生/职场新人，广而不深，只能随意翻翻作为查漏补缺之用。
- 6、工作手册，可以当工具书读
- 7、不如好好看看大前研一《思考的技术》。
- 8、这个日本人不要透露太多...回看微信公众号10w+的文章，简直就是黏贴复制
- 9、读读吧，别看一篇篇的鸡汤小短文了
- 10、部分内容翻译很别扭
- 11、蛮实用的 只要是虚心接受那些观点。
- 12、一个优秀的平台会使你永远处在不断向上的学习过程中
- 13、用了才叫方法，坚持才是有效。可时不时再打开。麦肯锡系列诸多重复。
- 14、广而不深。适合职场新人。
- 15、可以没事翻翻看。即使工作过一段时间也可以获得一些启发，起到查漏补缺的功效。

《麦肯锡教我的工作方法》

精彩书评

1、那些职场上用得到的，这本书全有本来是要买《麦肯锡教我的写作武器》电子书，一不小心买成了《麦肯锡教我的工作方法》。安然看完，感慨颇深，从理论到实践将职场晋升的方方面面写的颇为透彻。真的把这本书看完，再加以持之以恒的应用，其实简书首页50%的文章可以不用看了，这也注定了这篇文章是没有办法投给简书的。第二个50%感触就是：真的将这本书50%的理论用于实际，个人3-5年内晋升到中层是完全没问题的。但既然这本书这么有用，为什么人们还会乐于每天看各种微信公众号的鸡汤？为什么《杜拉拉升职记》这本明显不太专业的职场书还会大行其道呢？因为故事永远比理论好看。因为我们中国人从小没有经历过深度思考的训练（我只说80后，00后，10后有没有训练就不知道了）。我们被要求进行正确的阅读理解（都特么是理解题了，还要求是正确的，跟我一直想不通的统一思想有异曲同工之妙），被要求做选择题，尤其是多选题，简直要命啊！这种不经训练的大脑到工作中很容易出现一个问题：就是思维的反复性。我们很容易觉得A好，很快又觉得B好，后来发现C好.....最终发现还是A好，在文学艺术类不是非A即B的领域尤其明显。麦肯锡的方法是：将客观事实数据作为金字塔的塔底，再就是结合调查后的分析说明，最终是塔尖的结论。可惜日常接触的服务公司不会告诉我们竞争对手用了B，A是由哪些部分组成，成本多少，能够带来的收益是多少？所以最终选A。麦肯锡的方法还有：关键驱动点、有要事第一、有雇主第一.....。拿这几个最有感触的说一下：关键驱动点：笔者所在的公司业务十分之繁杂，既要承担政府赋予的一年要拿到一个国家级荣誉，专利要达到多少此类的荣誉，又要服务于200多家企业，公司每年初制定的执行方案有很多高大上的目标，有些目标在执行方案的纸上生生要躺上好几年。员工每个月还要填写完成情况疲于应付，所以找到关键驱动点，砍掉细枝末节吧！要事第一：很多人都知道这个原理，那么问题来了，什么是要事？有的人喜欢帮同事解决棘手问题，觉得这很彰显个人能力；有的人喜欢为老板准备好出访、出行、会议所需的各种资料、必备物品；有的人觉得搞定客户就是要事。其实无论哪一项事务，最关键的是这件事是否其他人搞不定，非你不可，或者大家都能干的但是你可以把它做的无可替代。人的重要性与做多少事无关，与核心竞争力有关。所谓要事，就是核心竞争力。雇主第一：太好理解了，顾客是菩萨嘛。但是其实我们真的有从内心深处去了解顾客想要什么吗？太多的时候，我们是否只是把我有什么展示给对方，而忽视了对对方到底想要什么？最近电视剧的海报看的有点多，为什么学霸、或者高富帅都被傻白甜给攻陷了，因为在他们过往的人生生涯中，没见过那么多突发情况啊，他们的人生都是既定的努力+精英模式，看到不一样的彩虹不就追着去了？系统的读下这本书吧，比小短文的鸡汤管用。

《麦肯锡教我的工作方法》

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:www.tushu000.com