

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

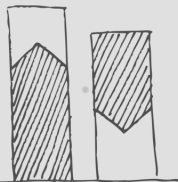
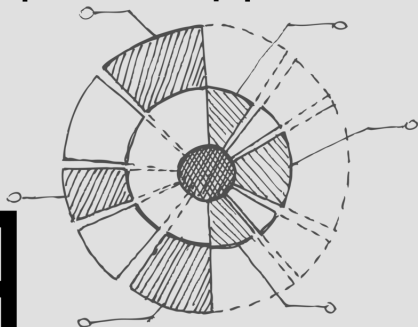
ДАФФ МАКДОНАЛЬД

ФИРМА:

ИСТОРИЯ

“МАККИНЗИ”

И ЕЕ ТАЙНОГО ВЛИЯНИЯ
НА АМЕРИКАНСКИЙ БИЗНЕС



MYBOOK

Ольга Тихонова

**Краткое содержание «Фирма:
история “МакКинзи” и
ее тайного влияния на
американский бизнес»
Серия «Краткое содержание»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40203283

The Firm. История компании McKinsey и ее тайного влияния на американский бизнес:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Фирма: история “МакКинзи” и ее тайного влияния на американский бизнес». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

В 1926 году была основана корпорация McKinsey – самая авторитетная консалтинговая фирма мира. Ее клиенты – крупнейшие компании современности, от солидных банков до гигантов; правительства многих государств. Forbes оценил сумму гонорара McKinsey за 2012 год в \$6,6 миллиарда.

Есть ли у компании секрет успеха, помогающий десятилетиями держаться на плаву? Этот вопрос исследует нью-йоркский журналист Дафф Макдональд в книге «The Firm. История компании McKinsey и ее тайного влияния на американский бизнес». Анализируя работу McKinsey, он пытается понять, почему руководители разных организаций готовы платить за услуги невероятные суммы.

Книга для тех, кого привлекает менеджмент и история бизнеса, для желающих узнать, как была основана и работает легендарная компания, консультирующая лидеров крупнейших мировых корпораций и глав правительств, тех, кто видит себя в числе сотрудников и клиентов Фирмы.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги «Фирма: история “МакКинзи” и ее тайного влияния на американский бизнес»

Содержание

Введение	5
Мальчик с фермы в Озарке	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

The Firm. История компании McKinsey и ее тайного влияния на американский бизнес

Введение

Путь McKinsey & Company – это громкая история успеха. Перед компанией открыты кабинеты Белого дома и Даунинг-стрит, многие решения на высшем уровне принимаются с ее участием. В активе фирмы – массовая реорганизация европейского бизнеса после Второй мировой войны, соавторство в изобретении штрих-кода, коренное преобразование системы обучения в бизнес-школах, идея бюджетирования в систему управления. Консультанты компании создавали и развивали модели корпоративного поведения и менеджмент-технологии, ставшие основой современного делового мира. Ее вклад в возникновение и популяризацию феномена американского капитализма огромен.

Клиентам фирма дает только те рекомендации, которым

следует сама, в ее опыте не приходится сомневаться. Потому так велико ее влияние.

Не все клиенты McKinsey, которые прислушались к ее рекомендациям, поправили свое положение. Некоторые, наоборот, потерпели сокрушительные неудачи. В их числе – General Motors и Enron, чьи истории закончились банкротством, и потерпевшая полный крах авиакомпания Swissair. Десятки корпораций, среди которых такие известные, как BBS, платили огромные суммы за консультации и, следуя им, провели серьезные структурные изменения и сокращение штатов. Но не только не приблизились к лидерам, но некоторые даже пришли к банкротству. При этом обвинения в адрес компании слышны крайне редко – публично, по крайней мере.

Как работают консультанты McKinsey? Их специализация – менеджмент и корпоративные изменения. Созданная ими бизнес-модель – самая гибкая в истории капитализма, целиком ориентированная на покупателя. Они не создают предложение, а следуют за спросом, давая покупателю то, что он ищет. Их клиенты – самые могущественные люди мира, имена которых известны немногим, так как они остаются в тени. Методы McKinsey – причудливая, но весьма эффективная смесь опыта иезуитов, пехотинцев и католической церкви. Номинально они – это фирма, оказывающая услуги стратегического консалтинга. Себя они называют просто Фирма.

Как McKinsey & Company удалось достичь такого поло-

жения и на протяжении стольких лет удерживать лидирующие позиции?

Мальчик с фермы в Озарке

Здоровая самоуверенность необходима для успешного бизнеса и обязательна для реализации новаторской идеи. Яркие примеры новаторов – Генри Форд, впервые поставивший производство автомобилей на поток, и Стив Джобс, разглядевший потенциал офисных компьютеров. В их ряду и Джеймс Маккинси. Профессор бухучета и бизнес-политики Чикагского университета, имеющий степени по философии, педагогике и юриспруденции, он в 1926 году открыл фирму, которая помогала клиентам преодолевать сложности в бизнесе. Фирма появилась в нужный момент с очень востребованным предложением.

Маккинси стремился к успеху, соединяя способность к безжалостной концентрации внимания и воли с умением нарушать правила. И в начале жизненного пути он решил, что обретет мощь, говоря правду. Уильям Ньюман, работавший с Маккинси в 1930-х годах, писал: «Он был совершенно уравновешенным. Никаких следов бедного детства на ферме в Озарке, ни малейших. В детстве он испытал бедность, которая, думаю, оставила на нем свою отметину. Он хотел и преуспеть, и иметь деньги, испытывая удовлетворение от того, что может тратить их не задумываясь».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.