# 最新《麦肯锡方法》读后感(4篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-23

*“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”?读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。读后感对于我们来说是非常有帮助的，那么我们该如何写好一篇读...*

“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”?读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。读后感对于我们来说是非常有帮助的，那么我们该如何写好一篇读后感呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**《麦肯锡方法》读后感篇一**

不得不说，看完书之后，我发现我还有很多需要去努力学习的地方。

1. mece，me-s ee。在解决商业问题的时候，要吧你的思路理清楚，在避免困惑及纠缠不清的同时，你的思考还必须是完整的。

2. 有时候，一个商业问题摆到你的办公桌上让你去解决。但不管你要冲着哪个方向，在此之前，请你确保自己正在觉得是正确的问题--也可能它并不是先前交给你的那个问题。客户对自己的诊段不一定是完全正确的。

在解决问题的过程中，你要时不时的从正在做的事情中抬起头来想一想。问自己最基本的问题，关注大画面，决定你解决问题的优先顺序。

不知道的时候，就说，我不知道，承认比欺瞒的代价小。

3. “电梯测试”。在30秒内甚至更短的时间里把自己的注意概括出来。

4. 成功的进行收集信息的谈话的7个要诀。

5. 为你的情况说明预先布线，以确保成功的秘密。

6. 高效沟通的三个要素。

7，让整个企业接受你的方案。

8. 界定你的前提，这是把你由问题引向解决方案的路线图

麦肯锡工作法：

推销研究——组成团队——做研究——进行走访——头脑风暴

1. 麦肯锡的团队是遇到项目的临时组合的。如果你想要进入好的团队，那么你必须有好的资历。

2. 在团队合作的时候，或许你的工作只是花几个星期帮顾客整理一份分析，但是在你不能做情况说明的时候，你必须在接下来的几个小时让你的项目经理对你的分析和你一样熟悉。这才是合理的。

3. 做研究的过程中，要学会合理的利用公司的资源，找以前的已经整理出来的资料。还可从年报入手，找出暴露出来的东西，找出有最佳经验人交谈。

4. 走访时，写好走访提纲。注意聆听和引导。

最要让被访着的上司安排见面，两个人一起走访，倾听，不要指导，多问一些自由回答的问题(例：你们的销售旺季在冬天还是秋天。改成：你们的销售旺季在什么时间)，复述他们的话，并理出条理。在遇到敏感问题的时候，可以多旁敲侧击绕点弯也没有关系。不要问的太多。

走访完了，一定要写感谢信。

5. brainstorming. 把你发现的要点整理成条理清晰的提要。

麦肯锡推销方案的方法：

情况介绍——图标展示数据——管理好内部沟通——和客户一道工作

1. 在情况介绍时,你思考的时候用的什么介绍，那么情况介绍也用这样的结构。不论什么项目，一定要在24小时之前完成。最重要的是，你需要为你的情况说明预先布线，以确保成功。

2. 保证客户站在和我们一边。让他们知道，如果他们的使命失败了，麦肯锡的使命也就失败了。如果肯锡的使命失败了，他们的使命也就失败了。

和麦肯锡工作是一段有意义的经历。至少可以让他们学到他们在其他的地方一定学不到的东西，而这些东西对他们的职业生涯大有裨益。他们还有机会在自己的企业中实现真正的变革。

3. 方案成型后，你还必须把方案推销给这个企业的每一个层次。从董事会一直到下面。把需要做的工作和需要完成的时间说清楚，说明细节和条理的时候要清楚到傻瓜都能理解的水平。

(例：我们应重组销售队伍。

改成：

1. 召开所有销售地区的培训会议。时间，负责人。

2. 按顾客类型把销售人员从新分到新的小组。

3. 新的销售小组跟前20名顾客打电话联系。)

在麦肯锡生存：

找到你自己的师傅——好助手——管理自己的生活

**《麦肯锡方法》读后感篇二**

对于管理界而言，麦肯锡就像珠宝中的名牌cartier一样。没有哪一家咨询公司能像麦肯锡公司这样，既闻名遐迩、成就非凡、大受吹捧，又守口如瓶。这一具有传奇色彩的战略思想库培养了许多世界上最出色的管理思想家和商界领袖。

像汤姆·彼得斯、肯尼奇·奥玛、乔恩·凯任巴齐这样的商界巨子，正是在麦肯锡培养了自己像激光般犀利的逻辑和敏锐性。而ibm的卢·戈斯特纳、美国运通的哈韦·葛鲁伯这样的企业巨擘，则把他们在麦肯锡学到的战略思维用于经营这些世界级公司的实践。

《麦肯锡方法》披露了麦肯锡小心守护的一系列管理技巧——那些可以帮助任何水平的任何人像麦肯锡顾问一样思考的工具。在这本书中，原麦肯锡分析专家埃森·拉塞尔提供给大家一套强有力的方法，哪怕是最为复杂的商业问题，在这套方法面前也会迎刃而解。

这是一套你可以在任何组织中运用的方法。

在总结自己在麦肯锡第一线工作数年的经验并大量采访现在以及过去的麦肯锡咨询顾问的基础上，拉塞尔带你走进了一个天地(用麦肯锡的话说，叫作“项目”)，以便让你弄明白，在日常的生活中，如何才能从麦肯锡经严格锤练总结出来的管理分析技巧中获益。一旦你走进麦肯锡的世界，你就会学到这样一些内在的秘诀：

●80/20规则——这是提示管理咨询真谛的最也不起的规则之一。

●“电梯测试”——让你明白为什么最好在30秒甚至更短的时间里把自己的主意概括出来。

●为什么问题不会永远是问题。

●蜀定你的前提，这是把你由问题引向解决方案的路线图。

●成功地进行收集信息的谈话的7个要诀。

●为你的情况说明“预先布线”以确保成功的秘密。

●高效沟通的3个构成要素。

●如何应付“讨债鬼”似的团队成员或难以打交道的同事。

●如何让整个企业接受你的方案。

在《麦肯锡方法》一书中，拉塞尔带你走进了麦肯锡的新兵训练营，这样你就可以成为你自己的“咨询顾问”，从而捕捉到无坚不摧的解决方案去对付棘手的商业问题。无论你是试图应付复杂战略问题的高级主管、经理人员或企业所有者，还是正在努力提高效率和效益以便在企业中有所建树的商界职员，《麦肯锡方法》都为你提供了富于勇气而又令人着迷的通向商界成功这路的指导，这条成功这路正决定着今日麦肯锡公司的管理思想的方向。

**《麦肯锡方法》读后感篇三**

同学们，你们知道吗?《查理九世》现在是风靡全球的书籍哦!

《查理九世》这本书我已经看了n遍了，还觉得看不够。那一个个耳熟能详的故事;一幕幕科幻好奇的情节;一个个生动丰满的人物。至今使我回味无穷。

本系列的主人公有查理九世、墨多多、尧婷婷、扶幽、虎鲨查理九世(简称：查理)是一只小狗，它总是西装革履、风度翩翩。

《查理九世》系列有许多册，如:《法老王之心》、《白骨森林》、《冥府之船》

《查理九世》系列有许多智力题，我总能答对几个。从中有许多人的品质是值得我们学习的。如《失落的海底城》中无眼族的母亲用自己的身命去保护自己的孩子，这就是母亲对孩子的爱。其中也有一些反面教材人类对长生不老的欲望已经是无可救药了，为了金钱和名利而出卖了自己的朋友。其实，真正的长生不老植根在人们的心底。只要希望不泯灭，生命就会延续，这才是生命的永恒。

《鬼公主的嫁衣》中，鬼公主殷灵觉得让金丝真菌就这么长眠于地下，实在是太可惜了。(金丝真菌其实是一种杀人武器。)所有碰到金丝真菌的人都会成为殷灵的木偶，为她跳舞直至死!这么小的孩子做这些实在是太可怕了，令人毛骨悚然。

《幽灵列车》中其实包含着一个巨大的阴谋。汤姆森杀死了艾莎的妈妈，并把他们的家给烧了，十几个人都通通葬身于火海，只有艾莎逃过此劫。但是艾莎从小便在心里种下了仇恨的种子。汤姆森也在多年后认识到了自己的错误，收到了应有的惩罚。

《海龟岛的狩猎者》中隐藏了人类巨大的野心，为了权力和金钱，自相残杀，完全没有了人性。幸好有dodo冒险队，让他们觉醒了，这才有了人类的本性善良。

读完这一系列的书后，我的感悟是：在《查理九世》这套书里，有为财富疯狂的人，有为亲人沉沦的人，也有为自己的研究痴迷的人。世界上总有太多让人执迷不悟的理由。可是，最后他们都敌不过像墨多多他们这样心灵纯洁的孩子们，我想，那是他们迷失了自己的内心也许今天，我们只是看了一个故事，然而，在未来的某一天里，在我们经历了更多之后，看过这本书的每一位人再一次回想起来，一定会有更深的感悟。

**《麦肯锡方法》读后感篇四**

“我们丑陋是因为不知道自己丑陋”。——柏杨

我认为这句话正是柏杨先生写出这一本书的原因，“知错”才能改过!

柏杨先生深切期盼着中国能够有真正意义上的进步，他嬉笑怒骂、愤世嫉俗，对中国人的劣行猛烈抨击不留一丝余地，像个眼疾手快的大夫一针见血地刺穿了病人的病脉，让中国人的丑陋赤裸裸的暴露于众人的注视下，所以他本人在恨天恨地恨铁不成钢地批判的同时，也遭受到潮水般的批判，引发了长期的争议和畅销，也曾经中断出版。但我想大部分读过这本书的人都不得不承认，这些“丑陋”大量存在于我们的生活中。

中国人总是说：“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，而柏杨却说：“中国人逆来顺受,其实并非是因为我们真的有涵养,真的那么有忍耐力,而是因为我们一怕报复,二怕麻烦。”对权力的恐惧和无知然我们忽略了自己的权利和义务，泛起了维护个人权益。人人如此。自然而然就导致了公权力的扩张和膨胀，什么都要管，却大多数都没有起到预期效果，就像工商管理局认证的注册资金一样，只是个花架子。

“我们总觉得只要不彻底牵扯到自身的利益,就可以泰然处之的过着自己所谓的幸福生活,”古代中国农民的造反都是在不起义就要死的情势下才揭竿为王,而只要统治者把踩在他们脸上的脚稍微放松一点,那么他们就会感恩戴德,大喊仁政。

这么认为的并非柏杨一个人，王小波说中国人是沉默的大多数,龙应台感慨中国人你为什么不愤怒,李敖认为中国人早就丧失了侠义和情义,孙观汉觉得中国人根本就是只在乎个人利益的一盘散沙。这些人是思想界的先锋，促使中国人民主意识的觉醒，正是因为有了这些人,才令中国人不时被刺痛一下,不至于一直麻木下去。

中国的民主进程缓慢，被外国诟病，成我们为专制国家，不仅是因为民众民主意识的缺乏，也因为中国几千年来几乎没有发生根本性变化的官僚体制。官僚制是社会由农业社会走向工业社会的必然要求，曾一度发挥不可替代的积极作用，但其内部依旧内部存在着不可祛除的痼疾，随着时代的发展变化，这些痼疾不可避免地日渐显露，成为困扰公共行政的弊病。 韦伯说：“官僚制是民主政体的“奴役式外壳”，是最好的防范非理性的野蛮人复辟的手段。”但在现实中，官僚制下的行政人员往往给人民留下高高在上、脱离群众、不切实际、不思进取、保守僵化的官僚主义印象。这个官僚体系就像是一个巨大的机器，其动力(即权力)来源于人民，但人民却难以对其做出干涉。欧文·休斯说：“在与官僚制组织接触的过程中，公民面对的是一个庞然大物，它拥有全面的技术和力量，公民仅是这个复杂过程的一个微不足道的参与者”。可以说，官僚制是实现民主政治的一种工具，但这个工具本身就是不民主的。

这时，不民主的官僚体制就需要民主的权力制约机制来制衡，但由于民主意识缺乏以及权力自身的膨胀性等多种原因，我国的权力制约机制并不完善，难以达到预期效果。导致官僚制发展走上了歧途。

而在实际运作中，官僚们出于自身利益的考虑，千方百计的寻求权力的扩张和预算的最大化，结果造成机构庞大臃肿和预算的不断膨胀。而官僚之间争夺权力和利益的竞争也会在组织内部形成一个相互倾轧、勾心斗角的氛围，造成整个官僚制体系的内耗增加，效率下降，背离组织本身存在的目的。

民众民主意识的缺乏、传统观念的根深蒂固，再加上官僚集团的权力膨胀，以及事不关己的官老爷心态，就造成了王小波、龙应台、李敖、孙观汉等知识分子所痛恨的稀里糊涂的胶着局面，也就是柏杨先生说的“酱缸”。关系错综复杂，实力盘根错节，有心改变，却无从下手。

柏杨先生在出版了《丑陋的中国人》这本备受争议的书后，又完成了许多抨击丑恶社会现实的文章和书籍，甚至以84岁高龄出版了《我们要活的有尊严》，来论述在“知错”后，中国人要“怎么做”，取得了一定效果，其本人被称为“中国人尊严之师”。

但是，随着的落幕，“酱缸”终于有了打破的期望，衷心希望中国越变越好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找