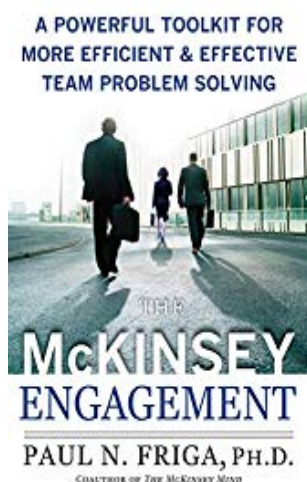


The McKinsey Engagement: Teamwork bei „The Firm“

Aller guten Dinge sind Drei. Das sagte sich auch Paul N. Friga als er sich für ein drittes Buch aus der „McKinsey“-Reihe an die Arbeit machte. Und wie es sich für einen typischen US-Amerikaner schickt, spart auch er nicht mit Superlativen für sein Werk. [The McKinsey Engagement](#)*, so der Autor, ist die perfekte Synthese aus der in The McKinsey Way vorgestellten lösungsorientierten Kultur sowie der in The McKinsey Mind vermittelten erstklassigen analytischen Fähigkeiten. Doch kann der Autor dieses Versprechen halten? Oder handelt es sich um ein weiteres Consulting-Buch welches mit dem Label McKinsey auf Leserfang geht? Der Blogbeitrag verrät Dir die Details.

Was kann ich lernen?

Um eins vorwegzunehmen: Das englischsprachige [The McKinsey Engagement - A powerful toolkit for efficient and effective problem solving](#) ist mehr als ein purer Abklatsch seiner beiden Vorgängerbücher. Stand in The McKinsey Way und The McKinsey Mind noch der Solo-Berater und sein Schaffen im Zentrum, konzentriert sich The McKinsey Engagement auf das Zusammenspiel im Consulting-Team.



So ist es auch das TEAM FOCUS Model, welches den vielen Consulting-Prinzipien, Konzepten und Geschichten einen Rahmen gibt. Das Modell hat dabei seine Wurzeln in den Consulting-Erfahrungen des Autors und Ex-Meckies Paul N.

Friga, seinen Interviews mit (ehemaligen) McKinsey Kollegen sowie die von ihm betreuten studentische Beratungsprojekte. So lernt der Leser, wie Strategie- & Managementberatungsteams internationale Projekte wirkungsvoll unterstützen.

Wie liest sich *The McKinsey Engagement*?

Paul N. Friga liebt Ordnung und Struktur. Klar, werden jetzt einige sagen – immerhin war er lange Zeit Berater. So gliedert sich [The McKinsey Engagement](#)* analog dem zu Grunde liegenden TEAM FOCUS Modell in zwei Teile: TEAM und FOCUS. Diese (vom Namen wenig kreative Akronyme) zerfallen in neun symmetrische Kapitel welche jeweils die Elemente Konzept, Einsatzregeln, Operationstaktiken, Feldgeschichten und eine Fallstudie enthalten. Herz sind jeweils drei Regeln die um Hauptthemen wie zum Beispiel Reden (engl. Talk), Evaluieren (engl. Evaluate), Assistieren (engl. Assist) und Motivieren (engl. Motivate) kreisen. Widmet sich der TEAM-Teil der Arbeit in einer Consulting-Gruppe, geht es im FOCUS-Teil um den klassischen Ablauf eines Strategieberatungsprojektes.

Obwohl diese Struktur zu Beginn des Lesens etwas träge wirkt, erleichtert sie später das rasche Nachschlagen im Beratungsalltag. So musst Du nicht zwingend das Buch von vorne bis zur letzten Seite durchlesen, sondern kannst aufgabenspezifisch in die einzelnen Kapitel springen. Leider gestalten sich die aufgezeigten Fallstudien recht anekdotisch und wenig konkret. Zwischenzeitliche Rückschläge enden immer in einem Happy End, die Seiten sind voll von Worten wie effektiv, effizient und professionell. Verwunderlich das alles nicht, immerhin schreibt hier ein US-Autor mit McKinsey Vergangenheit.

Wer steckt hinter dem Werk?

Als Associate Consultant arbeite [Paul N. Friga](#) bei McKinsey in Pittsburgh, USA, sammelte dort erstehand Erfahrung in internationalen Beratungsprojekten. Nach einem Intermezzo bei Price WaterhouseCoopers folgte ein Ph.D. and MBA at the University of North Carolina at Chapel Hill. Aktuell lehrt Friga als Clinical Associate Professor an der Kenan-Flagler School of Business, University of North Carolina at Chapel Hill in den Fächern Management Consulting und Strategie.

Warum sollte gerade ich dieses Buch lesen?

Hand aufs Herz: wer The McKinsey Way und The McKinsey Mind gelesen und einige der darin vorgestellten Konzepte bereits gezielt für seine Beratungspraxis anwendet, für den bietet [The McKinsey Engagement](#)* nur begrenzten Mehrwert. Irgendwann erschöpft sich auch jedes Konzept. Smarte Füchse blättern das Inhaltsverzeichnis des Werkes durch und nehmen die 27 Regeln im Vorbeigehen mit. Noch schlauere Füchse schauen auf der [Webseite](#) von Dr. Friga vorbei und laden sich nach Registrierung kostenfrei Videos und Folien zum TEAM Focus Model herunter.

Wem hingegen die beiden Vorgängerbücher fremd sind, das wichtigste in Form eines Buches schätzt oder wer sich speziell über das Interagieren im Beratungsteam informieren möchte für den ist [The McKinsey Engagement](#)* einen Blick wert. Das 2008 erschienene 272 Seiten starke Buch wird von McGraw-Hill Education Ltd verlegt. Neben der gebundenen Fassung ist der Titel als Kindle eBook und [Hörbuch](#)* bei [Audible](#)* erhältlich.