

<<赢的答案>>

图书基本信息

书名：<<赢的答案>>

13位ISBN编号：9787508609102

10位ISBN编号：7508609107

出版时间：2007-7-1

出版时间：中信出版社

作者：韦尔奇

页数：203

译者：扈喜林

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>

## <<赢的答案>>

### 内容概要

被誉为“全球第一CEO”、“最受尊敬的CEO”、“美国当代最成功、最伟大的企业家”，杰克·韦尔奇在卸任通用电气CEO后依然是全球关注的焦点。

2005年，《赢》在美国上市仅一周即跃居亚马逊经管类排行榜第一名，中文版销售至今已逾50万册。

《赢》出版后，与读者的持续交流促使韦尔奇进一步深入分析其过去提出的观点，探索《赢》没有谈及的有关企业经营、事业发展的新问题。

《赢的答案》延续和深化了《赢》中开始的坦率的对话，致力于为读者解决工作与生活最具代表性的难题，涵盖企业经营的方方面面，而诸如自主创业、家族企业经营、当前重大时事等话题，都是《赢》所未谈及的。

本书凝聚了韦尔奇对商业生活新的思考，旨在帮助人们解答困扰其事业发展的难题，每一个致力于公司成长和自我发展的人都将从中获益。

## 作者简介

杰克·韦尔奇，1960年在通用电气公司开始自己的职业生涯，1981年成为该公司第八任董事长和CEO

。在他的任期内，通用电气的市值增加了4000亿美元，一举成为世界上市值最高的公司。

1999年，《财富》杂志称他为“21世纪最佳经理人”。

最近《金融时报》把他称为当今世界最受人羡慕的三位商界领袖之一。

2001年，从通用电气退休不久，韦尔奇先生就出版了后来畅销全球的《杰克·韦尔奇自传》。

目前，他在麻省理工学院任教，经常与来自世界各地的企业领导和商学院学生进行交流。

他写作的《杰克·韦尔奇自传》和《赢》畅销全球。

## &lt;&lt;赢的答案&gt;&gt;

## 书籍目录

- 前言 《赢》之后的新问题 关于全球竞争 积极进取的新世界 1 创新无止境 面对今天的环境，你必须快跑，敢想，敏行。
- 2 开辟中国市场 在一个全球化的世界里，规模是一个不容忽视的利器，而这一利器恰好是中国能提供给你们们的。
- 3 去中国还是俄罗斯？  
面对当前的国际化市场，你必须开辟中国市场。
- 4 创造有意义的就业机会 各国政府必须同私有企业携手合作，一起创造各种就业机会。
- 5 相信欧洲 欧洲最终成为踏上积极的发展之咱。
- 6 外包不是问题所在 问题不是怎样停止外包，而是怎样利用外包。
- 7 抢占先机，走出国门 变革——全球竞争力的源泉 8 主场优势 要敢于把帅印交给本土的管理者。
- 关于领导力 当个好上司 9 优秀的领导者是天降英才还是靠后天培养？  
答案是二者兼有。
- 10 领导者的思维方式 你不能再总是想着“我怎么能与众不同”，而应想着“怎么才能让属下把工作做得更好”。
- 11 上司“苛刻”是好事 我们谈论的是处于过于暴戾和过于温和两个极端之间的上司——就是那些苛刻却公正，严格却不吝啬，能够对你的不足直言不讳，坦诚相告的上司。
- 12 维护公司的价值标准 旗帜鲜明地维护你的价值标准，团队成员的绩效将大为改观。
- 13 让破坏价值观的人走开 相信你的直觉，果断做了决定。
- 14 勇敢地做一个变革推动者 在缺乏能够激励士气的使命、鲜明的价值观和严格的评估体系的组织里，你必须进行一番彻底的改造。
- 15 与变革抵制者较量 你要相信自己肯定能找到一个可以说服所有下属的“绝妙”愿景。
- 16 从上至下打造诚信 有的，很简单，直言相告，言出必行！
- 17 危险的升迁陷阱 调整你的心态，设法了解面对的更为宽广的新领域——为自己提出更高的要求。
- 18 激励下属的方法 善用四个与金钱无关的激励工具。
- 19 让下属认可你的升职 发起内部竞选，让昔日的同事心悦诚服地选你当上司。
- 20 打破权利文化 让你的员工知道，工作就是工作。
- 21 新工作不一定要用旧班底 要慎重行事，依情况决定是否将过去的同事带过来。
- 22 下属比我更能干…… 你不应该有失落的感觉，因为你就像是一只下金蛋的鹅。
- 关于管理的原则与实践 怎样带领企业走向成功 23 网罗最优秀的人才 成为求职者的“首首企业”。
- 24 杜绝虚伪 营造坦率直言的企业文化 25 坚信坦率直言的坦率直言 企业中的“老年人”会适应，而且欣赏你的直率。
- 26 当差别化管理遭遇“水土不服” 差别化管理在一些国家要经历一个比较困难的文化融合的过程，但只要方法正确，在哪里都可以实行差别化管理。
- 27 战略无关公司大小 战略仅仅是帮助你赢得竞争的价值主张，适用于大小公司。
- 28 聘用咨询师有用吗？  
有时有用，有时没用。
- 29 不要无所作为 在战略选择的重要时刻，你必须勇于面对。
- 30 你的公司稳健性如何？  
如果你的企业在员工敬业度、客户满意度和现金流三个方面没有问题的话，你可以放心，你的企业处在良性发展时期，成功近在咫尺。
- 31 人力资源部的真正职责 将员工管理水平提升到与财务管理一样专业和正规的水平。
- 32 IT部门应向谁汇报工作？  
直接向CEO——而不是CFO汇报。
- 33 如何避免员工对企业裁员的不满 严格进行绩效评估，并让员工清楚自己的绩效情况与公司的处境。

<<赢的答案>>

- 34 摆脱“扯皮式”预算 秉着诚信的价值观，在充分沟通的基础上制定预算。
- 35 不要闭门造本 改变自负心态，彩众家之所长。
- 36 解读矩阵式管理 当领导们成功营造了相互信任的公司环境，并尽可能地做到职责明晰的时候，矩阵式管理就会真正发挥效果。
- 37 充分利用直觉？  
直觉不可不信，也不可全信。
- 38 销售人员最应具备的素质是什么？  
移情能力；有诚信；有干劲，有勇气，有自信；追求创新。
- 39 要向员工公开账簿吗？  
如果达不到你预先设想的结果而且可能适得其反，就不要公开了。
- 40 防止公司飓风“卡特里娜” 飓风事件对于企事业组织的教训是，一定要避免企事业单位出现“孤儿”。
- 41 是什么让女性远离高管职位？  
只要职业升迁在很大程度上决定于每日的工作时间和对工作的投入，只要母亲想花时间和孩子在一起，女性的事业之路就总比男性多一些劣势，多一些曲折。
- 42 高昂的离职金 真正的责任者是公司董事，他们应该为公司在离职全方面的巨额损失负责。  
关于事业 关于生活、自由以及对事业有成的渴望 43 我的前途在哪里？  
现在，关键是做好准备工作。
- 44 选择一条正确的路 不管你做什么，选择一条能够吸引你、激发你灵感的事情。
- 45 坦诚是你最大的卖点 绝对没有什么比努力追求一条能够真正展露你的才华、释放你的热情、感动你灵魂的路更为重要的东西。
- 46 MBA学历真的管用吗？  
在企业里，你最终真正唯一管用的证书是你的绩效。
- 47 给毕业生的忠告 你的目标应该是充分释放你的精力、创造力、洞察力，让你的上司更加敏锐，让你的团队更加高效，让整个公司更具竞争力。
- 48 选择大公司还是自己创业？  
年轻没有失败！  
机不可失，失不再来。  
抓住机遇吧！
- 49 成功从自信开始 你必须将自己打造成那种具有磐石般自信的人——即便你现在一点基础都没有
- 50 导师，迫在咫尺 身边人尽可为师。
- 51 选择好公司还是好上司 好公司 = 有分量的资质证明。
- 52 被并购后，要接受现实 和美好的回忆说再见吧，一切向前看！
- 53 你是真的怀才不遇吗？  
认清自己，重新开始。
- 54 你适合自己创业吗？  
真正的企业家具备的四大素质。
- 55 绩效高了，奖金为何少了？  
刻板印象在作祟。
- 56 为什么没人聘用我 摆正心态，重新出发 57 是去是留，当机立断 58 政界的潜规则 与自由竞争原则相悖的哲学。
- 59 审时度势，早做打算 要么适应环境，要么另谋高就。
- 60 你讨厌上司吗？  
“众人皆醉我独醒”的看法是危险的。
- 61 二次创业从拿浮动薪水开始 “让我试一试，我不要工资。”

<<赢的答案>>

” 62 经理人培训有用吗？

有用，只要你听得进逆耳忠言，听进越多，效果越大。

关于私营企业 怎样为家族企业工作 63 家族企业是否需要接班人计划？

耐心等待，一切自有理由。

64 如何应对家族企业的任人唯亲？

提前为自己预留退路。

65 如何实现收购后的平稳过渡？

过去的已经过去了，接受现实吧。

66 从外面请帮手突破困局 这样做你会体味到强烈的失落感，但一切成果终将显现。

关于输与赢 为什么说企业是向善的 67 SOX的效应 SOX不会削弱美国的创业精神 68 办公室政治 办公室政治主要影响的是三流公司，而不是一流公司。

69 该给孙子提些什么建议？

追求能够激发你的工作潜力和热情的工作最重要。

70 商场不是战场 即使别人的蜡烛灭了，你的也不会更明亮。

71 只有认输，你才会输 赢和输是不能量化的，它们是一种心境。

72 有关沃尔玛的争论 沃尔玛是一个致力于帮助消费者和员工成功与成长的优秀企业。

只要它初衰不败，它将永远受到人们的尊重。

73 大多数企业不该成为安然事件的受害者 不要因为极少数公司而改变对现实世界的看法。

74 赢的真谛 赢意味着你到达了真正选择的目的地。

<<赢的答案>>

章节摘录

前言《赢》之后的新问题 2005年4月，我们出版了一本名为《赢》的书。此前，我们花了三年时间在世界各地走访，在这三年中，我们和数十万人探讨了有关工作、职业、生活挑战的问题。他们提出了很多深刻、深入，往往又是很迫切的问题。当时，我们出版《赢》的初衷再简单不过——就是为了整理对这些问题的看法，希望它既能从哲学的角度上阐述一些基础的企业经营原则，又能为读者提供一些实用的实践指导。在成书的过程中，我们尽量将这三年来无数精彩的对话收录其中。我们原以为《赢》已经收录了一切应该收录的内容——但事实却是这

## <<赢的答案>>

### 媒体关注与评论

有了《赢》，再也不需要其他管理著作了。

来源 价值中国网 郑义松 把本书献给那些热爱商业生活、渴望把事情做好的人，献给那些每天一醒来就期盼在事业和生活中取得成功的人。

因为我认为赢是伟大的，不仅仅是好，而是真正伟大的。

在商业生活中，取得赢的结果是伟大的，因为当公司盈利和时候，人也得了茁壮成长。

对成功企业和每个员工来说，他们在市场有了更多和创业机会，他们对未来更加自充满自信，有钱送自己的孩子上大学，能得到更好和医疗服务，买得起度假别墅，退休生活也有了更好的保障。

企业的盈利还让他们有机会回报社会，除了纳税

<<赢的答案>>

编辑推荐

韦尔奇亲授赢之道，为你解答74个商业难题。  
超级畅销书《赢》姐妹篇！

赢和输是不能量化的，它们只是一种心境。  
只有认输，你才会输。

赢意味着到达了你自己真正选择的目的地。  
从根本上说，赢的意义就是让你的生命有所成就，它意味着追求进步、做有意义的事情。

我们原以为《赢》已经收录了一切应该收录的内容——但事实是这一目的远未达到。  
本书囊括的这些问题涉及几十个重要话题，也许每个话题你都会感兴趣。

——杰克·布尔奇 当你与韦尔奇探讨管理问题的时候，你能感觉到，他的热情和活力立刻充溢着整个房间。  
这本书将

<<赢的答案>>

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>