

<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

图书基本信息

书名：<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

13位ISBN编号：9787508639727

10位ISBN编号：7508639723

出版时间：2013-6

出版时间：中信出版社

作者：（美）杰克.韦尔奇（Jack Welch）,约翰.拜恩（John A. Byrne）

译者：曹彦博,孙立明,丁浩

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>

<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

内容概要

<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

作者简介

<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

书籍目录

作者的话 VII序言 IX第一部分 早年岁月 第一章 建立自信 3第二章 脱颖而出 17第三章 掀掉屋顶 22第四章 在雷达下飞行 30第五章 逼近大联盟 39第六章 海阔凭鱼跃 49第二部分 重塑企业文化第七章 面对现实与“阳奉阴违” 71第八章 远见 83第九章 “中子”岁月 97第十章 美国无线广播公司并购案 112第十一章 人的企业 125第十二章 再造克罗顿维尔，再造GE 137第十三章 无边界：将理念进行到底 150第十四章 深潜 167第三部分 商海沉浮第十五章 唯我独尊 177第十六章 GE金融服务集团：增长发动机 188第十七章 NBC与电灯泡的结合 204第十八章 能屈能伸 223第四部分 改变游戏规则第十九章 全球化 241第二十章 持续增长的服务业 254第二十一章 六西格玛的里里外外 260第二十二章 电子商务 272第五部分 回顾与展望第二十三章 “回家吧，韦尔奇先生” 283第二十四章 CEO到底是干什么的 298第二十五章 来自高尔夫的启迪 316第二十六章 “新人” 321

<<杰克·韦尔奇自传（纪念版）>>

后记

大约20年前，我站在纽约皮埃尔酒店的讲台后面，向华尔街那些分析家们描述我构想的GE前景。尽管当时我的预期目标非常宏大，但我无论如何也没想到这家公司及其员工能达到今天的高度。

我们抛弃了官僚主义，创造了一个世界级的企业，其卓越的模式被各大洲认可。我相信，我将离开的GE是一个真正由能人统治的公司，一个汇集了拥有良好价值观和刚正不阿的品质、全心投入、满腔热情的人的公司。

这个公司每天都充满了这样那样的好点子，这里的人的确每天早上一起床就开始探寻更好的点子。这真是一段奇妙的旅程。

GE是一个百年企业，然而，GE这20年的发展就公司的悠久历史而言，只是短暂的一瞬。更令我激动的还是GE未来20年的发展前景。

我知道这壮丽的未来会在一个相当出色的管理团队的带领下到来。

我在GE的头10年每天就像在打仗。我们在斗争中不断调整策略，并为此受到指责。这里没有温和的革命。

当然，这里也没有简单的组织框架的重组。与外界的传闻相反，我在大多数时间都是小心谨慎的。开除那些没有能力或不愿意面对现实的管理者让我等了太长的时间。我曾在进行某些并购时犹豫不决，拥抱互联网时步伐缓慢，甚至在抛弃那些官僚主义的繁文缛节时也显得有些胆怯。

几乎所有这些工作都应该而且能够处理得更迅速一些。尽管如此，GE还是一个锐意变革、利用自身规模承担更多风险并将核心目标放在客户而非自己身上的公司。

我一直认为，当一个机构内部的改进速度低于外部变化的速度时，公司关门也就不远了。唯一的问题是什么时候动手。

学会改革对于一家百年老店来说是件非同寻常的事，但我即将离开的GE恰恰做到了这一点。一个放手让多样化业务部门依靠自身的力量发展得更快、更好的操作系统，激发了我们学习和共享新构思的激情。

是优秀的人才而不是宏大的计划成就了一切。我们在招募、培训、开发和奖励人才方面花了很多的时间。如果最优秀的人才没有倾注全力不断提高自己，我们的目标和成功会受到很大的限制。

全球化是我们的业务扩展的必然结果。我们在全球范围内寻找最好的产品和人才。我们医疗系统中的Proteus放射治疗仪就是一个很好的例子。这款在北京制造的产品是跨洲供应链的产物，其719个部件都是质量最高、成本最低的。其零部件来自美国、加拿大、墨西哥、北非、摩洛哥、班加罗尔、韩国、中国台湾，以及西欧和东欧的国家和地区。

其扫描部件的发电机由印度制造，悬浮装置在墨西哥生产，而电子管则来自美国。上述的所有零件被运至北京组装。

六西格玛统领全局。一般这类自传都应该以预言作为结束……但预言是非常困难的。

当我成为董事长时，一般的看法可凝练成3个“不可避免”的趋势：你可以将一桶价值35美元的石油卖到100美元，只要你能弄到它；日本的制造业迅猛发展，大有赶超美国之势；目前20%的通货膨胀率有可能永远保持在两位数。

预言到此为止。然而，显然还有一些因素会影响我们对市场、组织、管理方面的看法和观点。在当今的中国，市场经济已经空前繁荣。

<<杰克·韦尔奇自传（纪念版）>>

在新的世纪里，这个国家将对全球经济产生巨大的影响。

中国的企业家从未像今天这样开放，这样愿意变革。

中国的高层领导将借着经济高速发展的东风把国家治理得更加繁荣昌盛。

那些坐在会议室里、轻松地划分市场份额的人不要忘记了，这块蛋糕中将有一半是要留给中国人的。

在今天的中国，有一些你可能闻所未闻的公司发展迅猛，会在未来10年以巨无霸的身份出现在我们面前，威胁我们的基本生存。

所以，中国并不仅仅是个巨大的市场，它的民族工业正在成为强大的竞争对手。

中国经济实力的增长将使欧、美、日之间的关系更加复杂化，贸易摩擦将会加剧。

我不知道以后的贸易保护主义会以什么样的形式出现，但我确信对此的争论将在很长一段时间里成为热点。

官僚主义体制已经没有生命力。

未来的公司组织实际上将会是无层级、无边界的，是一个由更多的电子技术、更少的人员进行管理的信息网络系统。

各种信息将变得更加透明，再也不会会有某位领导能一手遮天，使偏于一隅的办公室拥有巨大权力。

管理者用于商业决策所需的大部分信息将出现在一个“数码管理驾驶舱”的电脑显示屏上。

这个驾驶舱包含每一段的实时数据，并在公司业务发生滑坡时自动示警。

尽管可以前所未有地获得信息，使公司高效运作的主导力量仍然是人的正确判断和英明决策。

在我离开GE之前几个月的一天晚上，我在纽约第五大道的~家商店买套头衫。

一位雇员帮我去仓库找我穿的尺码，这时商店老板走到了我的面前。

“韦尔奇先生，”他说，“我能跟你谈谈吗？”他是一个非洲裔年轻人，说他在头天晚上查理·罗斯(CharlieRose)的访谈节目中见过我。

他对我谈到的观点很感兴趣，但还想请教我~个问题。

在访谈节目中我曾指出，不断地裁掉公司里最差的10%的员工对公司的良好发展至关重要。

这位经理把我带到一个楼梯口的下面，这儿有个隔间，所以没有人能听到我们的谈话。

他解释说，他的店里有20名员工。

“韦尔奇先生，”他问，“难道我一定要让其中的两位走人吗？”“原则上是这样，如果你想拥有第五大道上最优秀的售货员团队的话。

”我听到了关于我的节目的反馈，但不是从公司内部，而是来自第五大道的一位服装店老板，这让我忍俊不禁。

我想那位老板一定理解了：如果你想成为同行中的佼佼者，其道路是相当艰难的。

因为要做到这一点，需要自信、勇气和顽强的意志，当你的决策受到某些人的抵触时，要顶得住压力。

鲍勃·纳代利和肯·朗万在家得宝的关系常常成为我们谈论的话题。

肯是一个让人过目难忘的人物，他身材魁梧、爱出风头、乐观开朗、固执己见，而且相当精明，是一个理想的董事。

但我在1999年把他推荐到董事会，是因为他认识每个人，绝对是每个人。

我希望杰夫能有肯做啦啦队队长，正如20年前沃尔特·里斯顿为我大声喝彩一样，让肯去告诉每一个人：杰夫会是全美最好的CEO。

最初事情比较顺利。

在鲍勃加入家得宝的头几个星期里，我听说肯在纽约对鲍勃的工作赞不绝口。

我因为这件事给他打了个电话。

“好吧，我听你的，”他笑着说，“从现在起只有杰夫、杰夫、杰夫。

”几个星期以后，《财富》杂志的记者帕蒂·塞勒斯(Patty Sellers)又告诉了我一件事情，说她曾经为一篇即将面世的写家得宝的文章采访过朗万。

当我问她肯对杰夫有什么看法时，她答复说肯对鲍勃推崇备至，但却从来没有谈到杰夫。

我现在有了证据。

<<杰克·韦尔奇自传（纪念版）>>

于是我叫来了肯，将他斥责一番。

“你这狗娘养的，”我开玩笑地说，“我听说你现在还在到处推销鲍勃。但是你答应过我，说只谈杰夫、杰夫、杰夫！”我知道肯有理由有复杂的感情。作为家得宝的创始人和GE的董事，他同时看到了两位出类拔萃的CEO。而我，必须逼他“诚实”。

在2001年9月离开GE之前，我有许多次说再见的机会。让我难忘的是，2001年1月初在博卡拉顿有GE的550位高层领导参加的辞别会。经历了33年(我的大半生)中的许多次这种会议之后，这次是我参加的最后一次。

1981年我接管了一个非常优秀的公司。我相信我的继任者会接管一个更优秀的公司，并把它变得更伟大。这就是董事长工作的全部。

我想在结尾时把我的意思表达清楚。我在我的便笺簿上草草记下我的想法，像我平时做的那样。我花了两天的时间来构思我要讲的内容，我不想表现得太伤感。

我想让所有人明白，GE在今后的两个10年里应该比过去20年变化更快。那天早上我给他们讲的一些话可以应用到其他任何一个企业当中去。这番话的中心思想很简单：请忘记我们已经取得的成功，忘记昨天。

“我20年前得到这份工作，我们在一起进行了很多变革，”我说，“这是一段有趣、精彩、充满美好回忆和长久友谊的旅程。

对于我们曾在一起做的许多事情，请忘记它们吧。

” “这将成为一个全新的游戏：你闻所未闻的变化正在以你闻所未闻的速度进行着。那些抓住了它的人将是多么的幸福，而那些与之失之交臂的人又将是多么的不幸和害怕。

” 在我演讲的最后，我要求所有人把这个公司掀个底儿朝天，摇晃它，掀掉屋顶。

我的演讲受到了热烈的欢迎，这样的结局令我和我的老朋友们感到万分激动。

博卡的一个惯例是在3天日程的最后一个夜晚，由乔伊丝·赫根汉，也就是我以前的公共关系经理，现在GE基金的总裁，宣布下午高尔夫和网球赛的成绩。

那是一个寒风凛冽的日子。实际上一些人由于天气寒冷，打了4个洞后已经从球场上退出。

乔伊丝宣布了我的成绩，并且说：“我相信这里的每个人都有有一个最喜爱的杰克·韦尔奇故事，但因为我有麦克风，所以你们得听听我的。

” 我想：不会是又一次告别吧。

“13年前，”她说，“我在纽黑文医院住院做外科手术。

手术后我接到了杰克的电话，他说要来看我。

我并不激动，而是告诉他，我不想见他，因为我的头发太乱了。

” “他的回答是纯杰克式的：‘我简直不能相信你说的话。

我是来为你欢呼的，又不是和你跳上床的！’这就是杰克。

我当时都快要死了却还在担心我的头发，而杰克的幽默、坦诚和友善使我很快找回了自我。

” 550人在球室里欢呼，我的脸有点红了。

她说的是真的。

我猜这该是一个小公司董事长或路边杂货店老板对员工说的话。

杰夫·伊梅尔特接着发言，这时成群的侍者在屋里走来走去，端着装满香槟的玻璃杯。

他当晚说了很多关于我的美好故事。

他回忆起我1981年在皮埃尔大酒店的发言，当时我告诉分析家们我的梦想是创造一家公司，这家公司可以使人的发展超出他们的极限。

杰夫说他和在场的每个人都经历过他们认为不可能做到的事。

我被杰夫的话触动了，特别是大伙站起来欢呼时。

杰夫在迷宫般的桌子中间挤出一条路走向我，我们紧紧地拥抱。

<<杰克.韦尔奇自传(纪念版)>>

然后我坐下，希望大家都坐下。

他们不愿坐下。

我最后跳上椅子，举起杯与在场所有的人干杯。

“我们在一起，做了许多我们没有想到的事，我们去了我们没有想到的地方，我们实现了我们认为不可能的梦想。

我来自于一个跟你们大多数人类类似的地方，我很感谢你们出色的工作。

感谢你们给我的特殊待遇。

我爱你们大家。

” 这是个不平凡的夜晚，我真希望我的母亲也能在场。

<<杰克.韦尔奇自传(纪念版)>>

编辑推荐

<<杰克.韦尔奇自传 (纪念版)>>

名人推荐

<<杰克.韦尔奇自传（纪念版）>>

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>