第一图书网, tushu007.com

<<伊梅尔特的通用之道>>

图书基本信息

书名：<<伊梅尔特的通用之道>>

13位ISBN编号：9787300113883

10位ISBN编号：7300113885

出版时间：2009-11

出版时间：中国人民大学

作者：大卫·马吉

页数：195

译者：范颖

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

前言

在近几十年，通用电气的管理方法一直是人们密切研究的对象，也许在全球都没有几家公司会获此殊荣。
这个多元化的常胜公司一直以来以其超凡的技术和革新能力而闻名，备受尊敬，值得信赖。
对任何一个商学院的学生提起“通用电气”，你都会听到在见解和看法方面都驾轻就熟的回应：在一个多世纪的时间里，该公司已经成为了全球最大最棒的公司之一。
作为组成道琼斯工业平均指数（1986）的12名原始公司之一，从一开始的电器公司，到现在的多样化部门，通用电气在几十年前就已经进化成了一个大型集团企业。
它的创立者是白炽灯的发明者——托马斯·爱迪生。
通过合并、收购以及增长策略，通用电气成为了全球在市场资本（超过3 000亿美元）、年收入及利润（2007年达到了1720亿美元和220亿美元）方面最高的公司之一，同时也是饱受赞誉的公司之一（2007《财富》杂志排名第一），在包括科技、媒体以及金融的一系列产业中都颇有建树。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在近几十年，通用电气的管理方法一直是人们密切研究的对象，也许在全球都没有几家公司会获此殊荣。
这个多元化的常胜公司一直以来以其超凡的技术和革新能力而闻名，备受尊敬，值得信赖。
对任何一个商学院的学生提起“通用电气”，你都会听到在见解和看法方面都驾轻就熟的回应：在一个多世纪的时间里，该公司已经成为了全球最大最棒的公司之一。
作为组成道琼斯工业平均指数（1986）的12名原始公司之一，从一开始的电器公司，到现在的多样化部门，通用电气在几十年前就已经进化成了一个大型集团企业。
它的创立者是白炽灯的发明者——托马斯·爱迪生。

作者简介

大卫·马吉
◎著名传记作家，写出了大量商业、历史和体育等领域不为人知的故事。
其畅销传记作品《力挽狂澜：看卡洛斯·格森如何拯救日产》《制霸——为何全世界都爱丰田》等深受《华尔街日报》《哈佛商业评论》和《新闻周刊好评》。

◎特色报纸《查塔努加时报自由新闻》专栏作家。

◎电台谈话类节目主持人。
福克斯商业新闻网和CNBC电台常客。

书籍目录

序言第1章　追随领袖第2章　抓住机会第3章　临危不惧第4章　应对企业信任危机第5章　看清处镜第6章　深谋远滤第7章　投资创新第8章　实施绿色创想第9章　保持通用核心价值第10章　将企业成长纳入操作流程第11章　为员工创造学习环境　第12章　发现未来之路第13章　全面播种第14章　在逆境中发现机会第15章　新世纪的领导附录译者后记

章节摘录

拥有了这些关键性特点的通用电气员工，能够更好地在公司创造机会来推动成长，重要的是，他们深信这是一个很好的解决方法，能够在将来服务客户并赚取利润。
“我们在公司内部经常谈论成长型领导。
”约翰·赖斯说道。
“然后就会有人问我‘成长型领导的特点是什么’”，我经常提到的特点之一就是热情。
对自己所做的事充满热情，不会把“不”当成答案，至少在第一轮不会这样的人，才能成为好的成长型领导。
我们在能源部门的人相信我们需要进入到风力产业中，在第一轮答案还是否定的时候，我们并没有放弃。
我们继续寻找正确的解决方法，就是因为我们拥有一组充满热情的人，深信风力会成为越来越大的产业，而它也正是我们确实需要进人的产业。
”当然，一般来说，热情能够给员工动力，把自己从安全地带推出来。
伊梅尔特表示，对把自己推出安全地带的勇气缺失，有时就会成为他最大的忧虑，那种让他整夜无法入睡的担忧。
他表示他并不是需要睡很久的人，他一个晚上只睡5个小时，早上要起床晨练，还要留时间给家人。
但他在独处的时候的确会倍感压力，担心公司极端保守的过去会影响它颇有想象空间的未来。
“如果想要人们更愿意冒险、解决更大的问题，并且用一种全新的方式来获得业务增长，我就得亲自上阵。
于是我对人们说‘你的职业生涯从明天开始，如果你过去的一年很糟糕，那么就从中吸取教训，力求做得更好。
如果你过去的一年做得很好，我也会忘了它的。
’”其他伊梅尔特用来增长的手段都瞄准了客户，这其中包括净推荐值，由哈佛商学院弗雷德·赖克哈尔德（Fred Reich held）开发的公制改编而成。
通过使用简单的度量标准，通用电气指示它的部门追踪并提高客户的数量，他们在发现客户的百分比之后会向另一家公司推荐这家公司，用那些表示会推荐通用电气的客户减去那些不推荐的得出的数目就是净推荐值。
通用电气还通过客户梦想会议拉近了自己和客户间的距离。
首选的方法就是带客户进入克罗顿维尔领导人培训中心令人振奋的环境之中，或是到尼斯卡于纳市去进行深入的头脑风暴会议，帮助公司更加深入地了解客户的想法、思维以及需要。
一般客户的梦想会议都在一个特别的部门空间中与中层领导人员一起召开，但有时某个特定公司的重大决策人和领导人也会加入进来。
比如通用电气全球研发中心就迎来了石油和天然气公司的领导人员，公司团队花了5天的时间和这些来自石油天然气集团的领导人员待在一起，之后又花了5天的时间自行进行头脑风暴，并全面地针对手上的客户和工业信息进行了一番规划。
这个战略要追溯到爱迪生时代。
“我从不喜欢那些无法为其他人服务的发明……我找到世界所需要的东西，然后想办法发明它。
”爱迪生说道。
另一个通用电气梦想会议成功的例子是，有一次伊梅尔特和公司将全国杰出的铁路行业首席执行官以及它们的主管，带到公司开了一天的会，会议旨在发掘火车业更多的未来以及挑战。
伊梅尔特解释道：“我们用了半天的时间自我反省这个产业到底在哪里，我们又处在什么位置、它们的趋势是怎样的，然后我们说道：‘好吧，这有一些需要考虑的问题：更高效的燃料、因中国的进口而需要更多的西部——东部的运输。
’我们会有4到5个边界条件。
然后我们会问‘如果你有2亿到4亿美元的资金可以用在通用电气的研发上面，你要怎么来进行分配？
’”这个会议帮助通用电气找到了投资研发的最佳场所、开发时机和资金，从而让价值链得到最大化

。
“这一次非常有力度，”通用电气研发中心的负责人马克·利特尔说道，“这就是推动我们研究的动力，它帮助我们将重点放在人力和资源的分布上。
”这让通用电气真正满足了增长的需求，而不是只顾发展和销售产品，并提供公司希望客户想要得到的服务。
通过和客户进行像梦想会议和净推荐值这样的方法，通用电气将理论特点应用到了实际当中，促进了成长型领导的培养。
不过伊梅尔特并没有完全准备好，直到他发现了一个组织有序的地方，可以储存增长的大纲步骤，于是那就成为了他创造的增长流程地图。
这种计划并不能只是照本宣科，也无法在一夜之间就实现。
他表示通过观察韦尔奇在通用电气解决新流程问题时所进行的斗争学会了很多，像群策群力。
这个专利运用跨职能的公司团队和员工进谏会议，来找到清除公司官僚之风的方法，如开更少的会，做出决策时设立更少无价值的批准步骤。
伊梅尔特表示，在公司真正开始推进这个流程之前，韦尔奇就已经敲敲打打地计划了很多年了。
同样的，伊梅尔特也不是第一天上任就懂得了将成长作为一个过程的道理。
事实上，将成长纳人一个公司的流程中是一项耗时5年的领导艺术，即在五年之后，他开始将所有片断拼成了一幅可运作的图画。

后记

时势造就英雄。
这就是我在译完这本书后，脑海中浮现出的念头。
“当太阳开始上升，悲剧也随之上演，2001年9月11日那场震惊世界的事件让一切都发生了改变。
乐观变成了绝望，生命走向了死亡，坚实的机构也颤动了。
”但9·11事件也成就了伊梅尔特，将他打造成了一个坚毅的英雄人物，在乱世中身负拯救世界的使命，临危不惧，勇敢向前。
伊梅尔特曾经说过：“这不仅仅只是工作，这是激情，这就是我的生活。
”对此我亦深有共鸣。
借此机会在此感谢张淑华女士、于景平先生、于海以及汤韶乐对我无微不至的关怀和照顾；感谢马广瑞、张跃金、张彦微及王亚洲对我的帮助和关怀；最后还要感谢李好勤和许光远对我一如既往的支持。
在此还要特别感谢我的爷爷奶奶、爸爸妈妈以及边远和马晓雪，他们都是我生命中最重要的人。
限于自己的能力，翻译中难免会有错误和不当之处，欢迎读者朋友指正，也希望大家喜欢这本书，能从中有所收获。

编辑推荐

《伊梅尔特的通用之道》：韦尔奇走了，现在是伊梅尔特的时代。
“这本书记录了全球最为重要的商业转型。
”诺埃尔·带奇管理大师，畅销书《决断》作者。
这是最坏的时代他的前任是史上最著名的CEO杰克·韦尔奇。
退缩还是超越?9·11、网络泡沫、企业信用危机接踵而至。
徘徊还是战斗?金融危机、地产泡沫、外包狂潮席卷全球。
守旧还是创新?这是最好的时代扔掉全球最大最强企业的高帽：坚定不移剥离传统行业——超越大刀阔斧进行业务整合——战斗坚持主见实践“绿色创想”——创新伊梅尔特的时代，谁还会问杰克·韦尔奇去了哪里?

第一图书网, tushu007.com

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