

<<赢>>

## 图书基本信息

书名：<<赢>>

13位ISBN编号：9787508604008

10位ISBN编号：7508604008

出版时间：2005-8

出版机构：CITIC Publishing House

作者：杰克·韦尔奇

页数：329

译者：余江,玉书

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

几年前，我完成了自传的写作，那是一次有趣却艰难的经历，是利用工作的间隙完成的。那以后，我曾发誓，再也不写书了。

但我猜，自己恐怕还会写。

如果需要为本书找什么借口的话，那就是创作的想法不是从我自己的脑海里冒出来的。而是别人给予我的。

可以说，这是一份退休礼物。

离开GE(通用电气)以来，我遇到了成千上万了不起的人——他们是有抱负的男士和女士，充满活力、富有好奇心、不知满足、热爱商业生活。

是他们给了我这份礼物——向我提出了无数千奇百怪的问题。

为了给他们满意的答复，我必须把自己所知道的梳理清楚，撰写出来，编辑成册，把故事讲给他们听——本书就是这样付梓，呈现在您面前的。

人们第一次向我提出那样的问题是在2001~2002年，当时我正为自传的发行在世界各地做巡回宣传。看到很多人与GE有着深厚感情，我感慨万分。

无论是在美国，还是在其他国家，人们告诉我许许多多关于他们在这家公司工作的故事，以及他们的姐妹、阿姨、父亲甚至祖父在这家公司做过的事情。

在这些故事之外，我还非常吃惊地看到，人们是多么迫切地希望了解，如何才能把生意做好。

在电话讨论会中，有人要求我介绍一下GE的业绩鉴别体系，想知道我们如何把员工的工作划分为三种业绩类型，并给予相应的奖惩。

而那些参加签名售书仪式的人则希望知道，我曾说过任何公司的人力资源负责人都应该至少与首席财务官同样重要，我是否在夸大其词(其实没有，我是真心实意的)。

在访问芝加哥大学商学院的时候，一位来自印度的MBA学员请我完整地解释，一个真正出色的业绩考评结果应该是什么样的。

巡回宣传之后，提问的狂潮并未消退。

无论是在机场、餐厅，还是在电梯间里，各种问题继续向我涌来。

有一天，我正在迈阿密的海滩上小憩，谁知有一个小伙子从水里游过来，说起他有个搞特许经营的机会，问我有什么看法。

不过，大部分问题还是在我过去三年时间里所参加的大约150场讨论会中提出来的。

从纽约到上海，从米兰到墨西哥城，这些会议的听众人数从30到5000人不等。

通常，我会和主持人——往往是某位财经记者——一起坐在台上，回答听众们从四面八方抛来的问题。

这些提问可谓五花八门，包括如何应对来自中国的竞争，如何管理那些才华出众但爱惹麻烦的人物，如何寻找适合自己的工作，如何开展六西格玛品质改进计划，如何组建优秀的工作团队，如何在复杂的商业环境中担当领导职责，如何对付兼并收购，以及如何设计“杀手战略”。

还有人问，如果我的工作业绩卓著，老板却总是熟视无睹，我该怎么办?如果整个公司只有我一个人认为有改革的必要，如果我发现自己公司的预算程序漏洞百出，如果我希望推动一种伟大的新产品的开发，但总部却不愿意提供足够的权力和资源支持……我又该怎么办?有的问题是，如果我发现公司的经理们讲话并不实事求是，如果喜欢某位员工，但他的业绩却始终不尽如人意，使得我必须解雇他，如果我需要领导自己的组织从持续一年多的危机状态中走出来，我能够做些什么?另外，还有关于满足不同的孩子们相互矛盾的要求的问题，有关于职业生涯规划的问题，以及其他一切可能的问题，例如打高尔夫球的问题、装修房屋的问题、通过步行马拉松来募捐的问题。

又有如何才能实现自己的梦想，又不至于让别人产生敌意的问题；关于宏观经济走势、新兴产业和汇率波动的问题等等。

具体的问题成千上万，不过绝大多数可以归结为如下一句话：怎样才能赢?这正是本书要谈的主题——赢。

或许没有其他话题能让我有兴趣再写一本书了! 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，因为当公司盈利的时候，人也得到了茁壮成长。

对成功企业的每个员工来说，他们在市场上有了更多的工作机会和创业机会，他们对未来更加充满自信，有钱送自己的孩子上大学，能得到更好的医疗服务，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，除了纳税之外，还有许多其他的办法——因为他们可以把更多的时间和资金奉献给慈善机构，比如到社区学校去当辅导员等。

赢的结果可以惠及周围所有的人——让世界变得更美好。

相反，当企业亏损和失败的时候，每个人都会遭受打击。

人们变得忧心忡忡，私人的财务状况更加脆弱，能帮别人做事情的时间和资金也更为有限。

他们做的事情让家人感到担心和难过。

还有，一旦失业，他们也很难再给国家缴纳更多的税款。

这里简单地谈谈税收，或者更普遍地说，有关政府的作用问题。

显然，政府是社会的重要组成部分。

首要的一点是，政府要保护我们所有的人，因为不管是现在还是可预见的将来，那些对我们国家安全的恶意袭击有可能还会不断出现。

政府要做的还远远不止这点，它需要提供司法体系、教育、治安、消防、公路、港口、福利和医院等，不一而足。

而在念及政府的好处的同时，我们却不能忘记，政府的一切服务都要有某种形式的税收作为支撑。

政府本身并不赚钱，它为经济增长的发动机提供帮助，但自己并不充当发动机。

其实，盈利的企业及其员工才是健康的国民经济的发动机。

他们为政府创造了税收，从而构筑了自由和民主的社会的基石。

所以我说，赢是伟大的。

自然，不消说企业争取赢的手段必须是光明正大的——应该很干净、遵守规则，这是先决条件。

那些用不公平的手段去竞争的公司和个人没有资格谈赢。

同时，感谢不断完善的公司内部管理程序和政府的监管机构，那些坏家伙通常都会被找出来，扫地出门。

不过呢，对于那些诚实的公司和生意人来说(他们是商业界的主流)，还必须找到怎样去赢的途径。

本书就是他们的指南。

顺便说一下，这个指南并不是为企业的高层经理、CEO们服务的。

当然，如果他们也认为这本书有所帮助，那我自然喜出望外。

本书主要是为身处业务第一线的人们创作的，他们是小业主、中层经理、车间主任、技术工人、正在找寻自己第一份工作的大学毕业生、考虑新职业生涯的MBA学员以及新公司的创立者。

我为本书设计的主要目标是帮助那些胸怀大志、热血沸腾的人们，不管他们在为何种性质的组织服务。

你会在书中看到很多人的故事，有的能让你看到自己的影子，有的可能让你感觉似曾相识。

有位CEO，他为公司制定了一系列崇高的价值观——高品质、客户服务、尊重个人等——却从来不曾解释过实践它们有什么现实意义。

有这样一位中层经理，他在与本公司其他部门举行会议的时候大发雷霆，因为他发现，只要他的同事们少浪费点嘻嘻哈哈的时间，就能多完成很多工作。

有的员工多年以来一直业绩低下，他待人很好，只不过有些愚笨而已，而你却不能下决心让他走人。

有的同事让你无法直面他，因为他仿佛是“活死人”一般，动作迟缓，做他的管理者真是让人痛苦。

还有，那些每天都聚集在“幻灭团队”餐桌上吃午饭的员工，他们对公司和上级充满敌意。

有位工程师，她在15年的职业生涯中兢兢业业，却突然有一天认识到自己的生活和工作都是在自欺欺人，她让所有的人满意，只有自己除外，于是她决心全都推倒重来。

当然，你还会遇到另外的许多大，他们是创新、睿智和坚忍的典范。

比如百胜餐饮集团(Yum!Brands)的年轻CEO戴维·诺瓦克(David Novak)，他把百胜公司超过33000家的

连锁餐厅变成了新的经营思想的实验室，让整个组织变成了学习机器。

又如完美的革新者丹尼斯·内登(Denis Nayden)，他从来不知道满足，总是充满了燃烧的热情。

吉米·邓恩(Jimmy Dunne)，他用友爱、希望和对任何事情都不放弃希望的态度，在世界贸易中心的废墟上把自己的公司重建起来。

苏珊·皮特斯(Susan Peters)，一位上班族母亲、GE的第二号人力资源高层经理，有关她在工作与生活之间寻找平衡的传奇故事，完全可以写成一本书。

克里斯·内夫塔(Chris Navetta)，美国钢铁Kosice公司的CEO，他帮助斯洛伐克一个没落的城市成功实现转型，把破败的国有钢铁厂变成了蒸蒸日上的盈利企业。

肯尼斯·尤(Kenneth Yu)，3M公司中国业务的负责人，他抛弃了传统的形式主义预算管理程序，代之以扁平式的关注发展机遇的直接对话，给公司业务带来了高速增长。

马克·利特尔(Mark Little)，他在GE受到降级的打击，却通过自己的勇气、坚持和突出业绩重新获得了晋升。

谈到赢的时候，人是决定一切的因素。

因此本书要谈到许多关于人的故事，谈到他们犯过的错误，而更多的则是成功。

然而，本书最主要的内容还是关于人的思想和把它们付诸实践的力量。

看到这里，可能有些读者会表示怀疑。

他们在想，如何去赢的话题恐怕太微妙、太复杂了，短短20个章节能讲清楚吗？我才不在乎这本书里谈到了多少人和思想呢。

是的，如何去赢是微妙的、复杂的，不用说更是极其艰苦的。

但是，它是可以实现的。

你能够赢。

不过要想实现它，你首先应该知道赢需要哪些条件。

本书并没有提供什么魔法，事实上也没有这样的魔法。

然而，通过本书的各个章节，我将给读者们介绍一些需要遵守的原则、值得参考的规律、可以采纳的假设以及应该避免的失误。

关于“战略”的章节推荐了一个三步走的程序，关于“如何找到合适的工作”的章节介绍了好工作的信号和坏工作的警告。

还有一些主题，你会在书中反复看到：由最好的选手组成的队伍能赢，因此你要发现和留住最好的选手；不要思虑过头，以致延误行动；不管你处在什么业务部门，都要不断与别人分享自己的学习经验；保持积极向上的态度，并要感染他人；永远不要把自己当做受害者；还有，天啊——保持快乐。

是的，保持快乐。

做生意不过是游戏而已，而赢得游戏就是最快乐的事！准备工作 在正文之前，先谈谈本书的内容结构。

全书包括五个部分。

第一部分，名为“有关的基础”，主要是概念性的内容。

其中所包容的经营哲学，当然要比绝大多数生意人在一天里可以消化的内容多，也显然不是我在自己的工作岗位上朝一夕就能总结出来的。

但是我发现自己做生意的方式有一套最基本的原则，于是把它们放到了全书的第一部分中。

简单地说，这四条原则分别是：认识到强烈的使命感和切实的价值观的重要性；在经营管理的任何环节都绝对需要保持坦诚的态度；发挥业绩甄别的力量，建立精英化的组织；让每个人都得到发言权和尊严。

下一个部分是“你的公司如何才能赢”，内容涵盖组织的内部结构、机制——包括人、办事程序和企业文化。

其中的章节涉及领导力、招聘、人事管理、解聘、变革管理、危机管理等。

在“你的公司如何才能赢”之后是“你要如何赢得竞争”，涉及你组织之外的世界。

这里将讨论你如何创造战略优势、设计有实际意义的预算程序，如何实现有机成长，如何通过兼并收购去扩张，我还试图阐明一个长期以来困扰人们的问题——六西格玛品质改善计划。

接下来的部分是“你的事业如何才能赢”，涉及你职业生涯的艺术和质量。

首先是关于如何寻找合适的工作，这不仅是指找第一份工作，而是在你职业生涯中的任何时刻所需要的合适的工作。

后面的内容则是，如何能够得到晋升，如何应付艰难的环境，例如每个人都可能经历过的，如何在一个糟糕的老板手下工作。

最后一章将探讨人类的奢望，那就是一切都能为自己所拥有——而且是同时拥有——但你也知道，那实际上并不现实。

尽管如此，你可以知道自己的老板是如何考虑这个问题的，而且也应该知道——那正是该章内容的一部分。

本书的最后一个部分名为“有关赢的其他问题”，我在这里将解答一些与前面的内容有所区别的问题，包括如何应对“中国威胁”、多样化经营、《萨班斯—奥克斯利法案》(Sarbanes—Oxley Act)等新的监管措施所带来的影响、企业如何应对艾滋病这类社会危机等。

还有关于我的继任者——杰夫·伊梅尔特(Jeff Immelt)的表现的问题(简单地说，就是“棒极了”)，有关我还打不打高尔夫球的问题，我觉得自己能否上天堂的问题。

那可是个曾把我噎得够呛的问题!但是与本书中所解答的其他问题一样，这些问题也没有真正难倒我，它们只是向我发出了挑战，促使我深思，自己信仰什么，为什么。

本书提供了许多答案，但并非全部的答案——因为商业生活总是在变化，世界也是如此。

就像一位荷兰企业家在2004年对我说的那样，“生活中的每一天都会有新的问题，那正是激励我们前进的动力”。

新问题出现了——也就出现了新的答案。

实际上，与自己在GE工作的岁月相比，在离开GE以后，我所学到的东西同样很多。

从人们提出的每个问题中，我都学到了新的东西。

反过来，我也希望自己的回答能帮助读者去学习。

## 内容概要

《赢》的内容涵盖从管理理念到管理实践的诸多方面。

杰克·韦尔奇将自己全部的管理心得和智慧通过《赢》与更多的管理者交流。

从企业中泛滥而空洞的“使命”说起，谈到每家公司都会面临的危机管理，再到预算管理、员工招聘等诸多日常工作，韦尔奇逐一提出了自己独特而富有智慧的解决方案，并与广大读者分享了他作为成功管理者的思维方式。

作为“全球第一CEO”，韦尔奇不惜笔墨地总结了自己成功的职业生涯，为每一位职业经理人提供了极富建设性的意见和理念。

我们推荐企业高层管理者阅读《赢》，因为你可以从中全面审视并深入思考自己的管理理念和方式、方法。

然而，《赢》最为神奇的地方在于，无论你是财务人员，还是生产线上的技术工人；无论你是部门管理者，还是最基层的普通员工，《赢》都将有利于你更好地了解你所在的工作环境，理解陌生部门的工作，甚至理解公司高层的指令和意图，进而帮助你与同事一道改善工作流程、提高工作效率；同时也完善自己的职业规划。

## 作者简介

杰克·韦尔奇，1960年在GE公司开始自己的职业生涯，1981年成为该公司的第八任董事长兼CEO。在韦尔奇执掌通用的21年中，GE公司的市值增长到4000亿美元，高居世界第一。韦尔奇先生目前担任杰克·韦尔奇咨询公司的负责人，为《财富》500强中部分企业的CEO们担任顾问；他还经常到世界各地，与商业人士、学生们进行交流。他写作的《杰克·韦尔奇自传》风靡全球。

## 书籍目录

前言 “每天都有一个新问题” 第一部分 有关的基础第1章 使命感和价值观 3 常被谈及却很现实的话题第2章 坦诚 15 缺乏坦诚是商业生活中最卑劣的秘密第3章 考评 27 力争公平和有效第4章 发言权和尊严 43 关注企业中的每一个人 第二部分 你的公司如何才能赢第5章 领导力 51 不只是你自己的事第6章 招聘 71 赢家是这样炼成的第7章 员工管理 87 你已经得到了出色的选手, 接下来怎么办?第8章 “分手” 107 解雇别人不是件容易的事第9章 变革 121 即使是大山也要撼动第10章 危机管理 133 千万不可坐以待毙 第三部分 你要如何赢得竞争第11章 战略 151 奥秘都在“调料”里第12章 预算 173 不要让预算制订程序缺乏效率第13章 有机的成长 187 开创新事物是企业成长最有效的途径第14章 企业的兼并收购 199 警惕交易狂热等致命陷阱第15章 六西格玛 223 它并没有你想像中那么复杂、可怕 第四部分 你的事业如何才能赢第16章 合适的工作 231 找到一份好工作, 此后的人生不再是劳作第17章 晋升 251 很抱歉, 没有捷径第18章 糟糕的老板 271 遇到这样的上级, 你该怎么办?第19章 工作与生活的平衡 283 照我说的那样做, 但不要学我 第五部分 有关赢的其他问题第20章 问题无处不在 307 五花八门的其他问题致谢

## 章节摘录

书摘有一天，你成了领导。

星期一，你还在做那些自然而然的事情，享受工作的乐趣，推动项目进展，与同事们笑谈生活和工作，讽刺公司的管理层是多么愚蠢。

然后，星期二，你也进入了管理层。

你成了一名老板。

突然间，感觉一切都不同了——因为一切确实不同了。

作为领导者，需要有不同的行为和态度；而且对许多人来说，他们还是初次接手这样的工作。

在你成为领导以前，成功只同自己的成长有关。

当你成为领导以后，成功都同别人的成长有关。

毫无疑问，有很多途径可以成为一名领导。

现实生活中有许多不同的例子，比如赫布·凯莱赫(Herb Kelleher)，这位潇洒随意、直截了当的仁兄执掌西南航空公司的帅位长达30年之久；又如比尔·盖茨，微软公司那位温和的开创人——由些你就能明白，领导者有各种各样的类型。

在政治上，丘吉尔和甘地迥然不同；在橄榄球界，则有隆巴迪和贝利奇克的区别。

所有的领导者，每一位都会给你列出一长串有关领导力的“准则”。

如果有人问我的话，我会给他们列出8条来。

但在我把它们付诸实践的时候，感觉上它们并不像是什么准则，而只是关于如何带领别人做事的正确程序。

另外，本书中有关领导力的内容并不是仅此一章而已。

事实上，对于这个话题，每一章都会有所涉及，从“危机管理”，到“战略”，再到“工作与生活的平衡”。

不过，我还是决定用单独的一章来专门探讨关于领导力的问题，因为这方面的思考总是萦绕在人们的脑海里。

过去三年中，在我与学生、经理人和企业家们交谈的时候，总会被问到有关领导力的问题。

例如，“什么是一个领导者真正需要做的？”或者，“我刚刚得到了提拔，但我以前从未做过管理。

我怎样才能成为一个好的领导呢？”微观层面的操作经常是人们所关心的领域，比如，“我的老板觉得什么东西他都必须亲自控制——那是领导还是保姆？”与此类似，有关领导的魅力也是很受关注的，人们会问，“如果你含蓄一点、安静一点，或者比较单纯、比较害羞，那还能从员工身上得到自己想要的东西吗？”有一次在芝加哥，一位观众说道：“我手下有两名直接下属，他们都比我精明。

我是否有资格去考评他们呢？”这类问题迫使我思考，到自己40多年的领导经验中去寻找答案。

几十年来，我经历了千差万别的各种情况，从负责三个人组成的团队，到领导有三万人的部门。

我执掌过奄奄一息的业务，也驾驭过高速增长的产业，遇到过无数并购、分拆、组织危机的时刻、时来运转的光景，以及起起伏伏的经济状况。

P52 可是在这些情况下，某些领导方法总是能发挥效用，也就成了我的“准则”。

P53

## 后记

商业是由人组成的。

实际上，生活也都是由人组成的——家人、朋友、同事、上司、老师、教练、邻居，归根结底，人是最重要的。

促成这本书的，也是人。

首先，就像我在前言中写的那样，世界上有成千上万的男士和女士，他们关心商业生活，勇敢地举起了自己的手，提出了本书中所回答的各种问题。

我真的很感谢他们真诚地与我分享了自己的故事，坦率地谈论了工作中遇到的挑战，帮助我整理了关于如何做对事情的思路。

我还非常感谢那些花费了一小时、两小时甚至更多时间，与我谈论他们自己的经历的人，是他们让本书充满了鲜活的故事：JP摩根银行的比尔·哈里森和杰米·戴蒙；西北纪念医院的史蒂夫·克里姆考斯基；乔治·塔姆克，clayton, Dubilier&Rice的合伙人；戴维·诺瓦克，百胜餐饮集团的负责人；家居货栈公司的鲍勃·纳德利；A.G. Edwards公司的罗伯特·巴格比；佩里·鲁迪克，美邦银行的前任董事会副主席；澳大利亚广播公司的马克辛·麦丘；安进公司的凯文；Sandier O' Neill & Partners公司的吉米·邓恩；我的老朋友保罗，GE的前任董事会副主席以及菲亚特的前任CEO；Heidrick & Struggles公司的格里·罗奇；纽约城市教育署的主任乔尔·克莱因；3M的吉姆·麦克纳尼；凯斯一新荷兰的保罗；Expedia公司的达拉；美国钢铁Kosice公司的克里斯；以及GE的比尔·康纳狄、加里·雷纳、苏姗·皮特斯、丹尼斯·戴默曼、马克·利特尔、约翰以及查利·贝格利。

还有鲍勃·尼尔森，我在GE多年的财务分析师，同时也是位优秀的读者。

有些人的名字并没有在这本书中出现，但他们也对本书的内容构思发挥了重要作用：琳达·戈斯登·鲁滨逊，Robinson Lerer&Montgomery公司的董事长，在“危机管理”那章中与我们分享了她的丰富经验。

在“工作与生活的平衡”那章中，我要感谢沃顿商学院教授斯图·弗里德曼，亿康先达国际咨询公司的克洛迪欧。

关于“收购兼并”的内容，则得益于我与麦肯锡公司的专家戴维·富比尼的深入交谈。

至于我那微不足道的关于哲学的知识，完全应该感谢塔夫茨大学教授南希·鲍尔的帮助。

最开始的时候，我手中不过是寥寥几页关于主要构思的草稿。

而读者面前的成品则要归功于一系列关键的人物，尤其是HarperCollins公司的有4个“E”和1个“P”的人士：我们的出色编辑利厄·斯皮罗，他对本书的敏锐思索和推动激情从来不曾消退；简·弗里德曼，从一开始就是狂热的信徒和坚定的支持者；马里恩·梅尼科，他的深邃智慧一直引导着我们。

我们还要感谢为本书做宣传推广的杰出团队：乔·特斯托尔，他的聪慧、活力和毅力让本书找到了感觉，当然也有布赖恩·默里、斯蒂芬·汉塞尔曼、保罗·奥瑟斯基、基思·普费弗以及拉里·休斯的功劳；另外还有，本书的设计人利厄·卡尔森—斯坦尼斯克，审稿人安妮·格林伯格，助理编辑诺克斯·休斯顿。

我们的代理人海伦·里斯是位很好的朋友和热心的支持者，而梅甘·拉穆斯则承担了核对事实的辛苦工作。

我的助理罗莎尼·巴多斯基阅读了本书的所有草稿，对内容提出了很好的建议，并把分散的部分重新整合，理顺了文体结构。

她付出的细心和精力非常伟大，我也十分感谢她为这个项目花费的无数心血。

最后，对于我的妻子苏茜为本书所做的工作，我的感激更是难以言表。

她不停地提问题，帮我把所有关于商业的思考都一一发掘出来。

很多时候，她组织和整理了我那些零碎的观察，使本书的面貌焕然一新，远远超出我以前的梦想。

我总是对别人说，苏茜是我遇到过的最聪明的人。

在本书写作的最后一年里，她再一次明白无误地证明了这一点。

读者所看到的每个章节，都是由她写下无数的草稿，同时，她还没有耽误教导四个伟大孩子的职责。

每一天，她都让我惊喜。

在最后一年中，我们夜以继日地享受着伟大的时刻，讨论、争辩所有那些进入本书的素材，这样的对话从未停止过。

在我环游各地、会见别人、回答问题与请教他人的时候，苏茜都陪伴在我的左右，聆听、分析，在所有我熟悉或不熟悉的领域开阔我的思路。

那是艰苦的工作——也是无比的快乐。

苏茜，是你让这一切成为可能的。

杰克·韦尔奇 2005年2月于波士顿

## 媒体关注与评论

书评 无论是对刚刚离校的毕业生，还是对大公司的CEO而言，本书都是一部公正、坦率、题材全面的商业成功指南。

——比尔·盖茨，微软公司董事长 《赢》通过深刻的洞察，全面的剖析，充分体现了韦尔奇作为管理大师的过人的理念和智识。

这本书通篇洋溢着赢的激情，无论你是企业管理者，还是普通职员，都将受益匪浅。

——杨元庆，联想集团总裁兼cEo “赢”是所有追求成功的人都想获得的结果。

尽管常说“屡战屡败，屡败屡战”，最终还是要赢，要大赢，要彻底的赢!韦尔奇先生的这本书从管理者自身的角度思考了企业如何面对问题、跨过难关，而最终取得成功!这是每一个追求成功的企业管理者必读的一本书。

——陈东升，泰康人寿保险股份有限公司董事长兼cEo 杰克·韦尔奇给我们提供了一个精彩而详细的计划，它可以指引任何人去争取成为真正的赢家。

韦尔奇那种实事求是的风格曾经让cE公司重新焕发了生机，在本书中，他也用这种务实的态度，给我们讲述了一个个如何在职业和个人生活中取得成功的案例。

——鲁迪·朱利亚尼，前纽约市市长 本书语言朴素而光彩四溢，它就像冠军队伍的演练手册，切实可行却又充满权威。

在公司经营的各个层次和若干事务上，本书都是一本绝好的教材。

杰克·韦尔奇不愧是企业管理的大师。

——汤姆·布罗考，前NBC新闻频道主持人兼执行主编

### 编辑推荐

沃伦·巴菲特，比尔·盖茨等强力推荐 沃伦·巴菲特盛赞：“有了《赢》(精装)，人们再也不需要阅读其他的商业管理著作了” 在美国上市仅一周即跃居亚马逊总排行榜前三名 此前《杰克·韦尔奇自传》在全球销售逾270万册，在国内销售近百万册作者结合他自身的管理经验和大量鲜活的案例，为广大读者讲授其在工作与生活中“赢”的智慧，内容涉及商务活动的诸多层面，囊括商业生活的要旨、企业领导的管理智慧、普通职员求职与晋升之道，乃至如何实现工作与生活的平衡。有了《赢》(精装)，你再也不需要其他管理著作了。



## 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>