

<<赢的答案>>

图书基本信息

书名：<<赢的答案>>

13位ISBN编号：9787511309921

10位ISBN编号：7511309925

出版时间：2011-12

出版时间：中国华侨

作者：陈泰先

页数：324

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>

## &lt;&lt;赢的答案&gt;&gt;

## 前言

杰克·韦尔奇有“全球第一首席执行官”之称，在担任通用电气首席执行官期间，他带领通用电气成为真正的世界级领袖企业，他也因此成为管理界的传奇人物。

可以这么说，韦尔奇是将领导艺术化的管理大师，他所倡导的“数一数二”、“无边界”、“六西格玛”等企业管理理念与实践经验被全世界众多的企业管理者奉为商界的“不二法则”，他的管理思想，以其实用性、系统性与前瞻性一直为世人所称道。

作为“全球第一首席执行官”，韦尔奇耐心而又谨慎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理念和建议。

当今时代是一个“管理的时代”，钻研成功管理之道已经成为每一个管理者的第一要务。

因此，很多的管理者在成功管理上动脑筋，试图改变人力资源结构，把工作程序合理化，同时希望充分调动每一位员工的积极性，最终使公司的利润指数呈直线上升。

要想把这种良好的愿望化为现实，关键是要看管理者能否把握好管理的准则，从而经营好自己的公司。

本书从不同的角度揭示了值得管理者们借鉴的12条管理准则，以独特的视角加以分析，向管理者们展示了其管理思想的内涵，可以说集杰克·韦尔奇管理思想之大成，堪称管理者手中的无价之宝。

本书不仅是对杰克·韦尔奇领导艺术的阐释，更是对那些看似普通的商业信条的深度挖掘，同时书中也不乏管理者个人魅力的展现。

它告诉我们，管理并不一定都是一些空洞无用的大道理的堆砌，它的智慧往往蕴涵在我们的常识之中。

与其他众多关注杰克·韦尔奇非凡一生的书籍不同，本书着眼于杰克·韦尔奇的商业天赋，揭示了杰克·韦尔奇在带领通用电气公司成长为全球最具竞争力企业的道路上所显示出的成熟的管理理念和策略。

无论你是管理者，还是处于基层的员工，本书都将有助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。

通过阅读本书，你可以在不知不觉中领略到管理的诀窍，并能抓住重点，灵活运用，在最短的时间内轻松取得事业上的成功。

最重要的是，这本书将帮助你 and 周围的人更从容地面对未来的挑战。

## <<赢的答案>>

### 内容概要

以诚相待：打造诚信的王糖、文化制胜：构建独特的企业文化、适当授权：放权也要讲究艺术、跳出管理牢笼：管得少才能管得好、边界战略：积极清除边界障碍、优胜劣汰：会踢人，也要会留人、质量管理：善于运用六个西格玛、改革求生：数一数二原则的应用、以小成大：利用小公司成就大公司、以人为本：重视培训教育的作用、与日俱进：不断运用新的管理战略。

## &lt;&lt;赢的答案&gt;&gt;

## 书籍目录

## 管理圣经第一条 卓越理念：树立深入人心的管理理念

1. 韦尔奇的伟大计划
2. 把握好理念的重要性
3. 为企业树立正确的理念
4. 从实际出发，改造百年通用
5. 直面现实——核能部门的故事
6. 扎根基层，才能了解实情
7. 重视人和思想的作用

## 管理圣经第二条 以诚相待：打造诚信的王牌

1. 诚信永不贬值
2. 要打好诚信这张王牌
3. 对待消费者要真诚
4. 滴水之恩，涌泉相报
5. 对员工要以诚相待
6. 以德立身是成功的基石

## 管理圣经第三条 文化制胜：构建独特的企业文化

2. 确立超群的服务文化，
3. 重塑焕然一新的企业文化
4. 建立富于创新的企业文化
5. 建立结果导向的企业文化
6. 经营具有战略意义的企业文化

## 管理圣经第四条 适当授权：放权也要讲究艺术

1. 授权既是科学，又是艺术
2. 根据每个人的长处授权
3. 授权的关键是对人员进行合理安排
4. 授权的前提是合适的人选
5. 信任员工，并给予充分的自由
6. 授权后，让员工对自己负责
7. 确立事业部制，实施分权管理
8. 授权并不等于弃权，要适当控权
9. 建立完备的授权制度

## 管理圣经第五条 跳出管理牢笼：管得少才能管得好

## 管理圣经第六条 边界战略：积极清除边界障碍

## 管理圣经第七条 优胜劣汰：会裁人，也要会留人

## 管理圣经第八条 质量管理：善于运用六西格玛

## 管理圣经第九条 改革求生：“数一数二”原则的应用

## 管理圣经第十条 以小成人：利用小公司成就大公司

## 管理圣经第十一条 以人为本：重视培训教育的作用

## 管理圣经第十二条 与时俱进：不断运用新的管理战略

## &lt;&lt;赢的答案&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：当医药费通知单送到病人手中时，她不敢看。

因为她确信，治病的费用将会花去她全部的家当。

最后，她还是鼓起勇气，打开了医药费通知单，旁边的那行小字引起了她的注意，她不禁轻声读出来，“医药费：一杯牛奶。

霍华德·凯利医生”。

霍华德·凯利在最困难的时候得到了那位女士真诚的帮助，当他取得成功后，并没有忘记当初向他伸出援助之手的人。

他所许下的诺言并不是一句空话，他用真诚和财富回报了那位女士，兑现了自己的诺言。

诚信是很多企业招聘人才的前提条件。

许多人肯定都看过这样的报道，说部分靠借贷完成学业的大学生，在毕业参加工作之后，把贷款的事情抛诸脑后，根本没有还款的意思。

这种有失诚信的做法必将影响青年人未来的发展。

不管本土企业，还是外企，都越来越重视个人信誉。

微软的用人理念就是一个最好的例子。

微软在雇用员工的时候，Professionalism（职业道德）被列在第一位。

与智慧、经验等因素相比，微软认为人品最重要。

“只有雇用到值得信任的员工，我们才会给予他充分的自由度。

”微软在解释“职业道德”时，用了三个词语：integrity（正直），honesty（诚实），trustworthiness（值得信赖）。

从长远的观点来看，没有良好的品性就没有财富。

众所周知，李嘉诚就不仅是财富超人，而且被誉为诚信超人。

香港超人李嘉诚，在创业初期资金极为有限。

一次，一位外商希望大量订货，但他提出需要富裕的厂商为李嘉诚作保。

李嘉诚努力跑了好几天，仍一无所获，但他并没有捏造事实，或是含糊其辞，而是一切据实以告。

那位外商深为他的诚实所感动，说：“从阁下言谈之中看出，你是一位诚实的君子。

不必其他厂商作保了，现在我们就签约吧。

”虽然这是个好机会，但李嘉诚感动之余还是说：“先生，蒙您如此信任，我不胜荣幸。

但我还是不能和你签约，因为我资金真的有限。

”外商听了，非常佩服他的为人。

<<赢的答案>>

媒体关注与评论

每次我与杰克谈起企业经营的话题，他的精力和热情就将照亮整个房间。

阅读本书会给你与之相似的感受——每一页内容都会跳起来，让人感到其中的活力。

——沃伦·巴菲特无论是对刚刚离校的毕业生，还是对大公司的首席执行官而言，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

<<赢的答案>>

编辑推荐

《赢的答案:杰克·韦尔奇最有价值的12条管理圣经》：杰克·韦尔奇，一个拥有自己独特个性魅力的商界精英，一个在事业中创造了管理神话的商界领袖，一个充满传奇色彩经历的商界奇才。  
卓越理念：树立深入人心的管理理念。

<<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>