经典智慧

杰克·韦尔奇一分钟领导艺术

贾世晟摇编著

内蒙古人民出版社

需要全本请访问 www.erto

摇图书在版编目（悦陨孕） 数据

摇经典智慧 辑卡耐基等著 郾—呼和浩特：内蒙古人民出版社，圆[illegible]怨
摇陈[illegible]晕苑[illegible]

摇Ⅰ郾经…摇Ⅱ郾卡…摇Ⅲ郾成功心理学—通俗读物摇Ⅳ郾[illegible]

摇中国版本图书馆 悦[illegible]数据核字（圆[illegible] 第[illegible]号

经典智慧

杰克·韦尔奇一分钟领导艺术

*

内蒙古人民出版社出版发行

（呼和浩特市新城西街 圆[illegible]号）

北京普瑞德印刷厂印刷

开本：[illegible]摇印张：[illegible]字数：[illegible]千字

圆[illegible]年 怨月第 员版摇圆[illegible]年 怨月第 员次印刷

印数：员—[illegible]册

陈[illegible]晕苑[illegible]·[illegible]

全套定价：[illegible]元（全八册）

目摇摇录

第一章摇‘晕爆员爆则晕爆圆’经营战略摇1
　　鬼面对现实摇2
　　鬼净做业内“晕爆员爆则晕爆圆’摇4
　　猿学会放弃，才更会拥有摇6
　　源三环战略摇9
　　缓不怕标准定得高，而怕标准不够
　　高摇12
　　还学会把蛋糕做大摇15

第二章摇学会操控你的市场，不然就退出摇19
　　鬼市场占有率魔法摇20
　　鬼最简单的方法，就是最佳方法摇22
　　猿张痛不如短痛摇24
　　源要想跑得快，最好先练好你的脚板摇27
　　缓建立核心目标，提高利润额摇29

第三章摇简单就是力量摇33
　　鬼管理越少越好摇34
　　鬼会休息，才更会工作摇36

目摇摇录

摇摇摇摇獾陪养领导思维摇38
灑核心领导要素与领导模式范本摇40
缨大“身躯”与小“灵魂”战略摇43
遝在精简中授权，在授权中精简摇46

第四章摇让我们做得更好摇51
飏居安思危，率先变革摇52
圜太阳每天都是新的摇54
獾只有争做“晕颗员燥晕颗圆”，才能真正掌握自己的命运摇55
灑通用电气成功运营的九项基本法则摇57
缨十项领导评价标准摇59

第五章摇速度、简单化与自信摇65
飏速度、简单化与自信摇66
圜自信——发掘动力的源泉摇68
獾敢拼才能赢摇70
灑抓住机遇，才能促成飞跃摇73

目摇摇录

摇摇摇摇缓阻织结构调整——势在必行摇76
遽简化体制，敏捷行动摇79

第六章摇运筹帷幄，决胜千里摇83
觇做自己最该做的事摇84
匾善变才会赢摇86
獭管理者≠领导者摇89
瀑简单、再简单，尽量保持简单摇93
缓寻找最合适的员工摇95
遽全球化战略摇97

第七章摇人——才是发展的根本摇101
觇投资于人摇102
匾每天进步一点点摇105
獭切除“官僚赘肉”摇106
瀑最大化发挥员工潜力摇108
缓适者生存摇110

需要全本请访问 www.ertongbook

目摇摇录

第八章摇“远”魔力摇115
　　飞鄹要么拥护远，要么走人摇116
　　匮鄹“六个标准”运动的兴起摇118
　　猿鄹创造最大原动力摇121
　　源鄹质量就是生命摇123
　　缨鄹要提高质量——不仅仅是产品，
　　而且还有生产工序摇125

　　还鄹以客户为中心摇127
　　苑鄹一切为了客户摇128

第九章摇创造持久竞争优势摇133
　　飞鄹学会做“员垣员跃圆”摇134
　　匮鄹真正的领导摇136
　　猿鄹无能的管理者是企业的杀手摇138
　　源鄹打破官僚主义的禁锢摇140

第十章摇“合力促进”——挑战人性极限摇143
　　飞鄹“无边界和壁垒”的起源摇144

目摇摇录

摇摇摇摇圖“合力促进”计划的真正贯彻摇146
獲精除壁垒，改善人际关系摇148
瀝学会善始善终摇150
缀通力合作的六个目标摇153
迷調查问卷——团队精神的保障摇155

第十一章摇创造属于自己的活力曲线摇159
覆要想马儿跑得快，要给马儿吃饱料摇160
圖只要存在一线希望，就不该放弃摇162
獲摆脱过去，勇于变革摇164
瀝人力资源活力曲线摇166

第十二章摇强化企业的引擎摇169
覆如何对待错误摇170
圖坚信明天会更好摇172
獲学习才是根本摇174
瀝人人都是 悦者摇177

目摇摇录

第十三章摇创造独一无二的企业学习文化摇181
鬼学会“正大光明地进行剽窃”摇182
鬼营造无边界企业文化摇185
猿学会沟通，否则你应该让位摇186
鬼如果在通用我不带头学习，那么我应该早点离开摇189
缓道德的力量摇190

第十四章摇拥抱高科技——走向未来的第一张门票摇195
鬼必须带个 [illegible]摇196
鬼利用电子商务，终结官僚主义摇198
猿化繁为简，网络无限摇200
鬼拥抱高科技摇202

第十五章摇放眼寰球，拓展契机摇205
鬼必须走全球化道路，否则我们应该关门摇206

目摇摇录

摇摇摇摇摇摇进军全球市场摇208
猿跨行业兼并摇209
源全球化人才战略摇211
缘沧滩中国市场摇213

前摇 言

摇摇如果说领导是一门艺术，韦尔奇用自己的实际行动证明了他是世界上最伟大的艺术大师。

[illegible]年，年仅[illegible]岁的杰克·韦尔奇出任通用电气董事长兼首席执行官。在一片质疑和责难声中，韦尔奇开始了他创新经营的艰难历程。敏锐地洞察，深刻地分析，恰到好处的锐意改革，及时而准确地割除了在通用电气沉淀了百年的顽疾；对未来的准确认知和把握，更是体现了一代大师良好的风范。不经意间杰克·韦尔奇率领通用电气缔造了商业帝国真正的辉煌！

在惊喜和震憾之余，当我们再回首通用电气[illegible]年来所走过的心路历程，不难发现，杰克·韦尔奇正是用“[illegible]”、“面对现实”、“学会操控你的市场”等简单朴实的思想，诠释了貌似繁杂的企业领导理念。要知道，杰克·韦尔奇上任之初，通用电气的销售额仅为[illegible]亿美元，盈利仅为[illegible]亿美元，市场价格在全美上市公司中仅排名第

十。而到 员怨愿年，通用电气实现了 员千多亿美元的收入和 怨亿美元的盈利，市价已经居世界第二，并且有 怨个事业部入选《财富》缘强。

是什么让他缔造了如此强大的商业帝国？

这就是本书要告诉你的杰克·韦尔奇成功的领导理念！

编译者

圆园园园年 怨月

需要全本请访问 www.ertongbook

第一章

“晕颖员煤则晕颖圆”经营战略

一分钟启示

在激烈的商战中，赢家往往是不断寻找并积极投身于具有良好市场前景行业的公司，不仅如此，赢家还必须是那些在各个涉及领域内，都能够成为市场上“[illegible]”的业界领导者。

面对现实

杰克·韦尔奇采取的经营策略和创意数目之多，在美国的首席执行官当中是无人比拟的。作为执掌通用电气公司的董事长，上任伊始，他就潜心推动公司进行大规模的策略变革。[illegible]年，韦尔奇敏锐地洞察到，通用电气的前途并不乐观。正如韦尔杰在通用气股车大会上所说的：“[illegible]年代，我发现高速发展是与精简机构密不可分的。这就要求我们动起来，而如何动是摆在我们面前最严峻的考验。”

事实上，韦尔奇早已计划好了在通用电气推

行的第一个战略行动。作为一个现实主义者，韦尔奇认为变革对于完善公司的经营环境至关重要。他深知推行变革并非易事。他常说：“变革是没有自己的选民团的——没有狂热的追随者会死心塌地地支持它。对于大多数人而言，变革意味着付出更多的代价，这对他们来讲是个沉重的打击。”



变革是没有选民团的——没有狂热的追随者会支持它。

圆园世纪 苑园年代至 愿园年代初，外部市场环境已经发生了翻天覆地的变化。在这个时代的大背景下，韦尔奇认为，通用电气只有改变自身状况，否则只有死路一条。经营背景的变化——尤其是高科技产业的发展和全球竞争对手的崛起——势必对通用电气造成严重威胁。产品要求有更高的质量，生产效率也要日益提升。为了让通电电气能有个立足之地，韦尔奇深感他为通用电气设计的变革方案必须是彻底的、具革命性的。他觉得有必要采取美国企业界前所未有的一系列大规模经营策略行动，尽管他非常清楚这意味着什么。当时他为通用电气设计的变革方案没有确切的命名，现在人们才把它形象地称之为“重组”。

韦尔奇所接手的通用电气是以电器和电子制

造事业为主。这两项业务占据通用电气收入的 [illegible]，而 [illegible] 年，制造业为公司赢得的收入仅占 [illegible]

为了确保通用电气拥有合理的业务结构，韦尔奇不得不推出全新的“ 业务拓展策略 ”——从现在开始，通用电气的各项业务必须在所处的领域内占据“ [illegible] ”地位——否则，公司将立即关闭或出售这些前景不佳的业务分支。他认为，只有这样，才能确保公司的持续发展。

韦尔奇坚信，只有占据市场 [illegible] 的地位，才会具备绝对的竞争优势。更重要的是，韦尔奇想在通用电气公司建立起最优化标准的制度，使那些表现平平的人在此无法坦然立足，而让那些真正的人才昂首前进！

[illegible] 做业内“ [illegible] ”

在经济缓慢增长的年代，只有积极投身于具有良好市场前景的行业，才可能成为最终的赢家。不仅如此，还应努力做到，在所涉及的每一个领域内，争取做到“ [illegible] ”。

跻身于企业经营之道的人都知道，企业的经营战略如同个人的奋斗目标一样，只有奋斗目标明确了，才能在实际行动中找到无限的动力源

泉。同样的道理，企业的战略思想明确了，大家才能形成共识，才能向更高的目标共同奋斗。事实上，公司战略目标的制定，能极大地调动员工的积极性，同时还可以鞭策他们向更高的目标不断前进。

杰克·韦尔奇接手通用电气时，通用电气以电器和电子制造业为主导产业。然而，制造业的业绩的确令人不敢恭维。

为确保通用电气拥有合理的业务结构，杰克·韦尔奇推出“业务开拓策略”——从现在开始，通用电气的各项业务必须在所处的领域内占据“晕颖员燥则晕颖圆”的地位，否则，公司将立即关闭或出售这些前景不佳的业务分支。

杰克·韦尔奇把这个战略取名为“晕颖员燥则晕颖圆”经营战略，这也是杰克·韦尔奇创新经营的核心战略。在通用的每一个角落里，你都会发现这几个字早已深入人心，并且每个人都学会了用心去体悟它的真正内涵。

杰克·韦尔奇知道，在全球竞争激烈的市场中，只有在市场上领先对手的企业，才能立于不败之地。任何事业部门存在的条件是在市场上争做“晕颖员燥则晕颖圆”，否则就应该被砍掉——整顿、关闭或出售。

猿[illegible]学会放弃，才更会拥有

在“[illegible]”的经营战略里，有这样重要的一点：如果那个“儿子”经营失败，无法达到行内“[illegible]”，那么公司会坚决的抛弃它。理由是只有学会果断的放弃，才会真正地拥有。



如果那个“儿子”经营失败，无法达到行内“[illegible]”，那么公司会坚决的抛弃它。

在执行这一经营战略的过程中，尤其是出售那些处于行业第三或第四的企业时，杰克·韦尔奇还是受到了许多人的质疑，人们不明白为什么他要卖掉那些赚钱的部门。面对这些现实的问题，杰克·韦尔奇客观地分析道：“事实上我们只能这么做，我们别无选择。在如今的市场条件下，如果你是市场上排名第四或第五的企业，你的命运就是：老大打个喷嚏，你接着就感冒。只有你成为市场上的老大，你才能真正掌握自己的命运。”市场上的追随者们出现又消失，命运叵测。如果你在市场上排名第四，并且没有其他值得欣慰的业务，那么你的命运与这些追随者相比，不会有什么两样。因此，你们必须找到解决问题方法，让自己

需要全本请访问 www.ertongbook