

商业的本质

本页面中的内容受版权保护



商业的本质 THE REAL-LIFE MBA

Your No-BS Guide to Winning the Game, Building a Team, and Driving Your Career

本页面中的内容受版权保护

[商业的本质 下载链接1](#)

著者:[美] 杰克·韦尔奇

出版者:中信出版社

出版时间:2016-4-6

装帧:精装

isbn:9787508658339

杰克·韦尔奇《商业的本质》视频: http://v.youku.com/v_show/id_XMTU3Mzc5NjM2MA==.html

1.

“全球第一CEO”杰克·韦尔奇，继管理圣经《赢》之后潜心10年，封笔之作，致敬工业时代，回归商业本质。

2.杰克·韦尔奇专文中文版序言，吴晓波、领英中国总裁沈博阳、搜狗CEO王小川赞赏推荐。香港中文大学商学院马旭飞教授、中国人民大学工商管理学院徐二明教授深刻解读！

3.面对经济增长放缓，管理巨匠韦尔奇提供应对经济低迷的6大突破口，特别分析了中国的经济发展及前景，为广大读者支招。

2005年全球畅销书《赢》出版后，经历了剧烈变革的10年，也是互联网蓬勃发展的10年。这期间，杰克·韦尔奇访问了世界各地不同大小、不同行业的公司，提供商业领域的教学和咨询服务，深度接触了数百家企业。

《商业的本质》是杰克·韦尔奇对过去十几年商业变革的反思和总结。他指出，科技革命给市场带来了巨大变化和诸多杂音，但作为管理者，不能迷失商业中最核心的东西。在当今的新商业环境下，要想“赢”，就必须遵从商业的规则，回归商业的本质。

《商业的本质》不谈空洞的理论和概念，因为在现实中，商业成功的关键在于妥善解决那些层出不穷、生死攸关、不可避免的窘境。韦尔奇在《商业的本质》中结合大量企业的现实案例和经营困境，给出了切实的解决方案，特别是针对经济低迷时期，提出了企业实现快速增长的六大突破口，包括：协同力、领导力、影响业绩和成本的关键数据、快速敏捷的战略制定流程、组织结构优化和领导者的心理素质。同时，韦尔奇还在书中专门分析了中国的经济状况，对中国企业的发展做出了点评和展望。

作者介绍：

杰克·韦尔奇

1960年加入通用电气公司（GE），1981至2001年担任该公司的董事长兼首席执行官，是GE历史上最年轻的董事长。在任期间，GE公司的市值从130亿美元增长到超过4000亿美元，高居世界第一。2000年韦尔奇被《财富》杂志评为“世纪经理人”，他还被誉为“全球第一CEO”、“最受尊敬的CEO”、“美国当代最成功、最伟大的企业家”。他撰写的《杰克·韦尔奇自传》与《赢》畅销全球。2010年，他创办杰克·韦尔奇管理学院，这一在线MBA项目获得了广泛赞誉。

苏西·韦尔奇

曾就读于哈佛商学院，毕业后供职于贝恩管理咨询公司，后来担任《哈佛商业评论》编辑，发表过许多关于领导力、创新、变革与组织行为等方面的文章，与杰克·韦尔奇合著了《赢的答案》。现任杰克·韦尔奇管理学院顾问。

目录: 导读 管理之美在于亦步亦趋的践行

中文版序言 商业是探求真实、建立互信的过程

前言

第一部分 商业篇

第一章.让痛苦烟消云散

第二章.越挫越强

第三章.增长是王道

第四章.错综复杂的全球化
第五章.财务其实很简单
第六章.如何做好市场营销
第七章.大数据时代的危机管理
第二部分 团队篇
第八章.领导力2.0
第九章.建立一个卓越的团队
第十章.天才、流浪汉与小偷
第三部分 职业管理篇
第十一章.我的生命应该如何度过
第十二章.走出事业低谷
第十三章.心若在，一切就在
致谢
· · · · · (收起)

[商业的本质](#) [下载链接1](#)

标签

商业

管理

杰克·韦尔奇

企业管理

经济学

管理学

职场

好书，值得一读

评论

没有任何激动人心，感觉没有诚意，泛泛而谈、什么都谈的不深

协同力（使命、行动、结果），领导力，越挫越勇，增长是王道，职业管理（挖掘擅长、喜欢的事情），走出事业低谷（寻找支持者、对别人好点、关注最新科技和发展、保持持续学习、主动请缨、超额完成任务）。

我感觉这本书是韦尔奇太太写的，而且，也不喜欢这个风格。#20160519

管理之美，在于亦步亦趋的践行；商业之魂，在于不断地探求真实、建立互信。

诚恳，知无不言，言无不尽，细细体味，全是精华。阅读过程中常有“一语点醒梦中人”之感。

一个诚恳的老头，努力的避免用陈词滥调的方式来讲述一些 old school 的道理。另外，最后一章（除去致谢）觉得好感人。

杰克韦尔奇留给新一代创业家最后的告白

2016年第45本。整体讲的比较浅，不够深入与缜密，第一部分商业尤其如此，二三部分讲团队和职业管理的内容好些。总的来讲，谈不上“本质”二字。

大道至简。

太水

探究真实。读完一年，这条原则已经内化用来做很多小决定了。并不是这本书在泛泛而谈，基本原则就是很简单。

杰克韦尔奇怎么会写出这种水准的著作？功成名就后享受众人尊崇的幸福感，无复探索学习之精神，虽然担任许多家企业的顾问，有机会深入组织内部观察其运作，也有机会和企业家切磋探讨，但既然失去了初心，观察所见、探讨所得也只是浮光掠影，所以整部书主要由《赢》中已经阐述过的内容和浮于表面的案例叙述组成。语言也有些劣质，无复《赢》的激情饱满、晓畅明白，可见本书合著者--韦尔奇的再任妻子水平一般。豆瓣评分高度误导性，大约因为评分者多是初次接触商业读物的读者吧。

没想象的那么好，还是有点水的。在你成为领导者之前，成功的全部就是自我成长；当你成了领导者，成功的全部就是变成帮助他人成长。让使命、行动和结果协同起来。

几乎是过去一年的总结：寻找我的命运之域（Area of Destiny），即擅长的事情与真正喜欢的事情的交叉点。

朴素而真实经验总结，
关于商业的，似乎说得再多，还是要身体力行。里面关于职业生涯的命运之域的提法很有启示作用，
现在社会上都盲目的鼓励追求梦想，实际上把自己想做的和自己擅长的混为一谈了，区分这个非常重要。值得一读

在你成为领导者之前，成功的全部就是自我成长；当你成了领导者，成功的全部就变成帮助他人成长。

“我们知道中国人喜欢赢。” 哈哈哈哈

焦躁阶段多看书还是有必要的，尽量多的思考和总结一些工作上的得失。整体感觉没有《赢》好，但前半本依然很有收获，协同力、领导力、五张幻灯片法、产品增长是王道。

很多内容在《赢》里已经讲过了。协同力=使命+行动+结果。面对逆境：1直面创伤；2留住优秀人才；3基于数据认真分析影响成本业绩与增长的因素；4重塑战略流程；5检查社会架构；6不做无谓担忧。五张幻灯片法：1竞争格局；2对手最近活动；3过去一年公司状况；4潜伏变量；5自己的优势。有效的战略制定过程讨论的是未来，市场的内容、消费者与竞争对手、新科技和产品、社会事件。促进业绩增长：1注入新血液；2集中资源；3重新定义创新让每个人参与；4利用人才实现增长计划；5提供合理薪酬；6拉拢或开除抵制的人。KPI考量员工敬业度、客户满意度和现金流。消费者营销需要选择合适的产品、渠道、价格、市场推广方案和营销团队。B2B营销关系必须私人化，并对工业生产能力仔细分析，合作双方必须想法趋同且理性。严谨地探求真实。SY

脉络不清，见解不深，浪费时间。

[商业的本质](#) [下载链接1](#)

书评

7p
商业的本质是一项团队运动，目的就是要去赢。不是依靠一己之力，而是依靠群策群力，所以作为领导者，必须尽最大努力去征求他人的建议和想法，获取他人的帮助。8p
让使命、行动与结果协同起来。15p
圣战：开放的思维，整合数据的激情，业绩增长的强烈渴望。20p 一次人...

从装帧说起，最开始是被这个书名吸引，“商业的本质”这几个字在白色封面的衬托下十分打眼。拆开包装，发现这个白色外壳是一个护封，里面还有一个棕色大气的硬装封面，给人一种简约上档次的感觉。总之第一印象这是一本配得上商务人士阅读的有份量的书籍。翻开内页，内文版式...

这是“全球第一CEO”杰克·韦尔奇的封笔之作。很顺畅地就能读完，主要是因为我过去多次读过他的10年前的经典之作《赢》，对他的管理理念和方法还是较为熟悉。我更愿意将他的这本书定位为他对《赢》的高度提炼，虽没有太多的新内容，但一些观点和方法在现如今还是有值得审视和借鉴...

本书内容分为商业篇，团队篇，职业管理篇。前两篇视角是以管理者，公司为主视角，间或夹杂着公司成员的视角。最后一篇是以求职者的视角来思考讲述的。杰克韦尔奇或许是由于从业经历的缘故，思想实用而凝练。这是任何一个想在商业社会取得成功的人物所要学习的品质。这本书对...

《商业的本质》是全球第一CEO杰克·韦尔奇继管理圣经《赢》之后潜心10年的封笔之作。被《财富》杂志评为“世纪经理人”的杰克·韦尔奇在这本书之前就有两本畅销全球的著作：《杰克·韦尔奇自传》和《赢》。而这本书《商业的本质》在销量上也丝毫没有逊色，一经出版便引爆市...

1

《商业的本质》是“全球第一CEO”杰克·韦尔奇的封笔之作，全书分为三个部分：商业篇，团队篇，职业管理篇。

对我来说，商业还太复杂太抽象，我能说的只有团队和职业管理部分。2
现代商业的本质是团队运动，不是靠谁的一己之力，而是靠大家的群策群力。...

我始终认为杰克韦尔奇对于中国普通职员是弊大于利，《杰克韦尔奇自传》N多年前在中国风靡一时，经营GE多元化风生水起。

但是到后期也不得不为早期的多元化买单，砍掉不是行业第一、第二的产业，给后继者经营带来了极大的难度。他的大部分理论适合一小簇足够大的世界500强企...

【读后感】20160515最喜欢这本书的第六章（如何做好市场营销）和第三章（增长是王道）。这两章内容的排列顺序也表明了我的喜欢程度。

商业的本质，——就是给客户”想要的“产品，以合适的价格。

在P249，更是直接的一段话：要成为一个企业家，你需要有个好创意。这个好创意...

杰克韦尔奇在《商业的本质》里谈到了很多，比如协同力、如何应对困境、新时代的市场营销和危机管理、领导力以及如何组建团队。

但是对这本书，我第一篇想写的，是关于“命运之域”。

..... 你是从什么时候开始思考人生的？
思考自己...

韦尔奇的名号很响亮，却也是真的感觉离我们越来越远了。

读完这本书，留下印象最深刻的内容是“五张PPT方法”，在帮助分析市场、对手和自己并确立相应战略方面有启发。

通篇看，所谓商业的本质没有明晰的脉络，更多的是感受和经验层面的东西。虽然也提到了...

《商业的本质》是“全球第一CEO”

杰克·韦尔奇的新作。十年前韦尔奇出版的《赢》被称作“管理圣经”畅销全球。而近年来，互联网浪潮强势来袭，科学技术给市场带来了巨大的变化，经济放缓的大趋势更让许多企业面临着前所未有的危机。增长是王道！《商业的本质》回答的就是在...

“商业的本质”是什么呢？正如书名所说，作者提供了一个答案：增长。

增长的目的，是为了“赢”。

整体来说《商业的本质》是《赢》的续篇，不过结合当下世界的情况作了更多的修订和解读。有些人说，这本书的行文风格过于简单，浅显。

可是从另一个角度讲，“大道至简”正是这...

商业的本质上对于领导者来说是一本特别实用的书，这里面涵盖商业本质，团队管理，职业规划，当你被提升到领导岗位或者管理一个团队的时候，最开始可能凭借自己本能的选择一腔热血的推进工作，但是公司的日益扩大，往往你的管理就会变得力不从心，管理实际上是一门艺术，商业本...

无论是商业伙伴还是团队成员之间，互信都是“赢”的基石。

本书分为三部分，商业篇、团队篇和职业管理篇。作为一个专业服务业的技术从业者，对商业篇讲到的有关财务、市场营销以及团队篇讲到的人事招聘内容都比较陌生。而本书短短的一个章节讲的我还是不知所云。关于营销今天...

中国历史上最聪明的商人都是眼光独到的猎人，他们的成功是他们综合素质的体现。

例子1鲁肃投资周瑜

鲁肃并不是一个上马能击狂胡下马能草军书的帅才，不过他压准了周瑜这一注码即成为乱世时的一国重臣，这就是那些媚上欺下的世故人群永远做不到的长线投资。例子2

吕不韦投资赢...

[商业的本质_下载链接1](#)