

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ «МОИ  
ГОДЫ В GE»**

# Библиотека КнигиКратко

## Краткое содержание

### «Мои годы в GE»

#### Серия «КнигиКратко»

[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27359302](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27359302)  
APP;

### Аннотация

**Этот текст – сокращенная версия книги «Мои годы в GE».** Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Джек Уэлч занимал пост генерального директора компании General Electric 20 лет. За это время стоимость огромного многопрофильного промышленно-финансового предприятия возросла в 30 раз – с \$13 млрд до почти \$500 млрд. В 1999 году General Electric стала второй компанией по прибыльности в мире, а «виновника» всего этого, Джека Уэлча, журнал Fortune назвал «Менеджером столетия».

«Самый уважаемый генеральный директор в мире», «Самый великий лидер современности» – этими титулами в свое время награждали Джека Уэлча. Такой успех неудивителен, если знать, что Джек всегда был амбициозным, энергичным, харизматичным человеком, талантливым предпринимателем. Ему, выросшему в бедной семье ирландских эмигрантов, не на кого было

рассчитывать, кроме как на себя. И Джек не подвел: всего в своей жизни он добился сам.

Уэлч привнес дух динамичности в GE и во всю корпоративную Америку. Журнал Business Week написал, что Уэлч является «золотым стандартом, с которым можно сравнивать других администраторов». Его скромное происхождение, прямота в общении и огромный успех составили привлекательную комбинацию: «Он выглядит простым. Все называют его Джек». Из разрушителя, врага корпораций номер один Уэлч превратился в великого творца, в образец для подражания для менеджмента XXI в. Так на рубеже веков Джек Уэлч стал менеджером столетия.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# Джек Уэлч «Мои годы в GE»

## Менеджер столетия

*Джек Уэлч занимал пост генерального директора компании General Electric 20 лет. За это время стоимость огромного многопрофильного промышленно-финансового предприятия возросла в 30 раз – с 13 до почти 500 миллиардов долларов. В 1999 году General Electric стала второй компанией по прибыльности в мире, а «виновника» всего этого Джек Уэлч журнал Fortune назвал «Менеджером столетия».*

"Самый уважаемый Генеральный директор в мире", "Самый великий лидер современности" – этими титулами в свое время награждали Джек Уэлч. Такой успех неудивителен, если знать, что Джек всегда был амбициозным, энергичным, харизматичным человеком, талантливым предпринимателем. Ему, выросшему в бедной семье ирландских эмигрантов, не на кого было рассчитывать, кроме как на себя. И Джек не подвел: всего в своей жизни он добился сам.

Джек был единственным ребенком в семье и родился поздно: его матери было 36 лет, а отцу – 41 год. Отец Джека долгие годы работал кондуктором на железной дороге, мать была домохозяйкой. Именно она, Грейс Уэлч, оказала на Джека самое большое влияние. Он никогда не изменял тем принципам, которые привила ему в детстве и юности мама.

Грейс научила сына ценить соперничество, получать удовольствие от побед и достойно принимать поражения: «Я многим ей обязан – в том числе стилем руководства и умением добиваться от людей результатов... Мамины наставления очень пригодились мне в жизни. Она всегда подчеркивала, что нужно смотреть в лицо фактам, и любила повторять: «Не обманывай себя. Все именно так, а не иначе». И еще я часто слышал от нее: «Не будешь учиться – ничего не добьешься. Вообще ничего. Легких путей не бывает». Мама учила Джека стремлению быть лучше всех еще с младших классов. И умело повышала его самооценку. Джек вырос с дефектом речи – заиканием, от которого не мог избавиться. Но Грейс придумала идеальное оправдание заиканию сына: «Ты такой умный, что язык у тебя просто не поспевает за мыслями». И Джек, поверив ее словам, не переживал из-за своего дефекта.

Родители Джека были небогаты (они даже не имели за-

конченного школьного образования). Джек рано начал работать: в гольф-клубе, на местном почтамте, в обувном магазине. Выбор учебного заведения также был неслучайным. По карману семье Джека оказался только Университет Масачусетса – семестр в нем стоил 50 долларов. Джек, кстати, был единственным среди родственников, получившим высшее образование.

≈≈

В General Electric Джек попал после получения докторской степени. Как младший инженер он зарабатывал \$10 500 в год и к тридцати годам хотел довести эту сумму до \$30 000 – можно сказать, что это и была его цель. Но он отдавал все силы работе и получал от этого огромное удовольствие. С ростом в должности цели Уэлча тоже поднялись на новый уровень: к середине 70-х годов он стал подумывать, что когда-нибудь сможет возглавить компанию.

Но не все в ней так думали. Например, Рой Джонсон – HR-директор GE, который оказывал значительное влияние на решения о выборе и продвижении сотрудников. В служебной записке, датированной июлем 1971 года, когда рассматривалась кандидатура Уэлча для очередного повышения, Джонсон заключил, что Джек заслужил это назначение, но оно «связано с повышенным риском. У Джека много и

сильных сторон, и значительных недостатков. Его плюсы – сильная мотивация, чтобы добиваться роста бизнеса, врожденный предпринимательский инстинкт, творческие способности и активность, навыки прирожденного лидера и организатора, высокий уровень технической компетенции. Но, с другой стороны, он несколько заносчив, эмоционально (иногда излишне эмоционально) реагирует на критику. Он часто увлекается решением незначительных вопросов, а в сложных ситуациях склонен полагаться на собственную находчивость и интуицию, а не на основательную подготовку и помощь своих подчиненных. Кроме того, Джек проявляет определенное непочтение к принятым в General Electric порядкам, находящимся вне сферы его компетенции».

Действительно, по многим параметрам Джек не вписывался в корпорацию. Именно поэтому в начале своей карьеры он чуть было не покинул компанию: будущий великий управленец пришел в ужас от царившего там бюрократизма. С трудом проработав год, молодой специалист решил уволиться. К счастью, руководству хватило ума удержать перспективного сотрудника. Тем не менее, Джек без должного уважения относился к правилам поведения в компании и часто проявлял нетерпимость, особенно в отношении людей, которые не добивались нужных результатов. Он был откровенен и говорил неприятные вещи, не взирая на лица. Формальным отчетам и отрепетированным презентациям он предпочитал раз-

говоры один на один. Он ожидал от своих собеседников глубокого понимания бизнеса и готовности отвечать на вопросы. Джеку нравились «конструктивные конфликты». Он считал, что наилучшие решения рождаются в открытых и честных спорах: если идея не выдерживала беспощадной дискуссии, то на рынке она и подавно не выжила бы.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.