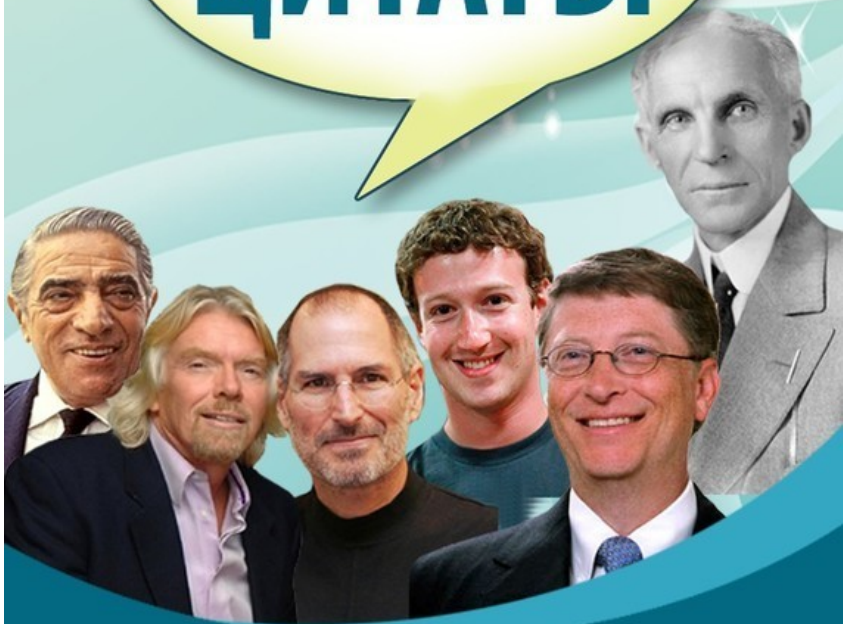


БИЗНЕС- ЦИТАТЫ



Сборник Бизнес-цитаты

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11800320*

Аннотация

Имена, которые вы прочитаете в этой книге, вам наверняка знакомы. Большинство наших героев в разное время становились лидерами всевозможных список самых богатых людей планеты. Попутно они возглавляли рейтинги самых крутых специалистов в своих областях: финансах, промышленности, менеджменте, массмедиа и других. Да, эти люди всего добились сами, заработав, а не унаследовав свои миллионы и миллиарды. Тем интереснее прочитать истории их жизни и самые яркие и живые их высказывания – наверняка вы почерпнете что-то полезное для себя!

Содержание

Джек Уэлч	5
Биография	5
Цитаты	7
Генри Форд	11
Биография	11
Цитаты	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Бизнес-цитаты (сборник)

© Издательство АВ Publishing, 2015

ООО «Креатив Джоб», 2015

Джек Уэлч

Биография

Американский бизнесмен. 20 лет занимал должность генерального директора в компании Дженерал Электрик. В настоящее время является советником небольшой группы СЕО.

Джек Уэлч родился в 1935 году, в городе Салем, штат Массачусетс.

Степень бакалавра он получил в Университете Массачусетса, а степень магистра и доктора наук в области химической технологии – в университете Иллинойса.

В 2001 году, после ухода из Дженерал Электрик, Уэлч создал автобиографию, ставшую бестселлером номер один в Нью-Йорк Таймс.

Сейчас бизнесмен руководит компанией Джэк Уэлч, Эл-ЭлСи, где он является советником группы директоров и СЕО. Кроме того, он выступает перед бизнес-сообществом и студентами.

Когда Уэлч возглавил Дженерал Электрик в 1981 году, бизнес компании был полностью пересмотрен. Было проведено сокращение штатов – почти 200 тысяч служащих! В итоге Уэлч сэкономил более шести миллиардов долларов.

В СМИ его прозвали «Нейтронным Джеком» – он уничтожал людей. Собственно, Уэлч не был особо любим и популярен в корпоративном мире. Джек же считал, что это просто не самая лучшая, но необходимая часть работы.

Тем не менее, благодаря, в том числе, и жестким мерам бизнесмена, к концу восьмидесятых Дженерал Электрик стала гораздо более динамичной. Уэлч перешел к перестройке компании. Основным средством стала концепция Воркаут – «Разминка». Руководитель встречался с сотрудниками, обрисовывал им состояние дел и компании. Затем сотрудники придумывали решения задач. В конце концов, босс выслушивал предложения решения.

Такой способ взаимодействия дал сотрудникам высказать то, что их беспокоило в работе, и реально изменить положение вещей.

Следующей стадией стала широкомасштабная программа повышения качества труда Сикс Сигма. Она базировалась на личной ответственности каждого сотрудника за качество.

В итоге политика Уэлча преобразила Дженерал Электрик. Сохранив высокие прибыли, организация стала более эффективной и динамичной, значительно увеличив свою рыночную стоимость.

Цитаты

Если основная ваша забота – смотреть в рот боссу, то большую часть времени вы будете обращены к клиенту задом.

* * *

Если подразделение не является первым или вторым номером в своей отрасли, нам надо от него избавляться.

* * *

Любые перемены несут с собой новые возможности. Поэтому реакцией организации на изменения должно быть не выжидание, а повышение активности.

* * *

Правильные люди на правильном месте важнее, чем правильная стратегия.

* * *

Прогресс – часто просто выпущенная на свободу хорошая идея. Герой тот, у кого есть идеи.

* * *

Управляйте своей судьбой, или это сделает кто-то другой.

* * *

Что невозможно измерить, тем невозможно управлять.

* * *

Я редко жалел о каких-то действиях, куда чаще сетовал на то, что действовал недостаточно быстро. Едва ли я припомню случай, когда говорил: "Надо было подумать еще полгодика, и тогда уж решать".

* * *

В своём бизнесе будь номером первым или вторым – или уходи из него.

* * *

Даже если один работник работает лучше всех, он никогда не сможет заменить команду единомышленников. Слаженная команда всегда будет работать лучше, чем талантливый одиночка.

* * *

Если вы не захотите проводить изменения, я гарантирую, что найдется кто-то, кто сделает это за вас.

* * *

Интернет – это виагра большого бизнеса.

* * *

Конечными источниками наших конкурентных преимуществ являются желание и способность организации учиться и быстро преобразовывать знания в действия.

* * *

Мы порождаем самые блестящие идеи, превращая совещания наших топ-менеджеров в интеллектуальные оргии.

* * *

На бирже делает деньги гораздо большее количество посредственных людей, чем в каком-либо другом месте на земле.

* * *

Перегруженный, сверхнапряжённый руководитель – лучший руководитель, потому что у него нет времени, чтобы вмешиваться и беспокоить людей по пустякам.

* * *

Придать людям уверенность в себе – едва ли не самое важное, что я могу сделать. Потому что тогда они станут действовать.

Генри Форд

Биография

Американский промышленник, владелец заводов по производству автомобилей по всему миру, изобретатель.

Генри Форд появился на свет в поселке Спрингфилд в штате Мичиган 30 июля 1863 года. Он был старшим из шести детей Уильяма и Мэри Форд. Детство Генри прошло на родительской ферме, где он помогал семье и посещал обычную сельскую школу. Огромный интерес к технике, который Генри проявил еще в очень юном возрасте, и позволил ему стать одним из самых знаменитых промышленников в мире.

В 12 лет Генри оборудовал небольшую мастерскую. В 1879 году Генри Форд перебрался в Детройт, где устроился на работу помощником машиниста. Через три года Форд переехал в Дирборн и в течении пяти лет занимался конструированием и ремонтом паровых двигателей, подрабатывая время от времени на заводе в Детройте. В 1888 году он женился на Кларе Браент и вскоре занял должность управляющего на лесопильном заводе.

В 1891 году Форд стал инженером компании Edison Illuminating, а через два года был назначен главным инженером компании.

Первый двигатель внутреннего сгорания Форд собрал на кухне своего дома. Вскоре он решил поставить двигатель на раму с четырьмя велосипедными колесами. Так в 1896 году появился квадроцикл – транспортное средство, которое стало первым автомобилем Форд.

Уволившись в 1899 году из компании Edison Illuminating, Генри Форд основал собственную фирму Detroit Automobile. Несмотря на то, что через год предприятие обанкротилось, Форд успел собрать несколько гоночных автомобилей. Форд сам принимал участие в автогонках и в октябре 1901 года сумел победить чемпиона Америки Александра Уинтона.

Компания "Ford Motor" появилась в 1903 году. Ее основателями были двенадцать бизнесменов из штата Мичиган во главе с Генри Фордом. Под автомобильный завод была переоборудована бывшая фургонная фабрика на Мэк Авеню в Детройте. Бригады, состоявшие из двух-трех рабочих, под непосредственным руководством Форда собирали автомобили из запчастей, которые изготавливались на заказ другими предприятиями. Первый автомобиль компании был продан 23 июля 1903 года. В 1906 году Генри Форд стал президентом и основным владельцем компании.

В 1919 году Генри Форд и его сын Эдсел выкупили акции предприятия у других акционеров за 105 с половиной миллионов долларов США и стали единственными владельцами фирмы. В том же году Эдсел унаследовал от отца пост президента компании, который он и занимал до своей смерти в

1943 году. После скоропостижной кончины сына Генри Форду вновь пришлось встать у руля компании.

В сентябре 1945 года Генри Форд передал полномочия своему старшему внуку – Генри Форду Второму. В мае 1946 года Генри Форд старший был удостоен почетной премией за заслуги перед автопромышленностью, а в конце этого же года Американский институт нефти вручил ему золотую медаль за заслуги перед обществом.

Генри Форд умер в возрасте 83-х лет у себя дома в Дирборне 7 апреля 1947 года. Таким образом завершилась целая эпоха в истории компании Ford Motor, которая несмотря на кончину своего основателя продолжала активно развиваться.

Цитаты

Иметь деньги совершенно необходимо. Но нельзя забывать, что цель денег – не безделье, а приумножение средств для служения людям. Я считаю, что нет ничего отвратительнее праздной жизни. Никто из нас не имеет на нее права. В цивилизации нет места тунеядцам.

* * *

Польза капитала не в увеличении количества денег, а в том, чтобы делать деньги для улучшения жизни.

* * *

Самый рискованный бизнес – делать дело ради чистой наживы. Это напоминает азартную игру, играть в которую редко удаётся больше, чем пару лет.

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.