

# 华为铁军



[华为铁军\\_下载链接1](#)

著者:黄卫华

出版者:江苏凤凰文艺出版社

出版时间:2018-6

装帧:平装

isbn:9787559420954

华为从最初注册资金2万元只有6个人的小作坊，历经30年持续、快速、高效稳健地成长，如今已然成为令世界瞩目的商业巨头：2017年华为在世界500强排第63位，营收6036亿元……人们肯定会好奇，华为内部是如何管理团队和运营企业的？华为是如何研发产品和销售的？华为战无不胜的铁军团队究竟是如何炼成的？

军人出身的任正非一直非常崇尚军队文化，他认为只有打造如军队一样的狼性团队，才能拥有高效的执行力，这也是华为能快速发展壮大的核心秘诀之一。

本书作者通过对华为十余年的深度研究。从华为团队协作、经营理念、竞争意识、创新

文化等多重角度透彻地分析了这支“铁军团队”成功的核心秘笈。他用通俗易懂，深入浅出的文字，带我们一起走进华为，学习其管理和思想的内核，一起探寻奇迹背后的真相！

作者介绍:

黄卫华，财经作家，培训师、组织开发与人才培养咨询师。他曾在世界知名咨询公司工作，并长期跟踪和研究华为的工作机制，运营理念，通过本书希望能让更多的人真正学习和掌握华为的经营秘笈，以帮助其在商业中取得更大的成绩。

目录: 第一章 华为企业文化：发扬“铁军精神”，打造高效执行力

血性精神，狼性文化

打造如军队一样的团队

没有规矩不成方圆，制定严苛的管理条例

军人任正非，一个有着个人魅力的铁腕领导

在矛盾与平衡中实现完美领导

如何用企业文化拴住人

认同企业文化的人才能用

给一个奋斗的目标，而不仅是钱

第二章 华为管理法：好领导就是给每一个员工赋能

团队管理的实质是留住人才、剔除庸才

构建属于自己的唐僧团队

干掉团队中的“野狗”和“小白兔”

有权力，也要有道德影响力

团队管理的关键是适当授权

授权的关键是对人员进行合理安排

授权不是放权，授权后要能监督

授权后，让员工对自己负责

第三章 华为人才战略：华为的核心竞争力是人

公司的第一产品是员工

善待自己的员工，就是善待你的企业

用“真话”打动人

华为人才法：海量招聘，海量淘汰

人才永远是让CEO最头痛的

保护略有瑕疵的优秀人才

是人才，就让他放出光来

做好解雇前的准备工作

找最合适的人，而不是最成功的人

第四章 华为经营法：做不到100分，就是0分

质量经营的底线

质量管理的关键是诚信

始终为客户提供最优质的服务

建立在优秀服务上的口碑是企业的基石

超出预期，用户才会再次光临

成功者要有所为，也要有所不为

不计代价的付出会为企业留下好名声

第五章 华为竞争理念：对手是最好的成长伙伴

华为从来不缺少对手|135

没有狮子，羚羊也活不久|139

用欣赏的眼光看对手|144

能找泰森打拳本身也是福气|148

高明的竞争是树立愿景|152

谁恼羞成怒谁就会输|155  
向对手学习并最终超越|158  
第六章 华为的创新：创新就是与明天竞争  
要做就做最有创造力的企业  
和别人不一样，才能脱颖而出  
永远不要惩罚创新失败的人  
质疑中的坚持往往就是突破  
变革在于大胆突破过去的成绩  
创新要以市场为导向  
创造适合创新的企业环境  
真正使人变得睿智的，是站在危险面前时  
第七章 华为的危机意识：没有危机感，就会成为被吃掉的虾米  
“泰坦尼克号”是在欢呼声中出海的  
企业最大的竞争对手是自己  
拯救危机往往是从妥协开始的  
网络世界不是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼  
钱是内行人赚的，吃亏也可以买到教训  
基业长青的唯一法则就是与时俱进  
第八章 华为的资本哲学：不要等到缺钱的时候再去借钱  
企业要学会与投资共舞  
企业财务要做到未雨绸缪  
财务管理的关键是避免风险  
融资也要考虑投资者和时机  
不要被资本市场指挥  
太有钱反而有可能失败  
第九章 华为维系客户：做生意就像办舞会，要先有“入场券”  
深入了解客户，做好客户管理  
免费往往是最贵的模式  
成就别人就是成就自己  
企业要创造财富，而不是杀价  
和客户分享你的智慧  
什么才是真正的“以客户为中心”  
倾听客户心声的企业才会是赢家  
第十章 华为的社会责任：成就越大，责任也就越大  
做企业的本质就是造福人类  
钱是赚不完的，企业要懂得回报社会  
钱来自社会，也要用于社会  
关注弱势群体，做一个儒商  
获得社会的认可是另一种财富  
．．．．．(收起)

[华为铁军\\_下载链接1](#)

标签

管理

商业

华为

企业管理

企业

评论

华为就是大写的任正非，无他。

-----  
[华为铁军\\_下载链接1\\_](#)

书评

-----  
[华为铁军\\_下载链接1\\_](#)