

读懂华为30年：执念是一种信仰



[读懂华为30年：执念是一种信仰 下载链接1](#)

著者:吴大有著

出版者:中国商业出版社

出版时间:2018-8-1

装帧:平装

isbn:9787520804998

“狼”行天下，膜拜！

狼是自然界中一种凶猛的动物，有着敏锐的嗅觉和直觉。看见猎物，狼会奋不顾身地捕猎。华为自诩为狼，在激烈的市场竞争中，华为拥有和狼一样极其敏锐的直觉，时刻关注着自己的猎物，一旦瞄准机会，就会像狼一样，毫不犹豫地发起进攻。华为就是这样的一家企业，一家将狼的精神发挥到极致的企业，一家坚守自己的信念、勇于坚持的企业。

华为对市场的敏感度远超其他企业，并不是因为华为的管理者拥有特异功能，而是因为

华为的“狼性”文化，能够看到狼的优点，然后转换到企业的经营管理中去，长期坚持狼性精神，时刻关注市场的发展与动向，及时做出判断，主动出击，逐步占领市场。华为创业时期，一位主管带着“狼性”员工去了俄罗斯。虽然困难重重，市场陌生，还遭遇了经济危机，但是这些困难都不足以让他们返程回国。他们充满信心，面对困难不屈不挠，坚守在俄罗斯陌生的城市中，向市场宣告：“华为永远都在！”这就是华为的狼性文化。即使遇到再大的困难，也绝不轻言放弃；遇到困难，他们总会以百折不挠的精神，坚守在阵地上……就是靠着这一点，华为坚持了下来，取得了今天的辉煌。

不仅如此，狼还是群居动物，即使面对再强大的对手，狼也会群居而上；并且在战斗的过程中，绝不会丢下同伴，永远与同伴共进退。这是狼群精神，也是华为的文化精神。任正非在《致新员工书》中，这样强调：“华为的企业文化是建立在国家优秀传统文化基础上的企业文化，这个企业文化黏合全体员工团结合作，走群体奋斗的道路。有了这个平台，个人的聪明才智才能很好地得到发挥，并有所成就。没有责任心、不善于合作、不能群体奋斗的人，也就失去了在华为进步的机会。”

企业在经营过程中，无论遇到多大的困难和打击，都要像狼一样，团结一致、共同奋斗、顽强拼搏。企业的发展就需要这样一群狼，也正是因为有这样一种狼性文化，华为才能在激烈的市场竞争中，经过厮杀，一步步走向世界。

狼对目标的坚持和执着，是其成功猎食的重要保证。同样，对目标的坚持和执着，也是华为不断发展的重要条件。经营之路漫漫，企业就像是沙漠中的行人，只有永不言弃、锲而不舍，才能发现孕育着生命意义的绿洲。华为伟大成绩的取得，主要就是参悟了企业成长的密码——坚持和执着。正是靠着这种不服输的执念，靠着这样的坚持，华为才走到了今天。

执念，是一种信仰，明白了坚持对华为的意义，也就知道了华为30年成长的奥秘！

作者介绍:

吴大有

多年来专注在商业领域的创新和支持，曾经在美国与欧洲任职3年，2008年开始在国内与企业组织深入合作至今，期间攻读中科院管理心理学博士。

博士论文的探索主题是创新组织的心流现象，长期活跃在创新领域，身任美国波士顿全球创新研究所中国区创新代表。北京智成创享咨询公司以及上海新启动人才服务中心合伙人。现阶段在支持京东、阿里、小米以及百度等互联网企业内部的创新业务发展与组织转型工作，亦为IBM、吉利、万科与招行等企业长期以来的创新合作专家、在北大、清华、复旦大学、上海交通大学EMBA培训中心也有授课，曾获中国十大创新杰出人物奖。由于对组织创新具有巨大热忱和浓厚兴趣，现在致力于推动自组织的发展与落地。

目录: 第一章华为揭秘：走进华为，与华为零距离

华为为何如此强大

华为的国际化思维

华为与任正非

任正非的思想脉络

华为的灰度管理哲学

第二章华为的人才管理：抓住了人，也就有了财富

别具一格的人力文化氛围

完备的人力培训体系

有钱任性的人才储备方式

“倒三角”式的人力组织结构

荣辱与共的人力激励制度

富有凝聚力的核心人员团队

华为的全员导师制

第三章华为的品质管理：突出品质管理，以品质赢天下

严密周详的谨慎

慎终如始的敬畏

进退合度的恭敬

积极向前的精进

连通万物的素直

空虚无边的广大

无所不容的包容

第四章华为的项目管理：建立合理的项目管理体系，保证工作有序进行

项目关键是沟通

用RACI矩阵明确团队职责

坚持下去，永不放弃

项目是细节堆起来的

流程制度的过程控制

考核的责任结果导向

第五章华为的客户管理：客户为王，做好客户管理

为客户创造价值

眼睛盯着客户，屁股对着老板

切入客户的“痛点”

为客户提供“保姆式”服务

客户接待也是生产力

管理客户满意度

第六章华为的财务管理：做好财务管理，成本控制比扩大市场更有效

管理中最难的是成本控制

做财务的也要懂业务

铁三角：预算、统计与审计

坚持人工成本与企业利润的辩证统一

坚持会计核算与审计监控的辩证统一

坚持财务与业务的辩证统一

第七章华为的执行力管理：与狼共舞，华为的高效执行力

责任与担当

聚焦主业务，务实为本

简化工作，优化流程

先瞄准目标，再开枪

先摘好摘的果子

强化沟通，实现无缝对接

用职能工资制激活竞争

第八章华为的绩效管理：做好绩效管理，提高工作效率

全员持股激发进取意识

以客户满意为绩效导向

打破部门墙，优化团队绩效

充分授权，让决策聚焦

始终按贡献大小拿待遇

“骂”文化，激发员工的斗志

绩效考核中的灰度管理

第九章华为的市场管理：撒开腿，迈大步，进行市场扩张管理

初期“只以成败论英雄”

利益绑架促市场扩张

构筑从基层到高层的密不可分的关系网络

以市场为导向的技术研发

市场竞争中的“压强原则”

海外不打价格战，共存双赢
打造能在国际上驰骋的品牌
第十章华为的危机管理：勇敢面对危机，在危机与忧患中成长
华为的冬天
居安思危，不是危言耸听
我们的竞争对手就是我们自己
每个员工都要有危机意识
烧不死的鸟就是凤凰
华为没有成功，只是在成长
第十一章华为的文化管理：积极发挥文化的润物细无声作用
华为的核心价值观
远大的追求，求实的作风
尊重个性，集体奋斗
结成利益共同体
公平竞争，合理分配
管理的最高境界是无为而治
第十二章华为的创新管理：大胆创新，不做追随者
创新实践1：技术创新
创新实践2：“工者有其股”的制度创新
创新实践3：产品微创新
创新实践4：市场与研发的组织创新
创新实践5：决策体制的创新
创新实践6：“蜂巢”模式激活组织
第十三章华为的转型：拥抱云时代，成功实现转型升级
化“云”为“雨”
“一站式”服务助力运营商转型
“云、管、端”一体化
让数据“慧”说话
站在“云”端看世界
附：华为重大历史事件
．．．．．(收起)

[读懂华为30年：执念是一种信仰_下载链接1](#)

标签

管理

华为

企业管理

企业文化

中国商业出版社

中国

评论

这书太差劲了，没有逻辑内涵，以空洞解说为主，大量引用任正非的讲话，压根说不明白为什么华为能成为今日之华为

听过作者的培训，感觉就是做传销的，巨烂巨忽悠。

花了一个小时快速浏览了一遍后，感觉太空洞，没有太多干货。回头还是再好好读一遍华为变革这本书

#沐雨斋悦读#书名改为《读懂华为30年-背后男人任正非》更好，虽是玩笑，但华为确实在任的无为而治之下吧，很多事情的推动也只有他能推动。另外书本身章节标题还算有感觉，但内容逻辑杂乱，一般讲座水准。

一般般

全书没有逻辑，全是空话套话大话。毫无营养。

书太差劲了！千万不要买。千万别被作者忽悠了。唉！

烂透了，最基本的描述都做不到，夹杂大量作者主观臆断。完全就是蹭热度的一本书，作者糟糕透了。

华为核心价值观的管理学，用哲学思想去满足员工、成就企业。很棒～

[读懂华为30年：执念是一种信仰_下载链接1](#)

书评

全部内容都是基于公开资料的整理和发挥。任正非的几次公开讲话的文稿是重要的素材。分十三章，第一章除外，剩下十二章每章讲一个方面的管理，比如人才管理，品质管理，项目管理，客户管理，财务管理，执行力管理等等，各章之间的内容有不少交叉重叠，各章的划分，逻辑上也比较...

华为的成功并没有多少秘密，只是将一些基本的常识坚持到了极致，就像宗教一样，任正非成了教父。其实仔细想一下，哪个企业不像一座庙，念着自己的经，吸引着自己的信徒？把常识推行到极致，就成了宗教，道理就这么简单！
华为的信仰就是客户，只要客户不消亡，华为就有存在的必...

[读懂华为30年：执念是一种信仰_下载链接1](#)