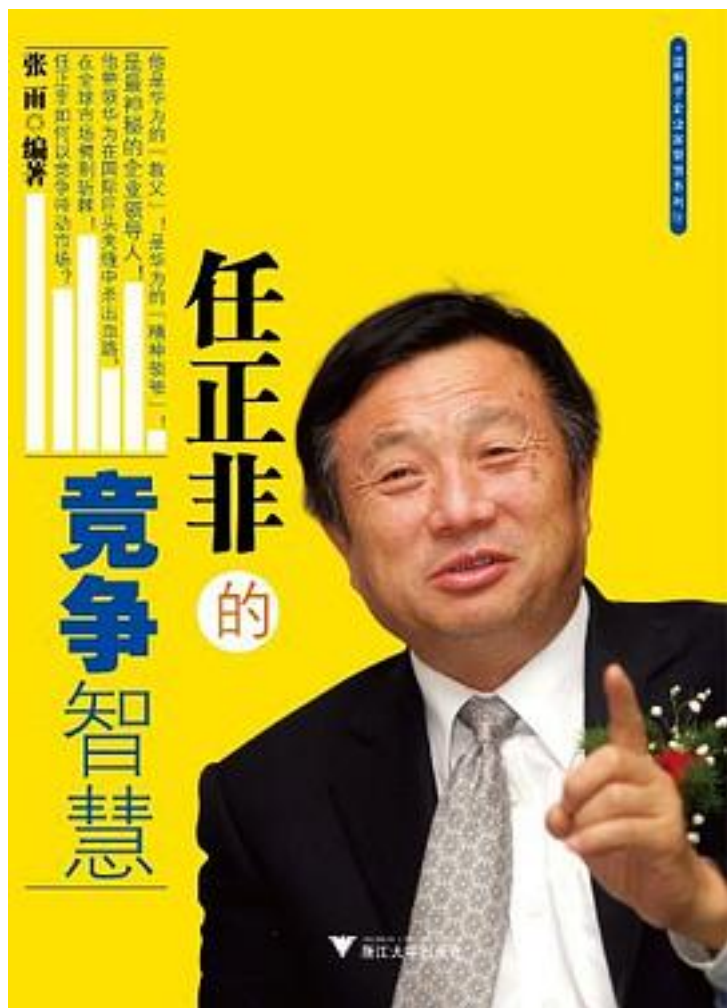


# 任正非的竞争智慧



[任正非的竞争智慧\\_下载链接1](#)

著者:张雨

出版者:浙江大学出版社

出版时间:2011-7

装帧:

isbn:9787308087971

《任正非的竞争智慧》内容简介：每个著名企业家都有其独步天下的“秘技”，也是其

最耀眼的闪光点。华为的核心优势即竞争力超群。华为自成立起，一直与众多国际巨头贴身肉搏，最终成长为世界最大的通信设备供应商之一。在瞬息万变的通信行业，在多年的“血拼”中，任正非如何让华为保持超群的竞争力？

张雨编著的《任正非的竞争智慧》分析了任正非在华为企业运营管理、组织建设、文化培养上的诸多举措和言论，全面解读任正非给华为注入强心剂，打造“凶悍”华为的方方面面。他是如何保持企业内的“加班文化”？如何通过“不断打乱”来保持企业的旺盛创新能力？又是如何“强行”引入规范流程，保证华为严格而规范的创新进程？《任正非的竞争智慧》中这些独特的竞争智慧，值得所有企业管理者学习。

作者介绍:

毕业于中国政法大学法律系，毕业后从事媒体工作近十年。先后就职于《南方都市报》《东方早报》等多家媒体，当过记者，做过编辑，后在香港《星岛日报》集团旗下星岛环球网任职。现为自由撰稿人。

目录: 前言 第一部分 拔剑出鞘 导读 机遇总是留给做好了准备的人 第一章 竞争第一步：抉择的勇气 时代的契机 案例1 初创华为——任正非的偶然之作 案例2 深水大鱼——电子通信行业 案例3 奇迹——偶然之中总有必然 本章启示 第二章 性格决定命运 竞争能力的养成 案例1 人生多艰——少年时代的磨砺 案例2 军旅生涯——激情燃烧的岁月 案例3 不惑之年——创业艰难百战多 本章启示 第二部分 商海风云 导读 抓住老鼠就是好猫 第三章 技术 市场 客户 抓住市场竞争的最核心 案例1 做技术——做世界一流的设备供应商 案例2 做市场——没有市场就没有研发 案例3 盯客户——客户满意了才是好产品 本章启示 055 第四章 商场如战场：生死较量 采取正确的竞争战术 案例1 避实击虚——抢占国内市场 案例2 剑指海外——抢占国外市场 本章启示 075 第三部分 英雄之路 导读 实现团队的竞争力 第五章 企业领导者的影响力 有了领导力，才有竞争力 案例1 任正非的低调传奇 案例2 坚持，不做昙花一现的英雄 案例3 做学生，彻底学习 本章启示 第六章 得人才者得天下 人才是企业的第一资源 案例1 高薪——全国范围抢人才 案例2 训练——培养华为自己的人才 案例3 育人——中国企业人才的黄埔军校 本章启示 第七章 向管理要效益 没有管理形不成力量 案例1 让有成就欲望者成为英雄：案例2 一支能打硬仗的管理队伍：案例3 职业化之路——基本法的变迁 本章启示 第四部分 高手过招 导读 英雄造时势 第八章 活在危机中 冬天也是可爱的 案例1 第一次过冬——电子百强首位 案例2 第二次过冬——2004年华为内部会议 案例3 第三次过冬——冬天常态化 本章启示 第九章 不断提高资源，保持战略优势 把握现在，展望未来 案例1 从跟随者到领路人 案例2 核心能力的回归 案例3 狼性文化的蜕变 本章启示 第十章 持久就是竞争力 活下去，不要死掉 案例1 瓦解工号文化：一辞惊天下 案例2 任正非之后，有无传奇？ 案例3 从必然王国走向自由王国 本章启示 后记

• • • • • [\(收起\)](#)

[任正非的竞争智慧 下载链接1](#)

标签

经管

商业与管理

Hao

评论

“狼性”文化、高薪人才用人策略和时代的选择，造就了今天的华为。内容有一定启发，但书的案例式结构个人不是太喜欢。

-----  
[任正非的竞争智慧\\_下载链接1](#)

书评

-----  
[任正非的竞争智慧\\_下载链接1](#)