

<<狼性管理在华为>>

图书基本信息

书名：<<狼性管理在华为>>

13位ISBN编号：9787307076648

10位ISBN编号：7307076640

出版时间：2010-4

出版时间：武汉大学

作者：王永德

页数：234

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<狼性管理在华为>>

前言

华为是一个创造奇迹的企业，自1988年创立以来，华为以爆炸的速度成长为中国通信行业领头羊。2009年，华为全球市场份额翻番，年销售额突破300亿美元，在世界电信设备供应商排名中，仅以微小劣势屈居第二；而据世界知识产权组织统计，华为在2009年专利申请总数排行榜上，亦高居第二。基于这些傲人成绩，在美国著名商业媒体Fast Company评出的“2010年世界最具创新力公司”中，华为跻身前五。

思科系统公司CEO钱伯斯感叹：“华为是思科最大的对手。

”华为的群狼们正在世界范围内扩张着自己的领土。

阿奎利斯·艾克斯著的《豺狼的微笑》一书中说：人，只有两种，一种是兔子，一种是豺狼；豺狼的微笑，就是成功者的微笑。

华为是笑到最后的豺狼。

华为公司总裁任正非直言不讳地指出：“企业发展就是要发展一批狼。

狼有三大特征：一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进取精神，三是群体奋斗的意识。

”兔子永远是兔子，按部就班，规规矩矩，很可能一生做的都不是自己想做的事情；豺狼则神出鬼没，它知道自己要什么，所做一切都是为了最终目标。

狼性血脉已经渗透华为身体的每个细胞，流入了华为管理的各个环节。

华为人，是一群眼睛泛着绿光的狼。

他们疯狂掠夺人才，打造成一支巨大而高素质的战斗团队；他们“胜则举杯相庆，败则拼死相救”，团结起来，战无不胜，攻无不克；头狼任正非是位极富传奇色彩的电信大佬，他的身上有着土狼、军人、硬汉、战略家等各种光怪陆离的色彩。

管理大师彼得·德鲁克曾经说过：“狼非常有个性。

有的狼一直在帮助其他的狼，有的懒散，有的喜欢到处游荡，有些则不与其他狼来往。

<<狼性管理在华为>>

内容概要

“狼性管理”是华为的伟大创举，是一种带着野性的拼搏精神，是华为团队攻克一个又一个难关，铸造一个又一个辉煌的核心竞争力。

华为在全球的崛起是中国的骄傲，学习其狼性管理更能提升我们的士气，让我们在借鉴华为管理模式过程中，走出自己的特色，并且走得更高更远。

<<狼性管理在华为>>

作者简介

王永德，博士，清华大学MBA，中国著名风险投资专家，前万通集团高管，现任中国中小企业投资公司副总。

<<狼性管理在华为>>

书籍目录

前言 华为奇迹背后的狼性血脉第1章 王者之狼：华为的战略规划 1.聚焦战略 2.削足适履 3.“狼子野心” 4.多向联合 5.绝对消化 6.迂回战术 7.立足核心 8.以法治企第2章 狼啸一方：华为的决策管理 9.成长最大化策略 10.服务客户是存在的惟一理由 11.改良而非革命 12.无生命的管理 13.领先对手半步而不是三步 14.独裁与民主的博弈第3章 狼性无畏：华为的危机管理 15.狼来了 16.任氏“面子”理论 17.别在经验里转圈圈 18.不对媒体负责 19.艰苦奋斗是过冬的精神棉袄 20.舍一腿保全身 21.细节是魔鬼第4章 狼智无双：华为的人力资源管理 22.人才不能不争 23.打造“黄埔军校” 24.不让“雷锋”吃亏 25.以结果为导向 26.潜力是第一评判标准 27.别想按核武器的按钮 28.5%末位淘汰制 29.屁股决定脑袋 30.烧不死的鸟是凤凰 31.永不倒塌的脊梁第5章 喋血苍狼华为的市场运营 32.以多胜少的群狼战术 33.全心全意为客户服务 34.小客户也是上帝 35.与时俱进的价格战术 36.无往而不胜的客户关系 37.撒新饵钓大鱼 38.重赏之下必有勇夫 39.渠道非扁平化 40.啃开海外市场的大门 41.国际化拒绝机会主义第6章 狼性敏锐：华为的生产与研发 42.质量管理中的鲶鱼效应 43.应需而变的研发体系 44.决不重新发明轮子 45.以自主研发为主 46.防人之心不可无 47.要么领先，要么灭亡 48.研发，国际化的捷径第7章 狼魂不灭：华为的文化管理 49.家一般的团队文化 50.回报合理的奉献文化 51.最有效率的军队文化 52.永不停歇的创新文化 53.踏踏实实韵学习型文化 54.落地生金的文化建设第8章 血狼兵团：华为的组织管理 55.矩阵结构应需而生 56.事业部制是扩张的利剑 57.沟通是团队的润滑剂 58.让规则有最高发言权 59.不可撼动的激励性团队 60.重拳出击的团队力量第9章 狼性尊严：华为的品牌管理 61.“借船出海”的权宜之计 62.高调出击的品牌造势 63.终端品牌宣传路 64.借力打造国际品牌 65.国际品牌本土化困境第10章 狼性扩张：华为的资本运营 66.背靠政府好乘凉 67.让员工成为资金积蓄池 68.迂回曲折的上市路 69.日趋成熟的资本运作能力

<<狼性管理在华为>>

章节摘录

华为现有流程比IBM还要先进。

这个时候，任正非“不分青红皂白”地严厉指出：“我最恨‘聪明人’，认为自己多读了几本书就了不起，有些人还不了解业务流程是什么就去开‘流程处方’，结果流程七疮八孔地老出问题。

我们将通过培训、考试竞争上岗，即使有人认为自己比IBM还要厉害，不能通过考试的也要下岗。

”任正非把这次变革称为“革自己的命”，要享受触及自己灵魂的痛苦。

因为华为具有规模大、产品线宽、系统复杂、技术含量高等特点，IPD在华为的实施是十分艰难的。

任正非铁腕推行，将落实IPD上升到了华为的生存层面：“IPD关系到公司未来的生存与发展，各级组织、各级部门都要充分认识到它的重要性，通过‘削足适履’来穿好‘美国鞋’的痛苦，换来的是系统顺畅运行的喜悦。

”1999年11月，任正非第一次明确了业务流程变革的三部曲：先僵化、后优化、再固化。

在开始的两三年以理解消化为主，之后再行适当的改进。

在僵化阶段，华为的反应速度明显放慢了，变革遭遇到更大的阻力，曾在集成产品开发推进小组工作过的王冠珠回忆：“研发部门、销售部门天天都在骂我们，说集成产品开发管理团队的成员就会干两件事：一是兜里有钱乱花钱，二是爱打高尔夫，除此之外什么都不懂。

”但是，在一片反对声中，任正非仍旧固执地坚持着。

《狼道》一书讲到了这样一个故事：在一个寒冷的冬天，马尔科夫在打猎时，遇到了一条狼。这条狼有将近两米长，非常健壮。

可惜马尔科夫的猎枪没有瞄准，只打到了狼的右后腿，但狼还是瘸着这条腿逃跑了。

于是，马尔科夫骑上马去追赶这条受伤的狼。

跑了一段时间，受伤的腿成了狼前进的阻碍，狼拼命地向前跃了几下，和马尔科夫的距离拉大了些。狼利用了这个机会，回过头去狠命撕咬自己受伤的右后腿，几下就把那条腿咬断了。

马尔科夫当时完全被吓傻了，他的马也一动不动，静静地看着狼，看着狼拖着血迹逃跑了。

为了生存的需要，狼宁可咬断自己的腿，为了度过冬天，华为宁可忍受“削足适履”的痛苦。在变革中的各种阻力面前，华为仍旧坚持着。

<<狼性管理在华为>>

媒体关注与评论

企业发展就是要发展一批狼。

狼有三大特征：一是敏锐的嗅觉，二是不屈不挠、奋不顾身的进取精神，三是群体奋斗的意识。

——华为公司总裁任正非 华为是思科在全部领域最大的竞争对手。

——思科公司CEO 钱伯斯 狼最值得称道的是战斗中的团队精神，协同作战，甚至不惜为了胜利粉身碎骨、以身殉职。

商战中这种对手是最令人恐怖的，也是最具杀伤力的。

——海尔集团总裁 张瑞敏 华为已经成为世界革新领袖，它的崛起震惊了原来的大佬们——如北电、诺基亚西门子、阿尔卡特——朗讯。

——国际投资银行家 库恩 华为之所以成为民营企业的标杆，不仅是因为它用了10年左右的时间将资产扩大了1000倍，不仅因为它在技术上从模仿跟进又到领先，更因为华为独特的企业文化和管理方式。

——《中国经营报》

<<狼性管理在华为>>

编辑推荐

“狼性”已经渗透到华为人的骨子里，任正非带领着华为狼群，在全球市场，与老虎、狮子拼杀，将企业的狼性表现得淋漓尽致，屡建奇功。2009年，华为销售额超过300亿美元，跃升“2010年度世界最具创新力公司榜”第五，与世界巨头平起平坐，这是其“狼性管理”的直接价值体现。

<<狼性管理在华为>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>