

<<华为真相>>

图书基本信息

书名：<<华为真相>>

13位ISBN编号：9787801702739

10位ISBN编号：7801702735

出版时间：2003-12

出版时间：当代中国出版社

作者：程东升

页数：317

字数：300000

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>

<<华为真相>>

内容概要

也许你并不仅仅满足于了解一个企业。

比如，你是一个企业的管理者，或者，你对成功充满欲望。

是的，你希望从华为学习到成功者的方法。

没有问题，本书对于华为在解决企业所遇到的种种普遍问题时，采取的特殊手段和方法，都一一做了细致深入的描述。

比如在研发、销售方面一贯采用的“压强技术”，人才垄断战略及“炼狱”式的培训，跨国营销与国家外交，群众运动嫁接西方管理。

琳琅满目，不胜枚举。

至此，你可能会对这个伟大企业产生更加浓厚的兴趣。

那么，本书建议你从更广阔的视角来审视书中的内容和华为这企业。

本书共分为上、中、下三编。

分别是“华为真相”、“任正非”、“华为批判”。

“华为真相”部分涵盖了技术、市场、人才、资金、管理、海外等方面内容，采取了中国画“散点透视”法，使读者从横向的角度深入华为的局部，同时总揽其全局态势，“任正非”部分分人生、思想、财富三个大的章节，这三部分内容广为人们关注，写作时采取了西方油画的“焦点透视法”，重点解剖，最后一部分着重研究华为的一些强悍的、独特的、有效的估法的另一面。

华为一直处于凶猛无比的扩张中，任正非自比为“狼”，媒体则把华为与跨国公司的竞争比作“土狼与狮子的战斗”。

因此，华为必然不是一个均衡的企业，俗话说：歼敌一千，自伤七百。

比如，连任正非都承认，筹集的大量资金，形成“企业银行”，但造成股权错综复杂，上市维艰。

<<华为真相>>

作者简介

程东升，男，《21世纪经济报道》记者。

刘丽丽，女，《亚太经济时报》编辑。
作者以坚韧不拔之志，克服重重困难，直接采访了数百位华为公司内外的“华为人”及相关人士，历时三载，写就本书。

<<华为真相>>

书籍目录

前言：为什么有这么多人想了解华为？

序一：华为之所以成为华为 序二：本土领袖 全球地位 序三：沉默的中国力量 序四：从钱的奴隶变成钱的主人 上编 华为真相 第一章 技术策略 1992年：疯狂年代的“孤注一掷” “七国八制”乱中华 任正非：失败了我只有跳楼 C&CO8机首战义乌 政策扶持，“巨大金中华”崛起 万门机打开农话市场 北京研究所——技术道路上的里程碑 技术“拿来主义” 思科怒告华为侵权 “压强战术” 狙击国内对手 两大创新之痛 第二章 市场攻伐 100：工的“人海战术” 不计成本——不敢花钱的干部不是好干部 价格进攻——击杀对手 “客户关系就是核心竞争力” 从“喝酒+回扣”到“咨询+营销” 坚持“普遍客户”原则 与客户（电信局）成立合资公司 防止大Sales——办事处非本地化策略 第三章 人才秘技 万人招聘震撼全国 “魔鬼训练” 对人才进行包装 第四章 资金链 “高利贷”时期 朱镕基一言“救”华为 电信局为何纠纷为华为担保 资金暗道：邮电职工持股会 “员工持股”一箭双雕 上市谜局 第五章 华为基本法 初衷并非基本法 转向“管理大纲” 反思三大问题 把讨论引向深入 第六章 管理突围 乱世英雄的年代 改革从人力资源开始 IPD——新的改革火花 第七章 过冬 2000：.COM的最后疯狂 “冬天”冷得出奇 《北国之春》呼唤创业精神 出卖“安圣”的真相 裁员、裁员、再裁员 回归传统企业竞争要义 第八章 跨国营销与中国外交 从香港出发 长达七年的俄罗斯之旅 十年磨一剑——进军美国 外交路线就是销售路线 经济：外交的基础和先导 中编 任正非 第一章 人生 第二章 思想 第三章 财富 下编 华为批判 第一章 管理批判 第二章 文化批判 第三章 人性批判 华为简史 后记：写华为是我三年来的“预谋”

<<华为真相>>

章节摘录

千亿资金下海南，百万股民闯深圳 上千亿的房地产资金“飞蛾扑火”般地投向南方几个地区，海南800亿，北海300亿，惠州150亿。迅速掀起了一场房地产狂潮。

“到处在开工，房子还没有盖，甚至就是一张图纸就进行转让。项目转让了一手、二手、三手。

开发的人还没有炒作的人赚钱快，开发的可能赚500元一个平方，炒作的人一下可以赚1000元 - 2000元一个平方。

”一位曾经身临其境的人说，“那时期甚至国内各省的政府部门都筹集资金到海南来捞一笔，一个人能在一之间变成百万富翁”。

而在距海南不远的深圳，上演着另外一种疯狂。

1992年8月，深圳以发售认股抽签表的方式发行5亿元新股。

从8日起，有超过100万的全国各地的准股民涌进深圳，在全市302个发售网点前排起长龙，准备购买百元一张的抽签表。

在9日早晨开始发售时尚能维持一定的秩序，但后因一网点组织工作出现问题，造成秩序混乱，并发生冲突。

其间一张认购证被翻炒到上千元，到8月10日上午，抽签表全部售完。

这天傍晚，数千名没有买到抽签表的股民在市内深南中路游行，打出反腐败和要求公正的标语，并形成对市政府和人民银行围攻的局面。

这就是中国证券史上著名的“8.10”风波。

<<华为真相>>

媒体关注与评论

重读《悲惨世界》 来源价值中国网江平 没有预见，没有预防，就会冻死。那时，谁有棉衣，谁就活下来了！

书评人：郑伟强 十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么荣誉感、自豪感，而是危机感。

也许是这样才存活了下去。

我们大家要一起来想，怎样才能活下去，也许才能存活得久一些。

失败这一天是一定会到来的，大家要准备迎接，这是我从不动摇的看法，这是历史规律。

目前情况下，我认为我们公司从上到下，还没有真正认识到危机，那么当危机来临的时刻，我们可能措手不及。

如果四面出现危机时，那我们可能真没有办法了。

只能说“你们别罢工了，我们本来就准备不上班了，快关机器，还能省点电”。

如果我们现在不能研究出危机时的应对方法和措施来，我们就不可能持续存活下去。

均衡发展，抓短板 我们怎样才能活下来？

同志们，你们想一想，如果每一年你们的人均产量增加百分之十五，你可能仅仅保持住工资不变或者还可能略略下降，如果我们不多干一点，可能保不住今天，更别说涨工资。

不能靠没完没了的加班，所以一定要改进我们的管理。

在管理改进中，一定要强调改进我们木板最短的那一块。

要坚持均衡发展，不断地强化以流程型和时效型为主导的管理体系的建设，在符合公司整体核心竞争力提升的条件下，不断优化你的工作，提高贡献率。

为什么要解决短板呢？

公司从上到下都重视研发、营销，但不重视理货系统、中央收发系统、出纳系统、订单系统……等很多系统，这些不被重视的系统就是短板，前面干得再好，后面发不出货，还是等于没干。

因此全公司一定要建立起统一的价值评价体系，统一的考评体系，才能使人员在内部流动和平衡成为可能。

比如有人说我搞研发创新很厉害，但创新的价值如何体现，创新必须通过转化成商品，才能产生价值。

因此要建立起一个均衡的考核体系，才能使全公司短板变成长木板，桶装水才会更多。

对事负责与对人负责 为什么我们要强调以流程型和时效型为主导的体系呢？

现在流程上运作的干部，他们还习惯于事事都请示上级。

这是错的。

已经有规定，或者成为惯例的东西，不必请示，应快速让它通过去；执行流程的人，是对事情负责，这就是对事负责制。

事事请示，就是对人负责制，它是收敛的。

我们一定要在监控有效的条件下，尽力精简机关。

例行越多，经理就越少，成本就越低。

在去年的时间里，如果没有改进行为的，甚至一次错误也没犯过，工作也没有改进的，是不是可以就地免除他的职务。

他的部门的人均效益没提高，他这个科长就不能当了。

他说他也没有犯错啊，没犯错就可以当干部吗？

有些人没犯过一次错误，因为他一件事情都没做。

而有些人在工作中犯了一些错误，但他管理的部门人均效益提升很大，我认为这种干部就要用。

对既没犯过错误，又没有改进的干部可以就地免职。

<<华为真相>>

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>