

<<非一般的华为>>

图书基本信息

书名：<<非一般的华为>>

13位ISBN编号：9787807472339

10位ISBN编号：7807472332

出版时间：2008-8

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：孔祥露

页数：263

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>

<<非一般的华为>>

内容概要

《非一般的华为：任正非经营管理智慧》全面梳理、总结了集企业家与思想家于一身的任正非的经营管理智慧与商道真经，深入研究了华为从2.4万元起家到125.6亿美元营收的快速成长之谜，从任正非的视角去思考华为为什么成功，告诉你学习华为到底应该要学习什么。

作为中国最神秘、低调与传奇、最具号召力、领导力和影响力的CEO之一，华为教父任正非一直以来都是众多中国企业家竞相学习的完美标杆。

任正非的经营管理思想与商道智慧已经被华为20年来非常成功的经营管理实践所证明。

《非一般的华为：任正非经营管理智慧》是国内近年来最新全面解读和诠释华为CEO任正非创业智慧、经营理念与管理思想的作品，完整展示任正非“从胜利走向胜利”的战略思维与行动轨迹。

<<非一般的华为>>

作者简介

孔祥露，企业问题研究专家，MBA。
长期从事管理咨询及国内知名企业案例研究工作，其中对华为进行了长达六年持续跟踪与研究，对中国最神秘的企业家任正非推崇备至。

<<非一般的华为>>

书籍目录

第一篇 中国最神秘的企业家第一章 中国最神秘的企业家一、低调的传奇二、崇尚“知识就是力量”三、勇于走向孤独第二章 英雄情怀一、没有英雄就没有动力二、“郑李之争”三、淡化英雄色彩第三章 “孤狼”思想一、“华为的冬天”二、“彻底”学习三、赌徒“任疯子”第四章 军旅印迹一、军人意志二、毛泽东思想印记三、没有独裁就没有民主四、不能自我批判的干部将免职第五章 温情任正非一、“我的父亲母亲”二、硬汉柔情三、浪漫主义色彩第六章 追求基业常青一、“非”一般的华为二、职业化的思考三、“接班人”迷局第二篇 管理和创新第七章 管理就是核心竞争力一、“均衡发展”二、脱掉“草鞋”三、任职资格制度四、矩阵结构第八章 管理变革一、清理股权运动二、供应链提升三、IPD模式四、《基本法》变迁第九章 客户是衣食父母一、“普遍客户”二、真诚的服务三、培训客户四、感情投资第十章 新团队精神一、新同事关系二、一元化三、执行力第十一章 不创新才是最大的风险一、技术，是企业最核心的竞争力二、客户需要什么就做什么三、拿来主义四、产品研发与世界同步第三篇 华为狼第十二章 干部从实践中来一、“干部”选拔标准二、“后备队”三、“末位淘汰”第十三章 薪酬与考核一、高工资是第一推动力二、细化考核指标第十四章 锻造华为狼一、“魔鬼训练”二、全员导师制三、轮岗制四、“下岗培训”五、“到基层锻炼”六、时间管理课程第四篇 狼性文化第十五章 核心价值观一、追求二、员工三、技术四、利益第十六章 “文化生生不息”一、创新二、“床垫文化”三、“狼性”四、企业文化小故事第五篇 华为营销战第十七章 市场攻伐一、“农村包围城市”二、“压强原则”三、低价四、“友商”五、会展为王第十八章 营销竞争力一、细分市场二、产品差异化三、分销渠道模式第六篇 专业化与国际化第十九章 坚守专业化一、抵制诱惑二、“小灵通不是失误”三、豪赌3G四、非核心“外包”第二十章 国际化生存一、走出去，活下去二、先易后难三、技术创新能力=话语权四、“文化鸿沟”五、国际化的队伍六、拒绝机会主义七、“利益均沾”附录1：北国之春附录2：致新员工书附录3：直面员工忧郁症附录4：天道酬勤后记参考文献

<<非一般的华为>>

章节摘录

第一篇中国最神秘的企业家 第一章 中国最神秘的企业家 一、低调的传奇 没有人会怀疑华为是中国最好的企业之一，也没人会怀疑任正非是中国IT通讯行业的精神教父。

《时代周刊》曾评价说，年过60岁的任正非显示出惊人的企业家才能，他在1987年创办了华为公司，这家公司已重复当年思科、爱立信卓著的全球化大公司的历程，如今这些电信巨头已把华为视为“最危险”的竞争对手。

英国《经济学人》的评价则是：“它（华为）的崛起，是外国跨国公司的灾难。

”然而，伴随着华为在国内外攻城略地、高歌猛进，缔造各种神话的同时，极富传奇色彩的任正非却总是“神龙见首不见尾”，其谨言慎行，不事张扬的个性也伴随着华为“从胜利走向胜利”的扩张在不断的为更多人所知，以至于有人说任正非本身就是一部“低调的传奇”。

土狼、军人、硬汉、战略家……各种光怪陆离的色彩交织在一起，任正非被赋予“中国最神秘的企业家”头衔。

自1998年以后，任正非就刻意保持与媒体和大众的距离，把自己隐藏在幕后。

任正非对各种采访、评选、会议都躲得远远的，不论是直接有利于华为形象的宣传活动，还是媒体的盛事、政府的活动他都统统拒绝。

甚至，任正非向华为高层发出死命令：除非重要客户或合作伙伴，其他活动一律免谈，谁来游说我就撤谁的职。

<<非一般的华为>>

媒体关注与评论

年过60岁的任正非显示出惊人的企业家才能，他在1987年创办了华为公司，这家公司已重复当年思科、爱立信卓著的全球化大公司的历程。如今这些电信巨头已把华为视为“最危险”的竞争对手。

——美国《时代周刊》华为在创业初期十分艰难的情况下，采用激励制度创新等办法吸取了大量的人才，进行大规模的研究和开发投入。

经过20年的奋斗，终于摆脱了单纯依靠低劳动成本竞争的被动处境，自立于世界电信业强手之林。

华为等一大批企业在坚持自主创新方面为我国企业树立了值得学习的榜样。

——国务院发展研究中心研究员 吴敬琏

<<非一般的华为>>

编辑推荐

最新全面解读和诠释华为教父任正非的创业思维与商道真经。

当台风来的时候，什么措施最保险？

不是站得高、挺得直，而是趴下、尽量低一些，再低一些，才能不被吹倒！

我们不知道什么时候会来大风，所以，我们一直要尽量低一些！

“资源是会枯竭的，唯有文化生生不息”。

企业就是要发展一批狼，狼有三大特性，一是敏锐的嗅觉。

二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神。

三是群体奋斗。

这三大特性也可以理解为华为选拔人才的三个标准。

华为的企业家以其特有的远见卓识，从华为诞生的那一天起就注意精心培育华为企业文化，并自觉地将这种独具特色的文化注入企业的经营管理之中，从而产生了巨大的文化管理效能。

《非一般的华为：任正非经营管理智慧》深入研究了华为从2.4万元起家到125.6亿美元营收的快速成长之谜，从任正非的视角去思考华为为什么成功，告诉你学习华为到底应该要学习什么。

《非一般的华为：任正非经营管理智慧》是国内近年来最新全面解读和诠释华为CEO任正非创业智慧、经营理念与管理思想的作品，完整展示任正非“从胜利走向胜利”的战略思维与行动轨迹。

因为优秀，所以死亡。

创业难，守业难，知难不难。

高科技企业以往的成功，往往是失败之母，在这瞬息万变的信息社会，唯有惶者才能生存。

对于个人来讲，我没有远大理想，我思考的是这二三年要干什么，如何干才能活下去。

我非常重视近期的管理进步，而不是远期的战略目标。

活下去，永远是硬道理。

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，有的只是危机感。

公司所有员工是否考虑过，如果有一天，公司销售额下滑、利润下滑甚至会破产，我们怎么办？

我们公司的太平时间太长了，在和平时期升的官太多了，这也许就是我们的灾难...·我希望你们丢掉速成的幻想，学习日本人的踏踏实实和德国人的一丝不苟的敬业精神。

一个企业需要有世界性的战略眼光才能奋发图强：一个民族需要汲取世界性的精髓才能繁荣昌盛：一个公司需要建立世界性的商业生态系统才能生生不息：一个员工需要具备四海为家的胸怀和本领才能收获出类拔萃的职业生涯。

什么叫成功？

是像日本那些企业一样，经九死一生还能好好的活着，这才是真正的成功。

华为没有成功，只是在成长。

我们有许多员工在盲目的自豪，他们就像井底之蛙一样，看到我们在局部产品上偶然领先于西方公司，就认为我们公司已经是世界水平了。

企业就是要发展一批狼。

狼有三大特性，一是敏锐的嗅觉。

二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神，三是群体奋斗。

企业要扩张，必须有这三要素。

什么是华为的英雄，是谁推动了华为的前进。

不是一、二个企业家创造了历史，而是70%以上的优秀员工，互动着推动了华为的前进，他们就是真正的英雄。

华为的产品也许不是最好的，但那又怎么样？

什么是核心竞争力？

选择我而没有选择你就是核心竞争力。

管理是华为的核心竞争力。

华为取得既往成功的关键因素，除了技术、人才、资本，更有管理与服务。

<<非一般的华为>>

对华为来说，通过为客户创造价值，永远是第一位的。

客户关心的不是你知道的有多少，他们更想知道你对他们有多关心！

在管理改进和学习西方先进管理方面，我们的方针是“削足适履”，对系统先僵化、后优化，再固化

。我们切忌产生中国版本、华为版本的幻想。

<<非一般的华为>>

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>