第一图书网, tushu007.com

<<任正非这个人>>

图书基本信息

书名：<<任正非这个人>>

13位ISBN编号：9787508627083

10位ISBN编号：7508627083

出版时间：2011-4

出版时间：中信出版社

作者：周君藏

页数：236

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

前言

内容概要

华为是一家十分独特的企业，其分散的股权结构、出众的国际市场业绩以及对自身形象和战略的严密保护，使得华为成为一条罩上了神秘面纱的“中国龙”。
这条拥有十万之众的“中国龙”的精神核心——任正非，激起了无数人的想象。

任正非极少接受专访，但其独特的战略智慧和对华为组织文化的长期持续的建设，每每引起行业甚至全社会的广泛关注。
他对华为的影响主要在什么方面?为什么他能带领华为纵横海内外，在高科技行业做出令国人惊叹的成绩?
作者为前《华为人报》主编，贴身观察任正非超过10年。
任正非究竟具有怎样的企业家智慧?其个人性格如何影响了华为的基因，并不断驱动华为向高处发展?
作者以10年经验，为你作出独到分析。

作者简介

周君藏本名周学军，生于1966年。
毕业于华中理工大学机械工程一系和四川省社会科学院经济管理专业；1991年就职于四川省交通厅；1993年加入华为技术有限公司，创办《华为人报》，任主编；2000年担任华为公司广告部策划；2005年辞职离开华为公司。

书籍目录

前言　当人人谈论华为的时候，我们谈论什么
第一章　瞧任正非这个人
第二章　企业家坐标
第三章　客观性智慧
第四章　以市场为领地
第五章　普遍客户关系
第六章　理想型企业家
第七章　打造平台：况争优势是一把双刃剑
第八章　知本主义与创新：未来没有先例
第九章　中国的“老板”是老板
第十章　企业家是一架竞争机器
第十一章　冬天意志：况争机器的内核
后记　创业之难

后记

后记 创业之难因为没有形象，因为总是在变动，因为人们对他的印象也经常在变化，而且不同的印象之间还会相互冲突、矛盾，所以任正非是最难描绘的企业家。
他是那种不应该去描绘却不得不去描绘的企业家。
一个人的内在形象本应只属于其自身，在我的描绘中，我把任正非的内在形象涂抹成了一架竞争机器：作为竞争机器的任正非，在最卓越的时候，是一个全面的理想型的人物，其使命是与权势型和历史沿袭型作抗争并取得非对称性胜利，是一个能将自己的认知顺畅地转化为行动的知本主义企业家，具有一种将商业智慧、竞争智慧、组织智慧与人生智慧完美地融合在一起的超凡能力，并总是能及时、恰当地将它们释放出来，感染整个组织。
终于刻画完任正非的形象，我感到十分轻松。
在收拾整理旧电脑的时候，我在文件夹里找到了下面这些文字，看后十分吃惊，一时间竟然搞不清是我自己写的，还是任正非或另外什么人写的。
有一段时间，我想以华为为模特—不是原型而是模特，按我的理解，“ 模特 ”一词的意思是：比如米开朗基罗要画耶稣，他找的模特可能是路边的一个流浪汉，他画的不是流浪汉，而是耶稣—创作虚构作品，我想这些文字应该是我虚构创作出来的，可能会有些许华为的影子，但仍然是虚构。
这些文字虚构了一个欢送公司内部创业人员大会中老总讲话的场景，我仔细地再读了一遍，觉得其中的很多意思正是我写作本书要表达的，舍不得扔掉，放在别处又不恰当，因此拿来放在这里。
我必须声明一下，以下这些文字纯属虚构，其中涉及的人名也是虚构。
蜀道之难难于上青天，创业之难—难于下地狱。
你们必须全身心地去奋斗。
别的我可以劝你们，年轻人啊，要悠着点儿，心不要太急，馒头要一口口吃，吃得快不消化，最好就一点霉豆腐、酸萝卜，吃起来才有滋有味。
我也可以劝你们不要有名利念头，不要轻易在媒体面前抛头露面，更不要动不动当着媒体、政府官员的面去表决心，那是很有害的。
这些我都可以劝你们，“ 三要三不要 ”，“ 四讲四不讲 ”，我可以一套套地讲给你们听。
但是，有一点我不会劝你们，那就是艰苦奋斗。
我不会劝你们悠着点儿，别那么苦，生活要有品味，举止要优雅。
这个我是不会劝你们的。
我不会劝你们不要艰苦奋斗。
在这一点上，我们不能自欺欺人，在座的，不管是要去创业还是留在公司，都要牢记，艰苦奋斗是必不可少的。
大家在公司吃过苦头，受过累，这不假。
当年洪桃在公司一无所有创业的时候，晚上加班因为蚊子多，只好躲在蚊帐里，整晚加班，在昏暗的灯光下，抄写元器件的名字和性能、价格。
还有徐庸，一介书生，放着好好的博士、博士后不当，来通信行业当工程师。
那个时候的通信行业虽然很火，毕竟是个新生事物，哪能像现在这样，那时是投机的火。
现在大家知道通信、电子是朝阳产业，可是里面的风险当初谁又清楚？
只是没有工夫多考虑。
我们为什么不上小灵通？
因为它本身是落后的技术，是注定要淘汰的技术，但是几年之后它会怎样？
取决于我们吗？
不完全，可以说完全不取决于我们。
然而，塞翁失马，焉知非福。
你永远不知道一个行为、一项决策之后是福还是祸。
认准了方向，觉得正确的事情，就要坚决地执行，不可能去做变色龙。
今天遇到这个产品好卖、有市场，就去做；明天听说那个技术有政府支持、有风险资本注入，又去做

。
我们必须紧紧抓住我们的核心产品，不为外界的诱惑所动，老老实实地把它做成世界一流，达到之后或许我们可以考虑一些别的雄心壮志，否则的话，东一榔头西一棒子，什么都做了，什么都做得稀松平常，如何能在世界级竞争中立足？
我觉得最重要的还是夯实，还是世界级核心竞争力，还是管理。
只有管理才能把祸转变为福，把问题变成机会。
什么时候管理是成熟的呢？
那就是不管塞翁何时失马，我们都能让福的概率远远大于祸的可能性的时候，就是说，公司能经受得起各种大小事情的冲击。
我们的公司还很年轻，现在正向海外市场开拓，还将会遭遇我们连想都想象不到的问题，可是我们的管理仍然很幼稚、很朴素。
未来的10年，我们将更深更广地推进管理变革、拓展我们对管理内涵的理解和实践。
任何人都不能有功成名就、可以松一口气的想法。
我认为，要成为企业家，就要时刻在管理实践上进行艰苦的探索，一旦觉得公司的管理还不错，可以缓一口气，停止探索了，那他也就可以退休了，否则，就会连累公司。
经营一家企业不是件浪漫的事。
徐庸当年为了看看交换机是什么样子，“不要脸”地跑到客户的机房，赖在里面几天几夜地钻研，等他钻研出来成为功臣后，却发现自己写软件写不过刚毕业的大学生，职业前途又面临危机，成了年轻人的铺路石。
你们说残酷不残酷？
有人说管理是一门艺术，我并不反对这样的说法，但是这容易给人造成很潇洒的印象，而管理并不潇洒。
我认为归根到底管理是政治科学，是一门与所有人都不愿意与之打交道的事情息息相关的科学，而这就是政治要做的事。
在座的各位，你们谁在公司考虑过消防、食堂、卫生纸的采购、电费？
你们如果抱着当风风光光的总经理、总监的念头，以为一天到晚去这里握握手，到那里签签字，就能挣一大笔钱，我劝你们还是先等等。
等到什么时候呢？
等到你在脑子里开始想厕所里要摆什么卫生纸的时候。
我也希望你和女朋友（或老婆），一天到晚花前月下地逛，我自己也想啊，这样的生活多么美好。
可是美好的生活来自什么，你想过没有？
没有？
很好，做一个员工为什么要想这么多呢！
可是你要创业，那就得想，厕所纸要想，客户心里在嘀咕什么要想，谁该发多少年终奖金，为什么同样有水平、同时进入公司的人发的奖金不一样，更要想。
搞企业就是搞政治，这些事情如何去权衡，要求具备很高的政治才能。
当然我们说的政治，不是指整人、窝里斗，不是权力关系，准确地说是政治科学。
所以千万别以为搞企业、当老总，是一件很风光、大笔一挥就可以搞定的事。
我请文老师写一篇文章，《谁是最可爱的人》，他还没有交卷。
你们之中有谁愿意写，写了可以直接发给我。
农民是最可爱的人，工人是最可爱的人，解放军是最可爱的人，那么还有呢？
还有就是那些默默无闻给社会创造财富的人，就是办企业的人。
他们不仅不风光，还时时处处受气、受冤枉，可是又不能抱怨，不能放手不管，你说他们冤不冤？
他们还得夹着尾巴做人，总不可能整天对政府、对顾客说：“我是新时代最可爱的人，你们要理解我啊，要多买我们的产品，不要买外国人的产品，我们给国家交了很多税，我们解决了很多人的就业……”有人说，生活的目的不就是浪漫吗，要看得开。
是啊，你完全可以像陶渊明一样，过清净、淡泊的生活。

完全可以的。
而且这是值得尊敬的生活。
我觉得我们国家有这种追求的人并不多。
我们公司有没有这种人？
何锦是不是这种人？
我看也只有他有点像。
所以我们不能提拔他。
“结庐在人境，而无车马喧，问君何能尔，心远地自偏”。
也许现在挣钱的机会太多，人心太浮躁，人们没有心思过平静怡然的生活。
既然这样，我们就要好好珍惜机会。
现在是中华民族千载难逢的机遇，是真正属于我们中国人的机遇。
反过来想一想，在这样一个时代创业，去参与世界竞争，不也很浪漫吗？
大家一定不要低级趣味，而要心怀高远，不要太教条，也不要以为干事业就等于不浪漫、等于低买高卖。
办企业是有挑战的浪漫。
大家有创业的愿望和冲动，我是理解的、支持的。
我要告诉你们的是，创业这种浪漫是要付出很高成本的。
当初我们一方面是无知，一方面也是为了生存，才进入了通信行业，进入之后才知道是走上了一条“不归路”。
这个行业全是国际知名大企业，为什么？
通信行业经过100多年的技术创新和激烈竞争，只剩下一些声名显赫的公司了。
更可怕的是，即使你取得了一点成绩，你也不能沾沾自喜。
现在技术变化太厉害，风险很大，只有上规模才行。
这是一个越发展企业越少的行业，当时我们规模那么小，如何能熬过去？
这么多年了，生存一直是我们最大的问题。
当然也不光是我们，在这个行业的人都是这样的。
想当初，美国电话电报公司在“二战”后就想出了蜂窝电话，可是20多年后，政府才批准他们实验，实验了又不发牌照，拖来拖去，等欧洲、日本的移动网络起来了，他们才在里根总统的敦促下搞起来，可是美国已经不领先了。
激烈的竞争，加上大量我们不能左右而会左右我们的事情，让我们必须这么拼命。
不拼命、不牺牲，如何能活到今天？
今天我能告诉你们的是，当你们今后遇到困难时，要记住：“此中有真意，欲辩已忘言。”要有担当精神。
创业的苦是叫不出来的，是沉的，是闷的。
所以我喜欢一切下沉的东西，大象、鲸鱼、石头、愚公。
苦不足与人道，只能自己消解。
今天我号召大家内部创业，不是要赶你们走，不是像外面传说的那样，不是的。
当然我完全有理由这样做，但有一个理由使我没有这样做，那就是我们多年来一起艰苦奋斗凝聚成的感情。
所以今天我欢送你们去创业，你们一定要想清楚是不是真的想创业，还是觉得在公司没有新鲜感了，或者不受重视，提拔的机会很少。
如果是后者，你应该马上打住。
如果只是想去玩玩，我建议你还是老老实实地待在公司吧。
搞企业可不是玩玩，说玩玩也行，但不是你去玩，而是你被玩，知道吗！
我希望大家创业，有两个原因。
第一个原因，是大家日渐成熟，难免会产生自己做点什么的愿望，这个愿望肯定很强烈，好像非得亲自去干点什么不可的样子，这种人生的冲动是很宝贵的，这是一种企业家精神。

一个国家，就是靠着这种生生不息的冲动向前发展的。
美国这个国家为什么伟大呢？
就是因为他们的文化鼓励创业精神。
20世纪80年代日本的电子产品称霸全球，美国节节败退，但是到了90年代，美国早期在信息技术的创新又给他们带来了活力。
这就是生生不息！
美国将来还会有危机，可是只要创业精神还在，总会带来更大的发展机遇。
还有一个原因，也许有点自私，那就是我希望围绕公司形成一个良好的企业环境。
办企业，最需要什么？
不是一个好产品、一项好技术，也不是有关系、有背景、有靠山，更不是你能言善辩，会糊弄人、忽悠人。
办企业最需要的就是一个生态环境。
有人说以前是单个企业竞争的时代，现在则是供应链竞争的时代。
这个道理是很深刻的。
一枝独秀是不可能的，因为没有良好的生态环境，再怎么好的企业，再怎么高大伟岸的大树，也会渐渐衰落下去。
为什么沙漠不好治理？
难道凭全世界的力量不能去种几棵树吗？
主要是很难建立一个生态环境，树木不能持续成长。
我希望你们出去创业，大家一起，共同建立一个良好的企业生态环境。
我不敢说为社会创造这样一个环境，我们没有这么大的能耐，但我们可以从我们这群一起出生入死的战友们开始，建立互利互惠的小环境。
我们可以上下游合作，可以零部件配套，可以资源外包，甚至可以有点良性竞争。
你们要知道的一点是，有一个好的竞争对手，对自己的帮助是很大的，行业里既竞争又合作，才是真正的良好环境。
没有良性的竞争，企业就不会去创新，就会失去动力。
当然，我们反对恶性竞争。
为什么我们叫竞争对手为友商？
为什么我们号召公司全体员工要与世界上最优秀的企业比？
就是这个道理。
公司的进步，要感谢那些世界知名的大企业，没有它们在前面，我们找不到方向，没有它们的职业精神和商业道德做参考标准，我们可能还在低水平上转过来转过去。
没有好的对手，你再聪明、再有能力，也很快就会退步。
所以古人很聪明，他们知道棋逢对手、将遇良材才过瘾！
垄断和独占是不能长久的，是很难做得好的，就是因为没有环境，你一个人挣大家的钱，别人如何要与你好。
所以，大家看到，我们为什么提倡要利益共享、要善待供应商。
我们不仅要对客户好，还要对供应商好，对所有的合作者好，不要因为我们当乙方当久了，就拼命在别人面前找当甲方的感觉。
这是要不得的。
良好的企业环境很难得。
你们对此将会有深刻的亲身体会。
你们以为公司的高级干部都是很舒服的，为什么？
因为所有的事情都有人给他挡住了，但你们知道吴总在北京是多么辛苦、委屈吗？
我不告诉你们是为了让你们简简单单地专注于工作，让你们心中没有不必要的疑虑，并不是因为办企业就是这么简单、轻松，只要开开会，出出差，跟客户吃吃饭，唱唱歌，洗洗澡就可以了。
我现在告诉你们，其中的苦是苦不堪言，你们很快也会遇到这些事，我给你们提个醒，遇到了苦和冤

，要冷静、灵活、顽强，要相信明天会更美好，要建设性地寻找解决办法。
一旦出去创业，你就不能抱怨了，无处可抱，没人听你的怨，所有事情都得自己扛。
委曲求全是人生真谛，你们要妥善地处理，要平衡地处理。
最后，送一句话与你们共勉：“我不下地狱，谁下地狱。
”现在，我为这篇讲话的题目取了一个标题，叫做“创业之难”，谨赠给我所认识的每一个华为人。

媒体关注与评论

华为在任正非每隔三五年就阶段性地宣布冬天到来的警示中，频频取得接近50%的业绩增长。
或许更值得庆幸的是，企业创始人任正非一直像一个军人一样，保持着高度的警惕和对市场的敏锐。
——《经济观察报》在任正非的领导下，华为成为中国高科技企业成长的领先者，其标杆意义在于，探索出一条在中国发展与管理高科技企业的道路，这条路因之由混沌而变得清晰。
——《中国企业家》杂志华为的成功是有规律可循的，是有理论指导的，那就是任正非关于企业经营、管理的精辟理论。
从这个意义上说，相比华为在物质上创造的巨大财富，华为关于企业经营、管理的经验，以及华为对中国本土企业的影响和启示更为珍贵、价值更大。
后者是华为永恒的、真正的价值所在。
——《FT中文网》在中国经济整体处在全球产业链分工低端的背景下，任正非的企业思想却站在核心技术和渠道建设的高点上。
这确保了华为公司多年来一直能够在国内市场和国际市场左右逢源。
任正非既打破了国际企业巨头的技术压力，也打破了国内垄断企业的制度窠臼，而他的强势管理，与中国传统的家国文化一脉相承，在这样的意义上，任正非是真正有中国特色的伟大企业家之一。
——《财经网》

编辑推荐

《任正非这个人》编辑推荐：光芒四射的华为，有怎样的企业精神？
神秘低调的任正非，有什么独特性格？
是任正非成就华为？
还是华为成就任正非？
前《华为人报》主编眼中特立独行的任正非！

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