

<<总要先人一步>>

图书基本信息

书名：<<总要先人一步>>

13位ISBN编号：9787547703274

10位ISBN编号：7547703275

出版时间：2011-12

出版时间：同心

作者：张炼海

页数：264

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>

<<总要先人一步>>

内容概要

本书为你全方位立体解析任正非的创业之道、领导之道与管理之道。看得远，才能走得远，这是低调的任正非带领华为无往不胜的终极秘诀。

<<总要先人一步>>

作者简介

张炼海，畅销经管书作者，企业管理咨询顾问。深谙中国文化的深层结构对本土企业管理的影响，对现代企业组织设计及人力资源管理有着丰富的实践经验及理论基础，同时致力于企业中高层管理技能的提升训练。已出版《执行就是走流程》《三角团队》等著作。

<<总要先人一步>>

书籍目录

第一章 成功都是干出来的

- 01 失败者把压力当阻力，成功者变压力为动力
- 02 计划千百遍，不如干一次
- 03 练好基本功，你也能成功
- 04 伟大都是熬出来的

第二章 创业就是虎口夺食

- 01 一切为了活下去
- 02 受得了委屈才能成得了大事
- 03 看到机会就要扑上去
- 04 压强原则
- 05 一万年太久，只争朝夕

第三章 优化人才比优化资产更重要

- 01 招聘最合适的人，而不是最优秀的人
- 02 素质胜于能力
- 03 坚持人才的内部晋升
- 04 干部的选拔与培养
- 05 培训：不可缺失的一环

第四章 坚决反对完美主义

- 01 领先一步是先驱，领先三步是先烈
- 02 做研发要耐得住寂寞
- 03 从技术至上到科学商人

第五章 专注做好一件事

- 01 失败往往是因为诱惑太多
- 02 凡是战略，都要专注
- 03 拓宽你的“护城河”
- 04 无欲则刚，不要被名利蒙蔽

第六章 赚钱之后干什么

- 01 要么在进取中生存，要么在守成中死去
- 02 阳光灿烂修屋顶
- 03 把钱花在刀刃上

第七章 补上管理这一课

- 01 小企业生存靠灵活，大企业发展靠管理
- 02 用规则的确定对付结果的不确定
- 03 外延的基础是内涵的做实
- 04 管理风格不重要，管理目的要记牢

第八章 必要时要进行二次创业

- 01 创业难，守业更难
- 02 有压力才有动力
- 03 “一次创业”求生存，“二次创业”求发展

第九章 看得远才能走得远

- 01 眼光决定未来
- 02 华为的国际化是如何成功的
- 03 看到还要做到
- 04 成功从坚持中获得

第十章 资源会枯竭，唯有文化才能生生不息

<<总要先人一步>>

01 创业仍需“狼文化”

02 要在思想上艰苦奋斗

03 氛围是一种宝贵的资源

04 建立资源共享的企业文化

第十一章 从失败中学习

01 反思你的成功

02 在失败中学习成长

03 挫折越多，学到的东西就越多

第十二章 融资不是只有一种方式

01 人脉就是钱脉

02 创业新时代：融资是一道跨不过去的坎

03 华为是如何“找钱”的

04 华为为什么不上市

第十三章

没有永远的朋友，也没有永远的敌人

01 利益才是永恒的

02 创业者要有开放的心态

03 必要的时候，主动与对手握手

<<总要先人一步>>

章节摘录

01 失败者把压力当阻力，成功者变压力为动力 假如有一个问题这样问你：“你是谁？你对自己有怎么样的评价？”

“很多人在回答这个问题之前，都要回忆一下自己的过去。

可绝大多数人只会想到曾经发生过的让自己难堪的事情，比如工作做不好被老板炒鱿鱼，比如没有处理好同事之间的关系，被同事排挤。

那些糟糕的回忆和你所认为的自己的缺点就构成了你的答案，于是，你就可能表现的像个失败者一样垂头丧气，没有生机。

如果这种状态一直持续下去，你就会变成一个“装在套子里的人”，被失败的压力压垮，遇到了好机会也不敢去争取，这样下去，你也只能是一个失败者。

失败者总习惯把失败的压力当成前进路上的阻力，遇到一点困难就怨天尤人地把它当成“天意”，这样，他的人生也是失败的。

有三只青蛙掉进奶桶里，第一只青蛙说：“这是老天的意思。

”于是，它就只盘着后腿坐等着死亡的到来。

第二只青蛙说：“这桶太深了，就算我拼命跳，也跳不出去。

”后来，它就被淹没了。

第三只青蛙说：“尽管掉到了奶桶里，可我的腿还能动。

”于是，它拼命地往上跳起来。

最后，只有这只青蛙逃出了奶桶。

从这个例子就可以看出来，其实每个人的遭遇都很相似，之所以会有“成功者”和“失败者”的区分，只是因为他对待事情的态度不同。

失败者总习惯找各种理由推托自己的失败，而成功者，却懂得如何把失败的压力当成动力。

任正非从青少年时期就表现出刻苦忍耐的处事态度。

1982年，38岁的任正非从军队转业到深圳，在当时深圳最好的企业之一——南油集团下面的一家子公司任副总经理。

可是没过几年，四十多岁的任正非遭遇了人生第一个“寒冬”：任正非做生意被人骗了，二百多万收不回来。

发生了这种事，任正非在南油集团呆不下去了，只能辞职。

此时，任正非有一儿一女要抚养，年龄大的父母要赡养，还要兼顾六个弟弟妹妹的生活。

但是，他根本没有时间为这一系列的事感伤，家庭的责任，事业的急迫，让他义无反顾地走上了下海经商的道路。

就这样，正处于中年危机的任正非被逼无奈开始创业。

就是在这种顶着各种压力，随时面临失败的情况下，华为诞生了。

如果这种遭遇降临到大多数人身上，肯定会有很多人抱怨命运不公平，因为四十多岁若一事无成，人生已经没有什么期盼了。

可是任正非却连伤感失落的机会都没有，在接连遭受打击的情况下，他只有两种选择：要么挺住，要么倒下。

这听起来有点落魄英雄的味道，的确，没有丰富的人脉网，没有大笔的启动资金，只靠白手起家，看起来就像在讲故事。

创业就意味着与失败困难为伴。

不管你的目标是做大公司还是只做个小业主，只要有了创业的想法，就必须具备“把压力变动力”的能力。

其实每个人都有这种心理：开始做某件事之前，心里就会产生焦虑不安的情绪。

“我能不能做好这件事？”

这件事这么复杂，到底我行不行？”

“如果你有百分之百想迫切成功的渴望，那么当你有这种想法时，失败的几率就已经占据了一半

<<总要先人一步>>

本来很小的挫折，因为有了这种想法，也会被无限放大。

所以，要想成功地把某件事做好，首先必须具备一个正面积极的心态。

刚开始创业时会由于经验不足，遇到各种各样的麻烦，这都不能避免。

没有谁一开始就具备处理一切的能力，能力都是在摸爬滚打中锻炼出来的，短时间内根本修炼不来。

因此，对创业者而言，不管是大公司还是小公司，甚至是大街上的小摊位，在经营发展它们时，都要有一个正面的心态。

其实失败并不可怕，可怕的是你认为自己是失败的。

如果你一直给自己“失败者”的定位，那么，成功对你而言，比登天还难。

有一个小故事，有一天某个农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴子，但几个小时过去了，驴子还是在井里痛苦地哀嚎着。

最后，这位农夫决定放弃。

于是，他便请来邻居们帮忙一起将井中的驴子埋了，希望把它的痛苦减到最小。

这个农夫的邻居们人手一把铲子，开始将泥土填进枯井中。

当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始叫得很凄惨。

但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。

农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊——到底怎么了？

当他们铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面！

就这样，驴子将大家铲在它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。

很快地，这只驴子便上升到了井口，然后在众人惊讶的表情中快步地跑开了。

如同这个故事说的，很多人就像被困在枯井里的驴子，会被现实中各种各样的“泥沙”压在身上。

大多数人都习惯站在那里，任泥沙越堆越多，压力越来越大。

只有少数人，懂得如何把压在身上的“泥沙”变成动力，把自己从困境里自救出来。

创业也一样，除了要具备正面的心态外，还应该懂得如何对待压力。

在生活节奏越来越快的今天，压力是多的数不完的，只有懂得把压力转化为动力，才有成功的可能，不然肯定会被压力打倒。

有句老话说：“井无压力不出油，人无压力轻如灰。”

很多人也都有这样的经历，如果想做好一件事，一定会有压力。

一位动物学家建议说：“虎是林中之王，园里只放一群吃草的小动物，怎么能引起它的兴趣。”

动物园里的管理人员采纳了专家的意见，放进了三只豺狗，从这以后美洲虎不再睡懒觉了。

它时而站在山顶引颈长啸，时而冲下山来，雄赳赳地满园巡逻，时而追逐豺狗挑衅。

人和动物一样，没有压力只会让一个人意志消沉。

看很多创业成功的企业家，如果不是迫于“让公司活下去”的压力，根本不可能会有后来的辉煌的发展。

新东方教育科技集团的董事徐小平说：“创业的过程，漫长而艰苦，充满了风险和各种各样的地雷，所以你要趟过去，靠的不是对于财富的渴望，靠的是对自己心中梦想的执著。”

其实，创业并不难，真正难的是你没有一个正面的心态，不能及时把压力转化为动力，进而被它压倒。

不仅创业如此，假如你只是一个刚进公司的小职员，遇到一点棘手的事就想着辞职换工作，长久下去，你就会发现自己到头来什么都没有学到。

不要惧怕压力，压力是一个人成功的契机，正是这样，才能找到前进的理由。

如果你正被一只食人的猛兽追着，你根本想都不会想就拼命往前跑。

创业就是这个道理，只有扛住“巨石压顶”的压力，才能保持前进的步伐，不被时代和生活淘汰。

失败者习惯把压力当成做事的阻力，而成功的人，总能灵活地把压力转化为动力，保持一个积极

<<总要先人一步>>

的心态，才能把前面的路走的更好。

02 计划千百遍，不如干一次 假如你仔细留意一下身边的同事，就会发现：你能经常听到他们说起近期在工作和生活上的计划，可是过段时间再看他们，依旧还是老样子，嘴边仍然挂着类似的话。

除去这一部分人外，其实，有很多人都是有想法的，只是“晚上想了很多条路，早晨醒了依旧走原路”。

每个人都有这样的心理，害怕风险，万一失败了，或许连原来的温饱都达不到了。

而创业，最忌讳的就是这种想法，它会让你错失机会，止步不前。

创业需要的是行动力，不仅要敢想，还要去做、敢做。

创业能不能成功跟行动力有很大的关系，有些人有一个天才的想法，但没有实际的行动，那这个想法也不会有价值。

有些人可能有一个并不完美的实际想法，却有着天才的行动力，结果这个想法修成了正果。

对创业者来说，行动力的核心就是“去做”。

去做，只要确定了方向，就不要再怀疑。

一个美国作家写道：“许多人想写作，90%的人想到过要写，75%的人想写，40%的人非常想写，20%写了一点，然后放弃。

10%还在写，只有2%的人最终写出作品来，从90%到2%，大部分人只是有想法而已，真正付出行动的人却很少。

“很多人都有太多太多的理由做借口，比如太忙时间少，比如没有信心，不知从何开始。

创业也一样，如果仅仅是把“创业”挂到嘴上，是永远都不可能创业成功的。

对于想要创业的年轻人来说，成功的第一要义就是敢想敢做。

出手时要果断，“十个想法，都比不上一个行动。

“只有那些有创业想法，并敢于行动的人，才会获得创业成功的机会。

一位名叫马维尔的法国记者曾在一次盛大的国家政要集会上采访美国第十六任总统亚伯拉罕·林肯。

马维尔问林肯：“总统先生，据我所知，在您之前的两届总统都想过要废除可恶的黑奴制度，《解放黑奴宣言》也早在他们那个时期就已经草拟出来，可是不知什么原因，最后都没有成功。

请问总统先生，他们是不是想把这样的伟业留下来，给您去成就万世英名呢？”

“面对这样的问题，林肯微微一笑，回答却很简单：“可能有这个意思吧。

不过，如果他们知道做这件事需要的仅是一点勇气，我想他们一定非常懊丧。

“马维尔还没来得及问下去，林肯的马车就出发了，他一直都没有明白林肯这句话的含意。

在林肯去世50年后，马维尔才在林肯致朋友的一封信中找到答案。

林肯在这封信中谈到幼年时的一段经历：我父亲在西雅图有一处农场，上面有许多石头。

正因如此，父亲才得以用较低的价格买下它来。

有一天，母亲建议把上面的石头搬走。

父亲说，如果可以搬，主人就不会卖给我们了，它们是一座座小山头，都与大山连着。

有一年，父亲去城里买马，母亲带我们在农场里劳动。

母亲说，让我们把这些碍事的东西搬走好吗？

于是，我们开始挖农场上的一块块石头。

不长时间，就把它们都给弄走了，因为它们并不是父亲想像的与大山相连的小山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们晃动、搬走。

林肯在这封信的末尾说：有些事情之所以一些人不去做，只是因为他们认为不可能。

其实，很多不可能，只存在于人的想像之中。

从这个故事中就能看出来，其实很多时候都是人自己在吓唬自己，而错失了许多宝贵的机会。

大家从小就学“小马过河”的故事，都知道河水深浅只有试过才能确定，可为什么许多有创业想法的年轻人都止步不前呢？

其实，在创业的王国内，年轻人就像是“小马过河”中的小马，受周围的影响的很大

<<总要先人一步>>

，别人一说水深，自己就在心里打鼓：万一走进去，淹死怎么办？

而如果此时，鼓起勇气趟过去，可能收获的就是成功，站在原地不动，是永远都不可能成功的。

有一个很有趣的故事，说在美国的某个促销会上，某公司的一名经理与会者站起来说：“各位，请看看你们自己的座位下面有什么东西。

”结果，每个人都在自己的座位下面发现了钱。

有个捡到了5分硬币，有人捡到了50美元。

那个经理接着又说：“这些钱，谁到手就是谁的了。

但是，你们知道为什么吗？

”所有人都在摇头，最后这位资深的经理才说出自己的意图：“我只不过是想告诉大家一个最简单、最容易被忽略的道理——坐着不动，是永远都不可能赚到钱的。

”创业也一样，如果你只有计划，而不付诸行动的话，也只是纸上谈兵，永远实现不了你的理想。

大家想过没有，为什么会有贫富之分？

为什么会有老板和员工？

当然，并不是每个人都能如愿以偿，但是不行动，连机会都不会有。

创业就是敢想、敢做、敢折腾，过于安逸的生活会消磨掉大家的斗志。

一旦走上创业的路，就必须做好牺牲的准备。

创业做老板并不是一件轻松的事，它承担着一定的风险，虽然没有百分之百的成功，但中途放弃，一定是百分之百的失败。

杰克·韦尔奇说：“如果你有一个梦想，或者决定做一件事，那么就赶紧行动起来。

再好的创意如果不付诸行动，就不会有结果，没有丝毫价值可言。

富者与穷者的区别就在于，前者动手，而后者只动口。

”好机会从来不会去找“坐着不动”的人，坐着不动的人就算坐在一座金山上，一辈子也发现不了。

因为他已经习惯懒惰，习惯用幻想来麻痹自己，他们注定与机会、财富擦肩而过。

十多年前的时候，当初只有几千元资金进股市的炒家，几年后就成了百万富翁；当初只有几百元摆地摊的倒爷，十多年后就成了大老板。

这样的事情不胜枚举，面对他们的成就，很多年轻人都不服气，认为他们只是运气好，赶上了好时候。

会说当初如果我要是做，一定能比他做得更好，赚的更多。

可能你的知识真比他多，能力也比他强，可是当初你却却没有去做的勇气，这怪谁呢？

有时能不能成功拼的不是知识和智谋，而是勇气和行动力。

一个没有腿的人，跑世界冠军，可能吗？

所以，很多时候，只有有了行动力，才能迈出成功的第一步。

但是有了行动力，就一定能把这件事做好吗？

也不一定，如果一个人做事不专心，今天做这个，明天做那个，最后肯定是哪件事都做不好。

只有专心、踏实地去做，才能收获成功。

不管是做工作，或是选择创业，都要有三种境界：能干，肯干，干好。

假如你是一个刚步入社会的年轻人，刚开始做的工作肯定很普通琐碎，没有人会把一个没有经验的工作人员放到重要的位置上。

创业也一样，刚开始不可能接到什么大项目，而是从最基本的事做起。

而有时为了让公司活下去，还会去推销一些和公司不搭边的产品。

创业听起来很简单，但是做起来，却要一步一个脚印，踏踏实实的来。

比尔·盖茨在哈佛大学毕业典礼上曾说过，他当初创业，就是坚定地认准目标，并矢志不渝、锲而不舍。

他一针见血地指出，不要让这个世界的复杂性阻碍了你前进，要勇敢地成为一个行动主义者。

他说：“关键的东西是永远不要停止思考和行动。”

<<总要先人一步>>

” 不是只有这些名人成功的例子，相信大家在日常工作生活中也能体会到行动力的重要性。比如朋友答应你要去做一件事，可是最后却没有做好。

如果类似的情况一再发生，最后你肯定不会再相信他的行动力。

可见，行动力也是检测一个人的标准，假如一个人整天婆婆妈妈，肯定不会有人乐意跟他合作，因为缺少行动力，就会扯整个团队的后腿，让整个团队的效益都跟着下降。

可见，不管是在创业中，还是日常工作生活中，行动力的重要性都不容忽视。

如何去证明你的想法是正确的，并能说服别人相信你有不怕困难的勇气？

最好的手段就是行动力，因为行动说明一切，不要做思想上的巨人，行动上的白痴。

只有把思想和行动协调好，才能把事情做好，长期积累，就会开拓一条通往成功的捷径。

……

<<总要先人一步>>

编辑推荐

低调的任正非是如何缔造了一个通讯帝国？
创业理念、危机意识、管理技巧、企业文化建设……一个都不能少。
本书为你解析任正非带领华为走向成功的创业与领导秘诀——先人一步的战略观，令华为无往不胜。

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>