

2023年成功的经验 中国抗疫成功经验心得体会(汇总6篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

成功的经验篇一

近年来，中国在应对突发疫情方面积累了丰富的丰富经验，特别是在新冠疫情的防控中取得了显著成效。这一系列成功经验为全球各国抗击疫情提供了宝贵的借鉴和参考。本文将就中国抗疫成功的经验和心得进行阐述，并探讨其背后的原因。

首先，中国抗疫成功的关键在于高度重视疫情的严重性和迅速采取有力的措施。疫情初期，中国政府采取了严格的封控政策，对受疫情影响较大的地区进行封锁，限制人员流动，迅速建立方舱医院和隔离设施。同时，政府还加大了疫情防控的物资储备和生产支持，确保了医疗资源的充足。这些措施的出台，有效地遏制了疫情的蔓延，展示了中国政府的坚定决心和能力。

其次，中国在疫情防控中充分发挥了科技和数字化的优势。人工智能、大数据分析、远程医疗等技术手段的使用，为疫情的监测、预测和管理提供了重要支持。例如，中国开发了疫情数据实时追踪系统，能够动态显示疫情的传播情况，及时掌握疫情的变化趋势，帮助政府制定有效的措施。此外，中国还推行了健康码和健康码通行证等应用，通过手机扫码等方式，实现了人员的快速筛查和管控。科技的应用使得疫情的监测和防控更加高效和便捷。

第三，中国抗疫成功的经验在于全民的积极参与和社会的广泛共识。面对疫情的严峻形势，中国人民表现出了前所未有的

的团结和自觉性。大部分公民积极遵守政府的防控要求，自觉戴口罩、勤洗手、保持社交距离等，主动减少外出和聚集，全面配合各项防控措施。此外，中国社会形成了广泛的共识，公众普遍认识到疫情的紧迫性和危害性，主动配合政府的防控工作。这种全民行动和高度的社会认同感为中国成功抗击疫情提供了坚实的基础。

第四，中国抗疫成功的经验来自于开放合作和全球治理的责任担当。中国积极与世界各国分享疫情信息和防控经验，加强国际合作，推动新冠疫苗的研发和分发。中国还向世界各国提供了医疗物资援助，派遣医疗队赴其他国家提供支持。这种开放合作的态度为全球抗疫合作提供了重要的助力，展现了中国作为负责任大国的姿态和形象。

最后，中国抗疫成功的经验需要从深层次进行总结和思考。其中一个重要原因是中国社会的全面发展和进步，特别是在公共卫生领域的承载能力和应对能力得到了提升。此外，中国政府提出了构建人类命运共同体的理念，将公共卫生安全纳入全球治理的范畴，与各国一起建设健康中国和健康世界。

总之，中国抗疫成功的经验值得各国共同学习和借鉴。高度重视、科技支持、全民参与和开放合作是中国防控疫情取得成功的关键要素。我们有理由相信，在全球团结合作的力量下，新冠疫情终将被战胜。

成功的经验篇二

董明珠是中国家电行业的传奇人物。她在格力电器担任总裁期间，将公司从一个小厂发展成为中国最大的家电生产企业之一。董明珠的成功经验对于我们每个人都有着深刻的启示和体会。下面我将介绍董明珠的成功经验，并分享我的心得体会。

第二段：创新思维

董明珠始终坚持创新思维。她敢于突破传统束缚，提出了许多前所未有的创新想法，比如“制造定制化空调”、“建设自动化工厂”等等。这些想法都需要大胆的尝试和实践，但这正是董明珠的成功所在。我认为，创新思维是非常重要的，它能够帮助我们更好地应对挑战和机遇，开创更加美好的未来。

第三段：对工作的热情

董明珠对工作充满热情和激情。她始终将工作放在第一位，全身心地投入其中，不断追求卓越。她的敬业精神和事业心不仅带动了公司整体的发展，也激发了员工内心的积极性和热情。我从她身上学到了对工作的热爱和奉献精神。只有深深热爱工作，才能在工作中不断进步和成长。

第四段：越挫越勇

董明珠从来不畏惧困难和失败。她在经营格力电器的过程中，遇到了无数困难和挑战，但她总是越挫越勇，保持奋发向前的状态。她的勇气和坚韧让我深受启发。挫败和失败是每个人成长道路上无法避免的，我们因此不能放弃，只有勇往直前，才能打败失败，走向成功。

第五段：对生活的热爱

最后，董明珠热爱生活、享受生活。她在工作之余，喜欢旅行、运动、看书等等。她懂得把握生活中的美好时光，不断充实自己。我从她身上学到了人生的态度和智慧。成功的人生不应该只有工作，还应该有充实的生活。我们需要珍惜每一天，把握每一个机会，让生命更精彩。

结论：

总的来说，董明珠是一个成功的代表，她的成功经验值得我

们深思和借鉴，相信只要我们坚持不懈，勇于创新，全身心地奉献于工作，就一定能够实现自己的人生价值，迎来属于自己的成功。

成功的经验篇三

我今年30周岁结婚2年体形偏胖，今年3月份做输卵管造影发现双侧都堵了，虽然这些年也隐约感觉自己可能妇科不太好但是从没有想过会不孕，出了手术室就开始止不住的哭，在家昏天暗地的哭了很多次。中间也纠结徘徊在通水还是手术或者试管，每次去医院回来都是大哭一场，感谢我的老公一直很贴心，给我支持让我能够一直顺利的走到现在。后来经过几家医院的对比还有医生的建议就放弃了保守治疗，第一我年纪不小了害怕在蹉跎几年回头做试管的时候延误了最好的年纪。第二不管什么治疗都是有创的，对身体也有伤害。不如直接试管还有一个好的卵巢和子宫环境。

4月就开始了一系列的检查，因为不知道流程，第一次去只检查了一些常规项目，等到月经第二天的时候又去检查了内分泌。然后隔几天又去观察卵泡。我老公也检查了身体，精子成活率59%，还算不错一切都很顺利。

5月正式进周，开了14天的达菲琳降调，在此期间加入试管群，浏览试管贴吧，通过各种渠道尽可能的多了解这个原来对我如此陌生的名字。自己在家打针，开始的时候很不顺利，我是打针不敢看针头的选手，这次要自己在家打针手都是发抖的。因为紧张也是因为怕疼第一针只打进了表皮，肚子被我打起来一个小包。我紧张的不行马上给医生打电话医生说下次打针的时候捏起来肚皮一点在打深一点就行了。我在家把空瓶子里打进水用针管反复练习抽药，最后可以把瓶子里的药抽到一点不剩的时候在把面巾纸叠起来用针头打进去找感觉，第二天的时候就好多了，但是我拿药的时候不小心打碎了一瓶粉，这个心疼啊，一百多块呀。但是功夫不负有心人，通过几天的练习，我自己打的针不浪费药而且一点不疼，还

学会了把药抽进针管以后轻轻的把药弹到针头这一边，后面留一点点空气在针管的尾部保证最后一滴药都打进肚子里。15天的降调期过去以后进入促排期，我是打的普利康每天两支800多块钱。这个时候认识了一个很好的姐姐她的性格很开朗，我们是在看病等待的时候聊天认识的她比我早一步，我刚促排她就取卵了，她告诉我这个时候要开始吃高蛋白的东西了，我也在网上看到了喝蛋白粉豆浆吃大虾，所以我每天一杯蛋白粉，半斤大虾。很不喜欢喝牛奶也是硬着头皮喝进去，想想我一天800多的药费呀，卵宝宝长的快一些吧。促排第四天的时候去医院有拉丝白带了，医生说很好，让我准备在过3天后可以准备取卵了，很高兴回家，不成想啊居然热伤风了本身我就有鼻炎痛不欲生啊，两天晚上睡的非常不好，在去医院的时候医生说还得在打几天，我估计就是因为生病的原因，中间还喝了一盒三精双黄连也不见好就硬挺着了。到第九天的时候加了一针尿促隔天验血晚上打夜针准备取卵。

6月13日取卵，一共取了21个卵宝宝，取的时候听医生说有一个比较小的，其他的都很好。心情很好，虽然很疼但是觉得还是值得的，通知3天后去医院。6月16日开始看见医生说有20个胚胎，我很高兴，但是做了b超以后告诉我这个周期移植不上了，因为卵巢取卵过度刺激让我休息到这次月经后来检查，跟我一起取卵的都是当天就移植了虽然有一点小着急但是想着好饭不怕晚，休整一下也是有好处的。签字冷冻胚胎的时候变成了17个，有3个多受精卵不能用了。有9个一级胚胎我还是很欣慰的。在这一天还遇上了那个姐姐，她是来验血的，她说在家自己测到了中队长，我说那一定是有了。我签字回家的时候她还在等结果，下午她给我打电话来说成功了，我真替她高兴好人有好报。走到这里我想直接选择试管还是对的，这其中遇到了很多姐妹都是反复治疗了很多年以后才回头来做试管的，中间也是花钱很多，还伤害身体。当然保守治疗也是有很多成功怀孕的姐妹，比较试管这条路走起来还是很多波折，着床也只是第一步，胎心胎芽一关一关的闯，还有每天都要打针，而且成功率和费用也是很高的门槛。做试管必须得有一定的承受能力，精神上的还有经济

上的。取卵过度刺激就是肚子涨的很厉害，坐立不安3，4天以后还有想吐的感觉，医生嘱咐多喝汤吃西瓜，冬瓜少吃盐和糖。我加上每天泡脚大概一个星期左右得到缓解。

7月月经过后去检查医生说卵巢还是有点大，建议在休息一个月。7月很热在家躺也是很辛苦，休息就休息吧，没了取卵过后的不适症状我的身体还是很虚弱，又热伤风了10天，然后脸接着也过敏了，中间因为右边输卵管部位疼痛还去了一次医院，医生做b超说已经排卵了卵巢也恢复差不多了下个月应该可以移植了。我开始吃海参，一开始想着怀孕以后在吃海参，在网上查了一下发现怀孕前期吃海参化胎，我就决定现在开始吃，提高免疫力。现在吃了10多根了感觉还是挺好的，隔两天我会自己打豆浆喝偶尔也喝牛奶，散步或者做瑜伽调整自己的心情。那个成功的姐姐我们通了几次电话，她第一次试管成功一胎，胎心胎芽都很好静心在家安胎，羡慕啊。

8月1日来月经，估计下个星期就可以去医院检查了这个月我应该就可以接我的宝宝回家了，现在每每看见小孩子都会特意的多看两眼，喜欢的不行。希望这个月我可以顺利移植成功怀孕。我想生宝宝，我要做一个好妈。

成功的经验篇四

做试管婴儿是一个很复杂的事情，如果其中一个步骤出现问题，都可能导致结果的失败。那么导致试管婴儿失败的原因有哪些呢?据泰国试管婴儿专家介绍，试管婴儿失败的原因有：

1. 对刺激促排卵药物不起反应，或反应很差，以至卵巢不能产生足够数量的成熟卵子。
2. 由于患者盆腔解剖上的特殊原因而造成取卵困难甚至取不到卵子。
3. 有20%的卵子由于本身原因或精子过少过弱而不能受精。

4. 有20%的受精卵不能正常发育或发生退行性变，以致不能种植回子宫腔内。

5. 尽管胚胎以植入子宫腔，但不能种植，不能妊娠，这种情况占50%。

除这些以外，医生的技术、使用的药物、年龄、移植前的身体状态、心理状态、子宫内环境等因素也会影响试管婴儿的成功率。

那做试管婴儿需要怎么怎样才能避免失败呢?胚胎移植后需要注意哪些方面呢?专家称，胚胎移植后需注意：

1、胚胎3-5天着床，6-8天扎根，所以前8天要注意休息。从到家以后开始卧床休息48小时，除了用洗手间，可以平卧，侧卧，也可以趴着睡，但是不要起床。可以斜倚在床上，但是角度必须小于45度。

2、48小时内不要洗澡。

3、移植后要避免用力气的运动，慢跑或者骑自行车都不行，但是慢慢走是有益健康和安全的。

4、不要太劳累。

5、多休息、睡眠充份。

6、抱着平常心，不要患得患失。

7、如果有不正常的腹痛、腹胀、阴道出血要立即与医疗院所联络，以便立即做安胎的处理。

8、吃的方面：多吃蔬菜，可以预防便秘，也可以补充叶酸。不宜吃太寒凉的食物及水果。

成功的经验篇五

激励更多有雄心的青年人勇敢去创业，勇敢去追求自己的梦想。下面就由本站小编为大家推荐创业成功经验的范文，欢迎阅读。

创业必须制订一个完整的、可执行的创业计划尽收眼底，即可行性报告，主要回答你所选的项目能否赚钱、赚多少钱、如何赚钱以及所需条件等。

创业经验2：要有周密的资金运作计划

资金如同企业的粮食，要保证企业每天有饭吃，不能饿肚子，就要制定周密的资金运作计划。在企业刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。

由于企业资金运作中有收入和支出，始终处于动态之中，创业者还要懂得一些必要的财务知识。

创业经验3：为自己营造一个好的氛围

年轻人创业由于缺少社会经验和商业经验，如果把自己独立放到整体商业社会，往往会难以把握。这时可以先给自己营造一个小的商业氛围，进入行业协会是比较有效的一条途径。创业者可以借助行业协会了解行业信息，结识行业伙伴，建立广泛合作，促成自己在行业中的地位和影响。同时，创业者可选择提供一个能提供有效配套服务的创业(工业)园区落户，借助其提供的优惠政策、财务管理、营销支持等服务，使企业稳定发展。另外，还可以找一个经验丰富的企业管理咨询顾问做企业顾问，并学会借助各种资源，学会和各方面的人合作，千方百计给自己营造一个好的商业氛围，这对创业者的起步十分重要。

创业经验4：从亲历亲为到建立团队

企业不是想出来的，是干出来的。年轻创业者有文化、头脑灵、点子多，但在创业的初期，受资金的限制，在没有形成运作团队之前，方方面面的事情必需自己去做。只有明确目标不断行动，才能最终实现目标。在做事的过程中，要分清主次轻重，抓住关键重要的事情先做。每天解决一件关键的事情，比做十件次要的事情会更有效。当企业立了足，并有了资金后，就应该建立一个团队。创业者应从自己亲历亲为，转变为发挥团队中每一个人的作用，把合适的工作交给合适的人去做。

创业经验5：盈利是做企业最终的目标

用客户是谁，他们有什么需求和想法，并尽量使之得到满足。

创业经验6：失败是迈向成功的阶梯

在企业的运作过程中失败是难免的，失败了不气馁，调整方案，换个方式和方法继续前进，永远不要停止前进的脚步。对于创业者来说这很重要！看看我们身边一些成功的企业，特别是网络时代的英雄们，有几个是按他们创办初期的想法赚到钱的，他们大都经历过一个“死而复生”的过程，坚持就是胜利，唯有坚持才使他们成为今天的网络英雄。我们应该明白，失败并不可怕，它是企业迈向成功的阶梯。

激励更多有雄心的青年人勇敢去创业，勇敢去追求自己的梦想。

但是，真正成功的创业者却很少，能将事业做强、做大的更是寥寥无几。创业的经历更是让很多创业者伤痕累累，痛不欲生。我对一些成功创业者的经验进行了归纳总结，希望对那些想创业，正在创业路上的创业者们有所启发。

眼光要“准”。也就是对市场上的商业机会要看得准，看得透。自己所从事的行业现在是个什么情况？竞争激烈程度如何？盈利空间怎样？未来将会发生怎样的变化？自己在这个行业有没有生存发展的空间？自己的胜算有多大？对于这些问题，要看明白，想清楚。如果不明确这些问题，创业就会很盲目。

目标要“实”。每个创业者都有自己的理想，很多创业者还有非常远大的理想。这非常值得赞赏。因为，没有理想，就没有动力。没有理想，就没有方向。但是，拥有远大的理想和确立清晰的发展目标是两回事。在创业初期，创业者首先考虑的问题是如何让企业生存下去。否则一切都是空想。因此，要实事求是地确定企业发展的目标，一步一个脚印地去实现目标。目标太远大，会让自己很浮躁，精力太分散，不能专注做好眼前事。一旦目标不能实现，更会让自己产生挫败感，影响自己的创业热情。

意志要“坚”。在创业的路上，充满各种各样的困难。事业发展的过程就是勇敢面对困难，勇于解决困难的过程。面对困难，创业者的意志必需坚定。不能轻言放弃。意志没有了，人就彻底跨了。创业是对创业者意志品质的巨大考验。在创业的路上，笑到最后的人，往往都是意志坚定的人。这种意志来自自己对事业坚定的信念，也来自自己在应对各种困难中，积累起来的自信。

能力要“强”。作为创业者，个人能力强是必需具备的基本条件，也许自己并不是各方面的能力都强，至少有一方面要强，比如开发客户能力强，专业技术能力强，带团队能力很强等等。在创业初期，创业者是个超级战士，企业的各方面事情都需要自己操心，甚至是亲力亲为，没有一定的能力，应付不了。

心态要“平”。刚开始创业，各方面的条件都不具备，很容易遭到别人的歧视，这时候需要我们以平和的心态去对待。刚开始创业，往往是付出得多，得到的少，付出和收入很不

成比例，也需要我们以平和心去对待。在创业初期，企业没有知名度，产品、服务只能是金子当作银子，甚至是当作铁来卖。虽然自己心里不舒服，很不服气，但是还是要想让自己保持心态的平衡。要学会说服自己：“这是必需要经历的过程”。

行动要“快”。作为创业者，靠什么同那些行业巨头去竞争？靠什么让自己活下来？只有快速行动，才有成功的可能。要相信早起的鸟儿有食吃。没有快速的行动力，没有工作的高效率，创业公司很难存活下来。因为那些行业巨头们不会给你太多的机会。

总结要“勤”。创业需要交学费，甚至有时学费很昂贵。要想减少学习的成本，就需要不断进行总结学习。总结是一个学习的过程，更是一个进行全面、深入自我反思的过程。

生活要“俭”。人人都要面子，但面子有时候不是撑起来的，需要实力做保障。企业不能发展下去，往往都是因为没有现金流。在创业初期，很多创业者往往还比较简朴，因为企业没有钱，想铺张也没那条件。一旦企业有了点钱，很多创业者开始讲排场，上档次，忘记了创业的艰辛。在他们看来，自己已经忍耐太久了，需要享受一下了。生活太安逸了，奢靡成为习惯了，创业的斗志就没有了，企业很快就跨了。“俭以养德”，创业者要相信这句名言□

胸怀要“大”。一些创业者，个人能力很强，但是胸怀小，导致事业做不大。胸怀小，具体表现在：个人意志高于一切，容不得不同的意见；将钱看得太重，在利益上斤斤计较。作为创业者要明白：“没有胸怀，就没有团队；没有胸怀，就没有合作伙伴；没有胸怀，就没有朋友；没有胸怀，就没有任何资源。”创业者的胸怀，就是企业的未来。惟有“己之不欲，勿施于人；己之所欲，多多予人”方可海纳百川，纵横天下。

准备要“足”。当然创业永远没有准备好的时候，只要是创

业，就存在风险。创业者要敢于承担风险，更需要做好应对风险的准备。在开始创业之前，创业者要为创业做必要的思想准备：“自己愿意承担创业的痛苦吗？”要有必要的知识准备：“自己真的了解所从事的行业吗？”要有必要的组织准备：“谁会坚定不移地支持我？”因为这已不是一个单打独斗的时代，一个好汉还需要三个帮。要做必需的资金准备：“如果创业初期，业务开展不顺利，自己能支撑多久？”最重要的是，创业者要明白自己创业失败的底线在哪里。明白了自己的底线，也就心安了，也就没有了恐惧，能够勇往直前了。

公司发展到一定的阶段，会被市场和社会各方面的力量推着前进。因此，在企业发展的过程，创业者要为未来准备、再准备，时刻准备着。十年后的事情，往往很快就會在眼前，但需要你充分的准备。机会垂青有准备的人，机会属于有准备的企业。

1、每天早上游泳是他成为亿万富豪的关键。在游泳过程中，输入正面潜意识，使其每天都保持巅峰状态。

2、最重要的是要养成习惯，立即行动。感动之后是行动。一点总比没有好，晚做总比没做好。

3、要养成运动的习惯，要养成早起的习惯。运动能激发无限的魅力，会使一个人感觉起来非常自信。所以我要自己保持持续的运动状态。让自己一早起来就很巅峰的状态。很多情况是越文明，生活越糜烂。而你看王永庆，中国台湾的经营之神，虽然年龄高达86岁，但还是每天5点半起床，跑5000公尺，多年来一直坚持。朝气——power[能量就是魅力，气宇非凡。早起，不要为自己找理由，什么我没休息够，我昨天好累啊，等等。

4、仅仅知道还不够，关键是要不断地训练。训既是教育，练既是练习。

5、学校不教两件事情，一是不教谈恋爱，怎样找个好老婆怎样嫁个好老公。二是学校不教怎样融入社会，学校给人的教育是追求金钱意味着罪恶，人为财死，鸟为食亡，财富是万恶之源。

6、成功者与失败者的差别在于时间管理，运用时间的方法。

7、你可以主宰你自己的命运！下定决心争取过自己想要的生活。清楚自己的生活目的。你需要拥有自己的梦想。

一部电影，《楚门秀》，楚门伯班(金凯瑞饰)老是觉得他一直受到监视。他没想到这竟然是真的。从他呱呱落地开始的三十年来，楚门伯班就是史上播映最久、最受欢迎的记录片肥皂剧的主角，他居住的理想小镇海景镇居然是一个庞大的摄影棚，而他的亲朋好友和他每天碰到的人全都是职业演员。他生命中的一举一动分秒都曝露在隐藏在各地的摄影镜头面前。这就是「楚门的世界」，全球上亿观众都注意着他的一举一动，而他自己却不自知。

然后经过三十年的浑噩生活后，楚门终于感到他的生活有点不对劲，当他发现他就像是活在玻璃罐里的蝴蝶时，他决定要不计代价地逃离海景镇。但是他必须面对「楚门的世界」的创始人、制作人和导演克里斯托，并且克服他内心最大的恐惧，才能突破藩篱，获得自由他在内心对自己说「no! i don't want!(不!我不要过这种生活，我不要过这种受别人操纵的生活!)」王宗立借这个例子是想说明，一个人的命运是没有人能够操纵的，只要他下定决心，而且用生命去争取，他就可以去争取他想要的东西，过他想要的生活。你也有一合录影带，1天24小时，记录你一生，你的导演是谁呢，你是也在过一种别人操纵的生活呢？你的生活是否是在于达成别人的目的的一种工具而已呢，而不是在过你想要的生活的做对的事情，起而行动，下定决心，用生命去争取！

亚洲首富孙正义有句名言——最初所拥有的只是梦想和毫无

根据的自信而已，但是所有的一切都从这里开始。

8、销售是世界上最赚钱的工作。王宗立，21岁，财富达300亿，选择业务工作。这个世界上收入最高的工作就是业务。他说：说服任何人，帮我做任何事。销售，什么是销售，就是说明、教育、帮助别人作决定。需要三大能力：开发客户，网xx部，缔结业务。

21岁，16个月的时间赚了300万，然后4个月赔光22岁赚了700万，半年赔光，销售房子，帮助别人做决定。人喜欢别人帮他做决定。不管是选衣服，交异性朋友还是选吃什么东西，你都希望别人替你做决定。

两次创业失败，失败了没关系，重要的是学到了东西没有。成功就是交学费，早交晚交而已。越早交就交得越少。

在人生中必须得有一个自己又爱又敬又怕的人。他的这个又爱又敬又怕的人是他父亲。我赔过近千万的钱，最重要的教训——千万别随便转换跑道。我见过太多的转型(转行)失败的人。扩张是另一种形态的转型(转行)。

9、人要成功需有三本——本人，本钱，本事。本人是指要亲自去了解你所做的业务(产品和服务，甚至具体到每一个细节)，本钱就是要有资本，本事是指你要有你的核心专长，核心的竞争力。

一个人要成功，要有很多的贵人。

8位数字与9位数字相差一万倍。

老板的大忌：全天下的男人都会犯下的错误是色，英雄难过美人关。很多人有钱到一半，就会享受，开始酒池肉林，百花丛中有花就堪折，这样很快就会财富消散，因为赚钱不是加减法而是乘法，来得快去得也会更快。所以做领导还要

有忧患意识。

10、人生不在于机会而在于选择。人生的命运就取决于你一刹那所做的决定。我做了哪些选择，以致于有我辉煌的成就——23岁月入百万，26岁成为亿万富翁，28岁收购成功杂志，两岸三地不同形态的业务？首先要选一个好的工作和职业。

(1)、宁为牛后，不为鸡首。1993年24岁时，日子非常不错，在忠孝东路有900平米的办公楼，销售房地产，遇到事业瓶颈，因为无法copy销售模式，好象个人打拼一样，没有未来愿景。而会成功的人都有一套模式。象麦当劳，只要按照他的这套模式copy一下，就能赚很多很多的钱，或者有一套模式让下属along依循就可以赚钱了。必须要有一个know how历史学家分析说，日本之所以会成功是因为明治维新和大化革新。所以学会比现在更重要。

(2)、底子比面子更重要，收入比头衔更重要，实务经验比虚名更重要，识时务者为俊杰。看得到的结果比幻想的未来更重要。幻想的未来是假的。怎样销售？说服？怎样卖东西？卖咖啡是在卖感觉，卖那种走在咖啡厅外面就问到浓浓的香味，进去之后看到那些摆设和文化气息，卖咖啡是在卖文化。说的是星巴克咖啡厅。

其次要找个好的伴侣。他说他娶了一个好老婆。你要做应该做的事而不是你喜欢做的事情。我老婆很会欣赏我的优点，很会崇拜我看你的眼神就让你找到自信。演讲后会很正面的评价我没有人不喜欢赞美，人的肯定来自于很多人的肯定，你想要别人赞美你，你也要去赞美别人。我老婆的优点就是会鼓励、赞美、肯定和欣赏我同时她是节省的女人。失败的婚姻会让人处于低潮，所以选老婆要选能助夫荫子的人。不要找一个勉强的老婆(老公)，这种婚姻是不会幸福的，他(或者她)绝对会带给你人生的负面的东西。你所爱的人，你要感觉到他(她)也很爱你。她爱你的程度甚于你或至少与你相当。你也许只是so so喜欢她，她却要very much喜欢你，不要找

自己一相情愿喜欢的女人，否则你不会高枕无忧。

再次，关键是要激发潜能，忠于原主。他自己的例子。95年，他的原来的老板，议员落选，新闻传媒的消息，造成很多负面的影响，属下的61家中60家都众叛亲离，只有王宗立他没有，因为他说他实在找不出更好的理由离开，经营状况很不错，使那个老板很感动，要他立即承诺如果能马上开出12张支票共计 7.2亿的单子，将给非常优厚的利润，.....

这样呢，他说人生就是算和赌，他觉得自己算准了，虽然心理也不是非常有把握，但觉得非常值得赌一把，这样他的财富一下由千万富翁变成亿万富翁。那段时间的压力非常大，但是，要创造压力，享受压力。这样才能成功。

11、均衡式的发展。训练很贵，不训练更贵。

12、改变命运很重要的三个关键。其中之一是选择好的老师非常重要。众人生死全看你，力挽狂澜只一人。要想人前显贵，必先人后受罪。霸王别姬，甘之如饴。少年得志大不幸。乐极生悲□5020xx年来的魔咒。骄傲就会停止学习，要高而不危。每个人都有4张a□只是有些人幸运早翻到而已，而道路很漫长，要时常停下来思考，不要跨太大的步骤，地雷。他作过3个重要的决策。良师有很多包括负面的，要从负面的东西看到学习到，从失败的人的经历里也能学习到很多东西，意见值多少钱?不可限量。衷心的劝告。人不会永远都有好运气。

13、要心怀一颗感恩的心。

14、怎么系统运用潜意识?马修史维的方法。

15、欧那西斯的方法。看到任何人，经历任何事，每天晚上用本子记下。以决定下一次怎样花时间在他身上。这个不象学校教的有教无类，不能以貌取人，而真理是say no□懂得拒

绝。待人处世一定要因人而异，要学会拒绝否则会浪费时间，要交你应该交的朋友而不是你喜欢交的朋友。

欧那西斯说，要成功需要盟友，要非常大的成功就需要敌人，战友。康熙敬三碗酒，第三杯是向他的敌人敬的。他说如果没有这些人，就不会成就的大事业。所以说益友可能是竞争对手，要学会向竞争对手学习很多的东西。

16、功课不重要，一定要灵活。因为交际手腕高的人会更成功。

17、如何分辨朋友，选择朋友？选择战友，选择敌人？如何选择环境，创造环境？他讲了他的三个女朋友。第一个非常爱玩，第二个非常情绪化，多愁善感，负面的情绪非常多的人。第三个女朋友是说相信他会大富大贵，有非凡前途的人。崇拜，鼓励，相信他的人。我相信我就能看见。

18、会学习比肯学习愿意学习来得更重要。前车之鉴，后车之履。要试着去教别人你想要学的东西。

19、每一个决定不是离成功越来越远就是离成功越来越近。思想决定态度，态度决定语言，语言决定行为，行为养成习惯，习惯形成性格，性格决定命运。

20、苦并不可怕，怕就怕苦得没有代价。

21、如何做领导统御？科学家是把简单的东西复杂化，企业家是把复杂的东西简单化。管理团队就是连锁人，大量copy□东方不败的葵花宝典，木兰诗背下来，销售房地产的脚本交战手册，实战手册。

开发客户，公司来做，教业务员去做。复制：让每一个人都会做。管理：统一的去管理，团队成功。一个企业里有三种人，攻城者，开疆辟域。守城者，守天下。教练者，教育部

长，复制的工作。管理就是整合不同类型的人。交换就是资源共享，集体学习，绝不否认每一个个体的价值。

22、如何选项目?要看适合不适合你。你的核心专长，核心竞争力是什么?

怎样融资?借钱?银行的钱是借给有钱的人而不是需要钱的人。天上下雨地上滑，自己跌倒自己爬。所以你要塑造自己被利用的价值，你的可被利用的价值是什么?保——呆人。

23、如何管理好人才?识才，留才，养才，用才。识才——不要找一个完美无缺的人，没有这种人。留才——心静而后定，心定而后安，心安而后求知求财。养才——舍得对你的员工投资，投资!把员工当作你的资产。员工是最宝贵的资产，人是最无价之宝。外国企业平均花3-5%去培训他的员工，而中国的企业平均只花 0.03 -0.05%用来培训员工。用才——就是要把人才摆在适当的位置。

24、不管做什么都要有销售通路。

25、任何企业都有穷人，成功的企业家不应该停止不前。

26、行善与行孝——这是人生的两件不能等待的事情。

27、为什么要成功比怎样成功更重要!!!

28、世界上没有笨人，笨人都是骂出来的。所以一个赞美鼓励的家庭很重要。

每一天都有86400秒，如果你把每天的86400秒换算成86400块钱，如果没有用掉的话，会蒸发掉的，你会不会珍惜这些时间?王永庆一分钟赚6万块。年龄不能代表一切。激发潜能既是有效运用时间的最佳方法。安东尼罗宾说你每分每秒都要做最有生产力的事情。

29、我使用人才的方法是，他有10分才能，不会给他7分的活，而要相反，这样才能激发他的潜能。

30、一日之计在于昨晚。做最重要的事情。所谓的最重要的事情是指非自己亲自出马不可的事情，要思考3次，不要去做那些仅仅是因为自己喜欢做的事情。每天晚上安排6件重要的事情。缔造高度的压力。辛苦不可怕，关键是辛苦要值得。要创造压力并享受压力。

31、每周一星。稀有性，不可替代性。

32、学习催眠最重要的方法是as if(假装)。

33、一个人与自己人性对抗的力量越强就越能取得成功。晚起床，熬夜，吃宵夜，吸烟等都是坏习惯。一定要养成运动的好习惯。慢跑或游泳都很好。会让你两眼炯炯有神。使你每天都是热情效益有力量的一天。每天起床之后对自己说：生命多美好。暗示性的语言：我喜欢健康，我喜欢保持优美的身材，我知道我追求成功.....

35、人才最难找！

36、四到——知道悟到做到得到。

38、学习——为自己，为身边的人，为千千万万。

39、你为什么能赚10万美金？原因有三个。第一是你的习惯让你的收入没办法提升。包括决策的习惯、时间管理的习惯等等。第二是你所交的朋友，要交比你强的人。第三提升你核心圈的人的品质，如你管理的团队的品质。

40、知道不够多，复习很重要。学习的秘诀在于所谓的六圈哲学：100%——50%——25%——12%——6%——3%，任何人不能成功是因为没人跟100%的人学习。所以我们要尽量的

跟100%的人学习，跟最优秀的学习。接近那个100%的人。

41、台基集团的企业文化——孝顺，感恩，存钱，竞争。早会，演讲竞赛，每日一星。欧那西斯说一个人要获得巨大的成功必须有敌人，需要竞争才行。

42、成功的法则是拿来记住的。

43、教育训练者是使命传播者。

44、人不可能永远处在颠峰状态，那么怎样克服低潮沮丧和消极的心态呢？当你遇到挑战时，你要想你是在高速飞行，从而才会遇到不可或缺的空气的阻力，从南京到北京，你尽可以走路慢悠悠的走去，那样不会遇到象飞机高速飞行一样遇到的阻力，但是你的速度很慢很慢。恐怕要花半年时间才能到达目的地。

45、不遭人忌是庸才。

46、好的环境是鼓风炉□power能量。当你走出去，你会遇到挑战，你会遇到拒绝，会有泼冷水的，虽然你开始还象720度的烧得通红的木炭，但一遇到冷水又会逐渐降温。只有你内心的力量使你自己变成一个鼓风炉，你才又会慢慢升温到100度，200度，300度，500度，最后又达到甚至750度的火红的木炭。你应该如何作到这一点呢你要一遇到这些挑战，一遇到沮丧的时候，你要马上在心中说□i am fire □你牺牲了自己，照亮了别人。你想别人赞美，就要赞美别人，你想别人鼓励，就要鼓励别人，你想别人帮助，就帮助别人。

48、惟有坚持百忍，才能无所不能。

49、天下有两难，登天难求人更难；世间有两苦，黄连苦，贫穷更苦；世上有两险，江湖险人心更险。所以要做最坏的打算。水能载舟亦能覆舟。一切都要能看得开，只有你自己不会背

叛你自己，所以要投资你自己。你要爱你自己，要爱跟你有血缘关系的亲人。世上还有两薄：春冰薄，人情更薄所以要塑造自己永不被替代的价值，永远被利用的价值。不要怪别人背叛你，你要怪自己没有创造自己被利用的环境。但你真的要坚持百忍才能立于不败之地，才能无所不能。处于低潮时，我会想，如果是王永庆他会怎么做？知其难，忍其苦，测其险，耐其薄，可处世也。

50、感恩，精进，严谨。

成功的经验篇六

作为一名华为的工作人员，要严格的执行规章制度，有效监控，铁面无私，要提高员工的积极性，从而提高工作效率。下面是本站小编整理华为成功经验的范文，欢迎阅读！

深圳华为技术有限公司由任正非于1987年创建，注册资金为2.1万元。开始华为是一家生产用户交换机(pbx)的香港公司的销售代理。经过20xx年的奋斗，华为现已成为一个大型民营企业，跻身世界500强，现排名351名[]20xx年上半年销售收入为983亿元，同比增长11%。同时，华为也是世界500强中唯一没有上市的公司。华为为何能取得这样的成功呢？我认为有以下几个方面的原因：

一. 优越、创新的管理制度

华为为自己的公司制定了一套《华为基本法》，为华为的生存与发展提供牢固可靠的保证。

华为的管理制度中，对高层管理者要求以‘道’治理公司，达到‘无为而治’，即高层管理者要以实现公司的组织目标为己任，通过制订各种制度管理华为，培养干部，而不是在某些

具体工作上出人头地、充当个人英雄；基层管理者则应以‘法’管理，就是如法家那样严格的执行规章制度，有效监控，铁面无私，也就是对基层干部的要求是呕心沥血，身体力行，事必躬亲，坚决执行，有效监控，诚信服从；而中层管理者则实行‘儒家’的，中庸‘式管理。

另外，华为为加快公司运行的效率，花费5000万美金请ibm做管理咨询，引进和建立以流程为核心的管理体系。即达到不用事事请示上级，对于已经有规定和已经成为习惯的事可以直接通过。这样一来就加快了公司的运行效率。华为这种管理方式是事负责制，而不是对人负责制。这样一来必将对华为的发展产生良好的影响。华为注重工作的‘时效性’和‘绩效性’，希望通过这些制度的实施，让华为减少对人的依赖，使华为的生存与发展和企业家的更替分离。

华为在对于公司职工的任职资格上，任正非在借鉴ibm干部选拔经验的基础上，在公司推行任职资格制度，逐步实现制度化的新老接替。华为设计的接班人培养制度规定，主管只有在培养出可以接替自己的人选之后，本人才能得到提拔，否则，即使工作再出色，还要继续留任。这一制度的实施，为华为的在市场上的稳定与发展提供了坚实的基础。同时，华为在对职工的任职资格时实行‘五级双通道’的职业发展通道模型，这样一来使得华为的员工不仅仅可以通过管理职位的晋升来发展，也可以选择与自己业务相关的营销、技术等专业通道发展，对于每条通道的不同级别，都设立了相应的资格标准。任职资格标准如同一根标杆，使干部能够沿着正确的方向迅速成长起来。另外对于干部，华为坚持绩效导向制，不迁就功臣。对于那些没有犯过错误，但工作也没有改进，说明在这一年里，工作基本没有进步，也没有尝试改变的干部，属于懒惰型的干部，应予以清除。华为坚持以团队绩效的好坏来评价一个部门。绩效管理也是一个不断创新的过程。在一个团队里，个人绩效的提高是比较容易的，团队绩效的提高则比较困难，但团队绩效提高才对一个组织具有真正的意义。华为总裁任正非对于华为的干部的提拔、选用

有自己的一套方法主要有下面几方面：

1. 各级干部都必须努力培养超越自己的接班人，不能培养接班人的干部不能被提拔。
2. 强调管理干部应有的品德品质。强烈的进取精神与敬业精神，没有干劲的人不能进入高层，没有敬业精神的高级干部要调整职位。做华为的干部就不能满足个人成就欲，任何未经社会责任改造的人，不能成为高级干部。同时，在高中级干部中贯彻坚持原则、反对贪污、反对浪费、反对假公济私、反对任人唯亲。
3. 干部应具有能团结自己部门的能力。那些不能给公司带来效益，喜好浮夸，不重实际的干部，不能得到重用。

华为的另一个管理特质是职工的培训的重视。对于职工的培训采用双职业培训系统。新员工的培训体系包括有：专业培训系统、生产培训系统、营销培训系统、技术培训系统、管理培训系统。正是由于对职员能力的重视，才使客户华为产品的质量有了信心。另外，值得注意的是华为的员工每天都必须写一篇工作日志，精确到以半小时为时间段。这一举措虽然加大了员工的工作量，但实际上对员工工作产生了良好的影响。

华为的分配制度也非常有意思。员工的收入由基本工资，福利，内部股票，期权组成。也就是说华为的员工拥有华为的股份，参与公司年利润的分红。截至20xx年12月31日，华为控股的股东包括深圳市华为投资控股有限公司工会委员会和任正非，前者的持股比例为98.58%，任正非持股1.42%。华为控股通过工会实行员工持股计划，员工持股参与人数截至目前为61457人，全部由公司员工构成。根据华为董事长孙亚芳的发言，华为总共有9.5万名员工，因此持股员工比例达到了64.69%。这样一来就形成了巨大的内部利益体，大大提高了公司员工的工作积极性。

华为通过在管理体制、干部培养、职工培养、工资分配几个方面的优化与创新，是的华为蒸蒸日上，成为一个国际性的大公司。

二. 华为独特的企业文化与企业精神

华为的成功与任正非的管理是分不开的。华为是在任正非模式的带领下掘起的。任正非曾经说过：“为客户服务是华为存在的唯一的理由”。这也是华为人的基本价值观。有了这样的价值观华为的产品才能越做越好，越来越受欢迎。在任正非看来只有一流的人格才能造就一流的产品。任正非还一直试图将企业将模糊的企业文化，变成制度化的企业文化。任正非认为民主是产生于独裁的基础之上的，没有独裁，民主不可能生长，民主不可能在政府主义状态下生成。华为要实现民主管理，必须先经历长官管理阶段。当一个企业由长官管理阶段到了以制度管理阶段那就可以形成以文化管理为主的管理阶段。这样就可以达到无为而治了。另外，值得一提的是华为的狼文化。狼文化是华为的生存与发展文化。狼文化的特质要素有三点，即对环境的嗅觉灵敏、捕猎时的勇猛而奋不顾身、团队协作精神。

华为新的企业标识在保持原有标识蓬勃向上、积极进取的基础上，更加聚焦、创新、稳健、和谐，充分体现了华为将继续保持积极进取的精神，通过持续的创新，支持客户实现网络转型并不断推出有竞争力的业务；华为将更加国际化、职业化，更加聚焦客户，和我们的客户及合作伙伴一道，创造一种和谐的商业环境实现自身的稳健成长。这种新的企业标识体现了华为坚持以客户需求为导向，持续为客户创造长期价值的核心理念。

另外就是任正非的危机感，任正非在‘华为的冬天’一文中表现出了对华为深深的危机感。他说：“华为的危机，以及萎缩、破产是一定会到来的”。有这样的危机意识，华为就不会在市场经济的竞争中滑倒。

三. 华为的核心产业的高科技化

科学技术是第一生产力。华为非常重视高技术人才。电子行业的发展是离不开科学技术的支持的。所以，华为一直在进行着高科技产品的开发与研究。另外，电子产业是朝阳产业，具有很大的市场需求。

在保加利亚的中资公司中，华为和上广电(sva)取得了不错的成绩。靠着服务为本的理念，华为短短三年内便树立了良好的品牌形象；上广电则在初期亏损之后，利用保加利亚加入欧盟的良机，实现了起死回生。两家企业的成功之路并不相同，“依靠本地员工”却是一个共同“奥秘”。

近年来中国企业纷纷走向海外，参与国际分工合作，加快国际化步伐，积极开拓海外市场，积累了不少成功的经验。在保加利亚就有这样两家中资公司，经过几年的探索，不仅在这里站稳了脚跟，而且取得了不错的成绩。他们探索新型经营理念，克服文化差异，在保加利亚这个东欧小国打开了一片天地。

华为：用服务树品牌

20xx年伊始，华为公司保加利亚子公司实现了在保加利亚电讯市场的新突破--在保建设w im ax商用网络，该网络将覆盖保加利亚首都索非亚、最大海港城市瓦尔纳等主要城市的中心商用区以及热点地区，这是华为公司在欧洲赢得的第一个w im ax商用网络建设项目。

华为公司20xx年进入保加利亚。当年，华为公司经过与数家世界著名电讯公司的激烈竞争，最终成为保加利亚电讯公司gsm网络的主要供应商。这是中国厂商在欧洲赢得的第一个规模性gsm网络建设合同□

经过短短的三年时间，华为公司在保加利亚的电讯市场树立起了良好的品牌形象，目前已进入保加利亚主流通讯设备供应商的行列。

华为进入保加利亚之初，保正处于转轨时期，正赶上私有化刚开始起步。华为的第一个订单也正是赶上了这样一个机遇。然而在保市场要从零做起，获得认可并非易事。

华为公司负责人对记者表示，华为能在短短三年内便树立自己的品牌，靠的是以服务为本，为客户提供个性化解决方案。华为深入了解客户的实际需求，为客户持续创新定制解决方案。在华为保加利亚公司，60%以上的员工是本地用户服务团队，负责用户网络的维护支持，提供全天候服务，快速响应，优先满足客户需求，从而使客户对华为在保加利亚的长期持续发展充满信心，与华为建立起长期合作关系。

华为保加利亚公司负责人表示，虽然华为保加利亚公司取得了一定的成绩，但也面临着严峻的挑战。保加利亚由于人力资源成本相对西欧国家较低，吸引了诸多国际it企业的投资，数家it通信公司均在扩大规模，人才的争夺日益激烈已成为华为面临的挑战之一。随着保加利亚20xx年加入欧盟，经济发展步伐加快，保加利亚的潜在市场空间也在吸引西欧传统通信供应商不断加大投入，预料在未来的几年中，通信供应商之间的竞争会加剧。上广电：从亏损到重生几乎所有业界人士都知道，在保加利亚大特尔诺沃市有一家中国电视机厂，它便是上广电保加利亚公司(sva-bg)它20xx年落户保加利亚时，曾被保各大媒体相继报道，给很多保加利亚人带来了希望和期盼。这也是中国第一家大型国有企业落户保加利亚。

五年来sva-bg可谓尝遍了酸甜苦辣，在经历了初创期的亏损后，公司吸取经验教训，抓住机遇，实现了起死回生。

来保视察工作的上海广电电器有限公司副总经理陈雷文向记者介绍说，四年前根据政府的要求和双方的合作意向，上广

电与保加利亚bivo-va电子公司合资组建了上广电保加利亚公司(sv a-bg)□当初保方正处在经济转轨时期，热切希望中方来保加利亚投资，而上广电集团唯独在欧洲尚未设立分公司，希望能够通过保加利亚这个桥头堡打入欧洲市场。然而在最初两年公司运营的并不理想□sva-bg在初期是合资企业，经过一段时间的合作，保方认为没有达到预期的目标，于是提出撤资。上广电将其股份全部原价买回□sva-bg因此成为了独资企业。而在20xx年6月公司正式投产后一年多时间，由于没有固定的客户、缺少足够的资金，公司一直处于亏损状态。

20xx年1月1日保加利亚加入欧盟，为sva-bg公司带来了新的转机。根据欧盟的相关规定，欧盟国家进口电视机整机的关税是14%，而进口散件的关税只有5%，这意味着如果进口散件到保加利亚来加工，再卖到欧洲市场将大有利可图。上广电获得这一信息后，立即抓住这一机遇，调配资金和人力，向sva-bg提供电视机散件，提供客户资源，使sva-bg公司重现生机。

sva-bg公司20xx年8月份仅生产几百台液晶电视机，9月份已生产近6000台，相当于过去一年的产量。10月至12月，月均产量近万台。

陈雷文表示，将来公司计划将生产线和仓库再扩大1倍，最终达到月产量5万-6万台、月销售额1 0 0 0万美元的目标。

陈雷文说，全球液晶电视机的销售主要面向欧美市场，且销量最大的是欧洲市场。在中国所有向欧洲出口电视机的厂商中，上广电的出口量名列前茅。目前上广电在欧洲只有保加利亚一家分公司，从保销售整机前景看好。如此下去，才能真正实现sva打入欧洲市场的目标。

奥秘：依靠本地员工

华为保加利亚公司和sva-bg公司取得成功的道路显然并不相同。但是，两家公司负责人在谈各自的成功经验时，记者发现有一条是相同的，即依靠本地员工。

陈雷文副总经理对记者表示，从sva-bg公司开始筹建到今天，上广电集团一直坚持依靠当地员工发展企业的原则，积极调动本地员工的积极性。

陈雷文说：“我们要让当地员工懂得□sva-bg不仅属于中国人，也属于保加利亚人。要保加利亚人和sva一起把欧洲市场做大，要本地员工承担寻找新客户的工作□sva-bg所有的运作都需要保加利亚人来做，而不是中国人。”

陈雷文认为，中方要做的主要就是两条：支持和控制。在有困难的方面给予支持(注入资金、扩大生产规模、提供初期的客户等)，而在资金的使用和技术方面加以控制，其他的都可以交给保方人员来运作。

华为公司同样把“依靠本地员工”作为在保取得成功的“奥秘”之一。华为公司负责人向记者介绍说，华为保加利亚公司的员工80%为本地员工。在保加利亚招聘的新员工，除了部分行政人员外，都要到华为中国总部进行企业文化培训。同时，华为重视在职培训，选拔优秀的员工参加华为在德国、希腊、匈牙利等地组织的培训。这种投入使员工在业务能力上不断得到提高，在公司内能够持续成长，增加了对公司的认同感。

此外，华为还将认同企业文化的本地员工加入到管理团队中，让本地员工有发言权、建议权，以及一定范围的决策权，使得本地员工能够完全融入企业。

在华为保加利亚公司，中外方员工的工作语言为英语，然而公司根据本地员工的兴趣，为本地员工提供中文培训；同时也鼓励中方员工学习保语。在中国或保加利亚的重大节日里，公司都会举办集体活动，使中外方员工在工作之余建立了深

厚的友谊。

第一次案例分析:深圳华为的成功

(1) 华为成功的根本原因——良好的企业管理文化(立足长远、正确定位、团队协作、顺势而为)

a. 立足长远: 看准电信市场的长期市场就全身心投入进去, 而不为短期的房地产、股权等投资机会改变计划, 不为短期利润而失去长期的企业财富。

b. 正确定位: 抓准电信市场价值最丰厚的两个区域——研发和市场, 彻底改变中国企业总是处于价值链最低端的宿命。

c. 团队协作: 从最初的6人团队起步, 到后来的各部门协调是华为稳健成长的关键。

d. 顺势而为: 从1988年抓住电信市场, 到顺应90年代中国通信产业发展的大潮, 再到华为根据自身资源有限制定的跟随发展模式, 华为对每次机会都紧抓不放, 借势而为, 最终走向成功。

(2) 华为的企业特征

a. 华为是一个经济组织。它存在的目的是为了盈利。

b. 华为也是一个经济法人。它是一个民营企业。它依法享有资产的经营权、处置权和收益权, 受到法律的保护, 它也要承担相应的社会义务。

c. 华为也是以市场为导向的企业。

d. 华为是现代社会经济的基本单位。华为距世界500强企业仅一步之遥, 这样一个企业势必会带动国民经济的繁荣发展,

促进国民财富的增长。

(3)短期目标：圈块肥田，为了企业赢得高利润。他们追求在一定利润率水平上成长的最大化。同时达到和保持高于行业平均的增长速度和行业中主要竞争对手的增长速度，以增强企业的实力，吸引最优秀的人才，和实现公司各种经营资源的最佳配置。

中期目标：把自己的主要资源放在市场和研发上。以取得企业高额的利润和庞大的市场。用低价，良好的客户服务和高效的研发快速占领市场。庞大的营销队伍确立了华为在市场上的竞争优势。

长期目标：为了实现企业的财富最大化。华为积极吸收人才，并且对人才进行培训。并且更多的将研发成果表现在工程设计，工程实现发面的技术进步上。他们不单纯追求规模上的扩展，而是要使自己变得更优秀。

(4)功能一：推动技术进步。华为从有到无，从小到大，靠的就是技术。华为将自己46%的人力集中在研发中，成为一个知识密集型企业。华为作为一个市场的新进入者具有较大的后发优势。他模仿国外先进技术，并且对其进行改进，增加更多的功能模块。

功能二：满足人民日益增长的物质需要。华为是随着电信市场的兴起而发展起来的。他将自己的人力资源主要用在研发和营销上，以低成本，高质量，大规模迅速占领市场，并且满足了广大人民日益增长的物质需要。

功能三：企业对资源进行合理的分配。华为集团将自己的资源进行合理的分配。把自己的主要人力用在研发和营销上。对华为而言，主业就是销售。销售表现出了最为凶悍的一面，就是以整体力量向外攻击，为实现目标利用各种手段，争夺市场。它对胜利有着疯狂地追求，它对失败有着不懈地忍耐。

在竞争中，华为的武器不一定是最好的，但是一定是最有效的。