

最新华为的冬天读后感悟(优质6篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得感悟吗？下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。

华为的冬天读后感悟篇一

“人无远虑，必有近忧”。安逸常生惰性，骄矜易得“短视症”。当我们飘飘然满足于昨日取得的成绩时，潜伏的危机就将很快浮出水面。中关村仪科惠光就是很好的例子。1997年，林大兵以其独特的“连锁品牌营销”方式起家，99年总销售收入为4亿元，赢得各方赞叹；2000年下半年，为了迅速扩张增加销售额以上市融资，开始高价进货低价销售，到了今年，融资失败加上销售冷淡，林大兵最后做起了骗子，聚敛3000万元货款逃匿。且不看仪科惠光涉及的法律和信誉问题，单看它短短的生存轨迹，我们不难发现：一个缺乏危机感的企业难逃市场无情的淘汰。。仪科惠光在成功的光环下，完全忘记了起码的市场规律，盲目地扩张；又没有应对危机的准备，不能及时调整战略，最后铤而走险、违法经营，以至无法生存。

但是，任正非在企业如日中天时，却时时想着应对危机的策略：“十年来我天天思考的都是失败，对成功视而不见，也没有什么自豪感、荣誉感，而是危机感。”这位十年商海奋战的成功人士如是说，其用心之良苦，用意之深远，发人深省。也正是这种深远的忧患意识，像一只无形的手，指挥着华为从成功走向成功。但是成功的背后总是潜伏着危机，不能够盲目乐观，而且越是和平与繁荣时期，越是要提高危机意识和应对危机的潜力，让自我生存下来。

我们每一个人都务必要有危机意识。华为任总语重心长地说，

“失败这一天是必然会到来，大家要准备迎接”；在谈到华为的危机时，他又说，“磨难是一种财富，而我们没有经过磨难，这是我们最大的弱点。我们完全没有适应不发展的心理准备和技能准备。”在当前社会，我们要直面失业的问题：如果企业在竞争中失利，停滞不前，甚至倒闭，就会有人失业；如果个人不能适应竞争，也会被淘汰；还有因为特殊原因而失业和许多在职的隐性失业者。凡此种种，构成了我国巨大的失业人群。应对失业的压力，我们要有充分的“心理准备和技能准备”。首先，要自信，切不可自卑。“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”，相信自我的实力，不怨天尤人，不消极放下，不断鼓励自我，认准方向，找准时机，巧借东风，必须能够成就一番事业。再者，要自省，切不可自满。“吾日三省吾身”，经常进行自我批判，看到自我的短处，并日益改善。改善一点，进步一点，才会在竞争中增加一份筹码。更重要的是，要自强，切不可过谦。在心理上，谦逊但是更加尊崇强者风范，自强不息，勇争第一。“少年强而中国强”，如果没有人敢做“出头鸟”，何来强大的中国？心理上的强势需要更加强大的技术实力。在技能方面，我们的专业知识技能、管理技能、创新潜力等亟待提高，要参与国际竞争更要学习、学习、再学习。国际范围的人才竞争日趋激烈，如果不能比别人更快地掌握好最先进的技能，就难以在竞争中立于不败之地。

“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”，这种忧患意识，源自一种深沉的职责感，对自我、对企业、对社会、对国家、对民族的职责感和使命感。当今世界，一场没有硝烟的战争正在悄悄的拉开战幕。97年至98年，国际炒家对港币发起五次金融狙击战，第一次由于没有准备，香港损失惨重，被戏称为“自动提款机”；随后的几次战争中，香港个性行政区政府在中央的大力支持下做好多方准备，采取有力的措施，才反败为胜。然而，这胜仗背后是重重危机，险情迭起。况且，第六次、第七次战争可能已经在酝酿之中。

和平与发展是当今世界的主题。然而，在一片歌舞升平的背

后，孕育着更加残酷的经济竞争。21世纪的钟声，向我们敲响了警钟——为了祖国的完美的明天，我们任重而道远。

华为的冬天读后感悟篇二

从去年开始，耳边就经常回荡着“金融风暴”“经济危机”等几个字眼，但那仅仅只是耳有所闻，国内的经济相对比较稳定，因此我并没有体会到这场风暴，也没有感受到这场危机。而近段时间，各大媒体、电视、报纸都在报道金融风暴、经济危机已经逼近中国市场，东莞的许多企业已经受到金融风暴的袭击，企业压缩、倒闭接踵而至。在这样的情况下，阅读《华为的冬天》，让人更深刻地认识到“居安思危”的重要性！

《华为的冬天》这是一篇在it业界流传的文章，有人认为这是任正非为it业敲响的警钟，也有人说任正非是“作秀”，然而，不管怎样，这篇文章在实际中的确发人深省。《华为的冬天》的内涵不仅仅只是针对华为，不仅仅只是针对it业，而是针对所有人、所有企业。它讲述了一个“居安思危”的哲理，同时蕴涵着一个人或者一个企业要生存、要发展就需要变革、需要进步的道理。特别是恰逢金融风暴席卷之际，《华为的冬天》所蕴涵的道理让这篇文章更具有可读性，更具有批判性！

我们总是习惯在安逸中享受，总是习惯地相信日子会越来越 好，总是习惯地说好不说坏！然而世间万物每一天都在更替与变换，运动才是万物不变的真理，发展与变化是必然，这在唯物辩证法中早有论证。居安思危可长盛，我们在安逸中要时刻想到危机，也许有人会说：消极的表现！其实不然，居安思危并非消极，它恰恰是一种更深远的积极，他不是表面的乐观，不是口号里的“积极面对”，它更多地是用行动去表明积极的内涵，是更深层次的、勇于面对的、勇于挑战的积极，正如任正非先生所说：“居安思危，而不是危言耸听！”

“失败这一天一定会到来，大家要准备迎接，这是我不动摇的看法，这是历史规律。”这也是哲学中所说的正常的兴衰更替，如世间万物的兴衰，如春夏秋冬的更替，也正如这场金融风暴的来临，他不是偶然，而是世界经济发展到一定阶段的必然。处于这个阶段中的人和企业，我们要如何去迎接他，是一味地感叹和哀伤，还是在暴风雨来临之前作好预防工作？我想这才是我们要考虑的重点！

作为嘉荣的一名员工，一位基层管理者，我相信我们的公司是一个健康发展的公司，而且正在进一步发展壮大中！同时，我们也必须客观看自己的公司，由于自己公司的行业特性，公司中同样存在许多需要改进的地方，如一些基层的管理需要改进，员工及管理人员都需要进步等等，在这里，《华为的冬天》同样给出了一些很好的建议！首先，全体员工要积极行动起来，投身到公司的发展中去，敬业爱岗。第二，公司员工要积极奉献、承担起自身的责任和义务。第三，公司员工要勤学苦练，提高自身素质，练好岗位技能和本领。第四，公司员工要统一思想、转变观念，增强克服我们面临困难的信心和勇气。我想，做为基层管理者，需要的是不断地发现、不断地探索、不断地改革、不断地建设与改进，出路总会有的。从来就没有什么救世主，也没有神仙皇帝，要创造美好的明天，全靠我们自己。危机的到来是不知不觉的，面对危机感，需要全体员工胸怀宽广，正确面对改革。

我记得，我们在讨论《华为的冬天》的时候，一位经理曾说：嘉荣没有冬天！这是经理对嘉荣的信任与忠诚，他相信嘉荣永远都是春天，同样也体现了他愿为创造嘉荣永远的春天而努力奋斗的决心，我相信他能做得到！于我而言，我认为春天总会过去，冬天总会来临，而冬去春又来，只要我们勇于去面对，勇于去挑战、去变革、去创新，多穿几件“棉衣”，那么我们就会顺利过冬，社会也会冰雪消融，春暖花开！

华为的冬天读后感悟篇三

《华为的冬天》正在来临引起万千关注，拜读完后引发了我的一些感想。

我尊敬史炜先生，赞赏他的观点，但是他在这篇文章里所阐述的观点我认为并不妥当。史先生认为华为的冬天即将到来，但我认为华为的冬天可能暂时还到来不了。

关于华为的冬天。任总的华为的冬天说法更多是一种未雨绸缪，是一种领导者的眼光的体现。史先生眼中的华为的冬天应该是指当前国际电信业合并潮之下华为可能更大市场竞争。这两种华为的冬天并非实际情况。以销售额算[]20xx年华为的销售额已经达到60亿-80亿美元（不同的统计方法）的水平。按市场份额，仅以光网络为例，华为稳占全球市场前四名。在dslam领域和软交换领域，华为都是世界最主要的供应商之一。这些评价都来自国外第一流的市场研究公司。按市场来分，除了北美市场进展不大之外，华为的销售已经遍及全世界。按品牌来说，全球电信领域已经无人不知道中国的华为公司。基于以上几点，我认为华为已经跻身世界顶级电信设备制造商之列，并且发展势头超过了绝大多数竞争对手。因此我认为“华为的冬天”这种说法值得商量。华为在西门子，阿尔卡特，马可尼的眼皮底下获得德国，法国的光网络订单，进入英国电信21cn计划，这都说明封杀并不存在，至少没有那么严重。史先生的核心观点说华为的冬天在于跨国巨头及其所在国家的全力封杀，我以为史先生目前还只是自己的推测。我并非认为华为的前景一片光明。

我相信任总和华为的领导层看到了这些问题不仅仅是市场拓展以及业务发展层面的问题。更多的可能是内部管理以及整个行业的发展转型层面的问题，由此可以想象到未来无论什么行业的发展都是必须随着社会的发展步伐的前进而改变。就目前来看，我认为人们不再是为了温饱而劳作。随着社会

的发展人们对精神层面以及自身价值体现的追求可能会越来越强。那么不论什么行业在以后的发展道路上肯定会对服务这个关键点做更多的努力。

据我在it界的了解所看，国际知名的ibm[]cisco等一线品牌的数据交换领域服务商，他们的’服务和华为做对比来看的话。华为还是略逊一筹的。我想这也许是任总所感受到的“冬天”的实质所在吧。只有有一天，中国不仅仅只有一个华为，中国更多的企业同样有公平的机会发展成为华为这样的企业，我们才不会为华为的冬天紧张。这个冬天对于华为来说是漫长的，没有看到尽头的。有人这样评价：“任正非对华为的冬天来临的感觉虽然敏锐，但是他不知道冬天为什么会来；他知道春天会来，但是只会准备棉衣，而不知道怎样创造春天。”

综合以上几点来看，我们公司可以从中借鉴一些发展模式的优点。我相信不论对任何企业来说华为老总的这种未雨绸缪的眼光都是有益处的。

华为的冬天

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

华为的冬天读后感悟篇四

《华为的冬天》正在来临引起万千关注，拜读完后引发了我的一些感想。

我尊敬史炜先生，赞赏他的观点，但是他在这篇文章里所阐述的观点我认为并不妥当。史先生认为华为的冬天即将到来，但我认为华为的冬天可能暂时还到来不了。

关于华为的冬天。任总的华为的冬天说法更多是一种未雨绸缪，是一种领导者的眼光的体现。史先生眼中的华为的冬天应该是指当前国际电信业合并潮之下华为可能更大市场竞争。这两种华为的冬天并非实际情况。以销售额算[]20xx年华为的销售额已经达到60亿-80亿美元（不同的统计方法）的水平。按市场份额，仅以光网络为例，华为稳占全球市场前四名。在dslam领域和软交换领域，华为都是世界最主要的供应商之一。这些评价都来自国外第一流的市场研究公司。按市场来分，除了北美市场进展不大之外，华为的销售已经遍及全世界。按品牌来说，全球电信领域已经无人不知道中国的华为公司。基于以上几点，我认为华为已经跻身世界顶级电信设备制造商之列，并且发展势头超过了绝大多数竞争对手。因此我认为“华为的冬天”这种说法值得商量。华为在西门子，阿尔卡特，马可尼的眼皮底下获得德国，法国的光网络订单，进入英国电信21cn计划，这都说明封杀并不存在，至少没有那么严重。史先生的核心观点说华为的冬天在于跨国巨头及其所在国家的全力封杀，我以为史先生目前还只是自己的推测。我并非认为华为的前景一片光明。

我相信任总和华为的领导层看到了这些问题不仅仅是市场拓展以及业务发展层面的问题。更多的可能是内部管理以及整个行业的发展转型层面的问题，由此可以想象到未来无论什么行业的发展都是必须随着社会的发展步伐的前进而改变。就目前来看，我认为人们不再是为了温饱而劳作。随着社会

的发展人们对精神层面以及自身价值体现的追求可能会越来越强。那么不论什么行业在以后的发展道路上肯定会对服务这个关键点做更多的努力。

据我在it界的了解所看，国际知名的ibm□cisco等一线品牌的数据交换领域服务商，他们的服务和华为做对比来看的话。华为还是略逊一筹的。我想这也许是任总所感受到的“冬天”的实质所在吧。只有有一天，中国不仅仅只有一个华为，中国更多的企业同样有公平的机会发展成为华为这样的企业，我们才不会为华为的冬天紧张。这个冬天对于华为来说是漫长的，没有看到尽头的。有人这样评价：“任正非对华为的冬天来临的感觉虽然敏锐，但是他不知道冬天为什么会来；他知道春天会来，但是只会准备棉衣，而不知道怎样创造春天。”

综合以上几点来看，我们公司可以从中借鉴一些发展模式的优点。我相信不论对任何企业来说华为老总的这种未雨绸缪的眼光都是有益处的。

华为的冬天读后感悟篇五

了解华为还是在6年前，当时公司整体改造搬迁刚刚结束，正准备进行企业改制，因工作需要，对一些企业进行了解，才初步了解到华为公司以及任正非先生，由此也知道了《华为的冬天》这篇著名的文章，今天回过头来重新细读，仍觉得回味无穷，思索良多。

如何过冬是每个企业都要面临的难题，能安全地度过冬天也是每个企业所追求的目标。然而，象历史上朝代的更替一样，总会有一个新的朝代取代旧朝代，每一个公司也都可能会面临倒闭，破产。就我公司来说，从1970年始建，至今已整整40年，很多人的心血和汗水，才造就了公司目前的规模。然尔，时代在变迁，政策在变化，人们的思想观念也在潜移默化的发生改变。如何在新的市场环境下发展壮大，这是公

司面临的一大问题。通过阅读《华为的冬天》，我们似乎能从中找到部分答案。

首先，针对多方位的差距，开展全方位的学习。按照任正非先生的观点，应该抓住公司的短板，但是我认为那是建立在其自身管理水平已经较高的基础上来说的。对我公司而言，和优秀公司的管理差距应该是多方位的，特别对部门一级的管理者来说，企业管理知识，个人管理能力均需要加强。我公司的中层干部大部分比较年轻，这一方面给公司带来了活力，但另一方面则表现出管理能力上的欠缺。虽然经过几任领导的努力，公司业务流程已初步建立，但由于管理人员较少且大多为刚从学校毕业的学生，加上公司的业务范围这几年增加较多，导致公司整体管理水平跟不上企业的发展速度，特别是与一些同行业先进的企业相比，感觉与优秀公司的管理差距是多方位的。如何提高管理人员自身素质，如何弥补与优秀企业间的差距，这是摆在我们面前的难题。因此，我们一方面要加强现代企业管理知识的系统学习，比如分期分批选派管理人员参加mba□emba的学习，鼓励员工自学和互学，营造良好的学习氛围，创建学习型企业；另一方面我们要了解和学习的公司在管理方面的先进经验，特别是国内外知名公司的管理经验，同时也要注意吸取其它公司失败的教训，这样才能促进企业管理水平快速提升，同时也能少走一些弯路。

其次，通过流程化，表格化快速提高企业管理水平。对于公司来说，工作表格化是提高管理水平的一项重要手段。如果我们知道做某件事应当做哪些内容，按照什么样的程序来做，这样就可以提高工作效果，一旦表格化工作进入正轨成为流程化，就可以大幅度提高工作效率。就公司的业务流程来说，很多工作都可以流程化，表格化，如采购订单的制定，我们可以划分为订购的品种，数量，供应商制作的时间，我公司的储备情况，生产计划的安排，供应商的送货周期，付款周期等，通过这些数据分析后，我们可以得出每次订单订购的数量，订购的时间，从而更加合理的压低整个供货周期，可

以为公司节约较多的隐形成本。

再次，实施有效的考核制度和客观的评价制度。一直以来，我们都在探讨更加合理的考核制度，目的是提高整个公司的绩效。对于考核制度，我的理解就是，一个好的考核制度可以激励员工工作积极性，促进员工努力为公司创造价值，同时也给自己带来更好的利益。而公司目前的整个考核制度趋于表面化，僵硬化，虽然一直在改进，但始终感觉效果不太好，由此，我把一个考核制度的“好”理解为“有效”，只有有效了，才能有效果，如果只有表面上的所谓严格或严密考核，那结果只能是形式多于内容，没有实际效果，相反还浪费了企业管理人员大量的精力，得不偿失。

关于对员工的评价标准，按照任正非先生的观点，优秀的干部应当具有敬业精神，献身精神，责任感和使命感。我认为这不但是要求干部具有的四种精神，员工也应当有，至少应当具备前三种精神。而实际上，我公司现有员工在这方面较为欠缺，在出现问题，发生事情时，考虑自身的利益更多点，考虑公司的因素少点，这同时也是目前人员管理中的难点。企业的目标是需要全体员工共同努力才能完成的，员工的素质在很大程度上决定着企业的成败。在公司工作十几年来，在这一点上有很深的感触。以前，我一直认为老员工对公司感情深，奉献精神应该更好，新员工应当向他们看齐，向他们学习。但随着时间的推移，这些情况已经发生了变化，近两年，通过与公司基层人员的接触和沟通，我们越来越发现，新员工在奉献精神上甚至要超过老员工，至少在要求上不会有老员工要求的那么多。这些发现促使我们要重新审视员工的评价标准问题，以前的所谓正确的标准在现在看来，可能就是错误的，如果不能随着环境的变化而变化，最终企业的文化和价值观就会出现问题。而要解决评价标准，必须从制度上加以根本解决，只有建立了客观的评价制度，标准才不会因为人为的原因而出现大的偏差，企业的文化和价值观也就不会出现大的问题。

最后，对于企业来说，任何时候都要有危机意识和变革意识。任正非先生在第九要点提到，华为的危机以及萎缩，破产一定会到来的。他说“现在还是春天，但冬天已经不远了”。对于我们来说，我们更要未雨绸缪，如果说当时的华为已经到了春天，那么我们公司目前应该已经快接近冬天了，危机时刻在我们身边。为什么这么说因为，医药行业近几年的变化较大，医药政策接二连三的颁布，对于象我们公司这样抗风险能力较差的中小企业来说，这是一个巨大的挑战！我们一直都在很努力地去适应这种变化，但是潜力已经接近极限。如何才能解决危机，走出危机任正非先生认为只有变革才能搞好公司。对于我们来说，还没有绝对的能力去把握行业的发展方向，但有一点非常明确，那就是我们身处在这个时代，面临这样的环境，必须时刻做好危机到来的准备，时刻保持警惕，时刻关注市场环境的变化，并且针对这种变化及时对企业进行变革，只有这样，我们才能在动荡的环境中活下去。

江山代有才人出，各领风骚数百年，我认为企业的冬天总是要到来，但同样的，冬天总是会离去，我们只有穿好“棉大衣”，才能度过严寒的冬天，也才有机会迎接冰雪融化的春天。

华为的冬天读后感悟篇六

从去年开始，耳边就经常回荡着“金融风暴”“经济危机”等几个字眼，但那仅仅只是耳有所闻，国内的经济相对比较稳定，因此我并没有体会到这场风暴，也没有感受到这场危机。而近段时间，各大媒体、电视、报纸都在报道金融风暴、经济危机已经逼近中国市场，东莞的许多企业已经受到金融风暴的袭击，企业压缩、倒闭接踵而至。在这样的情况下，阅读《华为的冬天》，让人更深刻地认识到“居安思危”的重要性！

《华为的冬天》这是一篇在it业界流传的文章，有人认为这是任正非为it业敲响的警钟，也有人说任正非是“作秀”，然而，不管怎样，这篇文章在实际中的确发人深省。《华为

的冬天》的内涵不仅仅只是针对华为，不仅仅只是针对it业，而是针对所有人、所有企业。它讲述了一个“居安思危”的哲理，同时蕴涵着一个人或者一个企业要生存、要发展就需要变革、需要进步的道理。特别是恰逢金融风暴席卷之际，《华为的冬天》所蕴涵的道理让这篇文章更具有可读性，更具有批判性！

我们总是习惯在安逸中享受，总是习惯地相信日子会越来越好，总是习惯地说好不说坏！然而世间万物每一天都在更替与变换，运动才是万物不变的真理，发展与变化是必然，这在唯物辩证法中早有论证。居安思危可长盛，我们在安逸中要时刻想到危机，也许有人会说：消极的表现！其实不然，居安思危并非消极，它恰恰是一种更深远的积极，他不是表面的乐观，不是口号里的“积极面对”，它更多地是用行动去表明积极的内涵，是更深层次的、勇于面对的、勇于挑战的积极，正如任正非先生所说：“居安思危，而不是危言耸听！”

“失败这一天一定会到来，大家要准备迎接，这是我不动摇的看法，这是历史规律。”这也是哲学中所说的正常的兴衰更替，如世间万物的兴衰，如春夏秋冬的更替，也正如这场金融风暴的来临，他不是偶然，而是世界经济发展到一定阶段的必然。处于这个阶段中的人和企业，我们要如何去迎接他，是一味地感叹和哀伤，还是在暴风雨来临之前作好预防工作？我想这才是我们要考虑的重点！

作为嘉荣的一名员工，一位基层管理者，我相信我们的公司是一个健康发展的公司，而且正在进一步发展壮大中！同时，我们也必须客观看自己的公司，由于自己公司的行业特性，公司中同样存在许多需要改进的地方，如一些基层的管理需要改进，员工及管理人员都需要进步等等，在这里，《华为的冬天》同样给出了一些很好的建议！首先，全体员工要行动起来，投身到公司的发展中去，敬业爱岗。第二，公司员工要积极奉献、承担起自身的责任和义务。第三，公司员工要勤学苦练，提高自身素质，练好岗位技能和本领。第四，

公司员工要统一思想、转变观念，增强克服我们面临困难的信心和勇气。我想，做为基层管理者，需要的是不断地发现、不断地探索、不断地改革、不断地建设与改进，出路总会有的。从来就没有什么救世主，也没有神仙皇帝，要创造美好的明天，全靠我们自己。危机的到来是不知不觉的，面对危机感，需要全体员工胸怀宽广，正确面对改革。

我记得，我们在讨论《华为的冬天》的时候，一位经理曾说：嘉荣没有冬天！这是经理对嘉荣的信任与忠诚，他相信嘉荣永远都是春天，同样也体现了他愿为创造嘉荣永远的春天而努力奋斗的决心，我相信他能做得到！于我而言，我认为春天总会过去，冬天总会来临，而冬去春又来，只要我们勇于去面对，勇于去挑战、去变革、去创新，多穿几件“棉衣”，那么我们会顺利过冬，社会也会冰雪消融，春暖花开！