

任正非全传（周文强老师解读）

《任正非全传》-周文强老师解读

所有666书会家人，大家现在好，我是周文强老师。今天周老师又为大家带来一本绝世好书，这本书的名字叫做《任正非全传》。周老师曾经讲过我的命运是因为一书籍而改变的，那么从此以后周老师走上了看书的道路。

因为书籍就像阶梯一样，它是人类进步的阶梯。人类如果没有书籍，就像鸟儿没有翅膀，长大以后无法飞翔。那周老师给大家推荐到底什么样的书，能够改变你命运呢？

那第一种，就是打开你的世界观，打开你人生观的书籍，像《穷爸爸富爸爸》就是这样的书籍。那第二种，就是直击心灵，在灵性让你成长的书籍像《秘密》这本书籍就是属于这种书籍。那第三种，就是人物传记，因为人生是需要偶像的。就像周星驰他的偶像是李小龙，当你找到一个偶像以后，你就找到了一个前进的动力。

那今天周老师给你推荐的这本书叫做，《任正非全传》。如果你是一个创业者，或者你是想成为企业家的人，那你要选谁来做你的偶像呢？可能我们今天都知道BAT，都知道马化腾都知道马云，都知道李彦宏。但是我们极少有人知道任正非，因为任正非极其的低调，在创业的32年当中很少接受媒体的采访。

而就在2018年孟晚舟事件开始，任正非开始面对央视的镜头，开始慢慢的走进了人们的视野。那这本书呢？就是有作者把整个任正非，所有的发展史乃至华为整个企业的发展史全部给大家浓缩到了一本书里面，叫《任正非全传》。我看完以后我觉得这本书真的是值得每一个创业者做的。

你如果想知道任正非，如何从一个中年男人从来没有创业经验的人。两万块钱创业，能够今天把公司做到上万亿美金的事实，你一定要打开这本书。那这本书呢？主要讲任正非先生，除了讲任正非先生的个人自传以外，它也是华为这家企业的自传。任正非，注定是一个中国商业史上无法绕开的名字。他被誉为中国企业家，最杰出的代表和珠峰式的人物。他一直以来以睿智、低调、朴实的作风为大众所称道。大家也习惯用既伟大又平凡来形容他。

从两万块到数千亿，从深圳小厂到世界巨头。出身平凡的任正非他是如何做到的。这本书马云曾经这么评价过任正非先生说：他是一个被遗忘的高人，联想的柳传志先生曾经说过：华为是一家值得尊敬，值得我们学习的企业。而万科集团的创始人王石先生也说过：华为对新一代的企业尤其是民营企业来说，最有价值的是它的经营模式，在国际舞台上，华为完全是硬碰硬打出来的。美国的时代周刊，也这么评价任正非先生说：他是一个为信念而战斗的硬汉。

让我们翻开这本书，来给大家解读一个不一样的任正非，解读一个不一样的华为。

本书一共有九章：第一章：谁是任正非？。任正非先生接受央视采访说，我从来不想当英雄，不死的华为没有美国市场，华为照样是世界第一。华为要打的是持久战，真正的爱国就是强大自己，做好自己的企业，重视教育我们这个民族才有希望。

那第二章：叫做戎装铁马，激情岁月，讲的是任正非先生小时候的故事，不凡的父辈，艰苦的求学之路，特殊的年代和特殊的记忆，难忘的军旅生涯。

第三章：讲的是转战商海，华为初创。前华为时代改变命运的机会，一帮人马几条破枪，背水一战。只做自己完全明白的事。

第四章：初战告捷，坎坷前进。华为市值破亿，GK1000的意外之喜，C05的艰难问世，研发万人机，华为的集体大辞职，华为的基本法。

第五章：锲而不舍，一统江湖。从ATT到朗讯中国未遇敌手，与中信的恩怨情仇，包抄上海贝尔，击溃北电，华为与港湾之争，华为的冬天。

第六章：擐甲挥戈，征战四方。齐心协力挺进香港，艰苦奋斗俄罗斯，气势如虹，扫平亚非拉大陆，兵贵神速征战法国，与英国电信牵手，在荷兰创造奇迹，拿下德国控制欧洲。

第七章：转折时刻，舍我其谁。出色北美挑战思科，华为威胁论的始末，与思科对簿公堂，合纵连横统一战线，世纪之讼不息的战火。

第八章：积极改革，迈向巅峰。华为财务的转型记，华为股权演变史，全球第一的通讯设备供应商，创造轮值的CEO制度。

第九章：抓住机遇 放眼未来。化云为雨的转型，为中国质量代言，筑建开放合作共赢的平台，合力创造ICT生态体系。

当你看这个序幕的时候，你都会发现这本书绝对是征战沙场，征战四方，把整个任正非的创业史乃至华为的创业时细细品来。如果你是一个创业者或者是想创业的人，这本书你真的要必买，因为它完全揭露了任正非和华为的所有的过往。

那我们就开始来讲这本书，任正非出生在一个非常普通的家庭。他的父母都是教师，然后呢？在贵州从小长大，他生活在中国的六七十年代那个时候，就真的周老师是一个八零后，我在15岁的时候，因为家里面出现变故被迫初中辍学，进工厂进工地摆地摊。我那个时候都觉得自己人生挺惨的。但是看完这本书以后，这里面讲了任正非先生童年的记录。有三次让周老师潸然泪下，让我瞬间感觉到，我小时候吃的苦，跟任正非先生吃的苦一比那根本就不叫苦。

任正非先生小时候，就经历了文革时代的大动乱，经历了中国的大跃进，经历了中国的三年大饥荒，小时候根本就饿得没饭吃，衣服是跟自己的兄弟姐妹们来回替换着穿，四个人盖一床被子，每天就饿得发昏。但是他的父辈，把自己的粮食集给任正非吃，然后本来小学毕业就准备辍学的。但是他的父辈供他读了中学，读了高中，而且走出贵州大山，然后走向城市上了大学。所以任正非先生曾经说过这么一句话，如果没有父母当年的坚持，根本不可能有今天的华为。

任正非先生非常非常爱自己的父母，因为他的父母是老师。在解放前，又在国民党干的这个工厂工作过，所以在文革时期他的父亲是天天被批斗。任正非先生讲过一个场景，讲过一个故事让我特别特别的感动，那就是任正非在大学。当他知道文革的时候，当他考虑到自己的父亲的时候，他想回家看一看，没有钱买票，就逃票坐火车，结果被红卫兵抓到了暴打一顿，丢下火车，他一个人步行了几十里路，终于回到了家。当他见到他的父亲，带着大高帽被批斗的时候，他的父亲说：孩子这是父亲的事，跟你没有关系，你回去上学去吧！看到这个任正非脚上的鞋已经磨破了，父亲把自己一双皮鞋从脚上脱下来给了任正非先生。

当任正非先生穿着这双鞋，走到学校的时候，他就开始想，父亲每天被批斗，每天在泥水里被暴打，每天戴大高帽，每天坐老虎凳。我把父亲仅有的一双皮鞋拿走了，他觉得自己不是人，他有了愧疚之情，任正非先生一直非常非常感恩自己的父母。但是因为创立华为，因为创立华为。因为任正非先生把自己所有的钱，全部投到了华为的企业。

当华为已经年产值过亿的时候，任正非先生还是在租房子，租到一个三十多平米的房子，他也没有心思管自己的父母，所以呢？真的他的父母，并没有享什么福。今天你看来，任正非得这家华为的企业，2019年的营收是八千亿，公司市值已经超过两万亿美金，但是你知道吗？他的父亲，他的父亲，就在任正非创立华为最关键的那些年头里面，去街头买了一瓶饮料，想买便宜的，结果就小贩给他卖了一个过期的饮料，然后喝完以后就拉肚子而死。他的母亲担心任正非，然后去买菜的时候在路上被车撞死了，双亲双双意外离世。而那个时候的任正非，全部在国外市场，根本没有办法回来看自己父母最后一面。

任正非先生因为创立华为，这32年期间得了4次抑郁症，得了一次癌症，有三次有过自杀的念头。所以任何一个伟大的企业，苦难都是苦难啊，苦难背后，经得起多大的折磨，承担得起多大的煎熬，你才能够创造今天的辉煌。为什么说华为这家企业是伟大的？为什么说任正非这个企业，他是当代最特殊的企业家？就是因为他背后的苦难，如果你是一个小老板如果您在创业，当你觉得自己挺难的时候。你翻开这本书，你会发现你经历的那些东西，跟任正非先生经历的东西，那根本不可同日而语。

童年天天挨饿，文革天天被批斗，然后家里又出生不好，我相信这种苦不是一般人能承受的。而且又经历了那个特殊的年月啊！中国三年自然灾害根本就没饭吃，我相信就这个经历一般人扛不过来，再加上自己创业这么辛苦，父母双双意外离世。再加上2018年12月，他的爱女，华为集团的CFO孟晚舟女士，在国外大家都知道孟晚舟事件，被加拿大警方拘留到现在整整两年时间，甚至有媒体一度传出来，如果任正非出国也会被美国控制。

他出生在一个这样的家庭，然后就是为了做一家中国的民族企业。那真的是，伟大的背后是苦难啊！那你看完这本书以后你会发现。真的，任正非先生是非常不容易的。在那个年月里走出来，然后想当兵，唯一的出路就是当兵啊！因为成分问题当不上，终于倦恋了他当兵了。因为当兵要跟自己的老婆两地分居，然后从小不能陪自己的孩子成长。

好不容易复员了，来到深圳，找了一家公司上班，第一张单就被别人骗了，骗了两百万。到最后没有办法，他只能辞职，他的第一任太太由

此也离开了他。然后在最没有办法的前提下，在深圳一个小渔村里面，怀揣着借来的两万块钱，在一个非常简陋的厂房里面创立了华为。为什么要取华为的名字呢？任正非先生在这本书里讲到，因为，他希望能让中华有为，他以自己是华人为荣，以自己是华人为傲。中华有为就是华为这家公司的名字由来，深圳华为技术有限公司。

当注册完这家公司以后，他连做什么都不知道啊！他有一个朋友跟他讲。说这个老任啊你这样吧！任正非创业的时候已经45岁了，老任你这样吧！深圳现在火啦，墓地行业很火，你就倒卖墓碑吧@我这里给你倒卖墓碑，任正非一想，我要想赚钱，倒卖墓碑你说一个月，也能赚个几千块，对吧那挺好，但是我这个公司叫华为啊！叫中华有为呀？我去倒卖墓碑啊！而且我是华为技术有限公司，我这倒卖墓碑算技术吗，他一想不行这事不能干，我绝对开这家公司不是什么钱都干，那怎么办呢？哎，这个时候突然有人说这样吧！那就做消防吧！做安防，装个摄像头啥的啊？做个防火防盗啥的，就开始做这个。

慢慢的电话火了，当电话火了以后呢？他就找到了电话交换机。就开始从香港，代理别人的品牌还开始做，结果当他的生意火爆以后。任正非突然发现，供不上货，任正非就想，那我能不能够自己组装呢？跟他同年代创业的还有一家企业，也是著名的企业家，柳传志先生创立的联想。

在这本书里面，联想的柳传志曾经说过这么一句话：我们联想跟华为都是一家做科技的公司，但是我们联想到最后选择技工贸。什么是技工贸？我们不搞技术了我们搞贸易，我们组装对吧？我们不需要做研发，我们不需要作生产，因为做研发做生产太烧钱了，我们可以走得很辛苦，

我跟任正非都在爬山对吧？我选择了一条康庄大道，我能够很清晰地爬上去，所以联想很迅速的就这个资产过百亿，市值过百亿。营业额最疯狂那会过千亿，

而任正非先生选择了从这个山的背面来爬，而那是一条无人区啊！没有任何的台阶啊！满是荆棘啊！那就是什么！我要做自己的技术，我一定要做研发，我不满足于就只做一家贸易的公司。而且柳传志先生曾经说过这么一句话，虽然我们是两条道都不一样，但是我们都会走到山顶，我们走到山顶以后，我们会发现看到的风景是一样的，事实证明风景是不一样的，就是因为联想的技工贸的战略，让联想最高市值也就五百亿港元。而今天的华为的市值，已经过两万亿美金了。这是什么概念？不可同言而语。

我相信未来，任正非这三个字，华为这两个字。他会成为我们这个民族的骄傲，那是不用说的，跟联想现在已经差距太大了。如果你说BAT很牛逼的话。我在这里可以告诉大家，百度在2019年的营收是一千多亿，阿里在2019年的营收是三千多亿，腾讯也是三千多亿。那你知道华为是多少吗？华为一年的营收是八千多亿，2019年的因素是八千多亿人民币，这是什么概念？概念就是今天的华为，其实一年的营收，等一个阿里加一个百度加一个腾讯还要多。那如果论利润呢？不好意思，华为的利润可能还抵不上阿里抵不上腾讯，为什么？因为腾讯做游戏啊！它不需要很多的开发成本，而任正非带领的华为。为什么说联想当时不愿意走技术这个道路？就是因为技术太烧钱。

任正非先生创立华为，好不容易卖电话交换机，赚到了第一笔钱，赚了几万块。然后他全部进机器设备，开始做研发。所有的员工全部反对，

任正非说必须做，好不容易赚了一千万，还要继续投进去做研发。在他公司最困难的时候，任正非先生曾经做过一个这样的决定。那就是咱们作为华为的员工，谁能为华为借来一千万的贷款，就能够一年不上班。还按时给你发工资，就是华为永远是在缺钱当中成长。因为任正非先生会把自己所有的钱，全部投到研发上去。所以才造就了今天华为的伟大呀！

为什么华为不上市？就是因为上市以后被资本控股，必须要保证每年的增长，要把利润率放到公司第一位。而华为，华为的精神的核心是什么？以客户为中心，以奋斗者为本。

这本书除了详细的描述了，任正非先生所有整个人物的自传以外，也全部详细的描绘了华为这个公司的自传，最关键的，它也跟我们在探讨一个问题。华为为什么能够做到今天？华为为什么能够今天做到第一名？一个不懂任何技术的一个中年男子，没有任何资源，没有任何背景，没有任何人脉，就借来的两万块钱开始创业。走到今天，走出国门，打败了整个美国所有的顶级公司，变成了今天通讯行业的Number One，世界第一名。在5G领域三年之内无人可以超越。凭什么？凭的就是华为，几乎把自己前面赚了百分之百的钱全部投入研发。到现在每年还保证15%的钱投资研发，就给你们看一笔账吧！在2019年，华为在研发的投入上是1317亿，这十年间，华为在研发的投入是六千亿，而整个华为的32年，在研发上的投入那是过万亿的。这是一个什么样的概念？为什么？为什么华为的利润率这么低？就是因为它要大量的搞研发。

华为公司有20万人，这20万人里面。其中有九万五千人是什么人？不是营销人员，也不是服务人员。是什么人员？是科学家是工程师。华为公

司高薪养了七百多个数学家、八百多个物理学家、九百多个化学家、还有5千多个各种类型的科学家、还养了8万多工程师。这是什么概念？为什么华为今天它能够做的这么大？为什么华为的手机后来者居上超过美国，马上超过三星。现在在世界销量排名已经是全球第二位，紧随三星其后。我相信用不了两年的时间，华为手机的销量一定会成为全球第一。那如果说是通讯设备供应商，那就更不用说了，5G领域就更不用说了。

为什么可以做到这样？就是因为这本书它核心的给我们研究出了一个问题，那就是企业为什么会存在？我们很多人都会认为企业存在要赚钱呀！错，如果这个企业存在的目的就是为赚钱的话，这个企业一定做不大，企业为什么会存在，是因为顾客需要我们，所以我们才能存在，华为在早期的时候做电话交换机，自己做。也没有专业的技术人员，所以做的交换机经常出问题。任正非甚至会找自己五个工程师，在寒冬二十多度里面，在顾客公司，有问题马上就给别人抢修。当时在业内流传这样一句话：华为公司的这个产品不是最好的，但是服务一定是最好的，虽然买国外的产品，出错率会低一点，但是服务不好，虽然买华为的产品，这个便宜出错率高，但是人家服务好啊！当然了，今天的华为技术那已经无人可敌了。

在业内流传过这样一个段子，当阿里巴巴壮大以后。马云想抢客户的C端，那就是当互联网。已经从互联网到移动互联网上，谁的手机设备供应商，那谁就能够抢占客户的桌面啊！阿里准备研发手机，当阿里已经投巨资在研发手机的时候。马云说过这么一句话：如果华为要做手机那咱就不做了。果不其然，当华为的手机花了十几亿研发出来以后，阿里这个项目直接砍掉。因为马云认为华为一出手，那我们阿里一定不是对

手。包括今天阿里最引以为傲的阿里云技术。其实华为也是有华为云的，只是华为它服务的全是这些终端商。中国电信、中国移动、中国联通，它并不直接服务C端。只有华为手机是直接服务C端的。所以你会发现整个，商业这些领袖的心中，任正非是一个像神一样的存在，他为什么能够这么强大，他为什么能够这么强大？就是因为华为的价值观。

我给大家举一个例子吧！大家都知道乐视，曾经风光无限。乐视这家公司，由贾跃亭带领，这家公司是以利润为驱动的公司，我要赚钱啊！汽车赚钱我做汽车，互联网赚钱我做互联网，什么赚钱我做什么呀！

百度是一家以营销驱动的公司，大家都知道百度最大的收益。那就是付费广告、竞价排名。当陆奇从美国公司辞职出来的时候。BAT三家公司都想去挖陆奇，因为陆奇是人才，当陆奇成为这个百度公司总裁的时候，竞价排名直接项目给砍掉了。大家都知道这个竞价排名，出现的假药事件对百度影响非常大，现在今天，我相信很多人在搜索已经不再用百度了。为什么？为什么百度的移动互联网终端，会让今日头条杀出一条血路，就是因为你营销驱动，客户只要给钱，我不管你产品好不好，哎你都可以来我这做。结果陆奇从百度离职以后，竟然还用广告马上就上了。因为那是百度最大的盈利点，所以百度今天，说实话在业界BAT，腾讯和阿里都不存在有BAT了。为什么？因为今天的百度，跟今天的阿里和腾讯已经不在一个体量上。

百度的一年大概做一千多亿。然后这个阿里和腾讯，一年都做三千多亿的营业额，市值更是差之千里。就是因为它以营销为驱动。而阿里它是以企业文化驱动。腾讯是以技术为驱动。它的技术做的极致。那华为以什么为驱动呢？如果说阿里以企业文化做驱动已经很厉害了。腾讯以

产品为驱动已经很厉害了。而华为是以组织架构为驱动的，是以企业文化为驱动的，是以技术为驱动的。换句话讲，华为是一家三驱的公司。这是什么概念？

为什么说它是以组织架构为驱动的？我给大家举个例子。这本书里面讲了一个非常有趣的故事，值得我们每一个创业者乃至老板去思考。在1997年，华为已经做到一定体量了。那个时候的华为，已经做到年产值八十亿了，说句不好听的也算是大公司了。从1987年创业做到1997年，但是就在这个时候，大公司就会有公司的病啊！船大了不好掉头啊！内部管理出现了很大的问题。派别林立，内部出现腐败，出现各个官僚气息啊！那这个时候任正非就在想，我如何能够让华为，再往上走一个台阶呢？华为已经做到全中国第一了，我如果能够做到全世界第一呢？我如何能够跟全世界的这些最顶级的通讯公司来一决高下？

那个时候，华为在整个全世界通讯行业的排名，那也就排在前一百以后了。而任正非做了一个决定，就这一个决定。让华为在通讯行业，从前一百直接杀到全球第一名，到现在为止无人可以超越。打败了一个又一个的对手，你们知道他做了个什么决定吗？，走出去学习，任正非先生在整个全中国，把所有的咨询公司全部拜访了个遍，花的咨询费已经超过六个亿。但是发现国内的技术已经，不足以支撑华为再往前走了。

企业与企业比到最后比的是什么？不是产品比的就是管理。那我一定要走出去学习，走到惠普，走到全美国最顶级的公司。直到最后他找到一家IBM。IBM在整个八九十年代，应该算是非常顶级的一家公司，被称为蓝色巨人。特别在整个美国，在整个IT界，那是享负盛名的。但是当IBM已经做到巨大的时候发生了亏损，派别林立，全球几十万人，然后官

僚主义盛行，得了大公司病。而就在这个时候，IBM请了一个人。这个人叫：郭士纳，郭士纳先生他是哈佛毕业，在麦肯锡有十几年的工作经验，然后进入了IBM做总裁。他一进去，大刀阔斧用了不到两年的时间，全球裁了15万的员工，并了无数部门，帮助IBM从年亏损五十亿，到一年最高峰利润七百亿美金，大刀阔斧的对整个IBM做改革。

这个时候，任正非先生，带着崇拜的心情，走到美国。我们一定要向世界最好的公司学习，走到了IBM，当郭士纳先生接见任总的时候，当郭士纳先生跟任正非讲，我是通过流程改造。我打了两套系统，一套叫IPD一套叫ISC，流程改造系统。让整个公司全部都有流程再造系统以后，整个公司完全实现自动化运营了，整个公司迅速崛起。

那这个时候任总就问了郭总一个问题：能不能让IBM来做我们的老师呢？能不能把这套流程改造的系统，用到我们华为公司呢？美国人很开放啊！郭总说：可以啊！但是有成本，我们又不是做咨询的，我又不是像麦肯锡一样做咨询的，我自己是做我自己做企业的。如果你想跟我学习，让我派老师过去，那我公司自己肯定要有成本啊！任正非先生说：您开价，您开价。郭总也不客气，三十秒之内说了一件事。我帮你搭建一条流程20亿，华为的副总裁一听20亿这个数字吓坏了。老总这是咱两年的利润，这不能给他答应啊！任总说：没问题，来这样你先给我搭两条。你先给我搭两条流程性组织架构。如果好了我整个公司十几条流程全部给你搭，然后马上就谈合同，他的副总又开始谈合同，20亿一条，那两条就是40亿。谈了半天没谈下来，然后呢？这个任总就着急啊！这合同怎么还没签啊！总裁说：老板我想再砍砍价，任正非听完以后勃然大怒：砍什么价，我们给别人的价格砍了，人家对我们的服务价格，是不是也可以打折呢？马上打电话给郭总，价格一分钱不砍40亿打给你。

40亿什么概念啊？在1997年，相当于整个华为3到4年的纯利润，40亿，IBM所有的工程师进入华为。把科学管理方法融到了华为公司，帮它做流程改造，整个财务系统的流程改造，营销系统流程改造，组织架构搭建，所有的一切用了整整五年的时间来完成。向世界第一名学习才有可能成为世界第一名。当IBM的工程师进入，华为公司来做流程改造的时候，本土的所有企业全部反对啊！那特别是他自己分公司的总裁全部反对，而任正非，就像当年商鞅变法一样，就像当年的，嬴渠梁一样，秦公一样，百分之百相信IBM，百分之百相信郭士纳，能够把IBM把这个大公司病给他解除掉，让大象也可以跳舞。我为什么不可以？就是因为这40亿的咨询费，就是因为找了IBM做老师。所以慢慢的任正非带着他的华为，从以前的国内第一名，征战全球，变成了如今的世界第一名。

到现在为止，在整个管理咨询上花的钱已经过百亿。你就会发现，企业与企业最大的区别是什么？我们普通的老板创业，就想方设法让公司的利润全部装到自己的口袋，想方设法降低公司的成本。我们普通的老板，帮公司降低成本，恨不得把公司所有的利润全部装到自己口袋，而任正非先生从来没往自己口袋装过一分钱。他希望把所有的钱全部投资研发，能够把公司产品做到极致。华为它是以组织架构为驱动的公司。

组织和团队有什么区别？团队靠的是几个强人，这几个强人离开了这个团队就散了。而组织，它是有自生功能的，它是完全可以自然生长的。

我给大家举个案例吧！今天假如说就是任正非不在了，华为会消失吗？不会，就像孟晚舟女士作为整个华为集团的CFO，当她被加拿大政府被

加拿大警方禁足以后。华为这家公司的财务系统，并没有受任何的影响，它反而在正常运营。

任正非先生在本书里面接受了记者采访，他以前从来不接受记者采访，扎扎实实做好自己的事，因为孟晚舟事件，他站出来接受记者采访，央视记者采访他任正非先生一个要求。如果采访我可以，但是我要谈教育。这个记者大惑不解啊！谈教育干啥？你又不是做教育培训的。你同意我就接受你采访，不同意就算了。记者说行那就同意吧！董倩董老师亲自对任正非先生进行采访，然后董倩老师就开始问任正非了：现在是不是华为到了最艰难的时刻，最危险的时刻？任正非说：没有，在孟晚舟没有被抓之前，我们到了最艰难的时刻。都赚到钱了，偏远地区都不想去了，都懒惰了。但是现在我们到了最后的时刻，因为孟晚舟被抓，整个华为二十万人，义愤填膺，激情澎湃，现在华为到了最好的时刻！

华为，美国政府把华为列为实体清单，然后不让美国所有的企业给华为供货，会不会影响华为呢？任正非先生说：不会，我们在15年前就已经做布局了。你们知道他找IBM那些专家来给华为除了做流程性组织搭建以外，最重要的做的是什么呢？就是“危机公关预案”什么叫做危机公关预案，？当一个企业做到世界第一名的时候，会来自社会的各种各样的风险。我们要把各种各样的风险全部做好预案。

周老师专门去研究过华为，而且我也去过华为上过华为很多很多的课程。其中有一个，就是做危机公关预案的华为的一个总裁，他跟周老师讲了这么一个问题。他说：在15年前，你们知道，就是美国的这些IBM的咨询专家，给他们做预案做得多精细吗？你们无法想到，你们无法想到

。美国政府有一天给你断供了怎么办？芯片不给你供了怎么办？操作系统不给你供了怎么办？这些都是最基础的。所以任正非在十几年前就布局自己的芯片公司了嘛！海思嘛！已经开始自己做自己的操作系统了嘛！鸿蒙嘛！

这都不重要，重要的是，如果美国政府暗杀你任正非怎么办？如果任正非得车祸死了怎么办？得癌症死了怎么办？如果今天任正非公司的CFO CEO COO HR全部死了怎么办？全部被政府控制了怎么办？就各种各样的预案.被暗杀了怎么办?哇!太惊险了!全部都有做预案.

换句话讲就是，今天的华为已经到了什么程度，哪怕他公司所有的这些高管同一时间全消失了.这家公司它的组织架构还可以自动延伸，就这么简单!就这么厉害!组织跟团队的区别就这么大，它是以组织为驱动的公司完全是具备再生功能的。就像壁虎一样把尾巴给它砍折了它马上又再长出来了，它是有自生功能的，这是极其可怕的。

所以今天的华为，它完全是一家世界级的企业，为什么通用GE可以存在几百年啊？为什么IBM可以存在几百年啊？就是因为它有组织再生功能，而今天的华为，它势必可以存在几百年，任正非是一个非常注重安全意识的人。任正非曾经专门出过一本书《下一个倒下的会不会是华为》。每一次开会任正非永远讲的一句话，活下来，我们最重要的目标就是活下来。

那除了做流程性组织架构，组织架构为驱动。这是非常非常重要的，那第二个就是文化驱动，就是文化驱动。为什么华为今天能够这么伟大？我给大家讲一个真实的案例啊！

当年，在华为把中国通讯市场拿下来的时候，它就开始布局全球市场，但是欧美对中国是不认可的。怎么办？先做偏远的地方，布局俄罗斯，用了整整十年的时间拿下俄罗斯。布局中东，布局非洲，全是最偏远的地方。因为任正非是军人出身，他最崇拜的人是毛泽东。他用毛泽东的这种农村包围城市的战略。非洲那些大通讯公司不愿意去，摩托罗拉这些公司，不愿意去呀！太偏远了，这些地方还经常有战乱。

在这本书里面，讲了一个非常非常血淋淋的事实。那就是在非洲，在中东，华为接了一张单子，要去给别人搭建通讯设备，接完这个单子以后呢？中东战乱了，那你说去还是不去？华为公司的企业文化是：以客户为中心。我们普通企业为什么做不大？以老板为中心嘛！老板就是企业的天嘛！而华为是：以客户为中心。因为客户才是企业的天，只有客户需要企业了企业才能存在“以客户者为中心，以奋斗者为本”这就是华为最核心的企业文化，接的这个单了，死都得去。华为的工程师冒着，枪淋弹雨的风险去到中东，继续把这个设备给建好。

如果你觉得这个案例不够夸张，不够震惊，我再给你讲个更震惊的。不管是喜马拉雅山，珠穆朗玛峰。这些所有的高峰啊！很多人都会去攀登这个高山的。但是经常会出事故，一个雪崩全死了。因为山顶上它没信号啊！没有一家通讯公司愿意冒着生命危险去攀登这个山啊！你要去喜马拉雅你想在珠穆朗玛峰上有信号，那是不是得普通人去喜马拉雅山，去珠穆朗玛峰建一个手机基站啊！你要明白，正常人是根本登不上去的，王石都训练了几十年才登上去。普通的运动员怎么才能登上去。还要专业训练，而华为的工程师，要登上去建手机基站。

目前，整个全球很多荒凉的山脉，手机有信号的基站几乎用的全是华为，华为的基站。服务全球185个国家，华为手机的基站服务的整个手机用户超过四十多亿，服务了整个全球三分之二的人，就这么夸张。如果讲这个，你觉得还不夸张，当然了在登峰的过程当中死几个工程师都是常有的事。

我再给你们讲个真实的故事，也是这本书里面讲的一个故事，在非洲肯尼亚。华为有分公司，在全球的每个角落都有华为的分公司。而这些小地方，它们之间的飞机呀！是非常非常的小的飞机呀！非常非常小的飞机，那非常非常小的飞机都坐十几个人，这种飞机经常容易出事故，而在全球非洲里面飞的这些小飞机里面，只要里面有一个中国人，那个中国人一定是华为公司的。华为有二十万人，每一年在遇空难死的这工程师啊！那是一个非常震惊的数字啊！包括任正非先生本人，也经历过空难，差点有一次坐飞机死掉。最偏远的地方也要去。因为我去过，我去过肯尼亚，我去过尼泊尔。我都坐过那种小飞机，那种小飞机真的没有任何安全系数，那随便一个小风一吹就机毁人亡啊！那不是开玩笑的。

我再给大家讲一个真实的故事，当年周老师去肯尼亚的时候，在非洲肯尼亚有一场报道：非洲肯尼亚，华为公司的一个员工工程师，连夜工作15个月没有休息过一天，脑溢血死在了工作岗位上。如果在正常的公司，一个员工因为加班死在了工作岗位上家属一定来闹事，但是不好意思，这个人死了没有一个家属来闹事，不但没有来闹事。这个家属的遗孀，留下了一个三十多岁的妻子，一个四岁的女儿，还发了一条Twitter说：亲爱的，你曾经跟我说过，你身为华为人骄傲，生为华为人死为华为鬼。你放心，我会把女儿抚养成人，继承你华为的遗志。女儿长大以后一定会接替你的位置，继续进入我们的华为。这是什么概念？这是什么精

神？如果没有精神支撑，任正非走不到今天，华为走不到今天。为什么？很简单嘛！企业的规模等于有多少人都为它操心它就能做多大。在传统企业里面，有几个人为企业操心呢？两个，一个老板一个老板娘。而在任正非的华为公司，有多少人像任正非一样为华为操心呢？二十万人，因为人人都是华为的股东。

在中国管理是一种艺术，而在西方管理是一种科学。艺术是很昂贵的，而科学是很廉价的。我们用手机不需要学习芯片知识，打开手机都会用，而任正非最重要的就是把IBM的管理之道用到了华为身上。他认为管理最重要的，公司比到最后比的就是管理嘛！那管理的最高境界是什么？管理的最高境界就是：科学化的管理流程。这就是它的组织架构搭建，而管理的背后是什么，？是人性，。如何能够调发起基层员工的欲望。

华为的企业文化是什么？“狼”什么是狼？基层员工必须要给他饥饿感，要利用他的欲望。要让他买房买车要激励他，在华为任职两年以上，百万年薪的人比比皆是，做高管千万年薪的人比比皆是。在华为人人都是华为的股东，任正非先生一家非上市公司，他是大股东。到最后，他把他的股份稀释到不到1%。加入华为，只要给华为做贡献，人人都可以成为华为的股东。这就是任正非。

当任正非先生，跟央视记者讲到这儿的时候，央视的记者都被震撼得不要不要的。然后任正非呢又接着讲：在日本，这个海啸啊！这个核电站爆炸啊！所有的人群全部都从家里面跑了出来，而就在这个时候，有这么几个人，是逆人群而跑。这些人疯了吗？这些人没疯，这些人是谁？华为的工程师，为什么要逆着人群跑呢？又要抢修基站啊！因为一场海

啸一场地震过去，手机基站联系不了人，那最容易死人我们要去抢修啊！这就是华为英雄，冒着被辐射，冒着被地震海啸的风险，去抢修手机基站。这几个员工来到华为总部，任正非先生亲自给他颁奖，聘他为华为英雄。问他们，为什么要逆着人群跑？他们说：因为我们华为的文化是以客户为中心。任正非先生哭了，眼圈红了，说了这么一句话：以后，在自己生命出现安稳的时候，记住，不要以客户为中心，要以自己为中心。但是这两个员工心里很清楚，任总跟我们嘴上这么讲，他自己就是百分之百以客户为中心。这就是任正非，这就是华为。每一年拿出几千亿的规模来做研发，一定要给顾客提供最好的产品。

当讲到这儿的时候，任正非先生跟央视的记者说：这样吧！我们来聊聊教育吧！未来国与国的战争就是教育教育的战争。我们必须要让那些老师有高薪，我们必须要让那些优秀的人愿意做老师。国家才有未来。因为比到最后比的就是数学家，比的就是科学家，比的就是物理学家，天文学家。然后那个央视的记者就说了：你说你一个做企业的，这些东西跟你没关系啊！你给我讲教育，是想让国家重视，然后为你华为培养人才嘛！任正非说我不需要人才，现在全球最顶级的科学家有一半在华为手上。大家都知道中国有家单位叫中科院，是专门从事科学研究的。你们知道吗？华为的科学家的数量仅次于中国科学院，太夸张了，一家公司能够做成今天这样的规模。

因为比到最后比的就是谁的科学家最多，哪家公司的科学家最多？华为公司20万人，45%的人全都是科学家，全都是技术人员。这是什么概念？然后记者就问他了说：那任总你操心这干啥啊！你这不闲吃萝卜蛋操心嘛！任总说：不，我是一个中国人，我希望我的国家更好，我希望我的人民更好，这就是我的想法。就是当你看到他的采访。就是特别是看

完这本书以后，你真的会被无数次被这个老先生感动的潜然泪下，一个七十多岁的老人啊！为了一家公司，为了中华的民族品牌，艰辛茹苦32年。两次婚姻的失败，都是因为他，有了企业以后没有家，自己得癌症得抑郁症几次想自杀，当他想自杀的时候，他给他最亲的人打了个电话，他最亲的人劝导了他，他才没有跳下去，但是每一年在华为，有无数压力大的人，会自杀，会得抑郁症。所以任正非先生曾经对媒体发表了一封公开信，发给所有的华为人说：曾经我也想过死，我也是个抑郁症患者，我也是个癌症患者，但是我每次想自杀的时候，都会给我最爱的人打个电话，给我最好的朋友打个电话，我发现没有人会劝你死，所以今天我要告诉我们所有华为人。当你真的在工作当中遇到了很多的痛苦和困难的时候，当你真的不想活的时候，当你真的觉得自己太痛苦的时候，当你想自杀的时候，给最好的朋友打个电话吧！就真的你看完这本书以后，你会发现他不成功真的是天理不容，他一定可以成功。

今天去中东，今天去非洲，今天去各个地方的华为的分公司，经常会有战乱/在非洲，现在华为公司的牌匾上。还有暴徒扫的AK47打的子弹，就是华为是冒着生命危险，坐着飞机上下班，穿梭在整个地球的所有的国家里面来做手机基站建设。美国大公司不愿去非洲啊！穷困啊！赚不到钱啊！人又少啊！还有危险呀！对吧！但是任正非先生，非常朴实的说了一句话：难道非洲人民就不需要打电话吗？难道非洲人民就不需要上网吗？那需要打电话需要上网就需要手机基站，就需要华为的技术啊！所以我觉得真的太难了！真的太难了 做一家企业。你们不要总是看到别人的外表光鲜。

周老师是做企业的，我创业创了15年，我太能理解一个创业者的艰辛了。而本书它详细的讲了就能被创业的故事，你一定要把这本书拿回去看

，它是一个创业宝典，真的。是一个创业宝典，华为的企业文化，以客户为中心，以奋斗者为本，谁是奋斗者？你在我的公司如果只是想拿份工资。你不是奋斗者，这种员工是一定会被华为干掉的。你来到我这里你就是个创业者，你想通过这个平台实现你的梦想。你是一个奋斗者，这个平台就是你的。你就能成为华为平台的主人，甚至任正非先生支持内部创业。虽然，支持内部创业当中，也遇到了很多的插曲。

在本书里面有讲，任正非先生最得意的门生。李一男，离职创业拿了华为给他的股权，背叛华为，让任正非先生真的非常非常的痛苦。但是，任正非先生坚持这个企业的价值观，我们愿意让你们来创业，我们愿意让你们所有的人，都能够把华为当成一个大平台。真的就是，无数次的看这本书，被感动得潸然泪下。而且通过这本书，你可以详细的了解任正非这个人，是什么样的力量在支撑着他呢？是什么样的力量支撑着他走到今天？是什么样的力量支撑着华为这家企业走到今天？

今天是2020年，美国再一次对华为进行了围剿。孟晚舟女士到最后还是没有被释放回国，不单华为被列为实体清单。连整个，给华为供货的所有跟美国有关的企业，全部切断跟华为之间的合作。美国不给华为芯片，华为有自己的芯片。美国不让安卓系统装到华为的手机，华为有自己的操作系统。但是你知道吗？如果美国下令不允许那些美国的这些APP装到华为的手机上。那对华为简直就是致命的打击，华为手机目前是全球第二大，已经远超苹果而用户40%，可是国外用户啊！并不是中国用户啊！

我们今天去到韩国去到日本，去到加拿大去到美国，去到澳大利亚去到非洲，很多人用的都是华为啊！但是我想问一下，国外人用手机，要不

要用谷歌？要不要用Facebook？要不要用YouTube？要不要用像我们的微信他们叫wechat？要不要用？要啊！那如果这些公司，这些公司都是美国的，如果这些公司都不允许装到华为手机上，那势必会影响华为的手机在国外的销量。

我举个例子吧！今天，我们中国下令了。比如：苹果手机，不允许中国的App装上去。抖音不允许往上装百度不允许往上装，拼多多不允许往上装，微信不允许往上装。然后这个淘宝不允许往上装，反正只要是中国的APP全部不允许往上装。请问还有人用苹果吗？你没得用啊！你连工作都无法正常交流了。你怎么做？所以2020年，对华为来讲是最困难的一年，对任正非来讲也是最困难的一年。2020年华为喊出了一个口号。三个字：活下去。任正非先生告诉全员：以前活下去是我们华为的最低标准，而现在活下去是我们的最高标准。

华为任正非，曾经想过把华为卖掉，再创业超过15年以上的时候。他身心俱疲，他不想干了。他找到了摩托罗拉公司，摩托罗拉公司也愿意买。谈了一个价格，好几千亿美金。谈好以后呢摩托罗拉换总裁了。新总裁一看这家公司什么公司这么贵，不要了。任正非没办法，才继续做华为。包括任正非在这本书上也讲到，我曾经做5G技术的时候，我并不是想独享这个技术，我是想跟全世界分享。包括今天美国就算这么制裁我们，关我们家人，那我依然是跟美国开放的态度，你随时可以把5G技术买走。因为这是世界的，我们是要拿出来跟世界共享的。而且他在书里面写的有一句话我特别认可。不要打着爱国的口号做企业不是说买我的华为手机就是爱国，买苹果手机就是不爱国，我自己家闺女还用苹果手机呢！那就是不爱华为不爱国啦？没关系，只要产品做得好大家都可以去使用，我们愿意今年跟美国人谈，我们愿意把我们的5G技术让出来，

让给全世界分享，这就是一个企业家的胸襟和格局。

包括央视记者在本书采访任正非先生，美国给咱芯片断供了，高通芯片不允许卖给咱了，那咱能行吗？任正非说：没问题啊！我们的海思芯片已经做了十几年啦！完全没问题啊！我们早在五年前就已经达到了高通同样的品质，但是为什么还要用高通芯片呢？因为我们合作了那么多年嘛！我们是好朋友嘛得让别人赚钱嘛！那如果今天不允许卖给我啦！没关系，我们用自己的芯片更省钱，我们的成本可以更低，我们可以更让更多的利润给消费者，就是通过这本书里面的字里行间，都能够感受到那种朴实无华的企业家情怀。

他就是想做一家，全人类的公司。就像当年的爱迪生，创立通用电器。他不是想发明个灯泡照亮美国人，是想发明个灯泡照亮全球所有人。这就是企业家的格局和胸怀，马云先生曾经说过这么一句话，企业家比到最后比的是什么呢？眼光，心胸，实力，什么是眼光？用周老师的话来讲：那就是境界，站得高才能看得远嘛！你今天站在一楼，看到了全是垃圾，站到三十多楼你看到的景观完全不一样，站得高才能看得远，我把创业分为几个境界：优秀，卓越，辉煌，神奇。那什么是优秀？所有的事都亲力亲为啊！你们一定要明白一个道理啊！任正非的华为是以技术为驱动的公司，而腾讯也是以技术为驱动的公司，但是马化腾自己懂技术，而任正非是根本不懂任何技术的，他就是一个退伍军人毕业，45岁创立华为一事无成，老婆也跟他离婚啦一分钱没有了，在深圳出租屋都租不起啊，不懂任何技术啊！就是因为不懂技术所以才更尊重技术。任正非对他们公司的这个博士啊！对他们公司的这些专家呀！非常非常的认可。

在任正非公司有个这样的规定，管理层去出差不允许坐头等舱。但是工程师出差，必须坐头等舱。到现在为止任总出差，还是坐经济舱。七十多岁了，但是你是我公司的物理学家，科学家，你出差必须给你配上最好的设备。这就是华为任正非的文化。

优秀所有的事都自己干，任正非他懂得授权，专业的事找专业的人。技术我不懂对不对？我找到全中国中科院合作，刚开始这书上写的非常清楚啊，刚开始草台班子的时候去高校招，招这些科学家给他们开高薪。现在是全球招科学家，给他们高薪技术找专业的人才，管理呢？我不懂，找IBM。请专业人才来帮我做顾问对吧？他就从优秀变成卓越啊！什么是优秀？你能把所有的事做好叫优秀，那什么是卓越，你能让你手下所有人都把事做好叫卓越，那再往上就是辉煌，你能让优秀和卓越的人都被你所用，才能够创造辉煌，那再往上走那就是神奇，那就是真真正正的领袖了。就像今天的华为一样，任正非就是领袖。完全是有这个境界站在领袖这个位置来看的。

在他的公司跟美国公司合作非常好的状态下，跟美国政府关系也非常好的前提下。他已经开始布局自己研发芯片了，自己开发操作系统。你一定要明白，自己开发芯片那是很难的，高通做了一百多年了。你新做一个海思，你要自己做，那是很难的。你自己要开发一套操作系统很难的。为什么要砸这个钱这叫远见？他能够看到15年以后万一美国政府跟我关系不好了怎么办？这就是境界，我们再来说格局。在周老师看来格局分几种，最开始是为普通人，就自私自利嘛为自己嘛！那再往上走。为家族，为家族你就变成小老板，为员工大老板，为顾客企业家，为国家为民族，民族企业家，为全人类，为全人类那你就是神了。任正非先生，他真的可以这样讲，他起步就是在四档起步就是为这个国家为这个民

族，中华有为嘛！

而今天，他的境界完全已经到了为人类的阶段，央视记者采访他在书里面，他明确的讲过：如果美国，我们不希望它搞一个两个5G标准出来。因为今天的5G全球领跑，没有人可以超越我们三到五年之内。但是5G必须要全球接壤，你不能够封闭啊！互联网一定是开放的，那怎么办呢？没关系，如果美国真的觉得我们有危险，我们愿意把5G技术让出来，让给全世界人用。我觉得这种心胸和格局，让我们真的很震撼，真的。

如果你是一个企业家，你必须要研究华为。你必须要研究任正非，他可以让你的经营完全上一个新的台阶。当你的境界从优秀进入卓越进入辉煌，进入神奇的时候，你看的世界不一样了。当你的胸怀当你的格局，从为家族，到为员工，为顾客，为国家为民族，乃至为全人类的时候，你才能做出一个世界级的企业啊！同样一个人发明的灯泡，只想照亮自己家那就是个穷光蛋吗？那我发明个灯泡我想照亮整个家族，那肯定，我要照亮整个家族我就把灯泡卖出去啊！那就成为小老板了。我要让我的员工跟我一起，通过这款产品过上好生活，那就成为大老板嘛，我要造福顾客，让用我灯的人都过上好生活，那就是企业家嘛！我要照亮整个美国那民族企业家嘛！我要照亮全世界，爱迪生就属于这样了。爱迪生不是个发明家，爱迪生是一个企业家，他创立的通用电器，已经存在了几百年的GE。

所以你会发现，任正非先生是我在中国唯一见过的，有世界级格局的老板。有世界极格局的企业家，通过《任正非全传》，你完全可以了解他是如何从平凡，到辉煌，你能够了解华为这家公司是如何从普通到伟大的。这个世界上所有的一切都是被设计出来的，我这身衣服设计出来的

，手表设计出来的，戒指设计出来的。然后发型设计出来的，我们竟然所有一切都是设计出来的，包括这个房子都是设计出来的，那我想告诉你一句话：设计什么都不如设计自己的人生。一切都是设计出来的。就像当年的周老师，我以罗伯特-清崎为偶像，所以我设计了一个跟他一模一样的人生，所以到最后我也实现了财富自由。那如果你心中就有一团火，你想成为一个企业家，你一定要以任正非为偶像，你就有可能做一个下一个华为。

周老师从来没有想过要成为一个企业家，周老师一直的梦想就是我要成为一个教育家，我希望能够成为一个老师。我希望能够把财商变成普世哲学，但是，我相信我的很多粉丝，包括此时此刻正在看我们节目的你，有可能你心中的梦想，就是想做一家伟大的企业，就是想成为一个企业家。那如何成为一个企业家呢？你要看《任正非全传》这本书。你要以任正非为师，你要以华为为师，你自己以任正非本人为师。这本书有两条路径，一条路径，就是讲了任正非如何从普通变伟大的。另外一条路径，就是讲了华为这家公司如何从无到有的。

换句话讲就是：你自己要以任正非为师，你的企业要以华为为师。我也是因为看了这本书以后，才带领着我的高管去到了华为公司学习。当年的任正非花了四十亿，让IBM来做咨询，帮他做流程性组织再造，而今天的周老师带到我的高管，花了不到百万。就把这套技术学过来了用在我的公司，我相信到两三年以后，以我的公司能够新上一个新的台阶。

而今天，你不需要像任正非先生一样，花个40多亿请IBM来去做流程改造，也不用像周老师一样，带着自己的高管花个几百万，你只需要买本书，你只需要买这一本书，拿回去好好看一看，再结合着今天周老师给

你的解读。让你看到一个不一样的任正非，让你看到一个不一样的华为，当你能够把华为的三驱，装到你的企业的时候。不再是以利润为驱动，以利润为驱动，员工因为利润加入你的公司，也会因为利润而离开你，顾客因为利润购买你的产品，也会因为利润离开你。今天你便宜跟你买，明天对手便宜了我就跟他买了嘛！没有任何忠诚可言对吧？以利相交必以利相散，以心相交呢？那就不一样啦！所以，以客户为中心，以奋斗者为本，这就是任正非企业文化的核心。你要向华为学习，如何搭建公司的企业文化？你要学习华为的狼性精神，你要学习，任正非先生的企业价值观：包容，开放，灰度。这个世界不是非黑即白的，任何一件事有好的一面就有坏的一面，就像任正非这三个字一样，正，非，非正，既非，就是灰度文化啊！

所以，任正非先生把他所有的哲学思想，全部写到了这本书里面，企业与企业比到最后比的就是管理。而我相信，华为的管理一定是全球最顶级的，而这本书里面，把他所有的管理心得，把他做人做事。所有的一切全部容纳到这一本书，你一定要买这本书回去看一看，真的。你看完以后，你的人生真的有可能会发生改变，有可能这本书，就是改变你命运。

所以在此，周老师给你布置一个作业。

第一：把这本书买回家，然后看一看。

第二：看完以后你有什么感触？打在我们的评论区，让周老师看到？你看完这本书以后你的体验是什么？你的决定是什么？有哪个点对你有触动？

然后第三：给自己升起一个梦想，你想成为一个什么样的人？你想做一家什么样的企业？在任正非先生身上你学到了什么东西？在华为这家企业身上？你学到了什么东西？然后把它写出来，写出来以后，一转身你就可以把它用在自己身上，一转身你就可以把它用在自己的企业身上。我希望大家都能够珍惜这个机会真的。没有一家公司会把自己所有的一切全部免费的公开，而任正非先生做到了。他把他自己花了几十亿请的咨询费用的所有的核心全写到了这本书里。

在今天市面上有很多，华为曾经的高管，然后在讲华为内部的课程。任正非都没有批评，而是支持，因为华为的文化就是包容，就是开放，任正非先生之所以这么做。是因为他希望，中国的所有的企业，都能够不再走弯路。都能够像任正非先生一样，把学来的东西一转身为自己所用。就像任正非一样，跟同行学习，跑到全球，向世界第一名学习才造就了今天的华为。你也应该学习，真的要学习，人做任何东西都要学习，做企业是需要学习的，看完这本书以后，可能你再做企业的思想不一样，你不会再以老板为中心，而会以客户为中心，你不会再不愿意花钱搞研发，你会发现那才是公司最大的资产。你会想方设法，愿意把自己的股份分享给自己的员工，让你所有的员工都变成企业的老板，只有这样，你的员工才不会感觉到在为你干，而感觉到在为自己干。

就像火车和动车理论一样，火车跑的慢，因为火车头有动力，车尾车厢都没有动力，而动车为什么跑得快？因为每节车厢都有动力。我们传统企业就是火车嘛！老板自己有股份，员工只是打工的。所以员工永远觉得他在为老板干。而华为不一样，它从一出生，任正非就觉得我这家公司不属于华为，不属于我自己，属于我所有华为的员工，属于我所有华

为的顾客，属于这个国家，属于这个民族，属于全人类，境界不一样。
一本好书，有可能把你带到另外一个境界，所以认真看这本书。我希望
在评论区能看到你的分享。

我是周文强老师，我爱你，如同爱自己。

我们下期节目，不见不散，感谢大家！