

2023年华为读后感 华为研发读后感(大全9篇)

认真品味一部作品后，大家一定收获不少吧，不妨坐下来好好写写读后感吧。什么样的读后感才能对得起这个作品所表达的含义呢？下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢！

华为读后感篇一

华为为什么会成功？靠的是研发么？不全是。

那靠的是什么呢？书中提到，华为当时很多产品都卖到农村，正因在一线城市，华为是没有机会的。

而农村这块市场，像思科这样的企业是不屑于做的。

正是广大的农村市场，培育了华为这样的企业。

华为对于市场的明白，十分透彻的。

首先，华为的客户主要是运营商，他们很担心制造电信设备的核心技术掌握在外国人手中，因此他们十分支持像华为这样的企业。只要技术达标了，他们是十分乐意采购华为的设备。

另外国外的设备价格太高，维护费用也太高。而华为的低价格也为自己赢得了不小的市场份额。

华为在大方向上走对了，在小方向上只要不出大问题就能够了。

在技术研发上，华为始终坚持自主研发和外部购买相结合的

方法。

在外部购买上，华为的做法很有意思，如果没有工程师购买了外部的一些代码，从而解决了自我工作中的问题，华为是很鼓励的。

这点相对于国内有些企业，想方设法克扣工程师的工资相比，是相当的大度的。

华为读后感篇二

《华为研发》这本书讲述的是华为的领头人任正非是如何白手起家从被骗200万开始一首创建华为这个巨型企业。读完这本书，使我们深入了解了华为公司在高速成长的过程中的惊心动魄、跌宕起伏、艰难前行的自主研发的心路历程。

其中让我感受最深的就是，华为这个企业对待市场和技术人才的方法和态度。在市场上华为做到“市场为先，客户为大”，其实也就是我们所说的“客户就是上帝”。对于人才方面，华为提供丰盛饭菜、洗澡条件等等，这些小恩小惠的措施后不仅使得员工倍感温暖，同时也体现了华为这个企业对待员工的态度——重视人才。

在华为迅速的崛起中，会遇到许许多多的竞争对手，在这些与竞争对手的较量并最终取得胜利这一点看起来，华为相对于其他企业所具有的优势在于有良好的产品质量，稳定的持续增长的技术人才以及合理的分配制度。同时企业的内部运营机制解决了短期利益分配问题；企业家的追求解决了企业长远发展目标的问题；具有正向激励机制，解决了企业发展驱动力问题。在经历过这些坎坷的经历后铸就了华为这个企业的成功。

通过《华为研发》一书的对于华为企业的剖析，使得我们懂得企业的生存是依靠产品的不断创新，而要保持企业的长期

稳健的持久发展则需要依靠持续不断的研发。

《华为研发》一书中有许多值得我们学习以及借鉴的地方。让我学会了放弃，学会了付出，学会了任总身上的那种胸怀与气魄，学会了他身上的那种无私与敬业。

华为读后感篇三

由于工作一向很紧张，近期才将《华为研发》匆匆的略读了一下，总体感觉《华为研发》还算一本好书，作者文笔一般，写的很真实，第一次有人如此深刻的将华为这个图腾一样的中国企业展此刻咱们面前，但是作者完全是以一个崇拜者角度去写的，全书的气氛激昂，感觉还是没有完全客观的去剖析华为，主观色彩比较浓重。《华为研发》有意回避了很多事情，书中大多数都是用心的正面的。

《华为研发》主要对华为公司自主研发、人才方法、管理结构和竞争策略等四个方面的阐述，向咱们详细说了华为从初创、发展、壮大直到走向世界的深层次原因，并归纳华为研发的经验教训。

《华为研发》讲述了华为公司在成长过程中，艰难前行的自主研发故事，为华为一步一个脚印的成长过程做了令人信服的描绘。请保留此来源，多谢。

1. 华为的第一桶金怎样得来？
2. 华为发展历程初期中的几个重要里程碑。
3. 华为的几个危机时刻，以及如何转危为安？
4. 如何解决自主研发的关键人才和资金问题？
5. 华为在创业期与发展期，如何击败竞争对手，脱颖而出？

6. 华为的技术优势是如何一步步积累下来的，其内部管理机制是什么？

7. 如何构建和完善自主研发的管理体系？

9. 华为的用人方法有何特点，如何做到降低内耗，一致对外？

围绕上述十个关键点真实地再现了自华为建立以来，华为人如何破解突破并克服了众多中国企业难于逾越的产品规模化带来的人才和资金困境、研发低速度和低效率等弊病，为中国企业的自主研发积累了丰富而宝贵的实战经验。

第一次略读，笔记如下：

1. 华为的价值观：不是“爱祖国”“爱人民”的崇高口号，而是“钟爱家庭，为了追求家庭幸福而发奋”这种普通人平实的追求。那里面包含了许多切实的感触，这就是经历了风雨的人的思维方式。

2. 华为成功的简单逻辑：

1) 在通信这个高科技行业，主要竞争对手来自欧美企业。

2) 高科技行业的特点就是人力资本，知识经济。工厂和生产不是创造利润的主战场，主战场在研发、在技术、在知识，最终在人才，在研发人才，在如何组织好研发人力资本，实现增值。

3. 华为不仅仅有研发、技术的创新，其恰当的商务模式也是成功的关键因素。在早期，和其客户——各省市地区的邮电系统建立合资公司。让自我的客户变成自我公司的股东，构成了很好的利益捆绑体，促进了华为销售额每年200%的爆发式成长。

4. 华为是没法复制的。华为的所有这些，原动力都来自任正非的个人魅力。唯有任正非这样惜人才重人才的老板才能成就今日之华为。唯有任正非这样深知财聚人散财散人聚的老板才能成就今日之华为。唯有任正非这样有哲学家思考的老板才能成就今日之华为。唯有任正非这样有狼性精神的老板才能成就今日之华为。唯有任正非这样不断学习并带动组织学习的老板才能成就今日之华为。

，全员参与成为华为研发的习惯，让研发成为企业发展的主轴。

6. 早期体系架构的三原则：

1) 权力下放：谁最清楚的事情，谁就就应有较大的发言权。——这个定义准确

3) 线条清晰：从组织结构上保证不好产生官僚主义。——原来官僚主义很多产生于不合理的组织结构。

以上是我个人读后感，准备再仔细重读一遍，里面值得学习的地方还有很多。

华为读后感篇四

今天我十分的高兴，因为我读了著名作家夏志强强所编着的《狼道》。

只要一提到狼，人们就会想到它的凶恶、残忍、狡诈，就会想到“狼子野心”、“狼狈为奸”、“狼心狗肺”等等这样一些负面的印象上，事实上，狼有许多不为人认识的优秀品质。比如坚韧——在对付大群的猎物时，狼群往往会在一个合适的区域连续不眠等上几个昼夜，等待最佳时机然后一击必杀；如牺牲精神——狼群为了冲垮马群，不怕牺牲，老弱的狼去撕扯外围壮马的肚皮，即使同归于尽，也毫不畏惧；

又比如合作精神——一只狼根本不是一头虎的对手，可四五只狼合作却足以逼退甚至杀死比它们强大得多的老虎，正所谓“恶虎难敌群狼”。在残酷的竞争的的环境中，狼族凭借坚韧、玩强、忠诚、合作、牺牲等自然界最优秀的个体素质与最卓越的团队精神，成为最有生命力和竞争力的种群，成为个性张扬的强者。它们与恶劣的自然环境战斗；与强大如狮、虎的天敌战斗；与荷枪实弹的人类战斗。在自然界的残酷竞争中它们始终牢牢占据着食物链金字塔的顶端，始终占据着强者的地位，从而雄行天下。

在人类历史中，有不少游牧民族在与狼的长期斗争中学习了狼的不少智慧与精神，最著名的莫过于一代天骄成吉思汗领导下的蒙古民族，他们拥有狼的精神，采用狼的战术，统一了整个中国，称霸于东方世界。

过长时间的安逸生活，使得现代人渐渐丧失了血液中存在的类似狼的狼性与智慧的东西，所以最近几年很多人开始呼吁人类重新向狼学习，以增强在生活、工作中的竞争力。

军队需要狼性，坚韧的性格，顽强的耐力，勇猛的作风，严格的纪律都是我们现代化部队不可缺少的特点，世界上但凡著名的军队都被冠上了“虎狼之师”的称号。

企业竞争也需要狼性，把握机会的能力，应变的技艺、敏锐的眼光，这些都是一个成功的企业家所必需的素质。

生活中当然也需要狼性，有目标、有野心、肯吃苦、重节义，这些都是成功人士所需要拥有的优秀品质。

要想成功，我们不但要学习狼的品性，更要学习狼的智慧。从狼身上，我们能找到人在世界上生活、发展所需要的各种素质，比如坚韧、顽强、耐心战斗、牺牲精神等等。通过对狼群的了解我们能学习团队竞争所需要的全部智慧，比如合作、策略、沟通、危机等等。在竞争中，一个人如果拥有这

种智慧，则他强大的力量足以打败任何强大对手；一个团队如果具有了这种精神，那它将无往而不胜，开创出属于自己的辉煌事业。

让我们感谢狼，在这样一个竞争激烈，淘汰残酷的社会，是它给了我们一个学习的机会和榜样，也从而多了一份发展与成功的可能。

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

华为读后感篇五

最近阅读了《华为研发》这本书。

1、重视自主研发。

华为并没有停留在产品代理的层面上，而是投入超多的资金进行产品的研发。即使是在资金最困难的状况下，任正非也把大部分的资金投入在研发上方。

2、重视人才。

华为重视人才主要表此刻以下方面:1、高薪。华为的工资待遇很高，这样才能吸引住人才。2、给足够的资金进行研发。很多华为人以前是高校教师、科研院所的科研人员，由于长期不受重视，最后转投华为门下，从而如鱼得水，能够尽情工作了。3、对人才的利用，不分辈分，只分潜质。这与此刻的事业单位、国企差别是明显的。

3、重视管理。

华为长期以来，十分重视管理，引进了很多mba人才进入企业。并且花了5000万美元从ibm专门请人指导企业的管理。

4、重视客户，产品物美价廉。

在不断自主创新的过程中，华为的产品价格明显低于对手，这是华为制胜的重要法宝之一。

总之，华为的成功不是偶然的，而是任正非正确管理的结果。

华为读后感篇六

最近读了本书：《华为研发》（第二版），是张利华所写。写得太好了！华为是一个著名公司，老夫读华为的书，没有十本也有七八本，感觉都差不多，没什么新鲜感，这本《华为研发》读了十几页就感觉不一样！感觉写得既深入，又有条理，也非常生动！这么牛的作者简直太少见了！我怎么以前不知道？于是赶紧在书中找作者简介。我一看才明白，原来作者在华为工作多年。我说呢，人家是真的了解！

从作者本身的经历，以及这本书的内容可以看出：局外人和局内人写得就是不一样！一个文笔好的局内人，可以写得非常生动、非常深刻、而且条理分明！可惜，现在很多写公司和商业领袖的书都是局外人写的，深度远远不够。举个例子，吴晓波的《大败局》算是不错的书，但其深度和这本书相比，

还是有明显不足。老夫一直觉得在写商战、内部管理时，完全可以写得更加深入，同时也更加生动。《华为研发》让我看到，这是完全可以做到的！

这，就是读这本书的第一个收获。对我来说也是最大的收获！因为我知道，以后写书可以达到的境界是什么样的。张利华这本书，好！

第二个收获，就是结合我过去读的书，总结了华为成功的经验。华为成功的原因有以下几点：

第一，大的时代背景是赶上了通信行业大发展。当时的通信技术正由模拟转向数字，国外通信发展很快，我国就更快了，而且赶上了互联网大潮。任何公司的巨大成功，都离不开时代背景，这就是时势造英雄。

第二，华为首先是一个极为优秀的销售公司，任正非是营销天才。

这一点可能和很多人的认知不同。很多人可能以为华为的技术优秀，是靠自己研发产品起家的。错！华为是靠卖香港通信设备起家的，而当时倒卖通信产品的公司，仅仅深圳就几百家，没什么技术含量。但华为在激烈的销售竞争中依然脱颖而出，在全国布下一些据点，赚了第一桶金。所以华为的销售力始终都是超强的，华为是靠拓展市场发现商机，然后才促进了研发。

第三，做研发既是不得已而为之，也是利润的驱使。

如果没有自己的产品，做销售时就会感到处处掣肘，比如香港厂商供货不及时，生产跟不上（当时供不应求），而有些客户的要求又比较特殊，需要定制研发。所以在做市场的过程中，任正非深感有必要自己做研发和生产。所以华为开始仿制香港公司的产品，说白了就是山寨，然后贴上自己公司

的标签，也算是自主研发了。实际上当时公司的技术水平很低下，完全是从零起步。

另一个对任正非的刺激是中兴通讯。中兴比华为成立早几年，当时的技术力量雄厚，早已开始自主研发。1992年中兴的营收是一个亿，利税就6000万！这么高的利润对任正非绝对是个刺激。所以他开始了惊天豪赌，开始投入巨资做交换机。此时任正非又引来了郑宝用这个技术高手，从此华为走上了技术之路！

那么为什么做研发的利润那么丰厚？

因为国外的技术人员工资很高，产品当然就很贵。所以华为后来的产品即使比国外同类产品便宜30%，但由于其核心芯片和操作系统都是自主研发，成本要低得多，所以仍然有丰厚的利润。

虽然有丰厚的利润驱使，但也别以为这很容易。国内通信业90年代有几千家公司，并有“巨大中华”只说，也就是这四家公司最为强大。但现在“巨大”已经完了，中兴已经比华为差得多了。放眼整个中国企业界，华为都是最出色的！

华为之路，就是“贸工技”。也就是柳传志一直说的“先做贸易，再做工厂，然后才是技术”。但联想喊了30多年，到现在仍然是个二道贩子。而华为，才是真正的、货真价实的“贸工技”！

那么，为什么联想就不行呢？

对此我只能揣测一二：

(1) 通信业虽然也是高科技，但门槛比电脑业要低得多。虽然华为的技术人员非常努力，并在一年多的时间内就成功做出强大的产品，但这个难度肯定要低于在电脑行业自行研

制cpu和操作系统。何况电脑业更讲究兼容性。所以要求联想成为技术公司，难度更大。

(2) 联想有机会成为技术公司，可惜错过了。

90年代联想的总工倪光南，曾经也提出要搞技术，但被柳传志否掉了，还搞出轰动一时的“柳倪之争”。虽然如果当时按倪光南的路子走也未必成功，但从此联想彻底沦为一个二道贩子。所谓的技术都是表面的点缀。

(3) 任正非比柳传志更有魄力，也更强大！

两个人都是著名企业家，也都很强。但任正非比柳传志的销售能力、内部管理能力都要强，尤其是他的胸怀更大！这就说到第四点了。

第四，华为是全员持股。

虽然我把这放到第四点，但实际上，华为之所以是我国最优秀的企业，就在于这一点！因为：适应时代潮流、营销优秀的公司并不在少数，也有一些在技术上比较出众的公司。但问题在于他们能坚持多久？要想始终出色，持续卓越，就一定要充分发挥全体员工（而不是个别天才）的能力！对于华为来说，就是靠全员持股。

华为的全员持股有以下特点：

(1) 真正的全员持股。包括司机、门卫和厨师，想买内部股票都可以。这从根本上消除了劳资对抗关系。而大多数公司，没有股份的员工和有股份的管理者，本质上已经是对立关系了。

(2) 不强制购买，但购买者的分红很高，平均每年50%左右。所以第一年不买的，第二年往往也会买。

(3) 滚动发展。股票分红往往投入到第二年购买新股中。

所以华为靠全员持股，既提高了凝聚力，又解决了资金问题。因为华为一直是一个高速发展的公司，但并没有上市，所以始终缺乏资金。员工不断地把分红甚至公司用于购买股份，资金问题大为缓解。对于全员持股的好处，《华为研发》有极为深入和生动的论述，并高度赞扬到：通过全员持股，华为造就了中国数量最多的中产阶级！华为，真正实现了共同富裕！

我最近还读了篇文章，说成吉思汗之所以能建立最伟大的军事成就，并不在于他打仗有多厉害，而在于他在管理上有巨大创新。成吉思汗规定：打仗抢得的战利品，谁抢的归谁（而过去大量的奴隶是没有战利品的，只能归主人，所以奴隶们并无积极性），而成吉思汗只要其中的10%（而别的部落，酋长得大部分）。这极大地提高了人们作战的积极性，让每个人都觉得是为自己而战。看来，全员持股、股权分散，再加上一个英明的领导人，确实有极大的好处，古今皆然啊。

第五，极其强调内部沟通，技术管理能力超强。

华为的很多研发都比中兴晚，但往往能后来居上，就在于其技术管理能力很强。作者对此也有详细论述，我看了收获很大。但这属于相对微观的范畴了，不再多说。

以上，就是我认为华为为什么如此成功的原因。

请注意，我并没有说任正非在技术上高瞻远瞩。因为华为做研发基本上是广种薄收，任正非并非技术专家，他既抓住了几个很重要的技术潮流，但也丧失了小灵通□cdma等重要的技术潮流，导致华为在2002年之后陷入了几年停滞期。所以华为的成功，我认为更重要的原因是任正非的营销、管理和博大的胸怀。

华为，任正非，牛！

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

华为读后感篇七

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，国内的经济相比较较稳定，因此我并没有体会到这场风暴，也没有感受到这场危机。而近段时光，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。在这样的状况下，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。个性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用心，他不是表面的乐观，不是口号里的“用心应对”，它更多地是用行动去证明用心的内涵，是更深层次的、勇于应对的、勇于挑战的用心，正如任正非先生所说：“居安思危，而不是危言耸听！”

华为读后感篇八

读了《华为的世界》的一点点感想。为什么那么多疯狂一时的大企业纷纷倒下了，而华为却发展的这么好呢，个人觉得：

一、出色的“老板”，任正非对华为的影响是最重要的。

首先，出色的个人魅力，使自己在公司有着无穷的影响了，这也使自己的很多决策得以很快很好的贯彻。他的个人魅力对员工也有着巨大的鼓舞作用，当公司职员面对困难时，他的一系列的演讲起到了很大的作用。

其次，对公司发展的战略性把握。

1、“华为的冬天”，他提前感知到了，并做了很多的准备，并在“冬天”中教育了员工，还同时解决了很多在“春天”都很难和必须解决的难题。如果没有任正非对“冬天”的提前认知很充分准备，很难说华为不会在“冬天”中冻死。

2、全球战略的良好的把握。

最后，强烈的危机感和从而带来的学习决心和能力。任正非有把自己企业做成“世界型企业”的雄心壮志，但同时也对自己和自己的企业有着很好的定位，能很好的认识到自己跟世界一流企业的差距，并大胆的学习，花费巨资请进ibm[]频繁走进世界一流企业实地学习就是很好的例证。

二、对技术的重视。华为为什么不叫“华为网络”或“华为科技”而叫做“华为技术”呢?华为在科研的投入也是很多企业所无法比拟的。

三、大胆改革的勇气。当然这与任正非还是有很大的关系。华为在取得一定的成绩的时候并没有固步自封，而是大胆的引进ibm的先进的管理，虽然起初遇到了很大的阻力，但任正非的坚持，使公司真正的又上了一个台阶。

华为的问题?

一、虽然现在任正非在有意无意的淡化自己的影响，但事实是他简直是华为的精神领袖，可以说华为就是任正非，任正非就是华为。任也老了，怎么真正的消除自己对华为的影响和做好新老接替是华为必须解决的问题。

二、海外市场扩张中的中外文化整合。

三、攻城难，守城更难。也许，在不久的将来华为可以成为真正的世界一流的企业，华为该怎样保住自己的基业呢?在这方面华为还有很长的路要走。

华为读后感篇九

20年前，华为只有6名员工、20000元注册资金;20年后的今天，华为年销售额达到233亿美元，在印度、美国、瑞典、俄罗斯

以及中国的北京、上海、南京等地设立了研究所。一举成为中国最具影响力的通信设备制造厂商。这样的发展速度和骄人业绩，着实令人钦佩！

掩卷沉思，作为公司的一名员工，如何才能做好本职工作，助推企业发展，我将从以下三点开始行动。

1、规划时间，合理利用时间。书中对我影响最大的一条就是，把时间留给少数重要的事。现在每天的工作忙忙碌碌，都没有好好考虑如何优化时间，提高工作效率。能够把忙碌的工作变得不忙碌，才能真正的掌控好时间，并留下时间思考对于公司来说最重要的事情是什么，我又能做什么。我不只是工作者，还是管理者，更好的思考才能更好的工作。

2、掌握沟通技巧，更加顺畅工作。书中有一章专门讲到了沟通技巧，对我的启发很大。在对外交流时，我不但要注意时刻保持公司的良好形象，更要娴熟运用沟通技巧，使公司的业务开展更加顺畅；同时和团队无缝对接，共同为公司创造更大效益。

3、自我优化，投资自己。华为如此优秀的公司，如此优秀的人才，每天都在进步，我更应该加倍努力。平时要多看书，深化自己。多与人沟通，学习别人经验长处。坚持每天进步一点点，不断提升，能够真正成为公司的资本。

所谓知行合一，首在知，重在行。我在工作中，会不断落实书中的做法，使自己胜任本职工作，并不断努力，能够为公司创造更大效益。

1. 华为精神读后感

3. 华为时间管理法读后感
4. 华为项目管理法读后感
5. 华为的冬天读后感
6. 《华为三十年》读后感
8. 华为工作法读后感