

新锐
企业家

寂寞大佬 任正非

全球最大通信设备制造商成长内幕

魏 昕◎著



神秘的身世

尽管个人经历版本流传多种，却从不正面回应，甚至甘愿把自己藏于九地之下……

传奇的创业

为了活下去借钱创业，在沉默、孤独与果决中敢于胜利，直至震撼全球政商格局……

独裁的管理

不时抛出的美文凝聚着深刻洞见和教益，尽管能与公众惜惜相授，却又无奈地享受着“独裁者”的领袖美誉……

寂寞的领袖

一面守拙婉拒各类诱人身份，一面娴熟于大巧若拙、攻藏俱备的舆论艺术，私下里却坦言：除了柳传志和王石，没人一起玩……

中国商业出版社

寂寞大佬任正非

全球最大通信设备制造商成长内幕

魏 昕◎著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

寂寞大佬任正非 / 魏昕著. —北京: 中国商业出版社,
2014. 12

ISBN 978-7-5044-8708-7

I. ①寂… II. ①魏… III. ①任正非—生平事迹②通信—邮电企业—企业管理—经验—深圳市 IV. ①K825.38②F632.765.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 189686 号

责任编辑: 王彦

中国商业出版社出版发行

010-63033100 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

三河市兴达印务有限公司印刷

* * * * *

710 毫米 × 1000 毫米 1/16 开 18 印张 205 千字

2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

定价: 39.80 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



引言

有很多人写过关于任正非的书，其中有他的员工，有他的同事，也有采访过他的记者，每个人眼中都有一个不一样的任正非。但是，无论哪一本书，仿佛都无法看透这样一个人，你不知道他到底有多少面，到底有多少不为人知的个性与秘事。

在这里，笔者怀着一种虔诚的心情来写作这本书，想要给大家呈现一个更全面的任正非，那个既神秘又高调的任正非到底会是一个什么样的存在。

他会说出“如果有一天员工不需要我了，联合起来推翻我，我认为这是好事。我认为这恰恰是企业成熟的表现”这样的话，但他同时又是一个大独裁者，在公司里脾气暴躁，不会想着给人留情面。

他为人很低调，几乎从来不接受媒体访问，所以在众人眼中他总是那样神秘；但他行事很高调，发出的言论每每总有惊人之语。

有人说他是一个“害羞”的领导人，因为他不接受访问，不在公共事件中露面或发言。但是，他却经常在华为公司的内部会议上高谈阔论、激情演讲，每一个华为人都能感受到他的那种热情。

他也是一个矛盾的人，矛盾得常常不被人所理解。不过，“自古圣贤皆寂寞”，如果不矛盾，他也就不是任正非了。

他有着比一般人更加贫苦的童年，青年时期又遭遇了家庭巨变，而人到中年，他被自己深爱的军营所抛弃，成为一名“下岗者”，年逾不惑，他还得面临失业、妻离子散的双重打击。

普通人遭遇这样的人生打击，或许早已丧失了生活的信心，得过且过。但伟人与常人自是不同，姜子牙古稀之年还能出山打天下。倔强的任正非将那些磨难都当作生活对自己的考验，创业、做“倒爷”、搞研发、打天下、征海外……愣是在他的手下，将一个金光闪闪的华为王朝悄然地崛起在中国的南方。

如今，华为帝国已经成为他人仰望的对象——十余万人的庞大队伍，世界第二的行业地位。而任正非便是这个帝国传奇的创造者，他自身则成为人们争相研读的另一个传奇。

纵然拥有驰骋世界的产业王国，但年近古稀的任正非依然战斗在华为的第一线，且立下了“家庭成员永不接班”的规矩。可是，迟迟没有确定接班人的华为帝国，正在受到人们越来越多的猜测。或许任正非还将扛着华为这个旗帜继续前行，指引庞大帝国前进的方向，但是每个人显然都在等待，等待看着他何时会停下来。

传说中有一种鸟没有双脚，自生下来就不停地飞翔，直到死去。我不知道任正非是不是那传说中的无脚鸟。在他的心底里已然有着期望，期望着退休后的生活，想象着有个农场，种种菜，养养鸡，看看花。如此闲适的生活对他来说，似乎才是一辈子的渴望。只是，他何时才会放手华为，放手自己呢？

在这本书中，我们想通过历历往事，细数任正非与他的华为一路走来的历程，用心品味出其中的人生传奇和创业传奇，以飨当下的有志者。

目 录

CONTENTS

第一章 华为狼吓倒北美鹰

中国有句古话：海纳百川，有容乃大。如今，一个开放、文明的社会，首先应该是个包容的社会。只是，号称全球最具包容性，且一向以自由贸易捍卫者自居的山姆大叔，近年来的思维意识或行径，却日益令人惊讶与失望。

在此期间，缘于国内各种政治斗争的需要，山姆大叔以“国家安全”的名义，让许多响应自由贸易的企业前仆后继，纷纷沦为其政治斗争与贸易保护的炮灰。其中，尤以中国企业为甚……

- 一 山姆大叔不解风情 \ 002
- 二 华为遭遇双重绑架 \ 009
- 三 我们需要整个世界 \ 017

第二章 寒门走出的军人

生活无外乎贫与富。对于内心向往积极的人来说，贫穷能够教会自我生存，贫穷可以使自己的脊梁更为坚挺。他们吃苦耐劳、坚韧不拔的品质，很多时候就是开创辉煌时代的“精神爆点”。

古今中外，生于贫穷却杰出于众人者，绝不少见。于是乎，贫穷一直被视为塑造成功者的一大财富。而在当下中国，可引潮流且杰出于众者并不太多。其中，有着寒门影子且刻意低调的任正非，便为公认者之一……

- 一 七个孩子的老大 \ 028
- 二 刻在心底的两句话 \ 034
- 三 军营熔炉14载 \ 039

第三章 天上掉下的是金子

中国古语有云：三十而立，四十不惑，五十而知天命。又有语曰：创业要趁早。但又有文称：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……如此等等。

然而，从军队大熔炉中走出来的任正非，44岁才是自己青春的开始……

一 谁言青春无两季 \ 046

二 淘尽黄沙始到金 \ 051

三 技术才是真金子 \ 056

第四章 任闯王与土狼时代

没有可以大肆挥霍的资本、没有显赫的背景，任正非一切都要从头开始。自华为诞生之日起，任正非便开始了四方征战。在那段特殊的时间里，华为一直被人视为“山寨公司”，但是血性的任正非硬是打造出了土狼般的团队，南征北战，纵横驰骋。

于是，“闯王”之名随之而来，“土狼时代”亦被烙在了华为的身上……

一 “倒爷”的四大法宝 \ 066

二 闯王心怀大市场 \ 078

三 敬畏的土狼传说 \ 088

第五章 华为王朝初露相

创立6年之后，当“倒空卖空”“山寨公司”的影子终于不再，华为狼群日益成形的時候，一个几乎没人预料到的高科技公司正式亮相于中国民营企业族群。于是，任闯王动情地写道：“从来就没有什么救世主，也没有神仙皇帝，中国要富强，必须靠自己。”

只是，习惯了在电信领域大搞全球技术垄断的思科，则不无嘲讽地回应华为：“如果思科停止研发，华为就会找不到发展的方向……”

一 任闯王的帝国梦 \ 098

二 土狼的华丽转身 \ 107

三 华为王朝的雄起 \ 114

第六章 “基本法”是个什么法

“精神对物质的比重是三比一。”任正非十分认可拿破仑的这句名言。20世纪90年代初,当前来视察和学习的人不断询问“华为文化”到底是什么的时候,华为人竟然一时语塞。随后,任正非指派专人协同高校学者,开始了华为文化的梳理。三年之后,一部开创了中国企业先河的“华为基本法”轰动诞生,也奠定了华为向优秀国际化企业蜕变的里程碑。

然而,当各路产业精英纷纷效法“华为基本法”的时候,阎王任正非却又决定要抛弃它了……

一 华为基本法的诞生 \ 124

二 任阎王打开大油田 \ 135

三 成功岂能变成包袱 \ 143

第七章 任正非的“冬天”

2001年3月,正当华为繁花似锦的时候,名为《华为的冬天》一文被舆论疯传,并在中国整个企业界引起轰动。其始作俑者,竟是华为的大掌门——任正非。“失败这一天是一定会到来的,大家要准备迎接,这是我从不动摇的看法,这是历史规律。”果然,全球性的互联网泡沫随后破裂,舆论一致惊呼:任正非的“冬天论”不仅是对华为的警醒,更适合于整个行业。

自此,“冬天”之说便超越了季节,超越了行业,成为中国企业危机最为公认的代名词……

一 入春就要想着冬 \ 152

二 为了棉衣而战斗 \ 161

三 安全过冬成习惯 \ 170

第八章 华为的海外之战

无论是华夏的汉唐盛世,西欧的大不列颠帝国,还是“二战”后的美利坚、当下正在崛起的中国,历史的每一个时刻似乎都在证

明着这样的真理——敢于走向世界，才能让自己变得强大。

这样的真理用在现代企业身上，显然有着同样的生命力。任正非领导的中国华为，就切身地实践了其中的成长真谛。就像任正非自己概括的那样：东方不亮西方亮，黑了南方有北方……

一 跨国发展成战略 \ 180

二 学习于失败与磨难 \ 189

三 最难的中国跨国公司 \ 195

第九章 王朝传承的智慧

2010年10月26日，一则传言震动了中国产经界：华为董事长孙亚芳将离职，华为长期以来“左非右芳”的局面将被打破，任正非之子任平将成为国内“第一民企”的接班人。或许是华为的高度被国人寄予了某种骄傲，亦或许是任正非的高度代表了中国民企开拓人的梦想，此传言瞬间发酵，一时众说纷纭。而在两年之后的2013年3月，中国“第一民企”创始人任正非再次如此回应华为“接班人”的话题——不会在家人中选择接班人，华为5至10年内也不会上市。

尽管任正非反复强调，“现在公司这么大了，不会再倒回去选择用人唯亲”，但关于任正非的华为传承话题，似乎注定不再平静……

一 人治与法治的传承 \ 204

二 世袭与禅让的争论 \ 213

三 华为的未来之谜 \ 223

附录——任正非经典内部讲话 \ 231

后记 \ 275



第一章

华为狼吓倒北美鹰

中国有句古话：海纳百川，有容乃大。如今，一个开放、文明的社会，首先应该是个包容的社会。只是，号称全球最具包容性，且一向以自由贸易捍卫者自居的山姆大叔，近年来的思维意识或行径，却日益令人惊讶与失望。

在此期间，缘于国内各种政治斗争的需要，山姆大叔以『国家安全』的名义，让许多响应自由贸易的企业前仆后继，纷纷沦为其政治斗争与贸易保护的炮灰。其中，尤以中国企业为甚……



山姆大叔不解风情

走出去，到更广袤的天地去施展功夫。这是中国所有民族品牌心底的想法，他们总是迫切地想要走出这片中华大地，去证明中国制造也可以是世界先进的代表。华为，中国民族品牌的一面旗帜，一个标杆，同样不能“免俗”，他们也在努力地“走出去”。

毛主席曾经说过：“广阔天地大有作为。”当然，华为他们要“走出去”的地方，自然不是毛主席口中的农村天地，而是那片曾经似乎遥遥领先于咱们的“西方世界”。可惜，西方世界从来就不如想象中那般美好，他们给华为和任正非的回复是——你应该被怀疑。

1. 被标签的中国创造

2012年10月10日，美国国会众议院情报委员会公布对华为的调查报告，报告中明确表述，美国应该以怀疑的目光审查中国电信公司在美国电信市场的持续渗透，不管是政府还是私营部门，都不应该和华为合作。同时被怀疑的对象还有另外一个中国品牌——中兴。

这份调查报告先后历时一年，但即使用了如此之久的时间，美国最终还是选择了“怀疑”华为。当然，怀疑的不是华为的技术，恰恰相反，或许正是因为华为的技术已经让他们开始感觉害怕，所以无往不利的“危害国家安全”便被搬了出来，他们担心华为生产的设备会被用来从事不利于美利坚的间谍活动。

报告如此撰文：“考虑到华为对于美国国家安全利益造成的威胁，美国外国投资委员会必须禁止涉及华为的并购、收购和兼并交易。美国政府系统，特别是敏感系统，不应该使用华为的设备以及零部件。”

此外，报告还强烈建议美国的网络提供商或系统开发商为他们的项目寻求另外的合作厂商，因为华为会对美国和他们的系统构成安全威胁。他们的建议

甚至考虑到了立法层面。

报告一出，各方迅速反应，媒体争相报道，看热闹者有之，乐见其成者有之，各方都伸长了脖子，想看一看在这个结论下任正非和他的华为会有什么样的反应。

事实上，任正非的反应很平淡，他并不曾对此事有过多的评价，只是表示“美国的障碍很正常……”

不过，千万不要把任正非的这种反应当作是接受“命运安排”，从此远离美国市场。那不是我们所熟知的任正非，更不是全球第二大通信设备供应商会有表现。

事后，华为方面发布消息称，美国的这份调查报告既没有考虑华为在美国乃至全球范围内良好的网络安全记录，同时对于华为所提供的大量事实信息也置之不理，而是固执地将华为列为了“被怀疑”的对象。

“我们不得不怀疑，这样一个报告的唯一目的，就是阻碍竞争，阻碍来自中国的ICT^①公司进入美国市场。”相对于美国企业在中国的超国民待遇，中国企业在美国的市场开拓之路显然曲折蜿蜒，因此华为甚至建议，中国也应该要重新审视一下对美国企业的开放态度。

当然，华为的这个建议只在于表达对于美国方面如此片面的调查报告的不满。任正非和他领导的华为并不会因此而放慢前进的脚步，相反，由于进军美国市场的受阻，反而更加激起了任正非的斗志。这个年近古稀的老人，依然充满着斗争的激情。

于是，在华为内部会议上，任正非再次给他的华为指点江山：“今天美国政府把华为逼到这地步，我们也只好奋起竞争，除了超越，华为还有什么路可以走？”所以，任正非从来不曾将那一纸报告放在眼里，在他看来，那只能暂时阻碍华为前进的脚步，却无法改变华为继续前进的方向。

更重要的是，任正非知道，退让绝对不会是最好的选择。事实正是如此，美国众议院情报委员会的一位代表就曾表示，他们对华为的调查还远未结束，调查小组会根据新的线索继续调查。他们的目标直指关闭华为进军美国市场的大门。

有鉴于此，华为也决定正面迎战，开始了与美国方面的短兵相接。

^① ICT是信息、通信和技术三个英文单词的词头组合。

2. 华为与美国恩怨情仇

让我们重新来梳理一遍华为进军美国的基本进程。

1997年底，任正非带着他当时的管理团队，来到美国的通信技术中心——硅谷，他们与美国的相关技术企业进行了会面，当时的任正非已经开始了全球扩张的战略，而美国的企业正好是他的榜样，也是他的目标。

任正非当时对IBM和贝尔实验室这些企业的创新能力以及企业规模都赞赏不已，他曾在自己的文章中写道：“我们应该尊重他们，学习他们，批判地继承他们。”从美国回来后，他也开始按照美国那些跨国企业的管理模式来打造华为的管理体系。

时间很快来到2001年，华为已经在美国成立了4个研发中心，这似乎是一个美好的开局，但紫霞仙子曾经说过，“我猜中了开始，但我猜不中这结局”，进军美国的进程远不如想象般顺利，这中间充满了坎坷与曲折。

一直到2006年，华为在美国的业务收入只有区区4000万美元，这与华为在非洲、中东、拉丁美洲乃至欧洲攻城略地、迅速成长的势头相比，实在是太过于小打小闹了。

2007年，华为在美国遭遇了“安全门”事件。当时，美国最大的私人股权投资基金之一——贝恩——出面收购3Com，而后者恰好是美国国防部的重要客户。由于华为在其中有不到20%的参股份额，这次收购被严重质疑，美国方面认为华为是中国最不透明的公司，有华为参与的收购行为将会威胁所谓的美国国家安全。任正非曾经入伍从军的经历也被拿来当作华为与中国政府和军方有着某种紧密联系的证据之一。最终，这次收购被搁浅。

2010年7月，华为再次提议收购美国软件供应商2Wire。这是一家私有的宽带软件供应商，华为的出价也远高于其他竞争者，但最终华为还是竞争失败。

同月，华为提议收购摩托罗拉的无线设备业务，但最后被西门子收入囊中。任正非退役军人的身份、美国监管部门所谓的安全质疑，成为阻挡华为进军美国市场屡试不爽的招数。

2010年，华为计划给美国第三大移动运营商Sprint Nextel出售设备。结果，8位共和党参议员马上联名写信给各联邦机构的领导人，再次就所谓的安全隐患提出警告，而Sprint Nextel也同样收到警告，如果他们与华为公司进行

合作，他们与美国政府的合约则会受到影响。高压之下，华为进军美国市场的步伐再次受挫。

为了能尽快打入美国市场，华为也使出了浑身解数，包括聘请专门的机构向美国政府进行游说。与此同时，他们也积极配合美国政府的各项审查要求，但无奈人家非要鸡蛋里挑骨头，又怎么会寻不着错处呢？

2010年5月，华为以200万美元收购美国服务器技术研发公司3Leaf Systems的部分资产，包括购买服务器和专利，以及聘请3Leaf的15名员工。很不幸的是，美国外国投资委员会在对此事件进行调查后发现，华为不曾为这笔并购提出审查申请，并且他们要求华为撤回这笔收购计划。

有着军人作风的任正非在美国市场屡屡败北，原本就窝火的他这次保持了一贯强硬的作风，表示拒绝接受这一建议，最后这个申请只能按规定转给美国总统来做决定，不过，最终华为还是选择了放弃。没有办法，人在屋檐下，形势比人强，总之，华为的美国之旅注定了要荆棘满途！

当然，也有业内人士分析认为，在此次收购事件上，任正非也并非没有犯错，或许是在其他海外市场的顺利进展有些麻痹了他。其实，早在2008年，华为与贝恩资本联合并购3Com一案就被CFIUS^①否决，但在3Leaf收购事件中，任正非似乎没有吸取相应的教训。

诸多受挫经历让华为窝了一肚子火，3Leaf事件之后，华为开始主动出击。2011年2月25日，华为在自己的网站发布了一封公开信，在这封2000多字的公开信中，华为高调邀请美国方面对其展开彻底的透明的调查，并且，针对美国方面一而再、再而三提及的“与中国军方有密切关系”“涉入知识产权纠纷”“依靠政府财政支持”“威胁美国国家安全”等质疑，都一一进行了举证反驳。

公开信发布后，国内外媒体纷纷上阵，分析华为的这一行为。路透社分析认为，华为的这封公开信明显是想表达对3Leaf收购事件的不满；英国的《金融时报》认为，这是“华为多年尝试进入美国市场受阻的总爆发”；但美国的《华尔街日报》一语中的，美国没有对口机构来开展这样的商业调查，华为恐怕难以如愿。

然而，这次华为似乎如愿了。2011年11月，美国众议院情报委员会开始调

^① CFIUS，美国外资投资委员会。

查包括华为在内的中国企业在美国扩张业务的过程中，是否会给美国国家安全带来潜在的威胁。

这次调查历时整整一年，而结果却让每一个人再次大跌眼镜——华为被标签了。于是，也就有了前文中那个来自美国官方的调查报告，结论就是华为依然是被怀疑的对象，依然被美国那个大市场所拒绝。

如此结果对华为和任正非来说，既伤心又愤怒！

其实，这么多年来，华为在美国市场上所花的心血不可谓不多，但是他们所取得的成绩却难以和付出成正比。即便是到2011年，华为在美国的营业收入也仅达到7.72亿美元，这与华为全球280亿美元的庞大收入相比，实在有些少得可怜，有点对不起华为这么多年辛苦的努力和付出。

事实上，在任正非大刀阔斧的带领下，华为在全球市场上已呈所向披靡之势，不仅一路高歌猛进，更是在极短的时间内一跃成为全球第二大通信设备供应商，其市场份额达到了14.2%。而唯有在美国市场上，华为从未能与任何一家主要的电信运营商做成一单网络合同。

当然，华为并没有因此而决定放弃美国这片市场，他们一直希望化解美国方面的质疑。

如华为打算建立产品安全机制，并打算让美国客户自行来选择由谁来替他们安装华为的产品，由谁来为他们提供技术支持。

同时，华为继续加强自己的研发力量，他们从竞争对手那里挖来大批资深的销售和研发人员，如摩托罗拉（Motorola）无线业务欧洲前销售主管何塞·菲格罗亚，他加盟华为后专门负责美国电话电报公司、Verizon、Sprint和T-Mobile的销售业务。这四家公司占据了美国通信市场超过90%的市场份额。

而20世纪40年代出生的任正非，面对多年久攻不下的美国市场也开始转变思路，“农村包围城市”是他在国外市场上已然轻车熟路的招数。于是，在美国他也同样用上了这招，华为决定开始销售面向美国农村地区通信网络的设备，并且已经成功地销售了部分设备。这一招任正非用起来比较得心应手，毕竟华为在中国同样也是从农村市场开始立足的。

只是，不知道美国的农村是否也像中国的农村那样好攻克，是否也能形成农村包围城市之效呢？

3. 西方世界心存动摇

事实上，对于华为这样的中国企业，西方世界抑或是美国市场也并非就是铁板一块。除了那些顽固的坚守分子，也有不少人认为不应该将华为这样的中国企业视为洪水猛兽，而是应该试着去接纳。

中欧国际商学院副院长John Quelch在其文章中明确指出，美国对华为的刁难并没有给美国的企业带来任何好处，他认为，华为代表着一种新生的事物——一个生产技术世界一流的第三世界国家。但美国的情报委员会对其的认识似乎还停在20年前，将其视为洪水猛兽。

纽约一名投资顾问 John Gapper发表言论声称，美国众议院情报委员会还活在20年前，那是一个宣称“电信是战略性受保护产业”的时代，电信业的地位可以等同国防，而现在是做交易的时代。

在普通民众心里，华为也远没有情报委员会说的那么可怕，他们之中甚至有一部分人反对打压华为，因为华为给他们带来了实际的好处。

《60分钟时事杂志》在他们的杂志上发表了对华为事件的观点。文章中显示，一个美国小镇的网络公司经理认为购买的华为设备让乡村的网络速度变得迅速，但不久之后两位联邦特工就找上门来，要求他换一家供应商。这一要求让这位经理有些为难，因为在这个价格基础上，他没办法买到更好的设备，因此他认为，无法使用华为的产品，会降低镇里所有人的福利。

事实上，美国阻击华为确实没能给他们带来任何直接的好处。ZK research的互联网设备分析师Zeus Kerravala表示，美国国会调查的影响就是将市场交给爱立信与阿尔卡特—朗讯，他没有发现哪一家美国企业有竞争无线技术的实力。而华为已经占有全球市场20%的份额，却依然让爱立信和阿尔卡特—朗讯在美国市场上分庭而立。

美国知名科技博客GigaOM这次也站在了华为这边，博客发表了一篇题为《为什么美国更需要华为，而不是华为更需要美国》的文章。文章中指出，“我可能是第一个站出来承认的——我没资格去判断和评论华为在美国境内运行是否涉及国家安全问题（尽管我的同事Stacey Higginbotham对于该争论做了大量研究）。但是我确切知道美国移动市场的竞争形势。如果华为被处以‘禁入’，让竞争价格保持在低水平的这一关键行业力量将瞬间消失。这不是美国

移动行业想看到的情景。”

同时，他还提出，即便在没有美国大型基础设施订单的情况下，华为自身做得已经很好了。美国的运营商也许在抵制华为的诱惑力，但是加拿大、欧洲、亚洲、拉丁美洲以及非洲的运营商却并非愿意如此。

此文甚至直言，美国情报委员会对华为最大的控诉就是华为可能在软件与硬件上设下陷阱，中国就会利用它们入侵数据库，或者在与美国开战时毁坏网络。但即使美国阻止了华为，也并不能真正解决这个风险。因为目前占据美国市场的阿尔卡特—朗讯在中国上海成立了合资公司，爱立信和其他业内公司的许多设备也都在中国制造。如果中国方面真的想要通过这种渠道来窃取情报，他们完全可以从这些公司的产品下手，这并不是阻止华为就能避免的。

英国《经济学家》杂志也撰文指出，现在摩托罗拉、苹果、爱立信等美企都在中国制造电信设备，如果有安全问题，这些企业的设备是如何通过审查的？

北京电信顾问公司BDA执行董事Duncan Clark的评价更有趣：“华为是一家独立的公司，相当高傲。对美国消费者来说，最好的做法是一方面承认华为与中兴，一方面采取保护措施。”

他说，在英国，华为的设备使用前要接受英国情报机构政府通信总部（GCHQ）的检查，美国也完全可以采用这样的方式，既能避免所谓的安全威胁，也能享受到华为优质的产品。甚至美国还可以要求华为在伦敦或者纽约上市，可以让华为向国安局呈报技术，可以将华为的美国下属公司看作一个国防组织，哪怕要求华为解散内部的党委会都可以，封杀并不是上上之选。

当然，如此建议大概也只能听听而已，并不是美国提什么要求任正非就会答应的，至少任正非明确说了，他没打算让华为上市，更遑论去美国上市了。而解散党委会这种话，怕是只能当作外国人的无聊之语了。

看看，真的有很多人并不赞成这样对华为一味地封杀，世界已经是一个开放的世界，靠封杀能解决多少问题呢？