

# 华为备用金管理制度 华为配置心得体会(优秀10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 华为备用金管理制度篇一

笔者从事网络工程师多年，期间有幸参与了多台华为设备的配置工作。与其他品牌相比，华为设备在技术实力方面令人印象深刻。首先，华为设备拥有先进的硬件技术，包括高性能的处理器、大容量的内存和高速的接口。这些硬件保证了设备的稳定性和可靠性。其次，华为设备具备先进的软件技术，通过操作系统和应用软件的优化，实现了丰富的功能和灵活的配置选项。例如，华为设备支持灵活的路由协议配置和策略路由配置，以及强大的QoS配置能力。这些技术优势使得华为设备成为了众多网络工程师的首选。

### 第二段：华为设备的配置特点

华为设备在配置上有许多特点值得称赞。首先，华为设备提供了丰富的配置方式。网络工程师可以通过命令行界面、Web界面、SNMP等方式进行配置，方便了不同层次的工程师操作。其次，华为设备有着清晰的配置层次结构。从全局配置到接口配置，再到具体的功能配置，每个层次都有明确的命令和选项，使得配置过程清晰有序。同时，华为设备提供了详细的帮助文档和配置范例，帮助工程师理解和熟练掌握配置操作。另外，华为设备还具备配置备份和恢复功能，保证了配置的可靠性和安全性。

### 第三段：配置华为设备的技巧

配置华为设备需要一定的技巧，下面笔者将分享几点经验。首先，在配置之前，工程师需要对网络需求进行充分的了解和分析。只有明确了网络的需求和目标，才能合理地进行配置。其次，工程师需要对华为设备的功能和配置命令有一定的了解。这可以通过学习培训材料和操作手册来获取。同时，工程师还需要坚持实践，将理论知识应用到实际操作中，通过不断地实践和调试，逐步提高配置的熟练度。最后，工程师还需要善于利用华为社区等资源，与其他工程师进行交流和分享经验，从中获得更多的配置技巧和解决方案。

### 第四段：配置华为设备的注意事项

在配置华为设备时，还需要注意一些问题。首先，配置前应备份设备配置，以防配置过程中出现问题导致设备无法正常工作。其次，需要注意配置的顺序和依赖关系。不同功能之间可能存在依赖关系，配置时应按照正确的顺序进行，避免因配置错误导致功能无法正常工作。另外，不同版本的设备可能存在功能差异，工程师需要了解和适配不同版本的设备。最后，配置过程中要注意安全性问题，特别是在配置设备的远程管理功能时，应采取相应的安全措施，防止未经授权的访问和配置。

### 第五段：结语

通过多年的实践，我对华为设备的配置工作有了一些体会和心得。华为的技术实力和配置特点令人信服，配置华为设备需要一定的技巧和注意事项。作为一名网络工程师，我们应该不断学习和实践，提高自己的配置水平，为网络的稳定运行和发展贡献自己的力量。

以上就是我关于“华为配置心得体会”的主题的连贯的五段式文章。通过这篇文章，希望读者能够对华为设备的配置工

作有更深入的了解，并从中获得一些有用的经验和启示。

## 华为备用金管理制度篇二

华为是目前全球最大的电信设备制造商和第二大智能手机制造商，其产品遍布全球，深受用户喜爱。在使用华为的产品中，我深刻感受到了它所体现出来的优越性能和出色的用户体验，下面是我在使用华为过程中的心得体会。

### 第一段：使用华为手机的感受

华为手机具备着不错的性能和使用体验，无论是在拍照、游戏还是在多任务操作上，都有着出色的表现。其中EMUI操作系统为用户提供了极具人性化的体验，可以轻松进行多任务操作和快速的切换应用程序。同时，指纹识别和人脸识别技术也让使用起来更加方便快捷。总之，使用华为手机给人一种高端大气上档次的感觉，深受消费者的欢迎。

### 第二段：使用华为笔记本的感受

华为笔记本在设计上摒弃了很多花哨的元素，从颜色搭配到造型中都注重极致简约。在使用中，它的性能和稳定性也都非常出色，尤其是它的散热系统表现尤为出色。同时，它的触控板、键盘码量都非常合理，让用户体验到了舒适流畅的使用感受。非常推荐给需要日常办公的消费者。

### 第三段：使用华为智能手表的感受

在体验华为智能手表时，我发现这款产品的功能非常强大。它不仅可以监测心率、血氧，还可以接听来电和短信，进行语音助手、计步、跑步等多种功能操作。同时，它的触摸屏也非常灵敏，操作也很便捷，可以满足用户多方面的需求。总之，使用华为智能手表为用户带来了更为便利和高效的智能化生活体验。

#### 第四段：使用华为路由器的感受

华为路由器是一款性价比极高的产品，它的安装和使用很方便，而且速度也很快，使用起来让人十分舒心。它还提供了简单易用的管理入口，可以方便的定时开关网络、限制儿童上网等多种功能。华为路由器的反穿墙和稳定性也是非常不错的，能够轻松解决住宅中的无线覆盖问题。总之，在使用华为路由器时，用户可以享受到顺畅流畅上网的体验。

#### 第五段：华为产品对我生活的影响和感受

在使用华为产品的过程中，我深刻感受到了它为我的生活带来的变化。它们不仅带来了更为便利、高效的工具，还提升了我的生活品质。无论是手机、笔记本电脑、智能手表还是路由器，都是极为优秀的产品，让我觉得自己真的买到了物有所值的东西。同时，华为的产品性能和做工在业内也是有口皆碑。总之，华为在带来便利、舒适使用体验的同时，也让更多的人了解到了中国制造的力量和创新能力。

#### 总结：

在华为的产品中，我们可以感受到技术和艺术的完美结合，从外观的设计到内在的性能表现，都体现了华为品牌的不断创新和进步。这些产品为用户提供了更加完美的品质保障和出色的使用体验，无疑成为了个人和企业的不二选择。相信在未来的发展中，华为品牌能够更加开拓创新，并且为消费者带来更加优秀的产品和服务。

### 华为备用金管理制度篇三

华为做为国内知名企业，口碑在国内一直很好，被誉为一个振奋中华民族的企业，遂读读他的发家史。《华为传》由中国友谊出版社出版，全书共计十一章。本书讲述了华为如何从一个小作坊，将自己一步步打造成世界500强。全书分为几

条线索来探究华为的发展历程：一是产品迭代升级；二是业务开发，市场拓展；三是管理精进，企业经营水平提升。并通过描述一个个与竞品激烈斗争的事例，让读者生动地看到华为艰辛成长的历程。

这本书对我启发挺大的。主要有一下几点：

1、一个企业的思想和文化，本质上是创始人的思想和观念决定的。有点像电视剧《亮剑》里的李云龙一直是独立团的灵魂人物。创始人任正非出身贫寒，但父母都算知识分子，从小就给他灌输了知识就是力量的思想，家庭氛围良好，给了任正非很多精神上的支持，也造就了他好学、谦虚、不怕苦的坚韧品性。入伍后，对身体及精神上的锻炼和磨砺又升了一个等级，创业期间一次次的苦撑，也是与任总骨子里的军人气质分不开。对待任务坚决执行，面对困难积极解决，死扛到底，绝不服输。正应验了那句话：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，行拂乱其所为也，所以动心忍性，增益其所不能。

2、经营企业和居家过日子有相同的地方，但是差别还是很大的。居家过日子不用斤斤计较，但是企业花钱必须精打细算，我们要在计划内花钱，把握重要因素。任正非主要精力抓研发和营销。每年都把盈利的钱，一部分投入研发当中，不断充实研发人员。从最初的模式模仿，到后来的改良模式，再到后来的创新模式。不断提升当时交换机的技术水平。在营销上运用特色化和差异化竞争策略。将毛主席“农村包围城市”、“游击战”的策略充分的应用到了业务拓展，抢占市场份额的商战中，从国内到香港，从香港到海外，再到非洲南美。建立了一支支市场拓展的虎狼之师，直到进入欧洲市场。

3、狼性，很重要，做一件事、拼尽全力一定要把他攻下来。重视结果。在开拓俄罗斯市场上就展现出来了，不到黄河心不死，到了黄河也闯过去的态度。在亏损的情况下，硬生生

的抗在俄罗斯市场上坚持了十年之久。之前没有一家企业这样坚持过。

纵观华为几次转型我们可以看出华为步步为营的策略：

第一阶段，扎马步，做交换机。任正非是从做程控交换机起步的，华为设计的第一款交换机bh01是24口的用户交换机。随后自主研发了jk1000然后是c&c082000门交换机，然后李一男研发出了万门交换机。随着产品的不断升级，华为的竞争策略也在转变，农村包围城市、与当地电信局捆绑营销、提高服务质量，等一系列组合拳打下来，这个行业国内只剩下“巨大中华”四家国内企业。此时的华为已经有了开始逐鹿时代舞台的机会。

第二阶段，团队初具模型。任正非把地基打牢之后，开始进行猛烈扩张。首先，与美国的贝尔公司争夺市场，其次，去阻击“港湾”，港湾是开发了万门机的李一男创办的，爱将变为敌人，最后被华为收购。任正非没有让他的铁骑停下来，紧接着去攻击加拿大的通信制造商北电网络，然后把美国的“朗讯”驱逐出了市场。华为通过一次次与竞争对手抗击，不断把自身做大，这个时期任正非在做大体量。虽然华为随后越来越强，但是纵观华为这三十年的发展，这个时期，是华为团队价值观形成时期，也是任正非对内部领导、市场、竞争对手、战略、战术等进阶的时期，与这些对手的抗击，使华为和任正非变得强大。

第三阶段：抢占全球市场。国内有很多优秀企业，他们在自己熟悉的领域，知名度很高，但是走不出国内市场。究其原因，一方面是自身的实力还不够强大；另一方面，是他们不熟悉海外的法律制度和社会习俗。但华为敢于走出舒适区，先开拓了香港市场，然后进军俄罗斯，然后是非洲和拉丁美洲，再然后去拓展了中东和亚洲市场，紧接着切入到欧洲市场。

第四阶段：互利互惠，共生共荣。进入21世纪，互联网浪潮来袭，一切事物都加速度的变幻着，更别提瞬息万变的市场。为了在新的商业环境中更好的生存下去，华为提出：需以技术为导向转为以客户为导向。这个方向与互联网届宠儿：小米的价值观似乎有点不约而同，都是充分以客户为核心，了解客户、引导客户，打造客户真正需要的产品，恰巧这正是新时代中保住市场最有力的武器。此外，任总最智慧的一点就是：懂得如何与竞品共生共荣，如何将单纯竞争的关系，转变为竞争合作。没有永久的敌人，在越来越开放的市场，要学会互惠互利，大家都有钱赚，相互学习，取长补短，共同进步，保持住市场的活跃度，来形成1+1>2的局面。在业务方面，华为用“管道理论”来做战略定位，上不做应用，下部碰数据，专心致志建立信息传输体系，是华为的业务指南针。近年来大力发展的云计算新型业务，就是在“管道战略”下应运而生的。并且，华为也向自身提出了更高的要求，力争产品“零缺陷”化。精益求精，用一种匠人心态不断打磨产品，或许是建立护城河最有效的方式。未来，我们期待看到更智能、更优秀、更惊喜的华为。

写到这里也许华为的业务构成、发展体系，我还理解的不透彻。但对任正非的尊敬感油然而生，了解了这位伟大企业家起伏跌宕的30年分享给大家。纵观华为历史，有感也许不顺利才是一种常态，学会积极解决问题，努力做的比别人好一点，这才是企业的真正生存之道。

## 华为备用金管理制度篇四

近年来，华为已经成为了世界领先的电子品牌之一，尤其是在智能手机领域。作为一个热爱科技、追求进步的人，我也曾经使用过多款华为手机，并从中获得了很多收获。在与华为交往和了解中，我对华为品牌的特点有了更深刻的认识和理解。今天，我打算分享我的一些华为心得体会。

二段：华为品牌的成功之处

华为的成功源于多方面的原因。首先，华为秉承着用户至上的理念，不断优化、完善自己的产品，为消费者带来更好的使用体验。其次，华为注重创新，开发出众多的高端技术，使自己的产品更具竞争力。同时，华为注重品牌形象的提升，在宣传、营销等方面下足了功夫。更为重要的是，华为拥有顶尖的人才队伍和不断创新、学习的企业文化，这也是华为不断壮大并成长为世界级品牌的一条重要经验。

### 三段：华为品牌的核心价值

华为在发展中一直秉承“连接一切，共赢未来”的企业使命。公司成立以来，一直坚持以顾客为中心、不断创新、学习、优化和提高的原则，并深入了解市场需求，并根据不断变换的市场需求，不断探索技术创新，始终跟上时代的步伐。华为将关注员工和社会的利益作为企业的核心价值。在华为，我们相信创新改变生活，使得人们在工作 and 生活中拥有更多的便捷和乐趣。这时也是华为品牌最大的成功之处，它不仅仅是硬件、软件，还反映了华为坚守的目标和基本价值观。

### 四段：华为的未来展望

华为的未来展望非常广阔。2019年，华为发布了“2025科技路线”，它将成为5G网络的主要发展者和推动者，在计算、存储、连接、智能应用等方面，将以更快的速度推进，并于2021年成为全球智能手机排名第一。华为还将加强面向用户的全球化服务，最大限度地满足用户需求并扩大市场。

### 五段：总结

华为品牌的成功，是源于华为强大的技术实力、创新思维和优秀的企业文化建设等多个方面。华为特有的企业精神和文化值得我们学习和借鉴。在今后的生活中，华为品牌将继续引领着行业发展。所以我们更应该学习华为品牌所倡导的创新精神和价值观，共同推动中国企业走向世界舞台，创造更



多的创新和奇迹。

## 华为备用金管理制度篇五

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，我又能做些什么。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。

## 华为备用金管理制度篇六

华为是中国众多知名企业之一，也是国际化程度很高的公司，其产品深入世界各地，在科技领域占据重要位置。在我这几年的工作中，我接触了很多华为的产品与服务，也积累了不少使用心得体会。今天，我就来分享一下关于华为的使用心得体会，希望能够对大家有所启发。

### 第二段：产品质量与服务

华为的产品质量非常优秀，无论是手机、电脑、路由器、摄像头、智能插座等等，都有着很高的性能和使用体验。我个人使用的华为手机 Mate 40 Pro 配备了顶级的芯片和网络模块，使用起来非常流畅且稳定。此外，华为在服务上也做得非常好，不仅在产品配套软件上更新及时，而且在售后服务方面也非常周到及时。华为的产品质量与服务让我一次次选择它，也让我对它有了更多的信任和认同。

### 第三段：品牌强大的影响力

如今，华为已经成为科技行业中的一支强大的力量。除了产品质量，华为在市场营销和品牌推广上也投入了大量的资源，取得了良好的成果和口碑。华为手机不仅在国内销售量名列前茅，而且在全球市场上也同样备受青睐。因为品牌的影响力，华为在推出新产品时也会得到广泛的关注和期待，从而提升了华为在市场营销上的本利。

### 第四段：公司文化与创新精神

华为在公司文化和创新精神方面也非常值得我们关注。来自公司的口号“让世界更加美好”，表现了华为的追求和使命，这也是公司宏观愿景中的一个核心部分。与许多国际公司不同的是，华为注重对员工的培训和发展；另外，华为也非常重视创新，我们看到它在5G技术、芯片领域处于行业领先地位。

位，并且持续推出高质量的新产品和服务。华为的公司文化及其创新精神潜移默化地给我很大的启发和鼓舞，让我更有信心面对未来的工作和生活。

## 第五段：感性体会及总结

由于我对华为产品与服务的信任，我在工作和生活中使用它的产品服务。华为的品质和服务、品牌影响力、公司文化及其创新精神，这些都成为我工作和生活中的信仰和动力。在一次次的使用和感受中，我更加确信华为的成就离不开创新和影响力，同时也确信自己应该像华为员工一样非常努力地做好自己本职工作，让自己也具备创新精神和领导力。

## 结论

华为不仅是一家公司，它更是一个强大的品牌、创新和高尚的文化载体。在多年的使用和感受中，我更加确信华为的成就离不开创新、高素质的人才及其能力，同时也应该效仿华为员工一样充满创新精神，勇于挑战和超越自我的局限。在接下来的工作和生活中，我将继续关注华为，也期待华为能够为世界带来更多的美好和更新的科技成果。

## 华为备用金管理制度篇七

q3[]请问交换机和路由器分别的实现原理是什么？分别在哪个层次上面实现的？

q4:请问c++的类和c里面的struct有什么区别？

q5:请讲一讲析构函数和虚函数的用法和作用？

q6:全局变量和局部变量有什么区别？实怎么实现的？操作系统和编译器是怎么知道的？

q7:一些寄存器的题目，主要是寻址和内存管理等一些知识。

q8:8086是多少位的系统？在数据总线上是怎么实现的？

“华为面试题”；请注明出处！

## 华为备用金管理制度篇八

华为是一家国际知名的科技公司，其产品涵盖了智能手机、电脑、网络设备等各种领域。我作为一名普通消费者，期望通过使用华为的产品来获得更好的使用体验和生活便利。在日常使用中，我不仅通过使用华为的手机进行通讯和社交，还使用了华为的电脑进行工作。在熟悉产品功能的同时，我也不断总结华为的使用经验，今天我将分享一下我的心得体会。

### 第二段：使用心得

我使用的第一个华为产品是华为Mate 10手机。在使用过程中，我非常喜欢它的拍照功能。华为Mate 10采用了双镜头设计，能够提供更好的光学变焦和更清晰、更明亮的照片。除了拍照外，华为Mate 10的电池续航时间也很出色，使用一整天也不需要担心充电的问题。同时，华为Mate 10还支持了快速充电和人脸识别技术，这让我的使用更加方便和安全。

在购买华为Mate 10电脑后，我也得到了很好的使用体验。这款电脑的重量轻、外观美观，在外出办公时特别方便携带。另外，它的性能十分出色，拥有足够的内存和处理器速度让我能够在上面高效完成工作。华为Mate 10电脑也支持指纹解锁和面部识别技术，这提高了电脑的安全性。

### 第三段：与其他品牌比较

与其他品牌相比，华为的产品也有明显的优势。首先是华为的产品价格，在同类产品中具有很强的竞争力；其次是其拍照和电池续航能力更优秀；最后是其软件与硬件的匹配度更高，让用户的使用体验更加出色。当然，华为的产品不是完美的，它也存在一些缺点，如软件中一些智能体验比较欠缺，并且其操作体验相对较复杂，但这些问题都能通过不断的更新和优化得到改善。

#### 第四段：华为的发展前景

华为作为一家国际知名的科技公司，在全球范围内拥有很高的口碑和知名度，不断推陈出新的产品推出，为用户提供更好的产品和服务。当前，华为已将其市场拓展到全球范围，特别是在欧洲和非洲地区，已经成为当地人眼中的代表门面。华为在未来的发展中将继续不断推陈出新，不断创新，提高产品品质，为全球用户提供更好的产品和服务。

#### 第五段：结语

总结一下，华为的产品具有不同其他品牌的明显优势，无论是在技术性能、易用性、用户体验等方面都有很大的提升。但是，华为还有改进的地方，谁都不可能完美，华为也是。在未来，华为将继续不断提高产品品质，不断在技术路线上不断创新，为大众用户的实用需求提供更加贴合的产品。相信随着时间的推移，用户们将会越来越喜欢使用华为的产品。

## 华为备用金管理制度篇九

最近在读余胜海先生所著《解密华为》，书的前半部分，清晰地勾勒出了华为在国际电信市场中的战略：

在华为最初进入电信市场的时候，因为其准入门槛高、竞争对手强，且市场份额已经基本瓜分完毕，处在一个相对稳定的市场格局。所以华为的市场策略是：

1. 国内市场，从低端设备做起，获得认可之后在逐渐侵蚀到高端市常开始的时候尽量避免硬碰硬的竞争，到自己产品稳定、技术强大之后，再主动发起正面的竞争，以抢夺高端设备的市场份额。
2. 在产品并不强的时候，通过人海战术，体现无微不至的服务质量和极快的响应速度实现差异化。产品成熟之后，依然保持着极快的响应速度和高质量的服务。
3. 在产品成熟稳定之后，迅速修炼内功，通过引入咨询公司、借鉴外来经验的方式将管理流程正规化。并且根据自己的实际情况对外来经验进行修改。
4. 国际市场上，首先进攻比较大的发展中国家（产品要求相对低、市场竞争相对没有那么激烈），以低价格体现优势。
5. 国际市场上，在发展中国家获得认可、市场占有率，并且产品质量稳定提高之后，进攻欧洲市场（市场准入高、竞争激烈，从别人的嘴里抢东西吃），相对低价，不再给出绝对低价。
6. 通过欧洲市场为华为收获了丰厚的利润，并且积累了极佳的口碑。
7. 国际市场的销售额占比越来越大，为华为在中国本土市场通过各种手段抢夺市场份额提供了强有力的支撑。
8. 坚决进入北美市常虽然华为遭遇了技术与价格之外的政治因素阻碍而屡屡受挫，但是华为依然坚定地要进入北美市场，这也是华为在全球市场布局中的最后一块空白区域。

实践证明，这个策略非常有效！

记得几年前，通信行业对于华为毁誉参半，但这些年却是越

来越多的赞誉之声。我对华为的评价是：虽然他让很多通信行业的人越来越不爽，但他却让更多的中国乃至世界人民享受到了高质量和低价格的电信服务。所以，这是一个值得尊敬的中国公司。

## 华为备用金管理制度篇十

什么行为在企业中是得到肯定的，这种行为对企业的目标实现具有什么作用？什么行为是需要否定的，这种行为对企业目标实现的影响何在？这就是企业文化的功能，即企业的核心价值观是什么。那么在这种价值观的影响下，绩效考核的指标设计上就会体现出这种价值导向。

不同的价值导向会带来绩效考核指标设定的不同，例如以企业客户为导向的战略与以市场为导向的战略就会产生差异。因此，从这个角度说，绩效考核首先是从企业文化出发，明确企业的核心价值观是什么。

文化的核心就是：企业要有一个远景目标，有一个核心价值观。有的企业采取的是满足客户战略，有的企业采取的是低成本战略，思想上出发点不一样，绩效管理指标就有所区别。怎么让考核成为文化？是不是就是为了考而考，还是为了实现短期利益，说到底，如果绩效管理不能为企业长远的战略服务，就谈不上绩效文化。

绩效考核的一个指标就是销售额和利润率，那么就要加强企业管理、企业生态系统管理。如果战略不明晰，结构不清晰，流程不清晰，绩效管理就无从谈起。只有把不清晰的明朗化，完善岗位说明书，才可以去谈绩效管理，绩效管理搞好了，才有可能谈绩效文化。

绩效文化其实是一部分人的价值观，大多数是代表企业领导人的意思。他们认为员工在工作时间内，保质保量完成工作任务就是好的，在此基础上员工可以往上往下，文化在企业

内部是一个核心氛围。

绩效管理不仅是技术问题，现在企业较多关注的是考核的方法，比如平衡计分卡等，但绩效考核中重要的是文化的影响，具有什么样的文化，就会选择相应的考核方法、流程和指标，而这些考核的方法、流程和指标反过来又影响到员工对文化的认识。

绩效文化最终的目的是提高员工的素质，是以文化的方式提高人员素质。态度决定一切，能不能达成默契，和什么人谈文化，控制到什么程度，这是领导需要考虑的事情。员工素质提高了，就会知道什么是重要的，什么是不重要的，企业的文化差别就在这里。

绩效管理也好，绩效文化也罢，原本的目的和最终的结果都是最大限度地为企业经营和管理服务，脱离了这一点就是跑题。