
《狼性管理打造与修炼》培训方案

(1天—2天)

郑奕老师提供

一、课纲介绍

【课程背景】

“弱肉强食，适者生存”是市场竞争的铁律。据统计，世界企业 500 强的平均寿命是 36.7 年，而中国民营企业的平均寿命只有 2.9 年。今天表面强大的企业明年却不知鹿死谁手！

主讲人郑奕老师有感于近代以来，小国崛起为强国，以中国为代表的所谓大国却成为弱国，任凭小国欺负和瓜分；有感于战后日本企业的迅速崛起，而中国国有企业逐渐消亡，民营企业数量众多而相对较弱；有感于像狗一样大的狼却能够捕牛吃马，掠食群羊，因此，将狼性与企业、民族的命运对比起来进行研究，提出“打造狼性中国”的“造狼运动”。

【企业当前面临的四匹恶狼】

1. 原材料、劳动力成本不断增高，成品价格下滑，企业的利润空间缩小。
2. 竞争对手更强，常常后来居上、更快、更猛，更具杀伤力。
3. 竞争更激烈，速度、实力、成本、质量、价格、服务、战略、品牌的综合竞争日益激烈。
4. 自我满足，自以为是、缺乏危机意识，是藏在心中，杀向自我的隐性恶狼。

【本讲座力主迅速改变】

1. 迅速改变死水一潭的企业氛围，使人人争先恐后，努力工作！
2. 迅速改变执行不动、执行不到位的执行状况，老板指到哪里，下属就能打到哪里，老板要求到什么地步，他们就能做到什么地步！
3. 迅速改变人才缺乏、人才消极的被动局面，让人才来归，人才乐为我用，人才死心塌地、尽心尽力地为我服务！

【本培训的启示】

1. 如何才能打造一支攻无不克、战无不胜的狼性团队？
2. 如何永葆企业活力，使各部门、所有干部员工生龙活虎地去奋斗？
3. 如何有效地提升企业运营绩效，获得质量、成本、机制的持续改善？
4. 如何使上下一心、群策群力、全员一致向困难进攻，向任务进攻？

【参加人员】董事长、总经理；参与企业决策的职能经理；急需扭转观念、提升效率的中层干部。

【课程核心内容】

第一部分：狼道价值观

● 狼道管理核心价值观

1. 危机意识：不能成为狼就要灭亡，成为狼还要永远保持危机意识；
2. 爱员工就是将员工培养成为狼；爱企业也是将企业打造成狼或帮助企业成为狼……

● 管理以“道”不以“智”

吾道成，则无为而治，吾道不成，则为而不治

小胜靠“智”，大胜靠“道” ………

- 狼道三目标
- 狼道规律
- 狼道信仰
- 狼性加狼道，企业无往而不胜

第二部分：狼性思维模式

- 狼性逻辑：肥肉是属于强者的
- 狼性管理新思维：管理下属一定有办法

不要把成功的希望寄托在下属的优秀和觉悟上，而是使用办法和手段迫使下属必须优秀。 ………

- 下属执行力新思维：从决策者开始，“我”是问题的开始
不要再埋怨下属素质低，执行不到位，是因为你管理不到位 ………

- 竞争力思维

精品创造成功

速度比规模更具竞争力

狼性资源观：你所能使用和整合的资源远远大于你所拥有的资源

坚决吃肉，决不吃草 ………

- 团队思维：没有团队精神的人要淘汰出局
- 殖民地思维：双赢是暂时的

第三部分：狼道管理系统

- 狼道管理目标：

企业生产创造精品，而且只要精品；

打造攻无不克、战无不胜的狼性团队

建立不依赖于任何事件的企业发展体系——不管发生了什么事，企业都会继续发展。 ………

- 狼道六大管理系统

(一) 人才储备系统

源源不断的人才储备是狼道管理的前提条件，如何聚人，如何培养人，如何留住人？ ………

(二) 内部市场系统

上道工序是下道工序的供应商。产品不合格、产品价格贵了、下道工序可以拒收；误了交货期可以索赔。这样层层制约、层层促进，促使他们自觉进行产品质量优化、成本优化、逼迫他们狼性改造。 ………

(三) 制度监控系统

靠制度管理人，靠机制激发人，将制度执行到底，如何出台制度，如何保证制

度执行到位？……

(四) 绩效管理系统

绩效考核的目的不仅是按照个人贡献确定个人收入，更是帮助个人找出差距，弥补差距，达到工作改进的目的。末位淘汰制：“今天你下岗了，不是因为工作做的不好，而是别人做的比您更好。”……

(五) 目标管理系统

每个人都在向目标前进，每个人机会均等，追不上羊就饿死你，让弱者也能吃上饭，甚至弱者也能像强者吃得一样好，那么就没有人愿意做强者了。

给那些不思进取、始终做不好工作也不愿意好好工作的人推上悬崖，要么做好，要么走人。……

(六) OEC 管理系统：日事日毕，日清日高……

第四部分：打造狼性管理者

● **狼性管理者的六个特征**

● **激活管理者狼性的六颗种子**

狼性“野心”种子：建立员工狼性的奋斗目标以及狼性的工作标准，野心是一切动力的源泉。

狼性“解释”种子：“任何事件都不可能影响你，唯一能影响你的是对事件的解释”。

狼性“责任”种子：视死如归地自我了断以及了断前的全力拚杀。“有了一命搏一命的决心，还有什么事不能成功。”

狼性“办法”种子：一定有办法，绝不找任何借口。……

● **如何去激活每一个管理者**

用对人——人在正确的位置上才能激活这个位置

授权给管理者……

● **狼性管理者的强势原则**

绝不妥协原则——“你必须……”，“必须”与“无所谓”的争夺，得不到结果决不罢休。

绝不放弃、一追到底原则——“我一定要……”，最大的失败往往在于半途而废。

迎难而上原则——“我一定能……”，克服种种困难，就是长胜将军。

决不等靠原则——“马上办……”，机会来自创造，而不是等靠。

言出必行原则——表里如一，说到就要做到，诚信才能赢得别人对你的信心。

……