

打造“西点军校”式狼性团队

主讲人 金戈

200年来，美国西点军校培养了众多的政界领袖、商界巨子、军界奇才，更有无数的行业精英出自西点军校。他们汲取西点“责任、荣誉、国家”的文化精髓，树立了“服从”、“执行”、“没有任何借口”、“没有什么不可能”的奋斗理念，终获成功。

我们需要狼是因为在狼的身上具有我们常人少有的一股精神，那就是强烈进取，意志坚定、富有团队合作精神。我们需要狼同时是因为现在很多企业已经变成了狼，我们再不成狼，就只能是羊。

狼性是什么？狼性是坚决吃肉、决不吃草的食肉意志；忠爱同伴、同进同退的团队精神；顽强执著、绝不言败的进攻精神；永不自满、不断成长的进取精神；所向披靡、战无不胜的进攻艺术；斩草除根、干净利索的行事风格。因此狼性是坚韧不拔的雄心和坚决吃肉的意志，是自强性、进攻性、智慧性、耐性的统一。

【课时与课程形式】 12个小时（2天），70%面授+30%互动训练

【参加人员】 企业精英人员全员培训

【主讲人简介】 金戈，企业管理顾问、资深营销培训讲师，中国《造狼运动》策划人、金戈狼性培训机构首席讲师，清华大学 MBA 执行经理班和上海交大 EMBA 营销总裁班客座教授。

金戈先生倡导“成功从敬业开始”，深入剖析影响国人走向成功的羊性，提出用狼性武装国人的头脑，打造“狼性中国”。

金戈先生采取互动、游走式培训。每次培训，汗水几乎能够将领带浸透。如果会场够大，一天的培训他能够在会场跑 4.5 公里。是大陆最有激情的讲师之一。

【课程核心内容】

第一部分：企业参与竞争急需狼性团队

- **群狼携手打天下，狼族之间决不内耗；**
我们为什么要向狼学习
这是一个依靠团队才能生存与发展的特殊年代
企业竞争靠的是一支攻无不克、战无不胜的狼性团队
- **现代企业中工作狼的表现形式**
把信送给加西亚的罗文精神
勇于进取、必定完成任务的狼性主管
催人奋进的企业远景、制度与机制
卓越的质量意识与客户理念
- **团队狼性文化：**

“胜则举杯相庆，败则誓死相救；精神上互相支持；行动上互相配合；信息上互相分享；互相勉励，而不是互相伤害；不完成团队目标决不罢休”

- **狼性组织分析：**

产品的精益求精；人的潜力的充分发挥；团队制胜；决不轻视任何对手

第二部分：人人成狼，打造狼性队员

- **分析：狼为什么能吃到马牛羊**

- **打造队员的狼性雄心**

梦想+有效行动=雄心，梦想—有效行动=幻想

“坚决吃肉，决不吃草”的食肉意志

- **打造队员的狼性忠诚**

当你遭到不公平待遇时，说明公司的暂时失误；或者是公司对你的监测和考验

- **打造队员的敬业精神**

敬业者，业必敬之

为了获得更高的收入，更应该提供更高品质的劳动

珍视今天的工作就是抓住明天的机会

收入不等于收获，比薪水更可贵的东西是什么？

- **打造狼性的勇气和自信**

遭遇挫折并不可怕，可怕的事因挫折而产生对自己能力的怀疑

重要的是知道自己能做什么，能做好什么，而不是做不好什么

- **狼的野性，决不轻易被驯化**

视死如归，自我了断，杀身成仁，有了一命搏一命的决心还有什么事做不成

保持对团队的服从与配合，对组织的忠诚和使命的忠诚；

坚决防止消极思想的侵蚀和腐败变质，特别是不受世俗的消极影响。

- **狼的进攻性**

进攻是永恒的主题；向完美进攻，做到完美，你就是强者。

- **残忍性**

就是对工作要做到斩钉截铁，斩草除根，绝对不留后患，第一次就把事情做对。

第三部分：责任

- **全面的了解责任，努力尽职尽责：努力探寻你该做什么？而不是探寻为什么是你该做！**

- **责任心**

就是必须创造出公司期望的价值，不能创造价值的劳动是无效的劳动

- **责任重于泰山**

孙子论兵，凡事先知其害然后再知其利

责任于一劳永逸的结果

完成了任务不证明尽到了责任

责任的境界：完美与零缺陷

- **敢于承担责任**

责任归因模式

只有那些能够勇于承担责任的人，才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉
敢于承担风险，才能尽快成长，在同僚中脱颖而出

- **士气和荣誉，**

为了团队可以牺牲自我的名声、利益甚至生命

狼以战死为吉利，以病死为不祥

- **让下属负起责任**

优秀的管理者就是培养自己的下属能担负起责任

第四部分：服从与执行

- **任务执行不到位一票否决**

重点：如何才能执行到位

- **遵守制度**

每个士兵都在制度前提下去完成任务，部队才可能战无不胜。

- **无条件执行**

不能因为老板不好，就影响自己对工作的认真态度

忍受不公平，而不是处处寻找公平，这样才能成功。

- **坚决执行**

不做多余的辩解，不找牵强的借口：

潘兴：请只是告诉我结果，不必做出更多的解释！

- **无条件执行**

没有个体的服从与纪律整体就是一盘散沙，整体的巨大力量来自于个体的服从精神。

上司要的是结果，而不是你再三解释的原因

借口永远是弱者的象征，也是弱者的第一武器。

- **提倡狼性的工作原则**

第五部分：没有什么不可能

- **一定有办法**

如何去做，而不是为什么不能做，为什么不尝试

- **狼性“绩效”**

不做无用功：上帝决不照顾埋头苦干的人，而是照顾找对方法的人

失败并不可怕，可怕的是不能从失败中汲取教训，决不犯重复的错误

- **没有不可能**

永远都不认输，我一定能，我一定做到，我能行

- **永不放弃**

许多员工的毛病，就在于虽则心中有志于成功，然而却不肯努力的去求得成功

- **敢于打破常规：狼的野性**

规则和纪律一定遵守，但决不应该成为你墨守陈规的借口

- **举例：无所不能，草原狼比华北的平原游击队还要神出鬼没。**

- **完成责任的先决条件：主动性**

现在的社会缺乏这样一种人：无需他人监督就能主动完成任务的人。

- **全力以赴**

有了尽最大的努力把事情做好的志向，不断地对自己提出严格的高标准，你就会赢得别人的尊敬，做出令人吃惊的成绩。

- **态度决定一切**

一个人的能力决定你能做什么；动机决定你做什么；态度决定你能把这件事情做得有多好。

第六部分：个人必须融入团队

- **密切配合，我们必将成功**

团队建设：团队行动可以达到个人无法独立完成的成就

案例分析：狼的配合与团队牺牲精神

- **个人离开团队，就是孤家寡人**

团队进攻，不靠匹狼作战

以振兴团队为己任的人，是团队未来领袖的当然人选

自我孤立——主动争取别人的帮助和支持，主动与别人相融合

独善其身——致力于推动企业的全局

嫉贤妒能——不怕别人超过自己，帮助别人做得更好

成功共分享，不要吃独食

- **如何做到团队合作**

如何与不喜欢的人合作？

如何获得他人的合作

第七部分：职业化狼性心态

- **用创业心态对待自己的公司和工作**

- **阳光心态**

不在乎挫折和失败，就没有阴霾；怀有感恩的心，心中就充满阳光

- **感恩的心态**

感恩老板，老板承担着重要的社会责任、资金奉献，把就业机会给了我们

感恩挫折，因为挫折，让我们学会了总结和提高。

- **狼性“解释”**

任何事情的发生必有其原因和目的，而且必定有益于我

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

- **以上级为榜样**

换一种角度看待上司，他们既不是慈善家，也不是虐待狂

我们能够对一个陌生人的帮助心存感激，为什么不感激给我们工资帮助我们成长的上级呢

- **自强不息，永不绝望**：不把挫折拿来当成放弃努力的借口
- **百折不回，战胜挫折**：胜利者不一定是跑的最快的人，而是最能耐久的人
- **要征服世界，先战胜自己**：克制，让人变得强壮有力

第八部分：团队沟通

狼是最善交际的食肉动物之一。它们并不仅仅依赖某种单一的交流方式，而是随意使用各种方法。如果人类像狼一样努力培养并运用有效交流的技能，我们能避免多少暴力、误解和失败？

- **沟通综述：**

影响沟通的七大障碍

沟通的目的性：沟通追求的是结果，而不是过程

有效沟通的七大原则

- **管理沟通追求的结果**

有效激发对方的责任感与上进心，促进内部和谐；

赢得别人的理解与支持

- **如何进行积极有效地沟通：**

尊重对方观点：在对方看来，自己一切的思想与行为都是合理的，不急于否定对方至关重要。

诚恳：在诚恳前提下，寻找对方能够接受的沟通方式与沟通语言

坦言：在有效把握对方态度的情况下，向对方进行坦诚的自我展示，有利于获得对方的认可。

推崇：主动发现对方的优点，并对其优点进行充分的肯定，能够获得对方的好感，打开沟通的大门。

契合：认同对方的同时，获得对方的认同，建立彼此的信任，让沟通关系更为顺滑。

引导：在肯定现实的情况下，引导对方探索如何达成未来的目标或梦想。

激将：对于那些有自尊、明是非但是下不了决心的人，要用激将法。

积极地倾听：没有比愿意怀着善意倾听对方更让对方感动的沟通方式了，要设身处地地倾听。

- **创造团队的沟通氛围**

沟通不能过于迷信沟通技巧，要坚持“诚恳”“别人喜悦的方式”“帮助对方提高”

缩短信息传递链，拓宽沟通渠道，保证信息的双向沟通

鼓励以各种形式进行积极主动的沟通
