

狼王永远用狼的观点去管理团队人力资源管理考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/515/2021_2022__E7_8B_BC_

[E7_8E_8B_E6_B0_B8_E8_c37_515703.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/515/2021_2022__E7_8B_BC_E7_8E_8B_E6_B0_B8_E8_c37_515703.htm) 一、视服从管理为品

德、胸怀 1.在好宜买这个狼性企业里，服从肯定是被认为是狼群里最为重要的事情。一个有规模的狼性团队更是一个服从的组织，因为只有这样才能保持好宜买的强大攻击性，也只有这样，好宜买才能在北京市场的眼镜业立于不败之地，目标更是更要在 中国零售业做唯一一名的“执法官”。 2.好宜买如果没有严格的规章制度和严明的纪律，规范 的流程，就如同一盘散沙一样，“没有规矩不成方圆”如果没有服从，好宜买将会溃不成军。何谈竞争与生存，服从是一种品德，它可以让任何伙伴不找任何借口，使人放弃借口，放弃惰性，摆正自己的位置，调整自己的情绪，让目标更明朗，让思绪更直接。对于命令，首先服从，执行后方知效果，还未执行就发挥自己的“聪明才智”大谈见解和不可执行的理由，走到哪里都是不受欢迎的角色，假使你对上一级的命令，有想法，首先还是服从，同时可以和领导交换意见，这就是完成任务后的总结，这种总结是尤其可贵的，它让你们更成熟，更优秀，并逐步显露出你的价值，好宜买从现在开始，在服从，执行，总结的过程中去攻克一个个目标，并相应调整管理策略，为完成下一个任务做准备。你们的成长，做人，做事的策略，更是如此，结果只有一个要么做好宜买优秀员工，优秀伙伴，要么做你自己淘汰出局。这就是我经常提到的“不要对任何规章制度和流程在执行过程中千万不能作结论性评价！在此希望大家记住三句话”相信团队，相信自

己的选择，相信伙伴。百考试题整理 3.然而“服从”这个行为准则应该成为所有员工最重要的行为准则，因为这样才能以服从的精神投身于自己的工作中。这是每个好宜买的伙伴必须应具备的品质和意识。4.服从，是任何企业所有人应尽的一种义务，你们服从你的上级领导，我刘贤华服从市场的领导，服从消费者需求的领导。只有这样上下级开展工作，保持正常工作关系的前提，是融洽相处的一种默契，更是上级观察和评价自己下属的一个尺度，所以想作一个好宜买合格的员工，就必须服从上司的命令。5.服从更是优秀员工的重要体现，在好宜买工作的实践中证明优秀的员工都具有高度的事业心，责任感如张春兰，范永霞，孙滨，齐令肖等伙伴们，他们在工作时尽心尽力，尽职尽责，心无旁骛，高度投入，精益求精，所以想要成为一名优秀的员工，你就首先必须充分的认识自己所肩负的责任。也有部分员工只谈收入，以收入来衡量自己是否优秀，我刘贤华认为这是走极端化，每个人的优秀不是自己说的，而是实际工作中用成绩证明出来的，当你走向极端时，你心态已经发生了变化，何谈优秀了，我在此只想说一句：“在好宜买没有完美的个人，但有完美的团体。”百考试题整任何一位伙伴优秀那是应该的，你不优秀那是不应该的。因为原因很简单，要么你做好宜买优秀者，要么你做你自己，而被优秀淘汰。所有成就杰出伙伴的第一步就是要从服从做起，服从也就是不找借口，自动自发的工作，服从是优秀职员的第一准则，服从是优秀员工的一种品德和胸怀，将来晋升人才的标准。首先考察的就是服从这一指标。二、在好宜买就必须绝对执行所谓的执行，就是目标与结果之间“缺失的一环”是公司没有实现预定

目标的重要原因，是公司领导层希望达到的目标和组织实现该目标的实际能力之间的差距，它不是简单的战术，而是一套通过提出问题，分析问题，采取行动的方式来实现目标的系统流程，它更是战略的一部分。然而：绝对执行就是只要公司决定好的你就去执行，你就要一声不发的去做，这个决定就算是错误的我们也必须去执行。如果伙伴还不理解，我建议你们到新华书店，找一本书《公务员的执行力》，看看就明白理解了。（另外人事部经理李健就是执行力很不错的一位）

三、在好宜买要有高度的责任意识 看待一个公司的发展状况怎么样，除了看高级领导的决策外，还要看公司各级员工的执行力是否及时到位，随着市场经济的千变万化。人们的需求不断提高，领导决策发生质的飞跃，然而单靠一方面的执行力是远远不够的，所以针对好宜买现状，我建议几点如下：破除传统眼镜店部分因循是旧的观念，增强创新意识和自觉自发的执行能力。首先我也建议大家研究一下《水煮三国》中的诸葛亮周瑜高调做事，低调做人，这样你就能完全理解“什么是真正的聪明才智”什么是刘备，孙权团队中的执行者和压轴人。百考试题整理 其次把工作当成是用生命去做事，工作是时代赋予的使命。很多人由于长年累月，日复一日的工作而丧失了激情，消磨了斗志，连最基本的工作态度也被岁月所淹没了，那么怎么样才能找到激情了，我们认为排在第一二三位的是不是金钱：而是：心态摆正 主动出击的工作态度 带着热情工作，有的人可能不相信，大家可以看看邓睿王进红，不仅人学历很高，文化底蕴最强，为什么她们做到这3点了，希望部分伙伴好好反思和扪心自问一下自己，就能理解了。最后我想身为好宜买一员的你，如

果能以生生不息的精神，火焰般的热忱，把自己的潜能和特长都充分的发挥，那么无论你做的工作多么平凡，多么琐碎，多么繁重，都不会觉得劳苦，而会做的相当出色。如果没有能力，但能以充分的热忱去做最平凡的工作，也能成为最精巧的执行者，所以成功取决于态度，成功是一个长期努力积累的过程，没有谁是一夜成名，相信大家都能明白这个道理，甚至比我还清楚，然而你们更要更应重新审视自己的工作态度，认真主动自觉地努力奋斗工作，在这个背后的智慧，热情，责任，想象和创造力都需要你要比别人多出很多的付出，很多的付出……强化执行力度，杜绝达不到位，不灵活，寻求借口推卸责任。任何公司，执行力的具体表现就是没有任何借口，这更是一种思想态度问题，态度影响着行动，干工作应该是肯定是不找任何借口地去执行，完美的执行是不需要任何借口的，那么如何增强企业执行力呢？我建议如下：要积极主动地去做好本职工作，配合伙伴工作，千方百计地寻找解决问题的办法是最有效的原则，只有保持一种积极，决不放弃的信念，尽量挖掘隐藏在背后的办法，群策群力，相信团队，相信伙伴。努力地想预定的目标前进，不管你工作到那一地步，只要有决不认输，决不放弃的意志，那么你不成功也不可能，这一点我始终是坚信的！不管结果如何：都不要找任何的借口。我在部队时曾研究过西点军校的案例：我认识到西点军校奉行的第一行为准则就是“没有任何借口”，这句话强调的是每一位战士应想尽一切方法去完成任何一项任务，而不是为没有完成任务去寻找任何借口，就算是看起来有些合理的借口，也不行。百考试题，其目的是为了战士们学会适应压力，培养他们不达目的誓

不罢休的毅力。所以身为商场上的我们更需要懂得工作中没有任何借口，失败没有借口，人生没有任何借口，商场更没有任何借口，所以执行者是不需要任何借口，这肯定将会成为好宜买的一贯作用，这也应该是每位好宜买伙伴应具有的基本狼念。因此：好宜买的决策能否有效贯彻实施，关键就看是不是坚决执行，执行力度强，到位，公司的效率就高。在此我建议大家看一看《4W1H的管理模式》尤其是中层领导必须要看，这本书核心内容就是：做什么，什么时候去做，在哪里做，为什么做以及如何去做。希望各中层领导把这些都应用到工作中去。学无止境啊！放弃借口，努力向前，提高素质，朝目标努力奔跑。做最精明的执行者，让自身价值和身价在工作中得以实现。不要以金钱来衡量你的价值，应以你自身在某阶段留下的历史与功绩而来衡量。这样你的一切想法就会实现。条件是：你的金钱观不能放在你人生观中的前三位 将勤奋敬业变成一种习惯。百考试题整理 人的使命所在就是敬业，只有将敬业变成一种习惯，才能从中学到更多的知识，积累更多的经验，才能从全身心投入工作的过程中而找到自身的价值和充实感。只要勤奋敬业的人不管在什么地方，从事什么样的职业，都能忠于职守，毫不吝惜地投入自己的全部精力和热情，最终总能不由自主的赢得他人的尊重与羡慕，事业的成功也将随之而来。如果敬业不到位的话，做事自然就会缺位，我想这样的案例举不胜举，为什么100%有能力的人中，还有97%的人为3%的人打工了，原因很简单..... 所以对于好宜买来讲，人才是重要的，但真正敬业到位的人才是最重要的，才是好宜买真正的优秀人才。回首好宜买成立到现在，北京市场我深深警惕到了一个“狼性

”的团队，需要有狼性的领导，还需要有狼性的员工，需要有狼性的管理智慧，还需要有狼性的人才机制，需要有狼性的竞争策略，更更需要有狼性面对困境的反应，所以这是好宜买狼性优秀团队的成功法则。需要好宜买所有伙伴的共同努力，不惜一切代价才能实现完成的。但我坚信只要我们永远保持狼的斗志，精神，细节，团队等法则，我们会在激烈的北京市场竞争中乘风破浪，扬帆远航。我们的十年目标六个一工程将会提前3-5年实现。因为我们每一位伙伴都像狼一样为好宜买这个团队而奉献着，这同时也对你我自己的人生而负责。百考试题整理"#F8F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com