

新时代迈向卓越经营之道——打造变革创新领导力

课程背景：

当今数字化智能时代，又是个 VUCA 时代，企业遭遇前所未有的发展瓶颈：

- 随着全球经济一体化和全球贸易战兴起，全球经济却呈下行趋势，消费日渐疲软！
 - 一方面众多中低端产品出现严重过剩，另一方面消费者的需求升级而得不到满足！
 - 资本运作、人口红利、材料低廉、宽松劳动权益、政策优惠和环境优势等已消失！
 - 一方面社会上失业率居高不下，大学生就业率不到 1/4，另一方面企业找不到人！
 - 绝大部分企业随着发展不断扩张，必然走上多元化道路，但基本是以失败而告终！
 - 同质化低价恶性竞争，供应链两头挤压利润不断下滑，企业该如何提升核心竞争力？
 - 企业经营跟不上市场发展，急需转型升级，但现实中 90%以失败而告终，该怎么办？
 - 随着全球经济结构调整，众多企业缺乏核心技术和管理能力，后劲乏力，该如何提升？
 - 面对全球环境的变化，企业员工固守过去的经验和思维，缺乏价值创新，该如何改变？
 - 员工消极抱怨，山头林立，人才流失、执行不力，导致运营效率低下，该如何处理？
 - 部门之间壁垒强严重，总是相互扯皮，管理者思维僵化，疲于突发事件，该如何解决？
 - 很多企业面临内外困境，纷纷倒闭或处于亏损状态，企业该如何做大、做强、做久？
-

企业面对以上瓶颈问题，必须具备洞察市场未来的领导力、打造与众不同产品的创新力、快速适应环境变化的变革力，才能让企业可持续快速发展，可见，企业缺变革创新型领导。

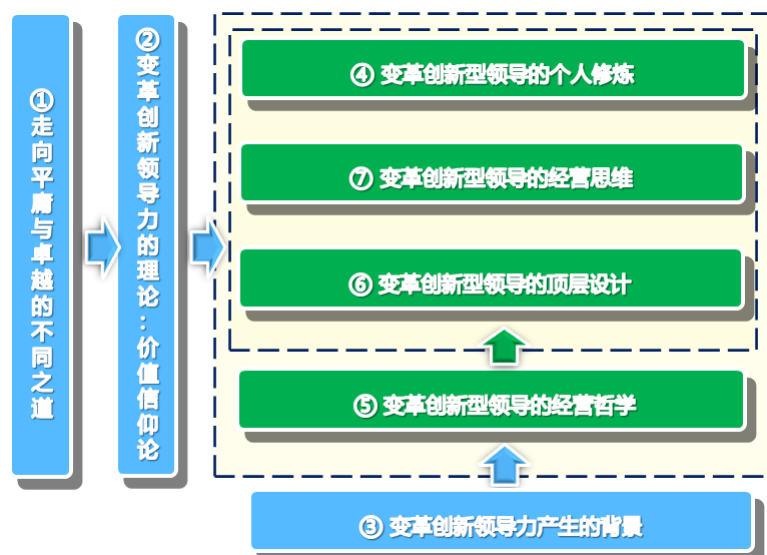
那如何让企业活得下去？让企业活得更长？让企业活得更好？于是，企业管理者通过改善各种管理、创新、变革等工具方法进行转型升级，但 90%以上以失败而告终，这是为什么？

为此，我们对 IBM、GE、微软、三星、苹果、京瓷、亚马逊、思科、惠普、谷歌、丰田、华为、万科、阿里巴巴、腾讯、FACEBOOK 等世界级卓越企业和大量中小型企业进行长达十多年的研究发现：卓越企业与普通企业的本质区别是价值信仰，而非方法论。很多情况下，企业用的方法论几乎都是相同的，但卓越企业追求共同的正向核心价值信仰，企业追求共同的庸俗核心价值信仰，于是，提出了新时代企业经营管理中心理论：价值信仰论。本课程就是在价值信仰论的指导下，帮助学员掌握提升经营能力的正道，快速提升变革创新领导力。

课程收益：

- 掌握迈向卓越变革创新型领导的正向核心价值信仰；
- 掌握变革创新型领导须遵循的经营哲学：十大公理；
- 掌握基于正向核心价值信仰的卓越经营模式：三大经营规律；
- 掌握变革创新型领导的顶层设计：成就空间；
- 掌握变革创新型领导的经营思维：思维层次升级+四大经营基因；
- 掌握变革创新型领导个人修炼的价值理念提炼和落实+三大基本习惯；
- 提供成功向创造型企业转型的最佳实践样板和典型教训案例。

课程架构：



课程说明：

阶段	课程名称	模块组合	时长
第一阶段	打造变革创新领导力（基础篇）	①②③④	2天，6小时/天
第二阶段	打造变革创新领导力（高级篇）	⑤⑥⑦	2天，6小时/天

课程对象：中高层领导、各业务部门主管、人力资源总监等

课程方法：理论讲授(50%) + 案例分析、互动交流、小组研讨(40%) + 实操练习(10%)

课程大纲

第一阶段：基础篇

第一讲：走向平庸与卓越的不同之道

1. 按照科学逻辑的正道去提升能力

2. 不同的价值信仰决定不同的结果

1) 价值信仰的由来和定义

案例：同样一个现象，不同的人不同的反映

2) 不同的价值信仰带来不同的成效

案例：普通人士创造普通的成果

案例：卓越人士创造卓越的成果

3. 成为卓越人士与普通人士源于不同理论指导

第二讲：变革创新领导力产生的背景

一、供求极度不平衡带来的冲击

1. 供求不平衡对企业的冲击

2. 新时代企业向创造型企业转型成为必然

二、迈入新时代带来的冲击

1. 新时代给企业带来的巨大冲击和巨大商机（新时代，知识不是力量，智慧才是力量）
2. 未来人类的两级化发展
3. 新时代企业向高精尖企业升级成为必然

三、消费群结构性变化带来的冲击

1. 需求层的群体发生了结构性变化
2. 新时代企业以企业利益为中心向以客户价值为中心转型成为必然
3. 变革创新成为企业日常工作的常态

第三讲：变革创新领导力的指导理论：价值信仰论

一、新时代企业方法论正在失效

案例：当前众多企业集体迷茫的典型症状

1. 新时代企业管理中心的转变

案例：两种绝然不同类别的人和企业

2. 管理方法论是传统工业时代的产物
3. 价值信仰论是新时代的产物

二、走向平庸与卓越的不同思维

1. 决定个人或组织的成长基因

案例：普通人士/普通企业学习和实践的内容

案例：卓越人士/卓越企业学习和实践的内容

讨论：成长基因到底是什么？

2. 走向平庸与卓越的不同思维

案例：各种现象分析背后的根源

1) 走向平庸的思维：比较思维

2) 走向卓越的思维：本源思维

场景演练：隔壁老王的故事

案例：松下、苹果、特斯拉的本源思维

——走向卓越在于修炼正向核心价值信仰

三、正向核心价值信仰的内容

1. 新时代企业管理中心的指导理论：价值信仰论

2. 变革创新领导力的组成及关系

1) 领导力：洞察未来方向的能力

2) 创新力：打造极致用户体验产品的能力

3) 变革力：适应环境发展的能力

3. 卓越人士的共同基因：正向核心价值信仰

案例：罗列世界上各位名人的共性——正向核心价值信仰

4. 卓越企业的共同基因：正向核心价值信仰

案例：罗列各世界上各大卓越企业的共性——正向核心价值信仰

5. 价值信仰决定命运

案例：微软收购诺基亚

案例：乐视事件

6. 企业的价值信仰——企业的核心竞争力

第四讲：变革创新型领导的个人修炼

一、价值理念的提炼和落地（思考力）

视频案例：我是盲人，请帮帮我

工具：价值理念的金字塔提炼

案例：价值理念与口号的不同

案例：习近平对党员的价值理念

案例：优秀团队的核心价值理念

案例：卓越团队的核心价值理念

案例：三星、IBM、GE、苹果、京瓷、阿里、华为等的核心价值理念

1. 团队价值理念萃取的四步法

第一步：开启动会

第二步：提炼理念

第三步：三套方案

第四步：民主确定

案例：提炼强大团队精神的四大价值理念

2. 落地团队价值理念的三步法

第一步：脑知

第二步：体知

第三步：心知

案例：落地强大团队精神的四大价值理念

二、养成积极向上的开放心态（变革力）

测试：你的心态是向上还是向下的

1. 积极向上和消极向下的区别

1) 积极向上和消极向下的不同特征

案例：积极向上与消极向下带来的不同结果

案例：你是否存在的各种情况？

2) 积极向上开放心态和消极向下封闭的不同本质

案例：养成空杯的学习心态

2. 养成积极向上开放心态的十大内容

3. 养成积极向上开放心态的五个步骤

第一步：卡住

第二步：感谢

第三步：了解

第四步：相信

第五步：改变

案例：微软转型成功的秘诀

三、养成深度独立思考的习惯（领导力）

1. 深度独立思考的概念

2. 深度独立思考的作用

案例：普通人士与卓越人士对思考的重要性

3. 养成深度独立思考的主要内容

4. 养成深度独立思考的四个步骤

第一步：静下心来

第二步：了解事实

第三步：思考内容

第四步：文档记录

四、养成正向爱折腾的习惯（创新力）

1. 正向爱折腾的定义

案例：逆向思维——老婆想买表

案例：苹果每年的发布会

2. 正向爱折腾的目的

3. 正向爱折腾的前提假设

4. 正向爱折腾的主要内容

5. 营造微创新的团队氛围

6. 养成正向爱折腾的五个步骤

第一步：价值

第二步：底线

第三步：质疑

第四步：想象

第五步：尝试

第二阶段：高级篇

第一讲：变革创新型领导的经营哲学

一、基础层：五个基础公理

基础公理一：科学律

案例：客观世界是逻辑世界

基础公理二：本末律

案例：表象和本源的关系

基础公理三：智慧律

案例：伟大科学家对大脑的开发

基础公理四：认知律

基础公理五：应用律

案例：人对世界的认知规律和对自身的成长规律

二、经营层：七个经营公理

案例：秋收起义失败后毛泽东的悟道

经营公理一：决定律

经营公理二：进化律

案例：照不同镜子的不同结果

经营公理三：共振律

经营公理四：动因律

经营公理五：竞争律

经营公理六：因果律

经营公理七：交易律

第二讲：变革创新型领导的顶层设计

一、变革创新型领导的正向核心价值信仰

视频+讨论：优秀演讲家的强大引力场

1. 世界上卓越人士的价值信仰

案例：毛泽东、曾国藩的价值信仰

案例：马斯克、韦尔奇、盖茨的价值信仰

案例：稻盛和夫、马云、任正非的价值信仰

2. 变革创新型领导和普通管理者的不同价值信仰

二、变革创新型领导的顶层设计：成就空间

1. 价值定位

1) 价值定位的定义

2) 价值定位的作用

案例：众多卓越企业的价值定位

3) 卓越企业的价值定位

4) 卓越企业价值定位落地的日常运作机制

2. 价值使命

1) 价值使命的定义

2) 价值使命的作用

案例：管理者该如何纠偏员工的动机

案例：索尼神话破灭与稻盛和夫拯救日航之根源

案例：微软、惠普、耐克、沃尔玛、万科、GE、Google、日航、华为、IBM、三星、亚马逊等企业的价值使命

3) 卓越企业的价值使命

案例：天堂和地狱的不同

4) 卓越企业价值使命落地的日常运作机制

3. 价值观念

1) 价值观念的定义

2) 价值观念的作用

案例：中国移动的核心价值观

讨论：卓越企业的核心价值观有哪些组成

3) 众多卓越企业共同的核心价值观

4) 核心价值观落地的日常运作机制

第三讲：变革创新型领导的经营思维

一、新时代领导的能力重心转变

——企业成效公式告诉我们：提升思考力的重要性

1. 新时代的特征
2. 人类发展的三张全球网
3. 企业适应新时代的要求
4. 新时代企业竞争的本质
5. 新时代领导的能力重心转变成为必然

二、新时代思考力升维的发展规律

1. 揭示当前企业存在问题的本质
2. 思考力升维的发展规律
- 3. 思考力升维的思维层次等级（不同层次的经营思维）**

等级一：零星思维

案例：技术人员的讲话、概念和特征

等级二：罗列思维

案例：演讲技巧、概念和特征

等级三：系统思维

案例：盲人摸象、概念和特征

等级四：本源思维

案例：松下每年降成本 50%，苹果和特斯克、概念和特征

等级五：生态思维

案例：美国制裁中兴通讯、概念和特征

三、新时代管理未知的逆向思维

案例：新冠疫情造成巨大的损失及教训

1. 新时代突发事件的不确定性成为常态

2. 逆向思维对经营底线进行危机管理

3. 确保经营底线的三不做

4. 构建危机管控的日常运作机制

1) 信息管理系统

2) 危机预警系统

3) 培养危机意识

4) 经营要有余裕

案例：美国制裁华为

5. 企业面对已知和未知的管理

四、变革创新型领导的四大经营基因

第一大基因：价值

案例：全球手机行业的利润分布

案例：红领集团的定制模式

第二大基因：极致

案例：小米、苹果的产品

第三大基因：连接

案例：闹钟升级

案例：《哪吒之魔童降世》、《你好，李焕英》电影

第四大基因：整合

案例：苹果、阿里收购投资其它企业

讨论：针对本职工作如何用四大创新 DNA？

案例：小米活塞耳机是如何打造的

案例：智能手机的市场格局看卓越经营的关键动作

五、卓越组织的四大发展方向

1. 大数据精准定位
2. 极致用户体验
3. 强大粉丝社群
4. 特色商业生态

回顾总结和行动计划

1. 回顾总结

- 1) 迈向平庸和卓越的不同之道
- 2) 变革创新领导力是新时代企业管理者必备的核心能力
- 3) 走向平庸和卓越的不同思维 and 不同价值信仰
- 4) 管理的本质：价值信仰
- 5) 变革创新领导力的本质：正向核心价值信仰
- 6) 变革创新型领导的经营哲学和经营规律
- 7) 变革创新型领导的顶层设计：成就空间
- 8) 变革创新型领导经营思维：思维升级+十大经营基因
- 9) 变革创新型领导个人修炼：价值理念的提炼和落地+三大习惯

2. 针对学习内容制定行动计划

- 1) 良好习惯的养成过程

讨论：培训心得和行动计划

- 2) 需要掌握价值理念及如何落地的行动计划