

## 人员发展 – 智慧之路

### 六西格玛童话

作者：吴伟博士

许多年前，我和一位亚洲跨国中型服务公司的总裁在塞班岛，一个日本西南部的阳光充沛的太平洋中的小岛，举行的六西格玛培训中会面。我和一个同事穿着泳装在海滩上一边准备转天的培训，一边享受着日光浴。这时，这位总裁来了-他穿



着短装和一双难看的拖鞋！我们简要的沟通了在那个星期将要举行的领导团队和高级管理人员培训内容。

一般在培训前，我的第一个问题都会问新客户“为什么”。他的回答令人非常惊讶：“我们需要稳健和系统的工具来选择和培训我们公司未来的领导者。就我个人而言，我不怎么懂六西格玛，但是目前我读

到的六西格玛是聚焦在客户需求，管理和改进流，改变公司的文化，鼓励员工，而且，不仅仅是赚钱。这确实是我们这些领导的工作。”

“我们需要稳健和系统的工具来选择和培训我们公司未来的领导者。就我个人而言，我不怎么懂六西格玛，但是目前我读到的六西格玛是聚焦在客户需求，管理和改进流程，改变公司的文化，鼓励员工，而且，不仅仅是赚钱。这确实是我们这些领导的工作。” 总裁说。

总裁的这番话令我留下深刻的印象。

在塞班岛，为60名中层经理和以上级人员的介绍环，举办的非常成功，接下来是四次，每次一周的黑带培，包括一些最有潜力的人员，在香港，台湾和日本的公司举行，聚焦在改进公司的流程。我们很高兴和这些被激励的黑带一起工作。甚至在培训的过程中，他们展示了一些非常好的可以导致重要改变的最核心流程和销售流程的分析结果。和他们一起工作很开，他们中的一些人成为了我的朋友。

由于职业发展的需要，已经有几年没有他们的消息了。

“我们需要稳健和系统的工具来选择和培训我们公司未来的领导。就我个人而言，我不怎么懂六西格玛，但是目前我读到的六西格玛是聚焦在客户需求，管理和改进流程，改变公司的文化，鼓励员工，而且，不仅仅是赚钱。这确实是我们这些领导的工作。” 总裁说。

You are interested in reading more articles from COE? Try here: [www.COE-Partners.com/Articles.htm](http://www.COE-Partners.com/Articles.htm)  
For more information about our services, please visit our website [www.COE-Partners.com](http://www.COE-Partners.com) or email us

回到香港几个月后，其中的一个人给我打来了电话。在我第一次见到她时，她在香港领导一组销售团队。我们回顾了这几年的发展，我知道她现在在公司中成了一颗正在冉冉升起的新星。问题依旧，她能成功吗“是的，在我为公司赚到很多钱的第一个项目之后，我又做了一个项目，也成功了。令我惊喜的是，同时我也能很好的运转我的销售团队。而且，我在公司内部培训了更多的黑带和绿带，因为我对这个方法论有很多的经验。并且，现在我领到整个香港的运营。”总裁实现了他的诺言，她成了副总裁。

## 关于作者

吴伟博是悟为(北京)管理咨询有限公司的常务董事。悟为业务聚焦在亚洲市场。我们通过三方面帮助您的组织提高你的效率：识别客户的真正需求，设计和改进流程交付客户需求物，在组织中开发领导力和发展人才。想了解更多有关悟为，请查 [www.coe-partners.com](http://www.coe-partners.com)

吴伟博在许多行业具有丰富的流程执行和组织改进的经验，尤其在六西格玛质量改进和战略执行方面。他在通用电气金融部门获得六西格玛黑带大师资格。你可以通过电子邮件 [Uwe.Kaufmann@COE-Partners.com](mailto:Uwe.Kaufmann@COE-Partners.com) 与他联系。