

中小企业发展促进会采访专稿

鹰腾咨询：执着与专业催炼企业内功

看！那只高傲飞翔的雄鹰，已过了不惑之年。它的体态依然轻盈，时而向上直刺，时而向下俯冲，整个天空宛若它的游乐场。但你知道吗？它刚度过炼狱：在高耸的悬崖上，它磨掉了不中用的老喙，拔光了老化的趾甲和羽毛。新长出来的锐喙利爪和美丽的羽毛，足以让它的寿命延续到七十岁。

这就是新生。面临全球金融风暴，“To be or not to be”——《哈姆雷特》中的经典台词，成了很多中小企业在经济舞台上的念白。是重获新生，还是旧路迷茫？这是一个痛苦的问题。“中小企业赢取新生、化危为机，关键在于企业内功的修为，即管理体系的构筑。”鹰腾咨询首席顾问李玉萍老师从专业角度作出了解答。

鹰腾（YINTL），一家名称取自《圣经·以赛亚书》的管理咨询公司，虽然成立仅两年，但是以深圳为根据地，其业务网络已遍及大江两岸、长城内外，数十家企业在其诊断下迈上了新的台阶。譬如，福建某集团在鹰腾问诊之前，管理非常混乱，集团高层甚至对企业的产品销售流向、账面现金数量一无所知，经鹰腾把脉之后，开出了“选一人为推动点、另立销售部门、实施新管理体系”的药方。对于一家拥有二十年历史的集团企业而言，任何变革都意味着道路崎岖，一位集团副总对鹰腾的作法颇为不屑地说：“花钱搞花架子，以前的管理方法不是用了二十年了吗？”结果让他大为意外，三个月后，这副“花架子”使新部门的应收账款少了一半，成了一具钢筋铁骨支撑整个集团抵抗着当前金融风暴的侵袭。

“在外人的眼里，管理咨询是一个风光的行业，其实业内都知道，这是一件‘苦差事’。理念的改变以及习惯的形成对多数企业来说，是一个非常艰难的过程。”李老师锁住眉头说，“有些老板问我，能不能让企业从一走到十。我说不能，但企业可以从一走到二、从二攀到三。这是我的原则，也是鹰腾的原则，没有原则的人是无法承担重任的。”很多原则源于执着，在《YINTL 基本法》中这样写到：“在这个欲望极度泛滥的社会中，缺乏的就是专著、专心、持续做一件事情。”

因为执着，所以专业。据李总介绍，鹰腾的高级顾问都在企业里从事了十年以上的管理工作，是一批实战经验丰富的“企业良医”，即便名校毕业的大学生在鹰腾也只能从助理做

起，因为鹰腾将咨询当作使命，帮助客户以新视角、新思维开拓新空间，实现价值与业绩的不断增长，成为备受客户尊敬的战略合作伙伴。正是拥有一批效忠于咨询的高级顾问，鹰腾的旅程风光旖旎，海王、中兴、格兰仕、三九集团、嘉陵、韶钢等知名企业纷纷进入鹰腾的亮彩镜头。

除了实地诊治企业，[鹰腾](#)还著书立说，为中国的管理学输入新鲜的知识养分，以[李玉萍](#)老师为主编的管理上市三步曲《绩效·剑》、《文化·道》和《上市·策》，曾一度位列北京市市管理类书籍前十名。在管理培训方面，鹰腾近期推出了走出“冬天”系列课程，分别从精细化管理和绩效管理两个层面，为寒冬里的中小企业送上保暖的“内衣”。所谓精细化管理，就是落实管理责任，将管理责任具体化、明确化，它要求每一个管理者都要到位、尽职，这一理念与“细节决定成败”有异曲同工之妙，是李总在各大论坛上演讲的重点内容，最近一次，她应邀到阿里巴巴直播室对此作深度演讲。

谈到陷入“冬天”的中小企业，[李玉萍老师](#)精辟地分析道：“现在，很多企业有三‘忙’——繁忙、盲目、茫然。繁忙的企业拼命找业务，盲目的企业寄希望于裁人，茫然的企业不知所行。所以，定好冬天里的战略非常重要，必须练好企业内功。这个内功来源于三个层次的成功：一是市场的成功，解决了基本生存问题；二是管理的成功，决定了企业能否可持续发展；三是文化的成功，用价值观统一员工思想，产生强大的精神动力，实现企业的百年愿景。在未来可能出现的经济低迷期，企业在顾及市场成功的同时，也要迈向管理成功，因为在未来的新经济格局里，具备管理优势的企业方有立足之地。”

诚然，提升企业内功，于中小企业而言迫在眉睫。管理变革势必促成企业发展血脉的通畅，并拓宽其融资渠道，形成良好的血液循环。对于中小企业而言，若想像鹰一般具有顽强的生命力，就必须修炼企业内功，以管理变革为先。