

<<合作力>>

图书基本信息

书名：<<合作力>>

13位ISBN编号：9787508069319

10位ISBN编号：7508069315

出版时间：2012-7

出版时间：华夏出版社

作者：祈莫昕

页数：257

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<合作力>>

### 内容概要

合作力是企业员工的最贵软实力，它能把独行侠融入团队，把能力转变成执行力，再把执行力转变成最终的胜果。

合作力是企业发展的强劲推动力，是个人进阶的最强竞争力。

如果一个企业的发展需要的仅仅是几个业务能力超强的精英，那这很容易就能办到，因为这个时代从不缺少高智商、高学历、高能力的人才。

然而，当一个企业需要进一步发展壮大时，更需要一个具备超强合作力的团队，因为它需要执行者，需要生产力，需要高效率，这不是一两个精英能够解决的问题。

所以说，合作力是员工和企业的最贵软实力。

《合作力》运用博弈学这一工具，把“合作为王”的理念灌输给每个人，并给出具体提升合作力的方法，助你打造金牌合作力，提升竞争软实力。

## <<合作力>>

### 书籍目录

第一章 合作规则：合作精神让你最闪亮什么是合作力为什么人家选择的不是你合作力就是服从力合作力MBA职场合作的重要性不做死得快的神枪手运筹帷幄的合作力合作力的内涵职场中的隐形合作力努力做事不算合作力隐蔽站位合作学会利用职场的隐形合作力合作中要有出头鸟要做量力而为的出头鸟没有选择的选择出头鸟的合作法则学会与职场规则合作识大局者方能成大事因时制宜，以变应变要正确地审视职场规则自我合作力的培养三心二意成不了事明确目标才能一枪中的自我合作力培养的必要性合作力+合作力=高效能私交带来新合作间接合作力如何让1+1 > 2零圆圈面圈第二章 合作困境：摆脱个人的自我困扰合作意味着更有利可图小成功靠单打，大成功靠合作互惠互利才有生命力看清合作的本质合作需要耐受力抱怨是合作进行曲.....第三章 合作思维：精明并小等于高明第四章 合作博弈：认清所处的职场形势第五章 合作平衡：正视同事的优劣势第六章 合作悖论：努力掌控自己的未来

## &lt;&lt;合作力&gt;&gt;

## 章节摘录

为什么人家选择的不是你 小李刚刚大学毕业，到一家大企业面试销售，因为在学校里面成绩出色，而且还在学生会担任要职，对于与人相处、人际交往方面，比一般初出茅庐的大学生成熟老练。因此他的简历迅速被面试官以及更高一层的领导看中，继而开始了为期半个月的培训。

培训的内容无非是公司辉煌的历史、旗下品牌、一些广告语和各品牌的优点以及相比较之下的劣势。

但小李这个年轻人恰恰是一个特别讨厌用心去记资料的人，他总是认为，自己面试的职务是销售，自己的能力足够，只要公司指定哪一块领域或者哪一个合作商，自己去尽力将其拿下就可以了。因此对于公司哪年成立，在哪年又光荣地收购了哪些品牌，他认为并不是他所在部门所要熟记且包装的事情。

于是，在培训过程中，每当讲到这一块内容时，小李都昏昏欲睡，心不在焉。因为只要想到面试官和领导喜欢与赞赏的表情，他就心无挂碍，只恨，不得赶快结束培训，正式上岗，然后挥舞着拳脚大干一番，让大家看看什么才叫真正的人才。

短期的培训结束了，考试过程很严格，等看到试卷的时候，小李傻了眼。关于公司的历史，他没印象；公司口号，没印象；公司精神和理念，没印象……这一个板块的题目，他几乎没有完成。

最后的结果就是，尽管小李个人条件很好，还是没能被录取。公司按照之前协议上说的，在他的银行卡内打上了个人半个月的午餐费，那让人憧憬的职位和前景，就这样朝他关上了门。

并且，小李一直不知道是哪里出了问题，因为自己在销售测试的那一关，成绩最优秀，难道一家公司在挑选人才的时候，不应该考虑专才的吗？

……

## <<合作力>>

### 编辑推荐

《合作力》是最新鲜、最本土、最专业的员工能力培训课。

合作力是企业员工的最贵软实力，它能把独行侠融入团队，把能力转变成执行力，再把执行力转变成最终的胜果。

合作力是企业发展的强劲推动力，是个人进阶的最强竞争力。

一流的合作力造就一流的员工，成就一流的团队！

你可以将合作力理解为一种素质、一种力量、一个条件，甚或是一种规则。

合作力作为规则有两层含义：一层是合作力本身就是一种规则，是你进入一个领域或一个团队的先决条件，你要有合作共享的精神；另一层含义就是对整个职场，对某一个专业领域、某一家公司、某一个部门、某一个小组的规则的合作，你要有足够的适应能力。

这两层含义相辅相成，只有都做好了才有机会进入一个团队，并与之产生进一步的合作。

每个人的职场发展一般会经历从普通员工向管理者的跨越，在这个过程中，合作力就是决定性因素。

一个人有没有合作力的标志是，你是一个人在为结果奋斗，还是让很多人帮你一起为结果奋斗。

这也可以体现在普通职员与成功管理者的区别：你是一个人赚钱，还是能组织很多人替你赚钱。

同样，一个老板评价员工好坏的标准就是，你是一个人为企业干活，还是可以组织很多人一起为企业干活。

区别显而易见。

合作力决定着结果，好的合作力会让业绩倍数激增，也会让你的自身价值倍数激增。

所以，永远不要幻想个人英雄更容易博得企业的青睐，因为企业最欢迎的往往不是超能力的蜘蛛侠，而是具备超强合作力的员工。

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>