

<<团队凝聚力量>>

图书基本信息

书名：<<团队凝聚力量>>

13位ISBN编号：9787512327986

10位ISBN编号：7512327986

出版时间：2012-5

出版时间：中国电力出版社

作者：高玉卓

页数：226

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>

<<团队凝聚力量>>

前言

21世纪，英雄时代已然逝去，取而代之的是团队时代。

一个企业能否成功，关键要看它有没有一支分工明确、团结一致的团队；一个员工能否成功，关键要看他是不是找到了适合自己的团队，能不能在里面顺利成长。

个人助力团队，团队造就个人，这是时代告诉我们的真理。

能否理解这一点，能否做到这一点，将决定着企业和员工的命运。

1974年，年仅19岁的比尔·盖茨从哈佛退学，与好朋友保罗·艾伦在当地的一家旅馆里共同创办了一家公司——微软。

35年过去了，微软改变了世界，它培养出数以百计的亿万富翁，使很多家庭都拥有了电脑。

微软的成功离不开信息产业高速发展的时代背景和比尔·盖茨卓越的个人才能，但更重要的是它拥有一支团结协作、战无不胜的强大团队。

一切正如比尔·盖茨所言：“只有强大的团队才能在市场的浪潮中立于不败之地，才能做大公司。”

在开发Windows98视窗操作系统时，参与的员工超过了300个。

他们以团队的形式展开工作，分属于数十个不同的小组。

所有的员工都各就各位、各尽其能，他们相互学习、相互协作、相互支持、相互鼓励、及时进行沟通、勇于奉献、百分百服从于共同目标……最终，Windows98成为全球最受欢迎的计算机操作系统，而这些参与开发的员工也得到了丰厚的回报。

微软的故事告诉我们：时至今日，团队合作已经成为企业和员工走向成功的必由之路。

作为一本写给员工们看的书，本书将重心放在一个问题上：如何让一个员工成为一名优秀的团队人。

围绕着这个问题，我们从为什么要做团队人、团队生存的误区、如何融入团队、如何作好团队执行、与团队一起成长五个方面进行了具体阐述。

一个人的力量是有限的，但汇聚众人的力量，就能成就无限未来。

换言之，没有完美的个人，只有完美的团队。

要想获得生存和发展的机会，我们就必须加入一个团队。

何况，企业对那些具备团队意识、善于团队合作的员工也是青睐有加。

本书的第一章告诉了我们成为团队人的必要性。

要想在一个团队中顺利生存并获得发展，有很多“雷区”是你绝对不能触及的。

每一个团队都有其规则，违背了这些规则的人，必将遭到惩罚、排挤甚至抛弃。

关于这些“雷区”，本书第二章有详细的阐述。

当一个新员工加入一个团队时，面临不同的岗位、陌生的面孔和全新的氛围，心中一定会生出一些不安的情绪。

那么如何才能帮助新员工驱走这些不安情绪，从而快速融入新的团队呢？

这是本书第三章要讲的内容。

在第四章中，我们将教会一个员工如何作好团队执行。

经过长期的观察和研究，我们发现优秀的团队人一般都掌握了10种生存技巧，它们是：清晰的自我定位，与团队目标保持一致，高度的责任感，肯合作、善合作，永远激情澎湃，能够主动执行，具有双赢思维，必要时懂得牺牲，可以扛住压力，时常鼓励自己的战友。

你具备这些品质吗？

一个团队就像一个“家庭”，团结最为珍贵。

人们即使有不同的立场和观点，也应该在对话和合作中追求基本一致，这样我们才能够和团队共同成长，共致成功。

本书最后一章将告诉读者应该如何与团队一起成长。

在团队时代，寻找好的团队人是所有老板的共同任务。

因此，能否成为这样的人，决定了你能否拥有良好的职业生涯。

现在，到了你为之而努力的时候了。

这本书的写作目的很明确。

<<团队凝聚力量>>

我们认为合作是一门艺术，在团队生存与合作中存在着一些我们必须留神的误区和必须掌握的技巧。因此，我们努力地将这些误区和技巧呈现出来，告诉广大的职场人士，希望能有助于他们在团队中的生存和发展。

知识如果得不到运用就是没有价值的。

因此，在写作中，我们将写作的重心放在了如何运用这些技能上。

此外，我们还结合了大量的案例以更好地阐述这些技能的价值所在。

言尽于此，相信本书将成为每位职场人士的好伙伴。

书中不当之处，尚请读者朋友们不吝指教，不胜感激。

在本书编写的过程中，资源中心的杨扬、郁延娜、孙立宏、刘伟、刘井学、王琴负责资料的搜集和整理，设计中心的邓长发、廖应涵、王建霞、庄惠欢、李苏洋、王玉凤、任玉珍、唐娟、宫小龙负责插图的设计，案例故事中心的谢庆强、李芳、叶春梅、周福、安丰文、黎余飞对本书的设计思路和内容给出了具体修改意见，图书中心的姚小凤、姜巧萍、李育蔚、程淑丽、翟振芳审阅了部分内容，在此一并表示感谢。

弗布克案例故事中心 2012年3月

<<团队凝聚力量>>

内容概要

员工具有强大力量并不断获得发展的关键就在于——处在一个友好团结、目标一致的团队中。《团队凝聚力量》从为何要做团队人、团队生存的误区、如何融入团队、如何作好团队执行、与团队共同成长等方面入手，意在培育团队精神，促进员工和团队一起发展壮大。

《团队凝聚力量》通过测试、漫画、观点、故事、职场指路、语录、方案、游戏等灵活多样的方式与读者进行互动性的交流，使读者学会如何推动团队的进步，实现个人的成长。

《团队凝聚力量》适合企业管理人员和普通员工阅读，更适宜作为企业和事业单位的员工职业素质培训用书。

<<团队凝聚力量>>

作者简介

高玉卓

北京理工大学企业管理硕士，现为某科技集团研修学院负责人。
具有18年工作实践经验，曾在国企、民企、外企等不同性质的企业工作过，主要负责人才培养和企业文化建设工作。

讲授的课程有《高效时间管理》、《打造高绩效团队》、《中基层管理者核心技能》、《培训师培训》等。

<<团队凝聚力量>>

书籍目录

前言
第一章 我们要做“团队人”
在自然界中，狼是天生的猎手。
它们牙齿尖利，可以撕开任何猎物；嗅觉敏锐，能分辨出200万种物质所发出的不同气味；它们耳朵灵敏、目光锐利；它们像风一般轻盈，如光一般迅速，捉捕能力极强。
但它们纵横草原凭借的最大优势却是团队精神。
狼群作为一个合作的团队，相互配合、相互激励、目标明确、耐力持久，几乎无往不胜。
反过来，离开了狼群的野狼大都会孤零零地死去。
其实，狼之于大自然就如人之于职场，只有在团队里面，我们才有生存和发展的可能。

没有完美的个人，只有完美的团队

水在海中，方能不干

狼王诞生在狼群中

企业最爱“团队人”

第二章 团队生存的七大误区

在一个团队中，常常受人冷落、排挤甚至惨遭淘汰的人通常有以下鲜明特征：或自恃才高，目空一切；或特立独行，不服管束；或争功诿过，锱铢必较；或滥竽充数，尸位素餐；或拉帮结伙，大搞派系斗争……

团队生存自有其法则，做一个合格的团队人，有些误区是你必须避免的。

把自己当“皇帝”

职场“刺头”，让人头痛

精准天平害了谁？

滥竽充数的东郭先生

有功则抢，有过则推

拉帮结派搞运动

三个和尚缺水喝

第三章 如何快速融入团队

法国启蒙思想家孟德斯鸠认为：“社会是人群的集合体，而不是他们各自本身。”

在他看来，所有的人都要过团队生活，也唯有如此，一个人才能找到归宿、获得幸福。

反映到职场中，聪明的人融入团队，桀骜的人则为团队所弃。

通常来讲那些品性温和、行事有礼的人总是能顺其自然地被团队接受，从而也就获得了更多的发展机会。

认同是件很快乐的事

打开一把锁，搭起一座桥

信任是团队的空气

要有初学者的心态

会倾听的人是聪明的

分享是一种美德

做一个听话的新人

第四章 如何作好团队执行

世界首富比尔·盖茨认为：“小成功靠个人，大成功靠团队。”

一个团队拥有多大的战斗力，是由其成员表现出来的凝聚力和执行力决定的，团队目标的实现是所

<<团队凝聚力量>>

有成员的行为共同作用的结果。

找准自己的位置，沿着团队前进的方向勇往直前，和队友共进共退、共存共亡。
如果一个团队中充满了这样的人，那么这个团队的执行能力将会强大得出人意料。

认清自己的角色
忠实于团队目标
责任心决定执行力
会合作也是一种能力
激情是一种执行力
常说“我要做”
双赢是一种伟大的思维
有所牺牲法则
压力之下，坚决执行
鼓励你的战友

第五章 如何与团队一起成长

任何人在职业发展和自我成长的过程中，都会身处一个或几个团队中。

员工在团队中接触社会、学习知识和技能、不断地进步，从而能胜任难度日益加大的工作，团队会慷慨地把金钱和机遇赐给他，并帮助他实现人生的价值。

可以说，员工是与团队一起前进的。

团队的发展离不开每个成员的付出，团队中每个成员的成长也离不开整个团队的支持与帮助。

爱你的团队吧！

你将从中体会到忠诚、友谊、学习和进步的真谛。

视团队为家
前进路上，不让一个人掉队
同甘共苦，不离不弃
“良性冲突”代表机遇
与团队共赢未来

<<团队凝聚力量>>

章节摘录

<<团队凝聚力量>>

编辑推荐

微软的故事告诉我们：时至今日，团队合作已经成为企业和员工走向成功的必由之路。

《团队凝聚力量》由高玉卓所著，作为一本写给员工们看的书，《团队凝聚力量》将重心放在一个问题上：如何让一个员工成为一名优秀的团队人。

围绕着这个问题，我们从为什么要做团队人、团队生存的误区、如何融入团队、如何作好团队执行、与团队一起成长五个方面进行了具体阐述。

《团队凝聚力量》适合企业管理人员和普通员工阅读，更适宜作为企业和事业单位的员工职业素质培训用书。

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>