

<<赢在团队>>

图书基本信息

书名：<<赢在团队>>

13位ISBN编号：9787502826222

10位ISBN编号：750282622X

出版时间：2005-3-1

出版时间：地震出版社

作者：范爱民

页数：202

字数：225000

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>

<<赢在团队>>

内容概要

拉里·博西迪以及保罗·托马斯突出强调了执行、执行力这样一些概念，这是企业管理上的一次大检阅，它促使所有管理者都以务实的态度开始重新审视企业内部的执行问题。

但是，无论是博西迪还是托马斯都忽略了一个非常重要的因素：团队。

从根本上说，现代社会是团队力量竞争的社会，而企业也是团队而非个人的游戏。

在现今复杂多变的环境、激烈残酷的竞争中，竞争优势的获得几乎都要依靠团队力量的有效发挥。

换句话说，即使团队中个人的能力，执行力再高，如果不能充分整合到团队中来并有效带动团队执行力的提高，也仍然不足以为企业带来竞争优势。

正是因为这个原因，本书作者创造性提出了团队执行力的概念，与执行、执行力不同，本书作者侧重于实用性技术的研究，而非概念的陈述，分析了提升团队执行力的四大工具，旨在从最实用的角度为企业团队培训提供有益的指导。

本书内容建立在对团队执行力的深入研究之上，内容自成体系，目的是为了弥补相关图书的不足，为真正提升企业团队执行力贡献微薄之力。

<<赢在团队>>

书籍目录

第一部分 如何运用团队会议达到团队成员高度信任与合作 一 做好会议准备 1 认识到会议的好处 2 明确开会的目的 3 分析对会议的态度 二 明确参会人员 1 多少人参会 2 邀请谁参会 3 分析参会者的期望与感觉 4 明确会议参加者的职责 三 安排责任人员 四 确定会议议程 五 设法让参会者说话 六 使倾听更具建设性 七 掌握会议扩展的技巧 八 掌握询问问题的技巧 九 制定会议决议 十 避免问题和冲突 十一 完美结束会议 第二部分 如何运用深度对话激发团队成员潜在智慧 一 沟通的层次：争论、讨论与深度对话 二 使用深度对话与讨论的细微区别 三 为什么要进行深度对话 四 掌握深度对话的3个关键要素 五 建立彼此信任 六 深度对话的七个步骤 七 兼顾主张与探询 八 兼顾倾听和提问 九 运用推论阶梯反思、修正自己的想法 第三部分 如何运用标杆学习探索适合团队持续发展的道路 一 明确标杆学习的目标 二 组建标杆学习团队 三 选定要学习的标杆 四 收集资讯向标杆学习 五 制订方案并付诸实践 第四部分 如何运用未来情景规划应对复杂变化，实现基业长青 一 何谓未来情景规划 二 未来情景规划不同于预测控制 三 传统计划与情景规划比较 四 情景规划的目的 五 情景规划的TAIDA过程 六 情景规划的5个阶段

<<赢在团队>>

媒体关注与评论

书评不管是领导第一还是员工第一，没有团队，还有什么用？
不管是领导力还是个人执行力，没有团队执行力又有什么用？
——《财富》

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>