

《团队情商》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2014年01月01日

开本：12k

纸张：铜版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787515010359

内容简介

本书从团队内部成员（个人）、成员与团队自身、团队与其他外部团队这三个基本层面的关系入手，有步骤、有方法地逐层深入地阐述了：如何正确处理以上团队问题，如何自动自发建立自身的高团队情商意识（内部成员），如何积极有效地引导团队走向正能量，打造和谐、高质、高效的团队。

本书采用典型案例与具体实施方案相结合的方法，切实可行，可操作性强。只要实践之，就能提高团队情商，建立起一个和谐、高素质、高效能的团队。

目录

团队情商

序篇 情商与团队情商

第一章 情商：你的所有行为都会影响他人

“情商”，主要指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质，它主要包括五个方面（了解自己情绪、控制自己情绪、自我激励、了解他人情绪、维系良好人际关系）的能力。

团队情商指的是在一个具体团队中，协调个人、团队以及以上几个方面关系的综合能力。要成就一个高情商的团队，成为高情商团队的一员，就需要协调好以下三个方面的关系和七个方面的能力：

三大关系：个体成员与团队之间的关系；成员与其他团队成员之间的关系；团队与团队之间的关系。

七大能力：认知能力、自我归属能力；确立愿景、目标能力；激情创造能力；卓越的执行能力；学习能力；持续突破的能力；协调冲突能力。

情商意味着，有足够的勇气面对可以克服的挑战，有足够的度量接受不可克服的挑战，并有足够的智慧来分辨两者的不同。情商可以预知人生的每一种可能，情商也可以感染。一个高情商的团队更有助于个人潜能的发挥，也更能创造奇迹。

关于情商和团队情商

团队和团体的区别

高情商团队的作用

自我认知及团队认知 团队情商 序篇 情商与团队情商 第一章

情商：你的所有行为都会影响他人

“情商”，主要指人在情绪、情感、意志、耐受挫折等方面的品质，它主要包括五个方面（了解自己情绪、控制自己情绪、自我激励、了解他人情绪、维系良好人际关系）的能力。

团队情商指的是在一个具体团队中，协调个人、团队以及以上几个方面关系的综合能力。要成就一个高情商的团队，成为高情商团队的一员，就需要协调好以下三个方面的关

系和七个方面的能力：

三大关系：个体成员与团队之间的关系；成员与其他团队成员之间的关系；团队与团队之间的关系。

七大能力：认知能力、自我归属能力；确立愿景、目标能力；激情创造能力；卓越的执行能力；学习能力；持续突破的能力；协调冲突能力。

情商意味着，有足够的勇气面对可以克服的挑战，有足够的度量接受不可克服的挑战，并有足够的智慧来分辨两者的不同。情商可以预知人生的每一种可能，情商也可以感染。一个高情商的团队更有助于个人潜能的发挥，也更能创造奇迹。

关于情商和团队情商 团队和团体的区别 高情商团队的作用 自我认知及团队认知 成为团队中有积极影响的人 基础篇 认知自己，修炼团队情商第一步 第二章

认知准则：谁动了你的归属感

信任危机是一个团队真正的内耗。复杂的团队中，每个成员都是一个独特的个体，同时也是他人的伙伴。在这个联系紧密的团队中，每个人都能捕捉到彼此间的情感，同时也把自己的“佐料”放入其中。也正是这相互间的信任与认同成就了和谐的高情商团队。

这就要求团队成员，必须增强自身与团队、与其他团队成员之间的协同与认同感，也即是要培养自身的认知能力、在团队中的归属感。只有先完成对自我、团队成员、团队的整体情感、归属认知，才能奠定成就高情商团队的基础。这具体表现在：

认同所在的团队； 做好自己的本职工作； 要有团队荣誉感；

向他人表达自己的欣赏； 以企业为家。 忠诚第一 坚决不被团队“边缘”掉

认同你所服务的团队 做好你该做的事情 你要获得荣誉，必先尊重荣誉

表达你的欣赏 先从埋头苦干做起 以企业为家是必修课 第三章

愿景准则：你们想成为怎样的团队，你们就是什么样的团队

风不会把没有方向的帆船吹向目的地。选择了一个团队，就是选择了一种态度。团队的愿景是一种回答和承诺，是“我们想成为什么，所以我们能成为什么”的最佳诠释。它既是员工的希望与方向，也是企业的灵魂。

想要成为一个高情商的团队，那就先要认定自身团队的潜质，有愿景、有目标、有计划。然后在共同愿景之下，分解式、渐进式的逐步去实现团队的愿景与想法。一个团队也只有具有共同的愿景，为之去共同努力创造，才能实现飞跃与突破，这也才是团队高情商的表现。

卓越的团队是通过以下几个因素来奠定自身的情商基础，实现自身愿景的：

有具体的分解式目标； 敢想敢做； 立足创新； 实现有效合作；

把愿景当做使命； 学会在压力中成长。 有愿景，有目标 为使命工作 敢想敢做

不创新就死亡 合作才能走向未来 为了事业的人请来，为了工资的人请走

切香肠式的努力 在压力中不断壮大 第四章

激情准则：激情，改变世界、成就团队的力量

激情是一种力量，激情是一种信仰。拥有激情的人散发耀眼光芒，充满激情的团队书写传奇。

一个高情商团队，必定是极具竞争力、创造力的。而强大的竞争力、创造力则来自于对自身工作、团队的极度热情与挚爱，是一种疯狂的信仰。

已无需去证明什么，世界上诸多领域内那无数个“不可能”便是高情商团队用“激情”成就的传奇，“我们一直在努力”便是“激情”赋予高情商团队的色彩。

高情商的团队成员，主要通过以下几个方面来铸就对团队、工作的激情：
对团队、目标的信仰； 热情、执着的态度； 坚持每天进步、多做一点；
勇于担当团队职责； 积极向上的持续爆发力。 激情是一种真爱 热情来自于态度
与时俱进观念的支撑 比别人、昨天多做一点 持久的激情才能赚钱
深深热爱成就你 给自己一个支点爆发向上的心态力 担起责任向前冲 关键篇
执行力才是真道理 第五章 执行准则：执行是能力，更是精神
“并非穿同样衬衫的人就能形成团队”，它还需要完美的执行力，不找任何借口。而且
对于一个高情商团队来说，执行力才是真正的硬道理。一个高情商团队，必定是以卓越的
执行力为凭借的，这也是其生存、竞争、发展、壮大、飞跃的关键所在。
这也就要求，要想成就极具竞争力的高情商团队，成为合格的高情商团队成员，就要时
刻记住自己的责任。无论在什么样的岗位，无论有着怎样的愿景与目标，都应对自己的
工作负责。这是每个人对团队应持的承诺，也是每个高情商团队应秉承的执行准则。
以“执行力”为第一要义的高情商团队成员，是这样来实现其卓越的执行力的：
没有任何借口； 立即行动； 责任第一； 关注细节； 不留尾巴； 敢于挑战。
像军人一样去服从 没有任何借口 现在就干，马上行动 挑战不可能完成的工作
在执行中把责任意识贯彻到底 注意执行中的每一个细节 慎终如始，则无败事
用心做才能高执行 提升篇 突破局限，赢得团队高情商 第六章
学习准则：无边界的学习型组织
只有不断忘我地追寻世界上最新最好的东西，为自己所用，才能用有限的知识去运作无
限的世界。也只有时刻自觉用心雕刻自己，才能铸造完美的个人、团体魅力。
一个高情商的团队，并不仅局限于自身、现状，它还会寻求一种持续的上升力、竞争力
与突破力。这就需要以开放的态度去认识自身、团队的不足，学习他人、世界其他领先
团队的卓越之处，吸收、转化为自身、团队的持续发展力量。
高情商人士主要通过以下几个方面来实现自身的卓越学习能力：
让学习成为自身的一种生活方式； 去有效收集和利用信息；
向对手或者世界顶尖人才、团队学习； 讲究学习的方法和时效性；
时刻保持危机感。 学习是一种生活方式 五项修炼打造学习型组织
有效收集和运用信息 让信息共享 掌握“变”与“新”的思维及方法
时刻保持危机感 向对手学习的气度与胸怀 第七章 突破准则：运动型活力曲线
一个团队中，必有20%的人是最好的，70%的人是中间状态的，10%的人是相对较差的
。这是一个“运动型”的活力曲线，它无时无刻不在发生变化。每个人都有可能成为最
好的那20%。另外，这也是一个互补的成员类型组织，每个人都有自己的特质。作为高
情商团队的一员，每个人都应找到自己的位置，去做那最好的20%。而作为管理者，则
要善于利用与激发每个成员的特质，黏合好这个组织，让这种可能成为事实。
只有去积极突破，实现持续升值，才能为自身的高情商团队注入新的竞争活力与突破效
能，让团队的优势得到最大效能地发挥。这种能力既包括技术方面的，又包括持续的团
队正能量情绪。高情商的管理者则常常通过以下几个方面来让其成员实现这种能力：
优势互补； 岗得其人、人适其岗； 善用温情、关爱； 以德服人；
充分利用并发挥鲶鱼的积极效应。 以德服人，而不是以权压人
想打造精英团队，先做精英领导 优质互补，让人才的效用最大发挥
让岗得其人、人适其岗 用人要疑，疑人要用 利用鲶鱼效应，唤醒团队活力
用温情与关爱链接不可复制的核心竞争力 第八章 协调准则：冲突过激就是事故

即便一个高情商团队，在自身成员间的相互协作与外部竞争中，也会存在冲突与摩擦。一个没有摩擦的团队，必然是“一潭死水”或者“暗流涌动”。但团队合作也并不意味着要避免一切冲突的发生。那样势必会走向团队管理与协作的另一个极端。因此，自然的小冲突无需恐惧；但如果不管这来自内部还是外部的冲突——过激，则会毁了整个团队。因此，一个高情商团队，其成员必定能：
实现有效沟通；以团队利益为重；善于从他人角度去看问题；
勇于向他人借鉴学习；合理协调矛盾。团队合作必然高于特立独行
实现有效沟通 深入到群众中去 从别人的角度出发想问题
了解他人的角色及心理变化 用心倾听 不做对头做对手 嫉妒是种病
别让矛盾演化成危险 团队中做事，千万别嘴懒 “独行侠”的苦恼

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)