

<<团队致胜的九大密码>>

图书基本信息

书名：<<团队致胜的九大密码>>

13位ISBN编号：9787564051976

10位ISBN编号：7564051973

出版时间：2012-2

出版时间：北京理工大学

作者：启航

页数：246

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>

<<团队致胜的九大密码>>

前言

序一 著名华人国际企管顾问一直以来，我非常想写一本书关于“团队致胜”方面的书籍，因为在过去26年的企管顾问生活中，我接触过很多的企业以及员工，每当培训完后，企业以及学员总希望能有后续的资料作为指导。

当启航老师把书稿发到我邮箱的时候，我非常欣喜！

因为这本书的确超乎了我的期望，这本书帮助我完成了这个心愿！

因为《团队致胜的九大密码》这本书能够帮助企业打造核心团队，让员工实现个人价值。

它基于国际级企业内训课程《团队致胜》中的九大核心要素，进行了全面、细致的阐述，首次公开破译组织运作团队致胜的九大密码，让我们清晰认识企业与员工的本质及意义，同时这本书也是完美诠释团队致胜的行动指南。

公司是由无数个员工，按照共同的理念、统一的标识、一致的行为所构成的一个组织，公司的本质是组织。

作为组织只追求两个变量：利润和价值。

第一个变量是追求利润。

公司当中的员工创造出多少的营业额，并不等于给这个公司带来多少利润。

作为一家公司来讲，如果不赚钱就等于犯罪，如果不赚钱这个组织也不能长久运转。

这是个人要站在组织的角度来了解的第一个变量。

第二个变量是追求价值。

员工不管如何的努力，如果不能为组织创造价值，组织也没有长久存在的权利。

当你间接地为公司创造价值的时候，你也拥有在组织当中存在的价值。

利润可以产生价值，价值可以换取利润，这是企业作为组织的本质。

作为一名员工，最主要的一个思维方式，要站在组织的利益上，站在公司的角度上，来思考问题，来寻找个人的定位，也就是我们的价值和意义。

那对于员工来讲，其价值和意义何在呢？

公司的本质是组织，员工的本质是人。

作为人我们追求四个变量：健康、财富、快乐和自由。

如果用一个更确切的名词来讲，我们叫幸福指数。

在美国有一个调查，这个调查发现：美国年收入在75000美金以上的人，他们的幸福指数远远比低于这个收入指标的人要高。

如果收入再低，这个幸福指数会更低。

但如果财富再高，差距就不是很大了。

我们经常倡导三年车、五年房、年薪十万过中产阶级的生活。

如果我们认真地规划我们自己，如果我们大家真正一起努力，团队致胜，其实三五年在一个有成长力的组织当中，完全可以达到这一点。

这也是这本书所能够帮你解决的。

如果今天不去挖掘员工与公司、个人与组织的本质，并且了解两者之间互动的基础，那么即使你工作一辈子，也不一定能够得到你想要的健康、财富、快乐、自由。

但是你真的了解在一家组织当中，作为个人应该做什么吗？

可能三五年就会帮助组织创造利润提升价值的同时，进而得到你想要的健康、财富、快乐和自由。

从20~30岁，我们用了最宝贵的十年的时间，把人生的价值和意义理解为：长大以后做什么。

但是，古语有云：三十而立。

到三十岁的时候，有一种人他们不幸福，感到痛苦是因为他想做的没有做到，他想坐的位置没有坐上，所以他不开心、不快乐。

但那些做了他想做的事情的人，他们就一定会开心快乐吗？

我们突然发现一个事实：做什么并不意味着你得到什么。

于是，我们开始第二层意义的探索。

<<团队致胜的九大密码>>

从30~40岁，我们把人生最主要的价值和意义定义成：人生到底要得到什么。在这个年龄阶段的人极力地追求人生想要得到的东西，为此我们又奋斗了十年。当到了四十岁的时候，古语有云：四十而不惑。很多人没有得到他想要的东西，当然感到不开心、不快乐。而有一些人付出很多的努力，终于得到了车子、房子，得到了金钱。那些得到了他想要的东西的人就真的会开心快乐吗？不一定！

这时，我们突然发现另外一个更重要的事实，那就是：你得到什么并不意味着你成为什么样的人。于是，我们又开始了40~50岁的生命历程，用了另一个最宝贵的十年时间，我们在寻找一个答案：我们究竟要成为什么样的人。而到了五十岁的时候，古语有云：五十而知天命。我们的人生已经过半了。所以，很多人到五十岁的时候只好给自己的人生打个补丁，这一生就这样过去了。那我们到底要成为什么样的人呢？我们如何从人生所有追求当中去伪存真来得到我们想要的东西？我们的人生到底是什么呢？

其实，我们的人生是：人生有限公司。

你有真正经营过你的人生有限公司吗？

我们大多数人都没有认真地经营过我们的人生有限公司，我们的人生只不过是在摆地摊而已。

如何充满希望地规划未来，系统智慧地把握现在，有效地经营我们的人生有限公司呢？

这正是我为什么要向你隆重推荐本书的重要原因。

我们总是到某一个阶段才知道某一个阶段的事情。

人生之所以痛苦就是因为我们的生活是正着活的。

什么是正着活？

就是先考虑做什么，结果用了十年的时间发现做什么并不意味着得到什么。

于是，为了得到什么又花费了十年的宝贵时间，最后得到了又痛苦，于是我们又发现得到什么并不意味着成为什么样的人。

于是又用了十年或更久的时间来成为什么样的人，剩下的岁月又来回忆我们做了不该做的事情，我们为了得到的事情付出了高昂的代价，最后我们并没有成为想成为的人。

人要想幸福，应该倒着活。

什么叫倒着活？

先来思考确认我们一生到底要成为什么样的人，然后再来确认在我们的一生当中，什么是我们最重要的，我们的一生当中究竟要得到什么。

然后再去选择我们通过做什么进而得到我们想要的东西，成为我们想成为的人，这应该成为我们真正的人生。

在启航老师的这本书中你可以找到经营好自己的系统方法，你可以有效地为组织带来利润，提升自身价值。

本书是国际《团队致胜》课程授权人必修研读资料，也是《团队致胜》参训学员的必备教材和后续行动指南，更是企业组建团队达成共同愿景的指导手册。

感谢启航老师以及所有为此书付出辛苦工作的朋友们！

艾？

莫？

2011年5月16日序二新疆第一农牧企业泰昆集团？

董事长在祖国的西部边陲，在天山雪水的孕育下，一个有梦想的企业——泰昆集团，肩负着“打造顶尖农牧企业，制造绿色健康食品”的使命，从开创到发展已走过了十五个年头。

一直以来，企业文化建设作为泰昆集团的一项长期工程而常抓不懈。

尽管，她不能解决企业能否赚钱的问题，但是，她解决的却是企业是否基业长青的大问题。

<<团队致胜的九大密码>>

2011年初，泰昆集团引进了《团队致胜》特训活动，在接受为期两天一夜的培训中，我关掉手机，全程参与课程，深刻感受到这个课程带给我及企业的震撼和改变。

同时，本课程培训也成为我集团公司发展历程中的一件大事。

为期五届的《团队致胜》特训也被提上了重要的议事日程，1000多名泰昆人先后参加了培训。

每一届培训都让员工体验到了团队的力量，体验到了在泰昆这个集体成长的快乐和感动。

培训每经过一处，都会带去一种势能的转变，魂魄中增加和注入了很大的能量。

我也见证了启航老师一路用心血，更准确地说，是用生命，全身心地投入，持续地关注，用心地讲解。

更出乎我意料的是，我看到了泰昆人的改变，企业的业绩也随之得到提升。

提起启航老师的新书《团队致胜的九大密码》，我非常期待。

因为，一场好的培训不仅仅维持在现场的感动以及沸腾，更重要的是能不能延续这种动力，变成企业发展的力量。

而这本书恰好就是我们参与培训后的一种延续，我们泰昆将人手一册，共同修炼，打造一个有凝聚力和战斗力的团队。

创值发展、爱与支持！

借此佳机，感谢恩师，从此启航！

梁建疆2011年9月18日前言 企业高速发展组织高效运作的DNA我们已经进入一个前所未有的高速发展的时代！

这个时代充满了机遇，同时也充满了各式各样的挑战。

对很多企业来说是幸运的，但对很多企业来说却是残酷的。

正像马云在告诫很多企业时所说的一句话：今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但绝大多数人死在明天晚上。

我相信，每个人对这个时代的感受不尽相同，但这个时代有一个显著的共同特点，那就是：速度！

这个时代被称为：知识经济时代。

早在1999年的时候，我就参与组织各种研讨会议，以此来帮助个人、家庭和企业获得最新前沿资讯以应对瞬息万变的商业环境。

当时，我们不断地宣讲的一个观点就是：速度至上将打破原有的一切思维方式和行为模式以及商业模式。

如今，速度至上体现在生活、工作、事业的各个领域，它已经体现得淋漓尽致！

这个世界唯一不变的就是变，重要的是世界变化的速度越来越快。

而如今人们的思维方式、行为模式以及商业模式也产生了巨大的变革。

短短的十年时间，这个世界发生了不可思议的变化。

值得庆幸的是，有的人找到了应对时代变化的方法，然而有人面对时代的变化却熟视无睹、漠不关心。

每当我们在一个地区讲授完课程后，总是能看到人们的眼光从来时的迷茫变得坚定执著。

每个人的脸上也会露出灿烂的笑容，那种找到信心的笑容。

这使我们看到了教育训练的价值与力量，我们为能够提供有价值的思想从而帮助和支持到更多的人而感到自豪。

这也是我一直坚持在培训领域不断寻求发展的原因，因为，我们要在未来做得更多、更好。

在不同的时期，成功所遵循的方式也会发生不同的变化。

记得2006年我的老师艾莫先生回国，想把国际上很多重要的资讯带到国内，以此帮助国人更好地去成长和发展。

很多人，包括一些企业家带着问题找到艾莫先生，其中一个比较常见的问题就是：现在的中国钱太难赚了，生意实在不好做。

艾莫先生对此并没有立即表态。

因为在过去的十年当中，艾莫先生一直在国外生活和工作，虽然中间没有与国内中断联系。

但是，中国目前的现状需要通过调查才能给予正确的分析。

<<团队致胜的九大密码>>

经过一年的时间对国内市场的调研，2007年，艾莫先生得出了如下的结论：从来没有像今天这样在中国赚钱这么容易，但是方式已经发生了改变。

机会每一天都在你的身边出现，只是每一次出现的时候它换了一副面孔，使你不再认识它。

失败也是一样，每一天都在你的身边出现，只是每一次出现的时候它换了一副面孔，使你不再认识它。

2002年，全国数学冠军沈南鹏先生，在美国的高速公路开车的时候，他观察到在公路的两边，很多经济型酒店迎面扑来。

最引人注目的就是Super 8，我们这里翻译成：速8酒店。

于是他决定在中国投资一家酒店，因为未来随着汽车工业的发展，行走工业的建立，经济型酒店是介于招待所和星级酒店之间的酒店，即将崛起。

所以他跟另外三个合作者投资了“如家”，三年之后，如家在纳斯达克上市，市值一度突破十亿美金，仅仅用了三年的时间。

当我们在机场、火车站等候时，随时会有一个很不起眼的打工仔给我们发一张卡，用这个卡订机票酒店会便宜，还可以积分。

但我们根本不会在意它，甚至会随意地把它丢到垃圾桶里。

其实这也是沈南鹏先生他们四人的投资项目之一，这个卡叫“携程卡”。

携程三年之后上市，市值一度突破十亿美金。

为什么如家和携程能在三年内两度登陆纳斯达克？

在中国的企业当中，有太多比携程、如家更强大的企业，有比他们更精明的企业家，更精干的投资人，更勇猛的创业者，也有更资深的管理者，但是很少有人形成过一个真正的团队。

正是因为他们四位创始人所组成的这个团队，依靠平等的伙伴关系和契约精神来维系这个组织的稳定性，他们取得了持续的成功。

一个企业的成功绝对不是一个人坚持的结果，而是一个团队坚持的结果。

那么，如何在最困难的时候让你的团队不离不弃，这一点在史玉柱先生的发展史中得到了最好的诠释。

今天，史玉柱先生的再次崛起仅仅花了三年的时间，却赚到了他过去十年拼搏所赚到的钱的总和。

重要的是，当史玉柱落难的时候，他的二十几个人的团队，从来没有离开过他，他们跟老板一起来承担这个灾难。

而史玉柱承诺他们欠老百姓的钱一定要还，所以借助脑白金、黄金搭档赚取第一桶金之后，他们来到上海，开始了“征途”，伟大的征途继续迈着巨人的脚步前行。

北京时间2007年11月1日21：00，纽约证券交易所早市9：30，随着一声钟响，史玉柱旗下的巨人网络集团有限公司成功登陆美国纽约证券交易所，开盘18.25美元，超过发行价17.74%，总市值达到42亿美元，融资额为10.45亿美元，成为在美国发行规模最大的中国民营企业。

史玉柱的身价突破500亿元，巨人又重新崛起，只用了三年的时间。

而跟随史玉柱先生不离不弃的二十几个人的团队成员，一夜之间成为了亿万富翁。

最近几年和史玉柱经常在媒体露面，受外界关注最多的还有一个人，就是阿里巴巴的创始人马云。

马云经过了十年的煎熬，他深知团队在企业当中所起到的作用。

在阿里巴巴的价值观当中，马云把团队合作当成至关重要的价值观之一。

每当人们提到阿里巴巴的时候总是会想到他身后的创办团队。

2007年11月6日，阿里巴巴于香港联合交易所主板首日挂牌，一跃成为中国互联网首个市值超过200亿美元、全球排名第二互联网融资的公司。

同时在马云身边紧密团结着的18位创办人成为了亿万富翁，也是在一夜之间。

纵观众多企业的发展与成功，孤军奋战的时代已经结束，我们需要团队协作。

在这个超速发展的时代，追求灵活性和高效性的商业组织开始大量运用团队协作来进行各种商业活动。

团队协作已经成为未来企业发展的核心竞争力。

前不久，我去长沙一家300人的企业做内训时，特意了解到湖南卫视这支优秀的团队。

<<团队致胜的九大密码>>

团队，这个词自古就有，然而在湖南卫视，它却被叫得格外响亮和铿锵有力。

少则八九人多则二三十，能在湖南卫视被称作团队的，背后一定都摆着一摞子耀眼的成绩单。

这也是湖南卫视能够创造出众多在全国收视率居高的品牌节目的原因。

难怪湖南卫视副总编辑、总编室主任李浩在表述“团队”两个字对湖南卫视的意义所在时说道：“团队是湖南卫视的核心竞争力，也是我们最大的财富。

”面对错综复杂的世界变化，每个人必然都会处在一个组织当中，如何才能实现自身的价值？

作为个人，你也许没有高等学历教育，或许在专业上也不是很精通，甚至存在很多缺陷，但这些不足以阻挡你在这个时代的成功！

唯一的方法就是你要通过团队协作的方式来达成今天的成功！

如何有效融入一个组织？

如何建立及经营一支团队？

如何使团队有效地进行协作？

这些正是本书将要解决的问题。

在我过去服务企业的过程中，我深刻感受到团队工作的重要性。

其中有一个非常棒的企业，之所以说他棒是因为他的企业平台好，企业文化、企业领导人、企业公关、企业未来的价值都非常好，甚至他对员工的工资待遇，在同行业中也是最高的。

但一直以来并没有改变他的命运，那个时候，我只是其中一个市场的经理而已。

说真的，我也被当时的现状所困惑。

直到后来，我离开这家公司，进而转向了培训，我在整理课件寻找案例的时候，想到了我当时和企业面临的困境。

尽管他的平台非常好，但是他缺少了一个核心竞争力，确切地说是一支真正的团队。

而本书内容中将为你解密团队致胜的九大密码。

我之所以写这本书，是因为我找到了一种责任和使命，就是如何帮助个人有效地融入组织，成为团队的一员，进而帮助企业整体提速，建立企业的核心竞争力，那就是去经营团队，以此来不断提升企业利润和塑造企业价值。

在本书写作过程中，我得到了家人的支持和理解，以及很多老师、朋友的指导和帮助。

特别感谢我生命的导师人生指导教练艾莫老师，感谢中国实战营销第一人赵强老师，感谢中国第一位首席知识官CKO高建华老师，感谢中国冠军团队复制总教练容易老师，感谢鼎智汇海顾问集团总裁王晓芳女士以及他们所带领的精英团队所给予的支持与配合。

特别感谢国际《团队致胜》核心授权人和中国区VIP企业家的优秀成员所组成的伟大团队。

我为成为伟大团队中的一员而感到荣幸，正是这个团队使我的生命更有价值和意义。

同时感谢我所有服务过的企业，是你们给予我展示自己的舞台，让我不断进步和提升。

生命中有太多的贵人值得感谢，在此不能一一列举，深表歉意。

在过去的几十年中，形形色色的团队遍布世界各地。

毋庸置疑，团队已经成为世界商业领域最显著的变化之一。

越来越多的企业意识到团队工作方式在复杂环境中的独特优势，并纷纷效仿。

“团队”正在我们身边创造着一个又一个的奇迹。

我要感谢大家能够阅读本书，因为你已经具备了解新知、获得成长的第一步，那就是保持一个永远开放的胸怀！

我们希望本书能够真正有助于你的组织和团队或你个人的成长。

<<团队致胜的九大密码>>

内容概要

《团队致胜的九大密码》是基于国际级企业内训课程《团队致胜》中的九大核心要素，全面细致综合进行阐述，首次公开破译组织运作团队致胜的九大密码。

本书是团队致胜核心思想的浓缩版，特别把课程中精彩课件汇入书中。

其中包括团队致胜的三大力量：相信、坚持、系统；团队致胜的三大技能：突破、借力、旋转；团队致胜的三大心态：担责、配合、创造。

本书内容是国际《团队致胜》课程授权人必修研读资料，也是《团队致胜》参训学员的必备教材和后续行动指南，更是企业组建团队达成共同愿景的指导手册。

<<团队致胜的九大密码>>

作者简介

启航

中国团队致胜训练第一人

他是加拿大互动集团国际教练，所服务企业遍及马来西亚、新加坡、俄罗斯、中国香港等，通过互动游戏、国际级训练帮助企业组建团队，打造核心竞争力。

他是中国资深的企业顾问，足迹遍及中国的大江南北，为企业出谋划策，指点迷津，让企业少走弯路少交学费，帮企业完善组织培养骨干力量。

他是企业系统化运作实战专家，借鉴国际成熟企业超前经验、潜心研究系统创富，为企业组织导入系统，帮助企业快速稳健成长。

启航老师先后服务于多家大型国际企业集团，十年磨一剑，使他具备了多元化的思维模式，独特的市场眼光，擅长组织策划、系统运作、企业管理。

启航老师以为企业打造核心团队，让员工实现个人价值为使命，专注国际前沿资讯，锁定国际培训领域的核心技术，致力于为企业量身打造适时的系统管理规划，为所服务企业提供国际水准的专业、系统、实效企业训练课程。

目前所涉及的课程有：心智修炼、职场规划、组织管理、团队致胜、系统创富等领域。

<<团队致胜的九大密码>>

书籍目录

第一章 解密“团队致胜”

- 从昆虫军团到团队致胜
- 用团队来弥补个人的不足
- 从娱乐方式看合作意识
- 职场的三大转变
- 职业化员工
- 组建团队的条件
- 团队意识
- 团队的核心要素
- 企业用人的五大标准
- 愿景的神奇力量
- 游泳冠军的障碍
- 建立共同愿景：目标、使命、价值观
- 建立共同愿景的三种途径
- 熬鹰技术
- 把团队当产品来塑造、当公司去经营

第二章 相信的力量

- 谁先解决了“信”的问题谁就掌握了未来的财富
- 相信是一种智慧
- 阻碍成长的四大障碍
- 可怕的“不”
- 你经常说什么就会实现什么
- 团队致胜的六大相信

第三章 坚持的力量

- 冠军营销的秘诀
- 大多数人不成功是因为不够坚持
- 高建华老师的“十年磨一剑”
- 坚持是成功的代名词
- 王洪庆老师的“滴水穿石”
- 发热的宝石
- 简单的东西练到极致
- 哲学大师的绝学真传
- 训练来自于持续的重复

第四章 系统的力量

- 麦当劳餐厅的成功系统
- 系统的概念：流程+工具+经过训练的人
- 军队与企业的训练系统
- 系统的核心是咨询
- 三大管理系统
- 系统构建的三阶段

第五章 突破的技能

- 自我突破
- 突破心智的五大陷阱
- 企业价值链的有效链接
- 突破限制，挖掘潜力

<<团队致胜的九大密码>>

第六章 借力的技能

团队致胜就是借力

三国中的借力

比富效应

借力比努力更给力

巨蛙捕蛇的借力

企业招商的借力

控股人生七匹马

谦卑求教、敬畏成功

股神巴菲特的天价午餐

严格的开车教练

如果态度不改变，再好的工具也没有用

教练式咨询

第七章 旋转的技能

旋转是成就事业的开始

人生旋转的五大步骤

第八章 担责的心态

认错是员工的第一品质

学会认错四句话

老板要的永远是结果

蓝色花瓶的故事

担责是员工的第一义务

经营自己的六大领域

第九章 配合的心态

配合是团队发展的润滑剂

与领导配合中的技巧

聪明地了解自己，智慧地认识他人

《西游记》中的人物性格

没有完美的个人，只有完美的团队

性格完善，优势互补

五大交际圈理论

角色配合的四项原则

关心别人永远胜过关心自己

服从是团队运作的生产力

第十章 创造的心态

一座庙宇的兴衰

抱怨是死亡的开始

创造文化的四要素

企业学会“三不三多”

附录 《团队致胜》行动计划

<<团队致胜的九大密码>>

章节摘录

1.从娱乐方式看合作意识一个国家的人民喜欢的娱乐方式代表了这个国家人们的合作意识。比如：日本人喜欢玩围棋，围棋是你中有我我中有你，代表日本人的合作方式是在竞争中合作，在合作中竞争，为了全局利益可以牺牲局部利益。

美国人喜欢打桥牌，桥牌的玩法就与斗地主一般，必须找一个对手合作。

说明美国人喜欢强强联合进而竞争，与对方紧密合作从而与另外两家竞争对手抗争到底。

中国人喜欢打麻将，宁肯自己难过也不肯让对手好过，并且你要瞪大眼睛看住上家、提防下家、盯紧对家，说明中国人喜欢单打独斗、孤军奋战，提倡个人英雄主义。

好现象是中国已经进入了知识经济时代，未来必将发生巨大的变化。

从现在人们对娱乐方式来看，开始斗地主的越来越多，或许也说明人们的意识正在改变。

2. 职业化员工有一次，我去马来西亚做培训，他们工作人员的所作所为让我深有感触。

与我对接的企业工作人员是一位华人，第一次先发送了一条短信，告知我相关行程以及接待的有关信息。

紧接着给我打了一个电话，同样的信息告诉我一遍，并请我一定要查阅电子邮件，下载打印有关行程以及所有资讯。

当我经过香港，接机人员早已经准备好，在给我介绍的时候顺便给了我一份打印版的行程资讯，因为他担心我不知道行程以及安排。

那一次，我先后得到一个三份同样的行程安排信息。

后来，我才理解他们做事的一个假设，他们是假设你不知道我将如何来为您服务。

因此他们会考虑得很周全，替您想到所有的信息和事宜，以免带来不必要的失误。

而在国内，有时员工没有做好一件事情，之所以考虑的不太全面，是因为我们做事也有一个假设，我们的假设是：你都知道了我会如何来为你服务。

这就是一个员工所谓“职业化”的非常重要的修炼。

所谓职业修炼包括两个方面，一个是自我管理，一个是职场规划。

有关这两个部分会在后面中重点谈到。

3. 你经常说什么就会实现什么在美国，有一个小男孩，在他6岁的时候，经常爬树，而且爬得特别高。

有一次，这个小男孩穿着非常漂亮的晚礼服，又跑到外面去玩。

他的妈妈看到了，就追出来问：“孩子你要到哪里去？”

“我要到月球上去。”

小孩天真地答道。

现实中，面对这个问题，一般的家长他会说：“你别想入非非了，这不可能。”

“多数的家长会说这不可能，是吧！”

你们一定要管住自己的舌头。

因为你经常说什么，就会实现什么。

结果这个妈妈和其他的妈妈不一样，她就对这个孩子说：“如果你真的去了月球可千万别忘了回来！”

如果你真的想去月球，你必须做好两点，一就是学习知识，二就是锻炼身体。

1963年，有一则轰动世界的报道，美国阿波罗号成功登陆月球。

有一个人第一次踏上月球，留下人类在月球的第一个脚印。

他就是阿姆斯特朗，那个6岁的小男孩。

当一群新闻记者采访他时，他讲的第一句话就是：我回来了！

4. 训练来自于持续的重复曾经有很多善于学习的企业家朋友，每一次学习都会记录大量笔记，但是回来之后很多东西却难以使用，过一段时间之后，讲的什么内容基本忘得差不多了。

这是很多学习者的误区，反而几次下来之后，聪明的认为学习没有用。

不是学习没有用，是因为你没坚持使用这些看似简单的知识和方法。

在国际领域当中，有一套个人经营与组织管理的课程，足迹遍及全球80个国家，其所有课程被译成26

<<团队致胜的九大密码>>

种语言，这一套课程经过世界各国半个世纪的实践与历练，证明是卓有成效的。

它被称为SMI。

这套课程其中阐述的一个方法，就是要持续不断地间隔重复去学习。

他把这个方法应用在他的所有课程中，并制作了录音资料，让你不断反复地去做一件事情，直至深入人心，进入大脑，指导你的行为。

如果你不坚持去做，再好的课程对你来说也是没有什么价值。

5.麦当劳餐厅的成功系统麦当劳的成功是得益于两个非常重要的因素。

一个就是系统，它的系统非常强大；一个就是房地产机构。

所以，有人问麦当劳是什么样的公司？

其实，麦当劳生意的本质是一个系统的公司，它的盈利部门只有两个，一个是销售它的系统，以加盟连锁的方式进行，一个是房地产的生意，这是两个非常重要的部门，而薯条和汉堡包只是一个工具而已。

我在马来西亚讲课的时候，看到路的两侧有麦当劳的店铺，它是整个大房子独立的，像是别墅一样，远远地望去一个硕大的标志“M”。

讲课中，我问很多当地的华人，我说：“你们能做出比麦当劳更好吃的汉堡吗？”

”他们的回答是“能”。

我会继续追问道：“但是你们有做出麦当劳吗？”

”很多人都能做出比麦当劳更好吃的汉堡包和薯条，但他们没有做出麦当劳。

因为麦当劳是一个system，它是一个系统。

6.三大管理系统管理的本身就是系统的导入，一个系统不健全的企业，一个系统不健全的团队，都不能发挥其应有的价值，因为大家不能形成合力。

有时想做事但没有做好，想用力但没有发挥。

管理人有三大系统：观念系统、价值系统、能力系统。

有时候我们领导开会布置一件事情，最后检查的时候，发现下面的人没有执行，没有完成，为什么呢？

开会开得很好，是因为他们的心智模式不一样。

因为管理一个人是一个金三角，最上面的部分是一个人的观念系统。

什么是观念系统呢？

观念系统就代表你有没有认识到这件事情，有没有看到。

还有一个是价值系统。

价值系统是表示你认为这件事情重不重要，你认为这件事情值不值得。

然后还有一个角，这才是一个人的能力系统，是他能不能够做好这件事情。

7.沃尔玛的空间突破沃尔玛由初创到成为世界上最大的零售企业走过了艰难的道路。

在1962年，在美国一个不到一万人的小镇，有一个50多岁的创业者，从他岳父哪里借了几千元钱，开了一个折扣商店，他想向他居住的居民提供生活用品，但一定要比别的商店便宜一点。

没有人认为他能够成功，甚至很多人还笑话他。

你这个傻老头这么做，怎么能够赚钱呢？

但是他依然坚持自己的宗旨“帮顾客节省每一分钱”。

他开始不断的扩展他生意的版图，他把自己的店开到别的城市，甚至开到外州的时候，那些拥有几十年甚至上百年的百货公司，还在报纸上耻笑这家公司，认为这家公司活不了多久，但这家公司依然坚持自己的宗旨“帮顾客节省每一分钱”。

他坚持了整整40年，2002年，这家公司成为全球500强排名第一的企业，这家公司就是美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业沃尔玛。

那个人叫山姆沃尔顿。

山姆沃尔顿如果没有突破自己的空间，他不可能建造全球的生意王国。

8.学会认错四句话请永远要记住，当你没有完成一件任务的时候，你首先做的就是道歉。

当你没有完成上级、老板、别人交给你的任务时，你一定要说四句话。

<<团队致胜的九大密码>>

首先要怀着谦卑、内疚的心情，说第一句话：“对不起，××老师（或其他称谓），我错了！”

这是第一句话，这是最重要的，这叫认错、承认错误。

要有称呼、尊称。

第二句话，非常重要，要描述事实，为什么错了：“我没有完成您交给我的任务，辜负了您对我的期望！”

记住，领导交给你的任务，无论是大事小事，公事私事，都是对你的期望。

因为领导要把大任务交给你，一定先交给你小的任务，看你的态度如何？

所以小的任务看心态，大的任务才看结果。

第三句话，如果希望将来有机会再次给到你，你要发出恳求：“希望您下一次再给我一个机会！”

第四句话，做出郑重的承诺，赢得别人的信赖：“我保证完成任务。”

这四句话合起来就是：“对不起，××老师，我错了！”

我没有完成您交给我的任务，辜负了您对我的期望！

希望下一次您再给我一个机会，我保证完成任务！

9.老板要的永远是结果有一个蔬菜公司老板找到他的一个员工，说：“去市场看一看，有没有卖土豆的？”

这个员工接到任务，慌里慌张就跑出去了，过了好久终于回来了：“报告老板，有卖土豆的。”

老板问：“土豆多少钱一斤？”

“哎吆！”

没问。

接着他又慌里慌张就跑出去，过了好久然后回来了：“报告老板，一元五角一斤。”

老板又问：“有多少家在市场上卖土豆的？”

“噢，对不起！”

没数。

然后他慌里慌张又跑回去了。

老板交给你一项任务，他要的是结果还是过程？

记住：老板要的永远是结果，你是这个过程存在的价值。

10.没有完美的个人，只有完美的团队一个人的性格没办法完美，但一个团队的性格却可以是完美的。

从企业的发展来看，个人的自身进步与团队的发展进步是紧密相连的。

因为如果一个团队实现了既定目标，那么，这个团队中的每一位成员也都会从中感受到个人的成功。

所以，为了不断满足企业发展需要，企业的管理者要充分调动员工的积极性，不仅应该根据不同岗位的要求来选拔与之相匹配的职员，还应该对不同性格类型的员工进行科学的团队组合，使之形成优势互补，通过有效的团队文化建设来推动公司业务的持续发展。

在团队组建方面，我们拥有大量的实践经验，通过各种测评工具在团队初期选人过程中，就发现优势，弥补不足。

<<团队致胜的九大密码>>

后记

《团队致胜的九大密码》几经周折，不断完善，终于呈现在大家的面前。
我特别感谢见证课程魅力的众多企业和学员，是你们的期待加速了本书的完稿。
一路走来，我见证了不同行业、不同区域、不同阶段的企业成长之路。
为这些企业服务的过程中，我更加坚定了为企业打造核心团队、让员工实现个人价值的使命感。
依然清晰记得，我为内蒙古航天信息有限公司培训第一期是150人，总经理刘少梅女士融入团队全程参与，让我非常感动。
之后便决定召开第二期的培训，特意为没有参与培训的60多人补上了这一课。
从新疆第一农牧企业泰昆集团的首届培训到第五届，我从乌鲁木齐到奎屯，到阿克苏、伊犁，亲临感受到泰昆企业的文化底蕴，见证了企业的成长与发展。
特别感谢集团董事长梁建疆先生，在书籍还没有正式出版的情况下订购本书作为企业员工的必修教材。

让我更加欣慰的是山东鑫泰机床有限公司董事长张坤之先生，培训后决定把背诵“团队致胜宣言”定为企业会议的第一流程。
当我再次来到企业时，也见证了这振奋人心的激昂时刻。
还有很多我服务过的优秀企业都给我留下了深刻的印象，由于版面的原因不能一一记录，深表歉意。
借此机会，我向所有服务过的企业表示衷心的感谢！
因为人生有舞台才有价值！
是你们给予我展示价值的舞台。
本书之所以能够顺利出版，也特别感谢北京博士德文化发展有限公司总经理朱新月先生的支持与帮助！
他带领的专业团队为本书的出版做出了努力和大量繁琐的工作，在此一并致谢！
还有身边一直支持我、关注我的老师、亲人、朋友！
你们的支持与鼓励成为我无限发展的动力！
路漫漫其修远兮，吾将上下而求索！
充满希望地规划未来，系统智慧地把握现在！
启航2011年9月28日

<<团队致胜的九大密码>>

媒体关注与评论

启航老师透过理论和实际，全面剖析团队运作的核心秘密。

他的两场内训从内蒙西部到东部，让我们感受到无与伦比的震撼！

他的书籍更是渗透着智慧与力量，无论你是企业管理者，还是普通员工，都将受益匪浅！

内蒙古航天信息有限公司总经理 刘少梅 《团队致胜》课程深深地烙在每一个鑫泰员工的心中，背诵“团队致胜宣言”也成为公司每天晨会的第一个流程。

而这本书正引领鑫泰人从顿悟、蜕变到成长，一步步用行动实现公司发展的目标。

山东鑫泰机床有限公司董事长 张坤之 中规中矩，善始善终。

本书是一切渴望获得个人成长及团队致胜人们的必修课程。

它是企业员工行动落地的指导手册，在公司经营和管理方面，本书也是一本绝好的教材和工具。

四川中善工程公司院长 欧阳凯华 团队建设一直是公司发展中的重要环节！

启航老师所推出的完整、实用、有效的团队激励和管理模式，让员工真正有所改变和成长。

这本书也将更好地帮助企业有序规划职业生涯，缩短员工摸索历程，全面提升职业素质。

湖南飞迟商贸集团总经理 陈小红 启航老师的训练所给予我们的启发是永久的精神财富。通过这次培训，我们对团队意识和个人角色感悟至深。

这本书将帮助你找到自己的定位，过一个有意义、有价值的人生。

中国统一教育网董事长 张德春

<<团队致胜的九大密码>>

编辑推荐

《团队致胜的九大密码》编辑推荐：团队建设对一个公司的发展至关重要！
启航老师所推出的团队激励和管理模式，让员工在实战中真正有所改变和成长起来。
这本《团队致胜的九大密码》也将更好地帮助员工有序规划职业生涯，缩短员工摸索历程，全面提升职业素质。

<<团队致胜的九大密码>>

名人推荐

什么是团队，如何才能致胜？

我有一盒拼图在家里的某个角落藏了很久了，今天我一时兴起花了整夜的时间将这10000块的拼图搞定，在轻松兴奋之余不知怎地竟生出到一个很有趣联想。

在我看来，拼图其实就如同一支团队，需要每块拼图间的相互配合相互联系才能最终组成一副完整的图形，倘若缺少了其中任何一块就只能是残缺的拼图。

换句话说，团队也是这样，任何一支团队缺少了任何一名成员或者任何一个环节也就只能是一个不完整的团队，也永远没办法成为高水平的团队。

有人可能觉得这有些强词夺理了，但你不能否认，随着专业分工的深化、随着信息时代（特别是信息爆炸时代）的到来、随着商业活动的日益复杂和多样化，“高效运作的团队”将成为任何想在未来商业世界获得成功的组织必不可少的基本“作战”手段。

可以不夸张的说，未来的竞争，是团队战斗力的竞争。

郭德纲火了，可他没忘了德云社，因为他知道德云社是一支有着超级敬业精神的高水平团队，而他只是这个团队中的一名成员，所以他淋漓尽致地扮演着团队领导者的角色让其成员在最短的时间内释放出体内最大的能量，并且很成功地带火红了德云社的众多弟子……我不禁要问到底有多少人了解团队和团队精神的真正意义呢？

又有多少人已经创建出或知道如何创建出一支高水平的团队呢？

似乎答案不能尽如人意，因此很多人茫然了、沮丧了，甚至放弃了，可是结果呢？

还不是一样。

高水平的团队继续发挥着它的优势和高水平，对此茫然的人也继续沮丧着，剩下的就是一片自欺欺人地举着旗帜振臂高呼要打造一支优秀团队。

这，绝不是我们所追求的团队合作和团队精神！

那么，卓越的团队是什么样？

卓越的领导者又是如何塑造卓越的团队的呢？

如何才能使自己的组织成为高绩效团队？

如何才能正确处理团队中的冲突？

团队成员又需要怎样的激励？

这一切，都将在北京博士德知识传播机构与北京理工大学出版社倾力打造出版的《团队致胜的九大密码》中给出非常简明、非常实用、但是有非常深刻和具有启迪作用的答案和解读。

《团队致胜的九大密码》是基于国际级企业内训课程《团队致胜》中的九大核心要素，全面细致综合进行阐述，首次公开破译组织运作团队致胜的九大密码。

本书是团队致胜核心思想的浓缩版，特别把课程中精彩课件汇入书中。

其中包括团队致胜的三大力量：相信、坚持、系统；团队致胜的三大技能：突破、借力、旋转；团队致胜的三大心态：担责、配合、创造。

本书内容是国际《团队致胜》课程授权人必修研读资料，也是《团队致胜》参训学员的必备教材和后续行动指南，更是企业组建团队达成共同愿景的指导手册。

作者起航老师是中国团队致胜训练第一人，他的《团队致胜的九大密码》是以国际前沿培训领域的核心技术为基础，为企业打造核心团队，为员工实现个人价值为使命而提供的依据和方法。

这是一本好书，犹如一位良师益友，给你帮助，为你指引方向。

它以通俗、幽默、经典的语言将复杂抽象的理论概括出来，总结出人才培养模式的规律，传达了优势管理模式的理念，教会每一位想成功的企业家、团队及个人致胜之道，成就事业巅峰。

<<团队致胜的九大密码>>

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>