

<<团队业绩改善策略>>

图书基本信息

书名：<<团队业绩改善策略>>

13位ISBN编号：9787801624864

10位ISBN编号：7801624866

出版时间：2003-01-01

出版时间：经济管理出版社

作者：(英)迈克尔·科伦索

页数：258

字数：175000

译者：李晓辉

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>

## <<团队业绩改善策略>>

### 内容概要

本书在提供给您最前沿的信息，合理建议以及案例研究的同时，向您揭示了如何使团队快速发展，发挥其全部潜能，并沿着正确的方向发展。

提高团队业绩的改善策略拓展了持续改善理念在西方的应用，它：  
为您提供提高团队业绩的工具。

介绍了包括质疑图，HOT（诚实、开放、信任）管理模式在内的概念，并帮助您在团队中建立开放性环境、承担责任、培育创造力，企业家管理和敏捷的工作方式。

向您展现如何协调使用现代管理思想和高科技工具来提高团队业绩，克服出现的问题，加速团队的发展。

愿您通过成功的变革计划，成为未来变革中的组成部分。

## <<团队业绩改善策略>>

### 作者简介

科伦索是欧日中心的合作员，他是研究变革的智囊。  
迈克尔的专长包括管理方式、组织战备再定位以及如何加强员工的工作动力国。  
他在进行作的同时，也在世界各地举办研讨会和专场报告。  
他是管理协会的成员，并撰写过两本相关读物。

## <<团队业绩改善策略>>

### 书籍目录

前言 欧洲日本中心简介 作者介绍 第一部分 改善与团队 第一章 即时改善——什么是改善及如何改善？

引言 改善环境 主要框架 实施改善 用改善作跳板 小结 第二章 改善的发展与演变 引言 第一阶段：日本制造业的改善 第二阶段：改善的海外发展 第三阶段：具有西方风格的改善 第四阶段：困难时期的改善 改善的前景如何？

小结 第三章 改善与团队：一对孪生兄弟 引言 改善原则与企业文化 改善与企业战略 为什么需要团队？

高绩效团队的前提和特征 小结 第二部分 建立与经管改工团队 第四章 领导改善型团队：角色分工模型 引言 团队领导 扛猎枪人的角色 改善型人 新型领导模式 小结 第五章 组建团队——成功的前提

引言 对团队经理的忠告 团队成员会担心什么？

小结 第六章 自我管理与改善团队——授权与责任 引言 引入自我管理团队的前提 引入自我管理团队前应考虑的其它因素 引入自我管理团队的五大步骤 让员工自我管理 自我管理团队的发展阶段

小结 第七章 改善型团队是诚实、开放与信任的团队 引言 为什么有效的领导有时很严肃但很有个性 在组织内建立信任 建立诚实、开放与信任关系的五大基石 克服内心的恐惧 在诚实、开放与信任关系中运用质疑方法 在诚实、开放与信任环境中解决问题 诚实、开放与信任关系的优点的案例研究

小结 第三部分 问题的处理 第八章 改变游戏规则——重新引导改善型团队 第九章 压力与动荡——稳定改善型团队 第四部分 改善策略的未来发展 第十章 变化的战略环境 第十一章 虚拟团队 第十二章 未来的团队及其含义 词汇 译后记

<<团队业绩改善策略>>

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>