

《这样带出高估值团队》

图书基本信息

书名：《这样带出高估值团队》

13位ISBN编号：9787508652169

出版时间：2015-8-1

作者：玛格丽特·格林伯格,塞尼亚·梅敏

页数：280

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《这样带出高估值团队》

内容概要

这是一本写给企业管理者、执行人员、人力资源，以及普通员工的既实用又富有开创性的团队管理指南。无论你是只有3个人的小创业公司还是有3000千人的大企业，这本书都能向你展示如何运用积极心理学中最简单有效的方法，让你的团队一步步走向高估值、获得高利润。

《这样带出高估值团队》分为三部分。第一部分聚焦在管理者身上，介绍了四种为了获得成功必须培养的思维方式：高效、有心理弹性、有感染力、从优势出发。第二部分将积极心理学的研究运用到团队管理和普通商业实践中，比如雇用和管理员工、进行绩效考核、组织会议等。在第三部分，将向你展示如何马上运用这些工具。

《这样带出高估值团队》

作者简介

玛格丽特·格林伯格，宾夕法尼亚大学积极心理学硕士。是一位在世界500强企业中广受欢迎的高级咨询顾问和培训师。她于1997年创立了格林伯格集团，是一个致力于培训企业领导人及其团队，使之获得高估值的咨询公司。

塞尼亚·梅敏，宾夕法尼亚大学积极心理学硕士，斯坦福大学商学院MBA和组织行为学博士。是一位为企业家和公司首席执行官服务的高级咨询顾问和培训师。她创办了一个积极心理学的网站（PositivePsychology News.com）。她还获得了哈佛大学数学和经济学学士学位。

《这样带出高估值团队》

书籍目录

前言 汤姆·拉斯

简介：你已经尝试了一切方法。现在尝试一些真正有用的吧

第一部分：关于领导者

第一章 高效的管理者：不仅仅是时间管理者

1.先“开始计划”而不要“直接去做”

2.诱导自己进入开始状态

3.建立习惯，而非只是设立目标

4.事半功倍

第二章 有心理弹性的领导者：来自心理学的鞭策

1.不要放弃，只需要放弃做专家

2.带上探索者的帽子

3.赢得和自己的辩论41

第三章 有感染力的领导者：控制你的情绪，而不是你的雇员

1.认识喷嚏效应

2.必要的时候把自己培训成奥斯卡演员

3.不要做控制狂

第四章 从优势出发的领导者：将正确做法发扬光大

1.停止问错误的问题

2.找出解决方案，而不是错误

3.了解你自己的优势，否则没人会了解

第二部分：关于团队

第五章 招聘：契合度测试

1.招聘具备简历中不能体现其优秀能力的人

2.发掘过往，预测未来

3.不要忽略你的公司文化怪癖

第六章 敬业的员工：使员工做到最好VS使员工最大程度地付出努力

1.不要只是读书

2.将优势转化成一项团队活动

3.与其解雇那些工作表现不佳的员工，不如点燃他们的热情

4.给予员工F.R.E——频繁认可和鼓励

第七章 绩效考核：要么改变，要么终止

1.多关注优势，但也不要忽略弱点

2.不要制定过于简单且模糊不清的目标

3.预估绩效，而不仅仅是考核绩效

4.和员工交谈，而不是斥责他们

第八章 会议：从能量破坏者到能量增强剂

1.以一个积极的氛围开始会议

2.练习峰终定律

3.使你的整个团队通力合作

第三部分：将前两部分整合在一起

第九章 积极的离经叛道者：从今天开始要做的三件事

1.不要抗拒阻力

2.从小事做起

3.放弃专业术语

4.另辟蹊径

附录 A 在《这样带出正向思考的团队》中全部31项工具

附录B：从优势出发的方法是否适合我？

《这样带出高估值团队》

附录C将优势转化成一项团队运动

附录D：频繁的认可和鼓励（FRE）

附录E 五大FRESH主题

《这样带出高估值团队》

精彩短评

- 1、在一星和两星间犹豫了一下。这书真的没啥用，书名诱人，内容空洞，无论从理念上还是实践上都没有帮助。浪费了我40分钟的时间。
- 2、对于提高工作效率，提高团队绩效有一些实用的工具和方法，不同于一般的管理类书籍，对于具体如何处理事情和激励团队没有涉及

《这样带出高估值团队》

章节试读

1、《这样带出高估值团队》的笔记-8

有些最好的战略思想恰恰是在无所事事的时候想到的，而不是在同时做许多事情的时候——杰夫·泰勒(Monster.com 创始人)

《这样带出高估值团队》

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:www.tushu111.com