

最新最美团队演讲稿(实用5篇)

演讲稿也叫演讲词，是指在群众集会上或会议上发表讲话的文稿。演讲稿是进行宣传经常使用的一种文体。演讲的作用是表达个人的主张与见解，介绍一些学习、工作中的情况、经验，以便互相交流思想和感情。演讲稿对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写演讲稿呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最美团队演讲稿篇一

大家好。我是来自xx运动城的员工，今天我演讲的题目是：《宣誓词激励我不断成长》。

如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是一线阳光，你是否照亮了一分黑暗？如果你是一颗粮食你是否哺育了有用的生命？如果你是一颗最小的螺丝钉，你是否永远守在你生活的岗位上这是伟大的共产主义雷锋在他的日记中写的一段话。他告诉我们，无论身处什么样的岗位，无论从事什么样的工作，都要发挥自己最大的能力，做出最大的贡献，并努力做到爱岗敬业，无私奉献，提高自身素质争取使企业更加繁荣。

光阴如梭，来到xxx已有整整一年的时间了，在这段时间里，亲身见证了她的成长与发展。近x年的历史，在xx零售市场上曾创下骄人的战绩。灰瓦、白墙、红柱的外观景象，成为新xx中优雅别致的“老xx”□让更多的济南人喜不自禁！而我作为一名导购员，在商场的工作虽然单调，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们每天面前的顾客虽然是陌生的面孔，但在服务的同时，与顾客之间的真挚情感却是真实存在的。

立我志向，就是确立自己的人生目标，志向不立，犹如没有

舵的船，没有根的树。坚定我的志向，坚持顾客就是上帝的宗旨，爱岗敬业，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必须。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他一样能创造出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远.....人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多彩。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，永不气馁，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的胜利！

爱我岗位就是要努力培养自己所从事工作的幸福感、荣誉感。我的岗位，这不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是，我天天给自己加油鼓劲，不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的面孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，她也会对着你笑。

当我看到顾客对我微笑时，当我的工作业绩得到领导的肯定时，我感到从未有过的喜悦和自豪！我是用这种方式向社会奉献爱，就像大家经常说的：爱，是我们共同的语言！

强化我的素质，全面提升我各方面的能力。人是不断进步的，社会是不断发展的，整个人类文化遗产和物质财富可以代代相传，但生命却无法永恒。任何一个新生命的诞生，也是一个新生命零的开始。一个人不仅要积累财富，但科学知识，工作技能，工作激情的积累更重要。因此，每个人都要努力塑造自我，使自己的思维、智慧、知识技能结构日益丰满，综合素质日益完善，思想更趋成熟化，行为更趋理性化，不断否定自我并超越自我，面对新的机遇和挑战，在曾经获得我们商场“销售能手”的荣誉上，树立更高的目标“做行业中最好的营业员”。最好的营业员就是拥有高尚品德，极富诚心、爱心和责任心，具备优秀的职业素养和领先职业技能

的业务精英！这就要求我们坚持承诺是金，坚持勤劳进取，坚持学习创新。我们知道，一花独放不是春，百花齐放春满园。我们每个人都是大观园的形象大使，让我们以更先进的营销理念，更专业的营销技能，更完善的服务标准，不断增强竞争力，只有这样xxx才能在强手如林的市场上稳定、健康、持久的发展壮大，为社会，为员工创造财富和价值。

最美团队演讲稿篇二

在许多企业中，以狼为师的企业已成燎原之势。无一不以狼为个人和团队精神和心灵世界中的“图腾”。狼作为一种灵异的形象，表达了某种卓越企业文化的精髓，狼情性的植根，从某种程度上讲，代表了一种文化根源的回归，如果企业每一位员工都具有一些狼性。这必将是企业和个人之幸。河流与河流交汇的地方，蔚然成一片蓝色的海洋，点点滴滴的狼之精神，聚集起来就构成了一个卓越的企业云蒸霞蔚的煌煌奇观。狼性的生存，就是你在没有立身之地的恶劣环境之中遵循丛林法则。野性的争霸生存领地，构筑坚不可摧的势力范围，并成为生存环境与命运的主宰者。

一、从狼性生存到人的竞争。人的血红与狼的血腥。这两句话是说，我们需要狼，还有一个重要原因是拯救我们的心灵，狼是集美丽、高贵与智慧于一身的楷模。狼的野性与人的驯化，狼的目标只有猎物。意思是，充分表现了誓死战斗、绝不屈服的精神。永不屈服而苟活的狼，做最高食物链的终极者。这更是一种面对困难的坚强，是一种面对困难临危不乱，是一种不达目标，誓死不罢休的坚韧。在造物者赋予的生存意义下生活：做主宰环境与命运的强者。对于严峻的生存环境，狼有着惊人的适应能力。以竞争跻身群雄，并成为超强。在辽阔的草原上，每天当第一缕阳光出现，狼和羚羊就开始进行赛跑，狼发誓要追上羚羊，因为追上羚羊，它就可以把它们当做自己的食物。

二、在绝境中求生存、求锻炼。从失败中崛起、彰显无惧无

畏。狼是“失败是成功之母”信条最卓越的实践者。失败是一个过程，而不是结果。学习生存技巧，适应残酷环境。狼的生存不是靠它生下来就拥有生存的能力而生存，更多的时候是靠从自然界中的每一种生物及其他的生物身上学习更多的捕猎技巧来生存的。我们要确定目标，锲而不舍，对集体讲究忠诚与奉献。对领导的分派绝对服从并自动执行，自觉维护团队的严密组织。

三、争当强者角色、完善团队合作。狼群最伟大的品质就是合作精神，我们几乎可以将狼群的行动看成是“合作”的隐喻。狼所以伟大就是因为它们的合作精神。懂得感恩图报，并以生命作奉献，绝不“窝里斗”具有自律精神。善于交流沟通，达到协同作战。另一个就是为了团队的利益勇于自我牺牲。而且狼是世界上最具有团队精神的动物，关于这一点，前面已经进行了充分的论述和描写。把个体劣势转化为群体优势，树立绝对的生存竞争意识，敢于战斗并争取胜利的生命哲学。狼时时刻刻都处在“战争状态”弱肉强食，违背这个原理就会死亡。具有“狼之野心”的坚定信念有胆量，靠忍耐随时等待机会出击。为实现目标不断策略，要以授狼以渔的王者风范。以作战赢得生存的权利，这就要随时策划下一步、为成功做准备。这就是要注重细节，找准切入，善于隐蔽。狼性本色是创造辉煌成功。只有具备这种“狼性”你才可以登台亮相。用于向确定的对手挑战，强者般勇敢地面对现实。该冒险时绝不胆怯后退，对环境具有敏锐的洞察力。要有屡败屡战、越战越勇的超强意志。这样会在逆境中跃身奋起，追求生命极限。以游戏的心态让自己快乐起来，要有笑着面对困难和挫折的积极心态。男儿当自强，会拼才会赢，我们需要钢铁般的意志与毅力，坚持永不放弃，永远争夺，处变不惊的英雄气概。坚韧的斗争，绝不输给自己，具有破釜沉舟的精神。我们应该有福同享有难同当的精神，增强判断，识别和决断能力。做到外圆内方，恰到好处。捕捉对手的软肋，从而发起猛攻。侧向思维，克己之短，取人之长就是这个道理。市场游戏规则很多，我们要韬光养晦，蓄势突发，欲擒故纵，多次行动，这就是我们要瞄准的方向。避

其锋芒绕道而行，出奇必可制胜，对于这一点，特别是市场经营，更为重要。生活在狼周围的动物都十分清楚。静观其变抓其痛处，该出手时才出手。这是指看待时机，时机一到，迅速占领，不要给对方有一时的缓气之力。明指东来，暗打西，画个大饼吊胃口。这里就是既重心动，更重行动。决心是起跑时的枪声，方能获得成功的锦标。知彼知己、做出正确决策，立即行动。每一只狼都是优秀的，但并非每个人都优秀，人想得太多，有无数个追求，成功计划，又有无数个缓于行动的理由。冲锋、冲锋、再冲锋，靠打拼，靠争夺，永争第一。要具有冲击力的必胜信念。不为失败寻找任何借口。这就是要总结经验，投入下次行动。用一个个胜利刺激亢奋的神经。

四、创赢布局。团结互助地协同作战。对于一个企业而言，企业想要发展壮大，成就百年老店，就必须培养企业团队互助协作精神。否则，企业肯定走不远。构筑无坚不摧的营伍铁阵，建立“成功团队”的高度期望值。同心同力打造自己的团队，打造一支顽强的团队。打造一支高绩效的团队，让纪律作为成功的最大保障。建立绝对的组织结构制度，建立组织纪律的坚决有效执行者。只有团队强大，才有优秀的员工，这就说明了狼的团队精神。对工作具备高度的责任感和使命感，从自觉纪律到自觉执行。自觉的纪律也是一个人的优良品质，也是任何人所希望和具有的。主动执行、主动实施。企业根本目的就是盈利，这就是执行好企业的经营方针，绝不为了讨好上司而盲目地执行其有悖于企业经营方针的任何一项指标。让沟通作为团队成功的誓师口令，通过沟通达到合作双赢，把沟通作为驾驭团队的可靠保证。要遵循好有效沟通的简单法则。依靠有效沟通减少团队内部冲突，用沟通达成共识统一行动。只有清楚地掌握对方的真实意图，方能采取有效地积极的反应，否则将不可避免地出现错误。这对一个企业来说至关重要。借助沟通技巧建立共识。这就自然而然的让上司凭借忠诚形成巨大的凝聚力。这就是说，尽管狼是茹毛饮血的生灵杀手，但却从来没有听说过狼群自相残杀。

五、遵循诚实守信的处世金法则。狼群之间不存在任何欺骗，也就是给人一种信用，就是给人一种承诺，那就是不变的永恒。靠“忠诚”投入，使回报无价，用诚实去赢得信任。播种诚实、收获信誉。这里指在中国古代，上至贤明君主，下至平民百姓，留下了许多诚实守信的故事，没有诚信的员工，就没有我们的企业文化。为人不可不诚实，靠骗术行事只会让自己遭到惨败。

六、狼性员工法则。有敢于承担责任的使命感，有顾全大局与自我牺牲的精神。要强化成绩与成功的荣誉感，从服从到行动的自觉执行。这里给大家说明：当狼王确定后，其余的狼总是服从它的领导，这也是狼的纪律。而任何一个领导，都欣赏服从命令的员工。懂得“神圣”的组织法则，这里就要沟通陌生者，寻找合作者。这里是说，狼很善于沟通。狼与狼之间发生矛盾，它们会在老狼的协调下进行必要的交流。这样就能为自己的发展前途扫清人为的障碍。用有效沟通奠定合作基础，也就是依靠沟通赢得亲和力。更为有效的是凭借合作获得超越发展。借助合作使得自我创造性地发挥，也就是用极强的判断力抓住机遇。我们就要像狼一样发现猎物，积极主动的去追杀。自动自发地行动，也是成功的资本。我们要主动出击，应该具有这种狼性品质。还要具备永争第一的积极心态，方能百战百胜。有效执行企业的战略意图。这里如同狼分配任务，一定要分工明确，意图清晰，作为领导，要使你的员工明白你的意图执行战略，就必须让他们了解总体战略以及他们在其中的任务。

七、懂的“独立狼”没有前途。犯错误的狼：狼不怜惜，不同情，只有开除，它也就会目无王法，只有开除，让它体验一下失群的感觉，它才能改掉自身的缺点，重新做一名合格的狼族成员。借助忠诚获得职场成功，用忠诚创造工作成绩，依靠忠诚赢得上司信赖，知恩图报是职业成功的助推剂。与企业共荣辱共发展。有句话叫做：“狗眼看人低”，这是中华文化对于嫌贫爱富，有奶便是娘的狗的评价。但这种背叛行为与狼无缘的。狼用自己一生的追求与狼同舟共济，忠诚

也好、尽责也罢，都是这一种追求的具体体现。拥有自己的独特职业本领：从事干中提高自我才能，发挥自身优势，创造职场突破，胸怀宽阔，开发职场潜能。永不服输地发起职业攻坚战，还要有超凡的工作消化吸收能力。

八、用生命维护和捍卫职责的尊严。尊严至上，把工作当战斗，积极主动地踏实工作。狼的准则就是主动行动的准则。养成积极工作的心态，把平凡的工作看作阵地的占领者。在平凡的岗位上创造生命的辉煌。狼从来靠运气，狼无论在任何恶劣的环境中总找到猎物。具备问题意识的思考力量，发挥与借鉴群体的智慧。目标分解，步步为营的创造绩效。抓住细节，找准市场切入点。在狼群里，几百万年来，他们都非常注重细节，因为它们懂得细节是相当重要的，细节决定着成败。适时改变经营战术，给对手点穴战。跑市场，跑经营，靠的是“跑”。这里就需要扩大市场调研搜索范围。价额底线不能丢，争取，争取，再争取。我们还要讲究经营策略，以不变应万变的能力。这就是狼的一种崇尚智慧的结果。抓住信息关键，重点区域突破，让你的经营队伍具有狼性。意思是，狼的捕猎成功，它们是瞄准了对方的区域，才获得了成功。我们还要采取强大实力的狼性全员经营，力争做敢于拼搏的狼性经营英雄。要以虎狼相争般地对方斗智斗勇。发挥品牌优势，占领市场高点。互惠互利，共创发展空间，我们就像狼一样讲究策略。采取合作共赢，把市场做大做强，还要制定目光长远的经营战略。

九、最终目标，打造野性拼搏精神的狼性企业文化，构筑狼群杀阵般整体配合与分工协作，用聚集效应和协同优势让羊群变狼阵。敢想敢干，带领狼群不惧捉对厮杀。靠集体智慧和力量打造超强团队，目光远大谋略长远，培养头狼般的领导才能。做好领头人，使下层服从，执行。做霸气十足的头狼，展现威仪与雄风，以行动而非语言进行领导，要护小狼，使其情愿捕捉猎物。把精力放在关键的问题上，与狼共舞必先为狼，制定狼阵冲杀的进攻策略，争取主动权，尽可能双赢或多赢。以变制变，连续出招，排练狼群阵势，一鼓作气，

再接再厉，强势发展，速度制胜，一跃争先，要永不知足的开疆拓图，使得基业长青。共同进取，合作共生，团队第一、个人第二，荣誉感是团队的灵魂，“木桶定律”与团队合作。

最后：热忱是一种力量。拥有狼的不懈地追求热忱是非常重要的。我们先来看一幅名人的座右铭：你有信仰就年轻，疑惑就年老。有自信就年轻，畏惧就年老。有希望就年轻，绝望就年老。

岁月使你皮肤起皱，但是失去了热忱，就损伤了灵魂。狼具有了心态的追求和热忱，接下来就是怎么追求了。

最美团队演讲稿篇三

中国有句古话：“千人同心，则得千人之力；万人异心，则无一人之用，”意思是说，如果一千个人同心同德，就可以发挥超过一千人的力量，如果一万个人离心离德，恐怕连一个人的力量也比不上！这就是合作的力量，这就是团队的力量，这就是我们需要的团队精神。

我们的视频中，我们的皇帝企鹅在严酷的冰雪暴侵袭下，他们举步维艰地迈着步伐，在广阔的冰面迷宫上产蛋。在它们的周围，白茫茫一片，四处都是浮冰，但勇敢的企鹅们从不屈服，在如此恶劣的困境下傲然生存。在这片没有其他生物胆敢涉足的区域，皇帝企鹅仍旧持续它们浪漫的约会。随着冬季来临的群体迁徙，他们给我们讲述了一个传奇的族类，描绘了一个神奇、特别、而又富有感情的动物，展现给我们一个充满勇气、幽默和神秘的故事。唯有助人才能自助，才能生存；唯有合作，才能获得大家共同的追求。白色的荒漠中，他们显得那么的渺小，面对狂风，面对一切的恶劣条件，他们的坚韧却显得那么伟大。无论条件多么险恶，他们仍然坚守他们的承诺。

同学们，团结友爱，互相协作，不仅是人们生存和发展的条

件，也是现代社会发展对人们的要求。随着科学技术的高速发展，仅靠一个人“闭门造车”式的创造已不可能，这就更加需要人们学会与他人合作、共处。一次游戏，一次中队活动，一次打扫卫生，一次发明，一次创造，离不开你、我、他的共同协作。协作得好，完成的质量效率就越高，反之就不然。实际上，我们从小养成与人合作的意识和习惯，将来才能成为一个善于团结别人，善于理解别人，善于交往与合作的人才。同学们，让我们从现在做起吧！` ``我们任何人在这个世界上都不是孤立存在的，都要和周围的人发生各种各样的关系。你是学生，就要和同学一起学习，一起游戏，共同完成学业；你是工人，就要和同事一起做工，共同完成工厂的生产任务；你是军人，就要和战友一起生活，一起训练，共同保卫我们的祖国,,,总之，不论你从事什么职业，也不论你在何时何地，都离不开与别人的合作。

什么是合作呢？顾名思义，合作就是互相配合，共同把事情做好。世界上有许多事情，只有通过人与人之间的相互合作才能完成。一个人学会了与别人合作，也就获得了打开成功之门的钥匙。所以，人们常说：小合作有小成就，大合作有大成就，不合作就很难有什么成就。这是非常宝贵的人生道理，我们应该牢牢记住。

没有理它。等驴死了以后，马不仅背着货物，还背着驴的皮。如果马选择与驴合作的话，后果可能就不是这样了。从这篇小故事看来，我们就能很清楚的知道合作的重要性。在我们的日常生活中，也是这样。你用筷子吃饭，如果你不用筷子，那么就是你不和筷子合作，那么你就只能吃“手抓饭”了。俗话说的好：一个巴掌拍不响，两个巴掌响遍天。由此看来，合作是多么的重要呀！

如果你学会了合作，就是获得打开成功之门的金钥匙。如果你是独来独往，不好与人合作。可能是因为你的虚荣心太强。在生活中还有许多合作才能做出来的事。一个人盖不了房子，必须许多人合作才能盖。一场世界杯足球赛，一个人是踢不

了的。所以说，个人是小，成功是金。只有掌握了合作，学会与人交往，你才能掌握成功，所以俗话说：小合作有小成就，大合作有大成就。我想这句话的含义就是这篇作文所要代表的含义。

如果你的才华是成功的种子，那么你的合作就会是成功的土壤，浇灌的水。唯有合作，你的成功才能长成一棵参天大树。我们要明白：鲜花虽好看，可也需要点缀。所以我觉得，合作就是成功的秘诀！

怎样才能卓有成效地合作呢？你一定在音乐厅或电视里看到过交响乐团的演奏吧，这可算得上是人与人合作的典范了。你瞧，指挥家轻轻一扬手里的指挥棒，悠扬的乐曲便从乐师的嘴唇边、指缝里倾泻出来，流向天宇，也流进人们的心田。是什么力量使上百位乐师，数十种不同的乐器合作得这样完美和谐？我想，这主要依靠高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神。

可见，成功的合作不仅要有统一的目标，要尽力做好份内的事情，而且还要心中想着别人，心中想着集体，有自我牺牲的精神。

同学们，现代社会是一充满竞争的社会，但同时也是一个更加需要合作的社会。作为一个现代人，只有学会与别人合作，才能取得更大的成功。

苦难的洗礼铸就了当之无愧的皇帝企鹅，全体的合作与坚守，成就了这南极冰面上的伟大主群。苦难与挫折将在我们人生中同样存在，只有我们齐心协力，携手并进的共同为我们的目标和承诺共同努力，才能度过我们生命中的每一个寒冬，收获自己的美好春天。

我们将在春暖花开的季节里拥抱美好的未来!!!

最美团队演讲稿篇四

新的一年即将到来，时光的车轮又留下了一道深深的印痕，今天我们相聚在这里，新一轮的太阳已然冉冉升起，让我们用心感受真情，释放你的激情！各位优秀的伙伴们，大家早上好！

你们昨天睡的好吗？吃早餐了吗？刷牙了吗？洗脸了吗？开个玩笑，新的一天，祝大家旗开得胜，保单大开，保费越做越超爽。现在开始报数！

销售一部……营业三部，谢谢。

好，真是精神抖擞士气高，看到大家，我们对未来充满信心。今天团队中的每一个伙伴都是我们最亲密的战友，我们每天一起拼搏在展业的第一线，我们是不可分割的一个整体。此刻，我想请大家静心的听一个小故事。

是啊，一条小小的蓝丝带为什么会有这么大的魔力呢？因为它是一个信念的力量：我们看到自己的价值，我们接受自己，关爱自己，其实，我们不仅要关爱自己，更要关爱他人，关爱我们的伙伴，关爱我们的客户，现在，就让我们把爱的蓝丝带传递出去，请给你的伙伴带上这条蓝丝带，让我们彼此的关爱永恒。

从今往后，让我们相信彼此的爱，相信自己，相信美好的明天，现在请伙伴们呈体操队形散开。销售团队早会主持词。一起跳《相信自己》。

好，一曲《相信自己》让我们越跳越精神，现在我们一起看一下最近又发生了哪些焦点新闻。

以上是今天的新闻资讯，下面让我们聚焦一下我部的焦点话题——业绩通报。

这是截止到昨日为止的团队保费业绩，大家请看，从这张业绩表中我们发现做的最好的是哪个团队？对，销售一部，他们的累计保费是，昨日业绩，我们给他们热烈的掌声表示祝贺。这支团队都是清一色的娘子军，她们不仅提供了优秀的后勤保障服务，还成为本周展业的冠军团队，确实非常不容易，别看她们平时都窝在家里不出门，可保费照样做的样样红，这里面不仅仅有她们付出的努力，更是她们智慧的结晶，让我们再给这支出色的内勤团队以热烈的掌声。

最美团队演讲稿篇五

所谓团队精神，简单来说就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现，团队精神演讲稿。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就。核心是协同合作，最高境界是全体成员的向心力、凝聚力，反映的是个体利益和整体利益的统一，并进而保证组织的高效率运转。团队精神的形成并不要求团队成员牺牲自我，相反，挥洒个性、表现特长保证了成员共同完成任务目标，而明确的协作意愿和协作方式则产生了真正的内心动力。团队精神是组织文化的一部分，良好的管理可以通过合适的组织形态将每个人安排至合适的岗位，充分发挥集体的潜能。如果没有正确的管理文化，没有良好的从业心态和奉献精神，就不会有团队精神。

简单的说，团队是一种精神，是一种力量，是现代社会中不可缺少的！

团队精神的作用

1. 目标导向功能

团队精神的培养，使店内员工齐心协力，拧成一股绳，朝着一个目标努力，对单个营业员来说，团队要达到的目标即是自己所努力的方向，团队整体的目标顺势分解成各个小目标，在每个员工身上得到落实。

2. 凝聚功能

任何组织群体都需要一种凝聚力，传统的管理方法是通过组织系统自上而下的行政指令，淡化了个人感情和社会心理等方面的需求，而团队精神则通过对群体意识的培养，通过员工在长期的实践中形成的习惯、信仰、动机、兴趣等文化心理，来沟通人们的思想，引导人们产生共同的使命感、归属感和认同感，反过来逐渐强化团队精神，产生一种强大的凝聚力。

3. 激励功能

团队精神要靠员工自觉地要求进步，力争与团队中最优秀的员工看齐。通过员工之间正常的竞争可以实现激励功能，而且这种激励不是单纯停留在物质的基础上，还能得到团队的认可，获得团队中其他员工的尊敬。

4. 控制功能

员工的个体行为需要控制，群体行为也需要协调。团队精神所产生的控制功能，是通过团队内部所形成的一种观念的力量、氛围的影响，去约束规范，控制职工的个体行为。这种控制不是自上而下的硬性强制力量，而是由硬性控制向软性内化控制；由控制职工行为，转向控制职工的意识；由控制职工的短期行为，转向对其价值观和长期目标的控制。因此，这种控制更为持久有意义，而且容易深入人心。

打造团队精神

1、营造相互信任的组织氛围

有一家知名银行，其管理者特别放权给自己的中层雇员，一个月尽管去花钱营销，团队精神演讲稿《团队精神演讲稿》。有人担心那些人会乱花钱，可事实上，员工并没有乱花钱，

反而维护了许多客户，其业绩成为业内的一面旗帜。相比之下，有些管理者，把钱看得很严，生怕别人乱花钱，自己却大手大脚，结果员工在暗中也想尽一切办法谋一己私利。还有一家经营环保材料的合资企业，总经理的办公室跟普通员工的一样，都在一个开放的大厅中，每个普通雇员站起来都能看见总经理在做什么。员工出去购买日常办公用品时，除了正常报销之外，公司还额外付给一些辛苦费，这个举措杜绝了员工弄虚作假的心思。在这两个案例中，我们可以体会到相互信任的对于组织中每个成员的影响，尤其会增加雇员对组织的情感认可。而从情感上相互信任，是一个组织最坚实的合作基础，能给雇员一种安全感，雇员才可能真正认同公司，把公司当成自己的，并以之作为个人发展的舞台。

2、态度并不能决定一切

刘备是个非常注重态度的人，三顾茅庐请孔明，与关羽和张飞结成死党，关系很铁，但最后却是一个失败者。曹操不管态度，唯人是举，成就大业。因为赢得利润不仅仅靠态度，更要依靠才能。那些重视态度的管理者一般都是权威感非常重的人，一旦有人挑战自己的权威，内心就不太舒服。所以，认为态度决定一切的管理者，首先要反思一下自己的用人态度，在评估一个人的能力时，是不是仅仅考虑了自己的情感需要而没有顾及雇员的？是不是觉得自己的权威受到了人才的挑战不能从内心接受。

3、在组织内慎用惩罚

从心理学的角度，如果要改变一个人的行为，有两种手段：惩罚和激励。惩罚导致行为退缩，是消极的，被动的，法律的内在机制就是惩罚。激励是积极的、主动的，能持续提高效率。适度的惩罚有积极意义，过度惩罚是无效的，滥用惩罚的企业肯定不能长久。惩罚是对雇员的否定，一个经常被否定的雇员，有多少工作热情也会荡然无存。雇主的激励和肯定有利于增加雇员对企业的正面认同，而雇主对于雇员的

频繁否定会让雇员觉得自己对企业没有用，进而雇员也会否定企业。

4、建立有效的沟通机制