

如何提升团队凝聚力

21 世纪是一个团队至上的时代，个人英雄独唱主角的日子一去不返。所有事业都将是团队事业。依靠个人的力量已经不能取得什么成就了。这就需要一种团队凝聚力，正如歌词中唱的那样“团结就是力量”，只有拥有了一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力的团队，拥有了一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进、壮大。

团队由若干独立成员共同组建，有临时与长期之分。团队要为某一共同目标而奋斗，这需要团队成员贡献各自不同的专业特长并要有团队精神。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。团队精神要求有统一的奋斗目标或价值观，而且需要信赖，需要适度的引导和协调，需要正确而统一的企业文化理念的传递和灌输。团队精神强调的是组织内部成员间的合作态度，为了一个统一的目标，成员自觉地认同肩负的责任并愿意为此目标共同奉献。

加强团队建设，必须要有良好有效的沟通、必须要学会服务。沟通是团队精神的直接表现形式，是企业发挥团队合力的基本方法和技巧。同时也应看到，由于行业流动性强，布点散，沟通受限，因此也应注重通过聊天、娱乐等非正式沟通渠道来进行信息交流。只有充分发挥各种沟通方式的独特功能，就能在团队内部做到上情下达，下情上报，增强团队成员之间的理解与信任，最终把工作做好。团队的工作是靠所有团队成员共同完成，作为团队的成员，首先想到的应是自

己对这个团队的责任，因此必须立足于服务，为团队成员创造出一个良好的环境。

另外，团队建设离不开企业理念、企业价值观的塑造，离不开创新力、凝聚力的培养，一个成功高效的团队成员首先是组织中的一员，然后才是团队的一分子。在竞争激烈的年代，组织中的每个成员，若想把工作做好，想获得成功，首先就要想方设法尽快融入一个团队，了解并熟悉这个团队的文化和规章制度，接受并认同这个团队的价值观念，在团队中找到自己的位置和职责。团队凝聚力是无形的精神力量，是将一个团队的成员紧密地联系在一起的看不见的纽带。团队的凝聚力来自于团队成员自觉的内心动力，来自于共识的价值观，是团队精神的最高体现。一般情况下，高团队凝聚力带来高团队绩效。团队凝聚力在外部表现为团队成员对团队的荣誉感及团队中的地位。团队的荣誉感主要来源于工作目标，团队因工作目标而产生、为工作目标而存在。因此，团队必须设置目标承诺，以工作目标引领着团队前进的方向，使团队成员对工作目标形成统一和强烈的共识，激发团队成员对所在团队的荣誉感。同时，引导团队成员个人目标与工作目标的统一，增大团队成员对团队的向心力，使团队走向高效。团队凝聚力在内部表现为团队成员之间的融合度和团队的士气。人是社会中的人，良好的人际关系是高效团队的润滑剂。因此，应采取有效措施增强团队成员之间的融合度和亲和力，形成高昂的团队士气。团队是开放的，在不同阶段都会有新成员加入，高团队凝聚力会让团队成员在短期内树立起团队意识，形成对团队的认同感和归属感，缩短新成员

与团队的磨合期，在正常运营期间，促使团队的工作绩效大幅提高。

要想提高团队整体营销能力必须发挥团队成员各自不同的专业特长，真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。加强全体团队成员的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。另个，着力提高营销人员业务素质及营销技能也是非常必要的，安排培训，使团队成员熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。同时，建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势和营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

21 世纪的今天，个人英雄独唱主角的日子一去不返，凝聚力开始被越来越多的矢志成功的人士所关注。拳头攥紧的力量之所以比巴掌的力量大得多，是因为手上的全部力量都凝聚在掌心！一支优秀的

团队同样如此，强大的凝聚力，成为团队提高工作效率的制胜法宝。不同的人的才干学识和个性互不相同，合作起来能取长补短，产生惊人的力量。只有把不同的人才结合起来才能发挥出更大的作用，并以此为动力产生更大的经济效益。在当今银行业残酷竞争中脱颖而出的，只会是那些具有强大凝聚力的团队。