# 优秀团队心得体会7篇

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-01-04

*通过写心得的方式，我们可以记录下自己的内心所想，记录心得是我们人生旅程中的重要坐标，帮助我们明确未来方向，下面是小编为您分享的优秀团队心得体会7篇，感谢您的参阅。一、服务营销：顾客的满意度等于“感受值”与“期望值”的比值，在“期望值”不变的...*

通过写心得的方式，我们可以记录下自己的内心所想，记录心得是我们人生旅程中的重要坐标，帮助我们明确未来方向，下面是小编为您分享的优秀团队心得体会7篇，感谢您的参阅。

一、服务营销：顾客的满意度等于“感受值”与“期望值”的比值，在“期望值”不变的情况下，“感受值”越大，满意度也就越高。那么，如何加大顾客的“感受值”呢？撇开产品本身的普遍功能不说，“服务”所带来的感受就显得愈加重要了。特别是服务人员的参与，一个高素质，有良好服务态度的员工往往能给顾客带来好的印象，增加顾客的“感受值”。联邦快递亚太区总裁曾说过：“我们照顾好员工，他们就会照顾好顾客，进而照顾好我们的利润。”因为服务是通过服务人员与顾客的交往来实现的，服务人员的行为对企业的服务质量起着决定性作用。特别是在现在银行业竞争如此激烈的情况下，做好服务就变得相当重要。我很赞同张芳老师提到过的一名话：“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”。我们的服务就应做到：服务细节人性化，服务态度优质化，服务技能专业化，服务方式灵活化，服务效率高效化。

二、做事要竭尽全力：“不要允许自己尽力而为，要全力而为”。曾听说过一个兔子与猎狗的故事。那年冬天，猎人带着猎狗去打猎。猎人用枪击中了兔子的后腿，受伤的兔子拼命逃生，而猎狗紧追不舍，后来猎狗并没有追上兔子，只好悻悻地回到主人身边，猎人气急败坏地骂它没用。而它却不服气的辩解道：“我已经尽力了。”而兔子死里逃生，回到家后，兄弟们都十分惊讶，纷纷问它是什么发放逃生的。兔子说：“它是尽力而为，而我是竭尽全力。因为我知道它追不上我最多只是挨主人一顿骂，但我要是不竭尽全力的话便会失去生命！”这只兔子的话使我感慨万千，是呀，猎狗只是尽力而为，并不认为这有多重要，可是兔子知道如果自己不用所以的力气逃跑，那么自己就会死在猎人手里，它意识到必须拿出所有的力量一搏。回想，在我们学习、生活中也遇到过许多难题，而我们是当竭尽全力的兔子，还是尽力而为的猎狗呢？很多员工都是报着一种“尽力而为”的态度在做事情，认为只要我去做了，做得好与不好却不怎么在乎。仔细想想，这不就是我们停滞不前的原因之一吗？为什么在同样的岗位上有的人通过一年、两年的时间可以迅速成长而有的人却永远是原来的样子，没有丝毫的进步呢？这就跟故事中的猎狗一样，心想做得不好最多挨领导批评两句，又有什么关系呢？我现在深深的意识到，我要当“竭尽全力”的兔子。

三、团队精神：简单来说团队精神就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。任何组织群体都需要一种凝聚力，我们在工作中不是一个单独的人体，我们都是重庆农村商业银行这个大家庭中的一员，我们的个人行为也会影响到整个集体。要想成为成功的、高绩效的团队不光是团队的事，而是团队里每一个人的事，如果我们每一个人都能积极参与团队的每一件事，每一个人都能不用过多的安排去主动做事情，如果我们毫无保留的把自己的经验共享，当别人工作完不成或者出现错误时我们能够主动帮助他解决，像自己的工作一样共同完成，而不是袖手旁观看笑话。实际上在我们的工作中不管那一个同事事情没完成，工作出了差错，我们每一个人都是有责任的，所以大家要主动多沟通，不仅仅是个人与个人之间、部门与部门之间、员工与领导之间都是必须的。只有大家心往一块走，劲往一处使的时候，我们才会为了目标共同奋斗、共同承诺，才能营造一个和谐团队。

四、细节决定成败：“泰山不拒细壤，故能成其高;江海不择细流，故能就其深。所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们的员工中，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行者；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。我们必须改变心浮气躁，浅尝辄止的毛病，提倡注重细节，把小事做细……\"这段话指出了我们工作中的通病。再高的山都是由细土堆积而成，再大的河海也是由细流汇聚而成，再大的事都必须从小事做起，先做好每一件小事，大事才能顺利完成。

金秋送爽，桂花飘香。九月底，公司为准备了专业的营销培训，从企业文化认可和个人价值观的共同体现，到达成长期奋斗的战略目标。同时到组建高绩效团队，好的团队具有一个执行力强核心领导带领，去认真实践大家共同的价值观。

一个没有共同清晰目标的队伍是不具有一加一大于二的特点的;一个没有核心领导力的团队是不会具有执行力的;一个没有共同的价值观的团队是不会在发展中和困难的时候始终一条心的。总而言之一个高绩效的团队的组建,员工是公司的事业伙伴和战略资源，因此每位员工具有专业的精神，真诚、友好、快速的行动，让顾客体验便捷、安全、精确的过程与结果，用心打造世界级产品和服务，想顾客所想，想顾客未想，超预期地满足顾客的需求。

能进入优秀的团队是幸运的、机会是给有准备的人的，应用才是我们学习的目的、没有应用，其他的一切一切都无从谈起，没有真正的务实精神，任何的花言巧语都会苍白无力。利用所学习的六顶思考帽的思维方式从不同的角度考虑市场的发展和未来的方向，做好团队成员应做好的工作，了解清楚团队精神和奋斗目标，认真学习专业知识和市场营销运行策略，去掌控终端，实现厂商价值一体化目标。

“康泰之树，出自茂林，树出茂林，风必折之”，一棵健康高大的树木，一定是从茂密的森林里长出来的，这棵树如果离开了这片森林，风一吹，势必折树散叶。在当今社会，没有一个人单靠自己就能顶天立地。企业竞争不是个人赛，而是团体赛，团队执行力的强弱直接决定团队战斗力的高低，因此，增强团队凝聚力、向心力至关重要。

可是，群体不等于团队，二者是有区别的，群体仅仅男人女人的组合，而团队是捏合，前者是量的组合，后者是质的提升。当一个群体里的成员能做具备自主性、思考性、协作性，方可称为团队。以中旭为例，如果有一天能做到员工都认为“中旭是我的家”，且自动、自发思考站里的一些重点、难点工作，同时，员工之间互相支援，那么，就说明中旭是个高执行力的团队。

那么，怎样培育员工的自主性、思考性与协作性呢?王笑菲老师也给出了建议：

在“自主性”的培育方面，要帮助下属养成主动回报(反馈)、主动沟通、主动关切的习惯。凡是安排手下做的事情都记在笔记本上，看他们有没有主动反馈，并时时提醒他们未能自动自发的地方。要让员工知道，“沟通”不是等着人家来找我们，而是我们走出去主动跟人家沟通，同时要确认员工知道各项工作的“优先顺序”，要依重要性和紧急性排序。作为主管，要不断地对员工所拥有的权力做出调整，平时工作、反馈自动自发的员工，给他的权力越来越多，反之，则越来越少。

在“思考性”的培育方面，要求各个员工检讨现有工作状况的缺失，并提出他的改进意见，同时找出自己工作的缺点，有计划地列表逐个改掉。打破一些没有必要的习惯或规定，防止思想僵化，要看人家看不到的问题，想别人想不到的办法，在模仿他人的同时，进行改良优化，以达到创新的效果。

在“协作性”的培育方面，要充分用好冲突的作用。冲突其实是个中性词，其定义简单说就是“我”对你的意见不同意，而且想办法阻扰你，但是冲突关乎人性，是可以沟通的，在团队内部要鼓励正向的冲突，在冲突中进步。不断的冲突促使技术升级革新，在世界保持了领先的地位。

所以，作为主管，首先可以通过观察，检查公司里有哪些人是“自顾自”的，凡是自私(只帮助自己认识的人)、自我(自己的利益重于一切)、自大(自己的想法就是答案)的，都很难做到与他人协作。知道存在不协作的现象后，一是在生活中建立团队意识，如见面如何问好，出入公司的注意事项，用餐的规矩，甚至公务车来宾、主人、司机等的不同坐法;二是在工作中养成团队的精神。

工作不推诿，就是说在上级批评我们的时候，我们不要马上说是下属没做好，要先检讨自己的不足;不扯后腿，就是当自己没有机会的时候就让给别人;不倡导英雄主义，就是时刻想到“公司成功是集体的荣誉，公司失败是集体的羞耻”。不强调个人奖金，就是有奖励报酬的时候站在后面，有处罚责任时站在前面。

如何避免冲突呢?对比较敏感的问题，在开会前会，也就是在开会讨论之前先个别沟通，可以避免冲突;有不同的想法或意见阿以交互发送参考，交叉询问，可以避免冲突;经理人要培养自己的人格魅力，可以抑制冲突的激化;面对主要冲突，要么你让一步我让一步，要么先寻找可以松动的“第一步”，也就是双方各了条件交换，是动手和下刀的地方。总之，要鼓励团队内部多建设少破坏，求大同存小异，要懂得适当的让步(不是妥协)是一种艺术。

在团队建设的过程中，沟通也是至关重要的。作为主管或经理人，在日常工作中，尽量要求下属与下属之间自行解决问题，而不是动辄请示。当出现问题时，要求双方一起坐在你的面前协调讨论，此时你注意观察他们不够团结的地方，对配合不力、支援不积极的部门名个人，轻者批评，重者记过，再重调职或下岗议处。

总之，打造高效执行力团队，必须先行解决团队成员的执行动机问题，换名话说，就是要“肯做”,神奇足球教练米卢曾经把他的座右铭印在自己的帽子上，挂在嘴边上，实践在行为上，那就是“态度决定一切”，其实，我觉得，态度决定一切未免太片面了，但是态度确实能提高个人的执行能力和行动力，以及在遇到困难时的斗志。

同样，态度也是职业化团队的凝聚力，只有在每个成员都抱着百分百正确态度，才能和公司上下团结、奋进，才能体现职业化的工作技能，当然，接步就班，就付任务式的完成，要本就不算正确态度，虽然享受工作是个很高的境界，但是为什么不试着追求这种境界呢?其实，如果团队中每个人都能抱着享受和乐观的心态去看待工作，并带着?愉悦的心情去完成工作，而不是怨天尤人，我相信，一个积极乐观、向上奋进的职业化团队的形成并不是很难的事。

在现实工作感到准备不足，实际上不是理由。是我的态度有问题，没有真正作到日事日毕，喜欢拖延。有很多计划而不去实施，有很多事要做而抓不住重点。这次的学习从李老师的企业文化和组织能力，体会到个人对企业文化的认知和共鸣从而产生共同的价值观，有了共同的价值观，那我们要有王老师的高绩效团队的管理要求，才会做出有效率有结果的事情来。工作中我所做的事情变化无常，那么怎么做好事情?一定要有清晰的思维、合理的时间管理、做事的策略方式、有效准确的数据、通过有效的沟通、了解清楚用户的产品需求，那么我们会顺其事物发展规律，实现我们共同价值观。

很多时候我都感觉不到自己做事不合理，感到做的很不错。通过这次公司培训才发现自己很多不足之处和目标不明确。通过这次学习吸收老师赋予知识的精华，利用其改进自己的缺点，全力以赴为理想而奋斗，实现人生目标。

培训的最后两天，我们共同学习了高绩效团队塑造课程，其中的两段视频给我们留下了极其深刻的印象，两个视频其实很相似，都是在描述一群“乌合之众”如何有效凝结成了一支高绩效团队。

通过高绩效团队发展阶段，我们感觉各自的团队，虽然可能已经存续很久了，但仍处于调整期，并没有迸发出真正的潜力。团队成员间还不能做到“接纳彼此的不同”，培训期间，我们也根据各自团队的情况，对“目标、流程、、沟通、信任”五个要素进行了测评，看到其他团队的测评，发现各自都存在着一些问题，作为一个中层干部，应该率领自己的团队不断的成长，最终形成高绩效团队。应该遵循五个要素，在以下方面强化自己：

1、厘清目标。树立与所有团队成员息息相关的使命和愿景，确定至关重要的目标，促使每一个自发的向目标迈进。

2、明确流程。围绕目标进行合理的任务分解，尽可能简单的制订工作计划，引导所有员工经常复盘，寻找更简便方法，在不断完成计划的过程中，增强团队成员的自由度和责任感。

3、建立。以同理心倾听员工诉求、启发探索动力，尊重员工劳动成果，及时给予有效反馈，引导团队成员在新的或者富有挑战的工作中获得成功。

4、有效沟通。真诚的.进行沟通，尊重每一个人的意见，珍视差异，在发生冲突的时候，需求“第三种选择”。接受不同风格，促使团队成员都愿意分享想法和感受。

5、增强信任。彼此信任是一个团队能否创造出优秀绩效的基础。作为团队的领导，需要以身作则，建立信任，让团队成员相信自己是被相互信赖的。

通过培训不光第一组的成员变成了一个团队，来自于4个公司的40余名同学也形成了一个团队，这是我们从未感受过的培训，是一次对我们的工作和生活有意义，有收获的培训。相信大家从这间课堂毕业后，会在生活和工作中站上新的台阶。

9月17日--18日，在公司的组织下我们有幸参加了xx的“增强团队凝聚力，打造卓越团队”的培训课！经过两天一夜的培训，让我更加透彻、深入的认识到团队的凝聚力、执行力及队员之间的合作与沟通的重要性！

这次的培训跟以往参加xx的一些培训课有所不同，主要在于这次培训的课堂上穿插一些互动游戏活动，让我们通过听、看、做等互动方式，让我们更加容易理解课程的内容，让我们学会了怎样去团结，同时也看到了团队凝聚的力量。每个人都受益匪浅，这是我们所有学员都将终生难忘的一堂培训课，一次心灵的洗礼。

以下是我通过对这两天的学习对某些环节及团队精神的感想，心得如下：

一、领袖风范的体验

是一次心的体验，它让我们学会了同甘苦，共患难，在一次又一次团队心的考验下，让我学会了坚强，经过这次考验让我们的团队更加团结一心，让我们时刻不忘我们是一个团队是一个整体。让我体会到了一直在为我们付出，而我们从未有过感激的人，还有因为我们的过失，而给我们承担责任的`人，这些人就是我们身边的同事，身边的领导和我们的金尊公司；在这里我要真心对他们说一声：“谢谢”！谢谢所有关心我的人，你们都是我生命中最重要的人。有了你们的支持在我以后的人生中我会更加坚强，不管在任何情况下都更加坚定我的信念，为我们的企业，我们的团队，付出我所有的热情。

二、双赢是现在社会的一种商业主流

只有双赢共享才能达到企业的和谐发展。在玩《红黑游戏》这个活动中“双赢”这个词可谓是体现得淋漓尽致！这个活动的出发点是想告诉大家在现在的商海中只有双赢才能发展，只有用一颗充满爱、仁慈与宽容的心去善待他人才能“赢”，俗话说“得民心者得天下”，对此我深信不疑！与此同时也让我想起了以前看过的电视剧《大染房》，剧中的主人公在创业及人生路上总是处处遭人暗算与排斥，但是在危难时刻时他们却反帮曾经对自己下过暗算的人一把！正是因为他们有一颗博大的心胸及仁爱的心，成就了他们当时的千秋伟业！

三、两天一夜的培训感受

最让人为之感动、最能体现出团队精神的时刻莫过于是“穿越电网”，跨越生死线，耗费了近两个小时的时间后，当所有人都穿过障碍、穿过生死线的那一刻全场掌声雷动，胜利、喜悦的泪水冲出了眼眶，大家相互拥抱！全场响起了《真心英雄》的歌声，这歌在那一时刻特别的动听、特别的嘹亮！大伙相处了两天一夜，时间虽然短暂，但是大家都能为了共同的目标放下一切而不懈努力，因为团队利益永远高于一切。放下身份、积极主动，放下它事、全程参与，放下经验、空杯心态！在这一刻大家做不约而同的做到了，这也许就是检验两天来我们学习的标准吧！

两天一夜的培训一瞬即过。但是两天的相处已经让大家真正的融入到了这个团队——xx。正是这个“团队”让我们有了归属感、自豪感、荣誉感，团队精神已经深深的烙印在我们的心中！

什么是卓越的团队？通过为期两天的培训，我想我得到了更好的理解，更加懂得了信任、承诺、责任、感恩、包容、用心、竭尽全力…

培训老师主要从管理者的角度进行了讲解，通过她幽默、风趣并富有内涵对我的心灵进行了一次洗礼，从一种新的角度对我们的思想和看法注入了新的血液。我主要从以下几个方面来谈谈我的感受：

一、服务营销：

顾客的满意度等于 “感受值”与“期望值”的比值，在“期望值”不变的情况下，“感受值”越大，满意度也就越高。那么，如何加大顾客的“感受值”呢？撇开产品本身的普遍功能不说，“服务”所带来的感受就显得愈加重要了。特别是服务人员的参与，一个高素质，有良好服务态度的员工往往能给顾客带来好的印象，增加顾客的“感受值”。联邦快递亚太区总裁曾说过：“我们照顾好员工，他们就会照顾好顾客，进而照顾好我们的利润。”因为服务是通过服务人员与顾客的交往来实现的，服务人员的行为对企业的服务质量起着决定性作用。特别是在现在银行业竞争如此激烈的情况下，做好服务就变得相当重要。我很赞同张芳老师提到过的一名话：“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”。 我们的服务就应做到：服务细节人性化，服务态度优质化，服务技能专业化，服务方式灵活化，服务效率高效化。

二、做事要竭尽全力：

“不要允许自己尽力而为，要全力而为”。曾听说过一个兔子与猎狗的故事。那年冬天，猎人带着猎狗去打猎。猎人用枪击中了兔子的后腿，受伤的兔子拼命逃生，而猎狗紧追不舍，后来猎狗并没有追上兔子，只好悻悻地回到主人身边，猎人气急败坏地骂它没用。而它却不服气的辩解道：“我已经尽力了。”而兔子死里逃生，回到家后，兄弟们都十分惊讶，纷纷问它是什么发放逃生的。兔子说：“它是尽力而为，而我是竭尽全力。因为我知道它追不上我最多只是挨主人一顿骂，但我要是不竭尽全力的话便会失去生命！”这只兔子的话使我感慨万千，是呀，猎狗只是尽力而为，并不认为这有多重要，可是兔子知道如果自己不用所以的力气逃跑，那么自己就会死在猎人手里，它意识到必须拿出所有的力量一搏。回想，在我们学习、生活中也遇到过许多难题，而我们是当竭尽全力的兔子，还是尽力而为的猎狗呢？很多员工都是报着一种“尽力而为”的态度在做事情，认为只要我去做了，做得好与不好却不怎么在乎。仔细想想，这不就是我们停滞不前的原因之一吗？为什么在同样的岗位上有的人通过一年、两年的时间可以迅速成长而有的人却永远是原来的样子，没有丝毫的进步呢？这就跟故事中的\'猎狗一样，心想做得不好最多挨领导批评两句，又有什么关系呢？我现在深深的意识到，我要当“竭尽全力”的兔子。

三、团队精神：

简单来说团队精神就是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。任何组织群体都需要一种凝聚力，我们在工作中不是一个单独的人体，我们都是重庆农村商业银行这个大家庭中的一员，我们的个人行为也会影响到整个集体。要想成为成功的、高绩效的团队不光是团队的事，而是团队里每一个人的事，如果我们每一个人都能积极参与团队的每一件事，每一个人都能不用过多的安排去主动做事情，如果我们毫无保留的把自己的经验共享，当别人工作完不成或者出现错误时我们能够主动帮助他解决，像自己的工作一样共同完成，而不是袖手旁观看笑话。实际上在我们的工作中不管那一个同事事情没完成，工作出了差错，我们每一个人都是有责任的，所以大家要主动多沟通，不仅仅是个人与个人之间、部门与部门之间、员工与领导之间都是必须的。只有大家心往一块走，劲往一处使的时候，我们才会为了目标共同奋斗、共同承诺，才能营造一个和谐团队。

四、细节决定成败：

“泰山不拒细壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深。所以，大礼不辞小让，细节决定成败。在我们的员工中，想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少；我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行者；决不缺少各类管理规章制度，缺少的是规章条款不折不扣的执行。我们必须改变心浮气躁，浅尝辄止的

毛病，提倡注重细节，把小事做细……\"这段话指出了我们工作中的通病。再高的山都是由细土堆积而成，再大的河海也是由细流汇聚而成，再大的事都必须从小事做起，先做好每一件小事，大事才能顺利完成。

通过李梅青老师精彩的授课，让我受益非浅，在讲团队时他说：“没有完美的个人，只有完美的团队“这句话非常有哲理，一个人不是完人，一个人有又优点也有缺点，在团队中正好可以取长补短，把大家的优点集中在一起，那么力量是无比的巨大。要想能量聚在一起，那就需要成员的相互信任、相互包容、相互配合，让每一个人都有发挥自己的长处，给团队带来更大的利益。

在工作中团体应该相互协作，成员与成员见不要斤斤计较，不要只看别人的短处，不要相互的比较谁多干谁少干，工资谁的多谁的少。在一个团体中自己有多大的能力就使多大的劲，有集体感就有强的集体能量，这样我们无论有多大的困难都不会被打倒，都会迎刃而解。我们的工作是神圣的，伟大的。大家都说我们是“白衣天使”怎样才能使我们不负这个称号呢?这就是李梅青老师讲的，提高我们自身的素质，积极向上的态度，我们的付出和和病人给的回报是成正比的。“素质”有很多方面可以体现，往往提高我们的素质就是对病人的关爱、帮助、理解、宽容、大度，让病人内心去接受我们，打心眼里认为我们就是真正的“白衣天使”。

社区是一个特殊的群体，肩负重任，解决看病难、看病贵的职责，用自己，全体社区人员来感化、触动所有的

李梅青老师所讲的内容往往是我们不去认真的面对，认为是不起眼的事情，往往要是把这些问题做好，一点一点改正，我们会提升自己，会在人生道路上更上一个台阶。这样会使我们产生责任感、价值感，会更有信心，更好的去工作、去发展。这三个小时的短时培训，让我受益终身，我感谢医院能给我们这次学习的机会，以后我会更好的去工作，去学习。让我的事业更上一层楼。

九月份又迎来了公司的拓展旅游，这是我第三次参加公司的拓展旅游了，每一次拓展给我的感受都是不同的。这一次拓展又将会给我们带来怎么样的惊喜尼？

九月份的下旬我们来到了广州笑翻天乐园参加拓展旅游，在这边我们的第一个陆地项目“有轨电车”。这是一个团队的游戏，考验团队的合作能力、协调能力以及领导的指挥能力的游戏。我们所有被分成了三个队伍，其中我们团队叫做“雄鹰队”，以争取第一名为目标。我们“雄鹰队”有40人，“有轨电车”每一次可以乘坐5个人，所以要进行八次才可以完成。为了赢得这一次的拓展的第一名，我们将会在八个小队中选取一个大队长，每一个小队选取一个小队长，大队长指挥全体团队，小队长带领小队进行竞争。在竞争过程我们不断地总结经验，不断地磨合团队员之间的默契。每完成一回的“有轨电车”，我们的大队长就会聚合我们一起总结上回的经验。虽然在三场输掉了10秒钟，可是后来我们“雄鹰队”越战越勇，团队默契配合越来越好，最后我们获得了第一名。

在这一次拓展旅游让我们感受最深就是我们的大队长。游戏的开始到结束他对我们的鼓励、照顾就没有停过，每当我们玩完游戏回来他是第一个递水给我们解渴的人。在竞争过程中也是因为有他明智的指挥我们团队才能发挥得更好，才能获得最后的胜利！

在我们现实工作也是一样的，一个公司要想运营的更好，就要打造高效率的团队：

第一，将团队团结起来，让每一个队员发挥自身的优点、各尽其职，

第二，就是有一个有远见、有责任、有团队精神等的领导人。

这就是我们这次拓展旅游的心得！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！