

# 心服信服領導學

講師:蕭志羽





# 講師資歷

- 台北市健言社第四屆理事長,第三屆講師養成理事,第113期社長
- 台北市健言社談判能力訓練,職場溝通藝術,分析歸納能力訓練,自我形象塑造,奧瑞岡辯論,講師的角色與定位
- 鶯歌永勝健言社-生活奧瑞岡
- 新莊健言社-邏輯思考能力訓練,談判能力訓練
- 永和健言社-邏輯分析
- 五股健言社-邏輯分析

# 課程開始之前應有的認知

今天標準很高→我們是來學領導

可執行→社團內有成功案例參考

20小時課程→精簡,提問,售後服務

心服信服領導學

蕭老大談畫餅與分贓

為什麼是你來分享？

為什麼朋友叫我蕭老大？

蕭老大的由來

社團與工作上的詐騙集團

# 凝聚共識的能力(O)領導統御(X)

對內

- 本身應具備的能力

對外

- 人際互動的能力

順序

- 先對內才對外

# 對內-本身需要具備的能力

觀察

- 每個任務都是一次測試

付出

- 到底是利他還是利己?

畫餅

- 格局與可行性

分贓

- 公平並且給想要的

持續

- 累積信用

# 對外-人際互動

溝通

- 聽比說更重要

談判

- 交換與雙贏

樁腳

- 誰與我理念相同

培養

- 誰是接班人

功過

- 不爭功諉過

順序

對內

觀察

# 受害者現身說法



# 觀察

領導人都做些什麼？

幹部能力如何？

每次任務都是一次測試

觀察！觀察！觀察！

# 付出-利己還是利他?

做中學

搬椅子也有回報?

你”看”到了嗎

你”等”到了嗎?

# 案例

看起來布置場地好像是利人不利己，  
假設今天沒有任何一位社友願意來幫忙布置場地...

# 觀察到付出後的收穫了嗎？

## 網頁更新

- 當下學會架構網站
- 未來才有社友尋網頁加入社團

## 講師認證

- 當下只有不停的開會協調
- 透過認證提高未來講師授課水準

## 辯論比賽

- 舉辦比賽當下非常辛苦,但學會如何主辦
- 辦完社友收穫滿滿,未來又將所學回饋社團

## 辯論課程

- 大約有三年的時間是無條件分享
- 三年後接到健言體系及公司行號的課程

## 兩個思考點之一

付出後真的沒有收穫？還是我沒有觀察到？我等到收穫的那天了嗎？

## 兩個思考點之二

當我們以團隊為出發點付出,希望利他時,最終一定會利己

畫餅

# 畫餅與格局的關連性

安東尼 · 羅賓曾講過這樣一個故事，許多年前，重量級拳王吉姆在例行訓練途中看見一個漁夫正將魚一條條地往上拉。但吉姆注意到，那漁夫總是將大魚放回，只留下小魚。吉姆好奇地上前問那個漁夫為什麼只留下小魚，放掉大魚。漁夫答道：「老天，我真不願這麼做，但我實在別無選擇，因為我只有一個小鍋子。」

# 誰**限制**了你？

假如我們種一顆榕樹，我們很細心地將它種在小盆子裡，每天小心翼翼的看護、照顧，用心地去澆灌、施肥，但是過了五年、十年甚至二十年，這榕樹還是長不大，為什麼？因為它的範圍就只能在**小盆子**裡。

# 老祖宗談放大格局這件事

顏淵曰：「舜何人也？予何人也？有為者亦若是。」

上有好者，下必有甚焉者矣。君子之德，風也；小人之德，草也；草上之風必偃。

# 所以到底要怎樣畫餅？

餅有多大建立在格局有多大

如何實踐, 實踐的方法

帶頭做, 證明可行

# 社團案例

成立理事會

主辦奧瑞岡友誼賽

講師認證

# 案例-你只是告訴我,你的格局很小

用自己的角度看事情,不追求全體利益

以前只有做這些,我不要增加責任

我已經做很多了→跟誰比?

選擇沒有對錯,但是...

**格局決定結局!**

**態度決定高度!**

分賊

吃的下嗎？



# 分贓

實踐諾言

客觀無私,盡可能公平

提供對方真正想要的

# 案例-辯論季軍



# 辯論亞軍



# 分配資源重點

客觀無私

- 追求團隊利益

各取所需

- 學習效果,位置,名聲,舞台...

提醒收穫

- 有些好處需要時間發酵!

# 持續

勇於參與測試

每次都拿好成績

建立個人信用

# 觀察練習-我使用了哪些資源?

場地	• 桌椅,投影機,計時設備
網路	• 各種學習資訊
總評講師	• 資深社友及外聘講師
學習手冊	• 滿滿的學習資訊,一本100
甜點	• 幹部用心準備的小點心50
幹部聚餐	• 開心聚餐討論社務及八卦,200
期末禮物	• 社服,社帽,杯子,包包...,100
交接餐飲	• 社長交接餐飲,100
優質環境	• 無價!

# 觀察練習-誰協助處理?處理的如何?

場地	• 誰去租場地的?誰來擺椅子?
網路	• 網路誰架構的?
總評講師	• 誰負責排課及邀課?講師符合社友的需求嗎?
學習手冊	• 誰在編排學習手冊?內容從何而來?
甜點	• 誰去採購?
幹部聚餐	• 場地及人員聯繫是誰安排的?
期末禮物	• 誰去採購?
交接餐飲	• 誰去採購?
優質環境	• 到底是怎樣創造出來的?

回家功課~~

我**觀察**到了什麼？

**誰**每次考試都有好成績？理由是？

所以為了作為一位好的領導者，我應該  
做什麼？

# 對外-人際互動

溝通

- 聽比說更重要

談判

- 交換與雙贏

樁腳

- 誰與我理念相同

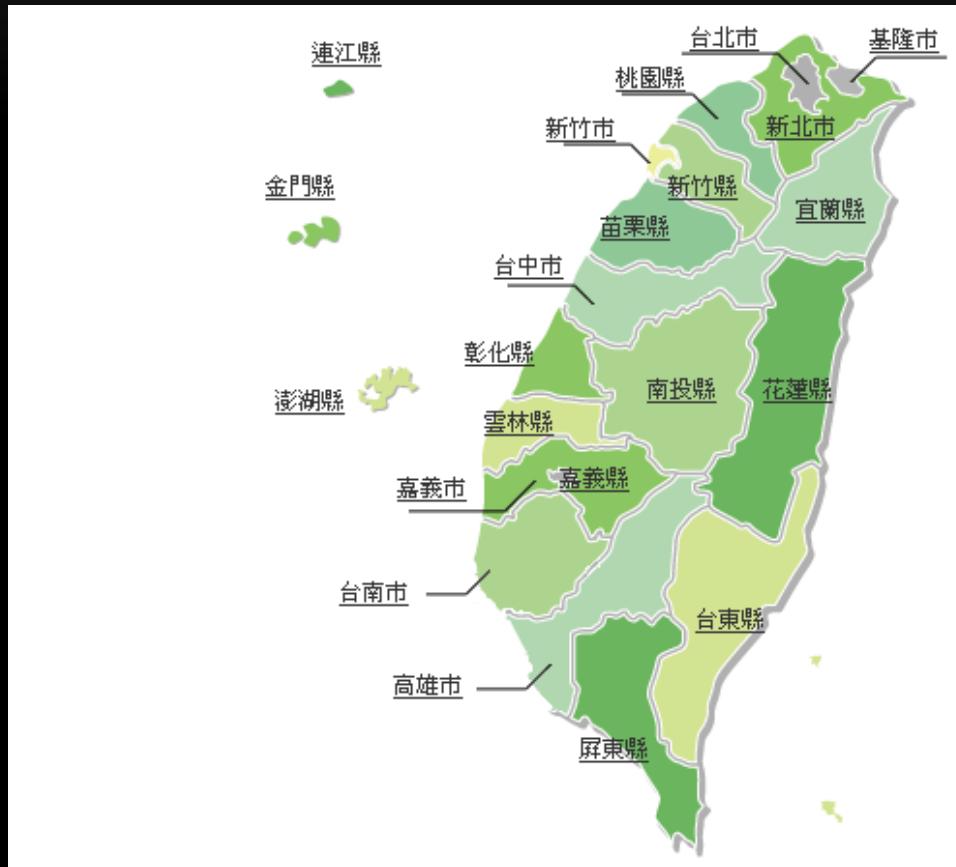
培養

- 誰是接班人

功過

- 不爭功諉過

# 溝通



# 溝通-傳接球

瞭解對方的需求

說目的比說方法重要

檢驗言行是否一致

# 燒炙魚的故事



# 談判

交換

雙贏

沒得談時懂得放手

# 樞腳

觀察測試結果

溝通價值觀

共同努力的目標

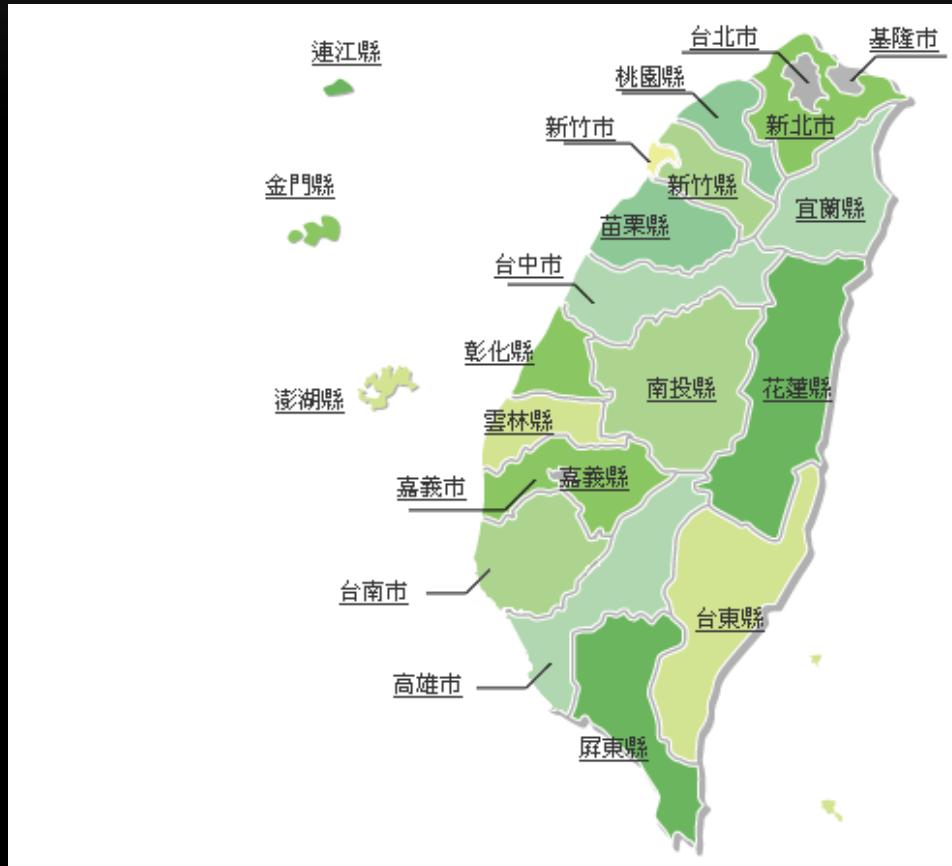
# 培養人才

誰是接班人？

如何共同成長？

耐心-錯中學也是學

# 換領導人目標就改變？



## 錯誤示範

我是理事長我最大! 我就是想這麼幹!

這一年就是我說了算!

明年怎樣關我屁事!

社團要**永續經營**,領導者下台後怎樣走下去?

**凝聚共識**的能力(O)領導統御(X)

不爭功謾過

三個謝謝...

# 凝聚共識演練之一

以往社團並沒有在課後整理課程摘要,  
假設現在我們判斷這件事執行以後可以幫助社友更有效率學習,這是一個新的大餅,我們要怎樣讓大家想吃?我們要怎樣分配工作?找尋樁腳協助?又要怎樣以身作則?由內而外凝聚共識並執行?

## 凝聚共識演練之二

關於搶當社長這件事,用社團長期發展的角度看,為什麼要搶?為什麼不搶?  
搶的好處是什麼?如果搶的利大於弊,  
我們應該如何凝聚共識?

# 順序是最重要的!!!

## 凝聚共識

對內

對外

觀察

付出

畫餅

分贓

持續

溝通

談判

椿腳

培養

功過

# 總結只記得三件事的話...

觀察環境

- 知己知彼
- 發現利益

自我要求

- 格局遠大
- 以身作則

成就他人

- 建立團隊
- 培養新進

# 提問與心得分享

