

建立關係

目標:

- 宣傳團隊合作的須要，並建立團隊合作所須要的關係
- 提供總監在其區內加強團隊合作及建立關係所須要的建議和工具
- 宣傳避免產生問題的方法，來取代造成問題再想解決的方法

組成:

本專題文件分成幾個子標題。每一子標題包含下列幾項:

- 各子標題概述
- 每一子標題提出區/分會可運用的一個或以上的建議或要訣
- (如有材料)，就介紹支持該標題的材料

概述:

獅子會所做的事都很重要，是須要大家一起做，無法一個人完成。每一位分會和區的獅友都分擔工作才能完成我們的目標，而且須要一起合作才能成功的。

團隊合作是難以捉摸的觀念。有時候自然形成，但常常要每個份子盡一份力量才能做到。最重要的方法之一是與您一起工作的獅友建立關係。

身為總監，您可以率先建立關係，來降低在區及分會須要去尋求解決紛爭的方法。先不干涉缺乏合作而且已經在區內造成負面影響的團體，努力以了解和合作來保持區內各團體的和諧。

本題是專門為您設計的工具，提供團隊合作以及如何建立關係的要領來消除現有的問題。

子標題:

1. 團隊的定義
2. 有效團隊的特質
3. 效率差團隊的特質
4. 建立關係來改進團隊效率

與本題有關的一般問題:

- 甚麼是團隊?
- 怎樣使團隊有效率?
- 為甚麼有時候團隊效率差?
- 要怎樣去建立關係?

團隊的定義

“團隊就是 一群人一起工作以完成共同目標。”

幫助貴區的要訣:

1. 討論定義:

- 介紹定義
- 應強調的重要詞: 團體、工作、共同目標
- 問會員，我們所做的事是否都朝著共同目標做，以及每一團員是否了解並同意這些共同目標

有效團隊的特質

有效團隊是建立於:

- 溝通
- 信任
- 分享決策的制定
- 正面強化
- 合作
- 彈性
- 集中於共同目標
- 合力

幫助貴區的要訣:

1. 討論有效團隊的特質:

- 解釋為甚麼有些團體有效，有些則無
- 請會員提出團隊有效的特質 (記住上面所列的特質也要全部列進去)
- 提醒他們有效團隊的成果，比每個人分別去做，然後加起來的總和還要多

2. 討論下面之事實和經驗，取自 Milton Olson 的“由雁得到的經驗”：

- **事實 1:** 當一隻雁震動其翅膀時，為跟在後面的雁產生一股的“上升”的力量。一群雁成“V”字型的飛行，比一隻雁單飛增加了 71%的飛行範圍。

經驗 1: 分享共同目標和重視社區的人們必較容易達到目標，因為他們一直互相推動。

- **事實 2:** 當一隻雁脫隊時，它立即產生抗拒單的飛感覺。並且由於在它前面那隻雁的一股“上升”力量，迅速幫助它立刻歸隊。

經驗2: 如果我們能有雁一樣的感受，我們就留下來和有共同目的地者一起朝目標走。我們願意接受他們的幫忙然後我們再幫忙別人。

- **事實 3:** 當領頭的雁累了，它就飛到後面換別隻雁帶領，輪到它享受前面那隻雁的“上升”力量

經驗3: 應輪流承受困難的工作並輪流領導。人和雁一樣是互相依賴的動物。

- **事實 4:** 雁飛行的叫聲是互相鼓勵來保持它們的速度。

經驗4: 我們必須確定我們的叫聲是互相鼓勵的。能互相鼓勵的團體生產量較高。

- **事實 5:** 當一隻雁生病、受傷、或被射中，兩隻雁會離隊來保護它。它們會照顧到受傷雁子能夠再飛或死亡。然後它們加入別的隊伍或追上原來的隊伍。

經驗5: 如果我們能有雁一樣的感受，我們也一定能同甘共苦。

效率差團隊的特質

效率差的團隊具有下列的特點:

- 缺乏信任
- 缺乏了解
- 彼此不關心
- 不履行承諾/職責
- 不誠實
- 以個人的權威來激勵他人
- 有些會員喜歡支配/指揮

幫助貴區的要訣:

- 討論效率差的團隊的特質
- 解釋效率差的團隊通常溝通不良
- 讓會員思考過去是否有這方面的經驗，或他們曾觀察過造成團體效率差的因素是甚麼 (記住上面所列的特點也要全部列入)
- 記住為確定整個團體能有效的運作，我們不能只將整個重心放在工作上，也應考慮到人的因素和須要。因此，我們必須建立關係。

建立關係來改進團隊效率

設計一情緒銀行帳號，內有“存款”以備抵銷“取款”的方法來建立關係。

- 了解個人
- 注意細節
- 信守諾言
- 清楚工作期望
- 誠實表現
- 當您取款時誠心誠意的道歉

幫助貴區的要訣:

1. 討論情緒銀行帳號的概念:

- 解釋在情緒銀行帳號“存款”是在儲備信任、仁慈、誠實、溝通。當您需要依賴人或“取款”時會比較容易些，因為您的帳號有存款。
- 介紹 Stephen Covey 於其所著的“The Seven Habits of Highly Effective People”一書中，所提的六個主要存款:
 - 了解個人
 - 注意細節
 - 信守諾言
 - 清楚工作期望
 - 誠實表現
 - 當您取款時誠心誠意的道歉

2. 要求會員想出不容易共事者，並回想他們已存或已取的，或者他們應可以存或已取的

3. 讓會員運用這幾點分享其經驗，來提高討論的興趣:

- **了解個人**
 - 了解個人是每一項存款的基礎
 - 有時候，對您而言是存款，對別人確是取款，因人而異
 - 別人認為很重要的事，您也應感到重要
 - 不要自認為您知道別人的須要或想要甚麼
- **注意細節**
 - 人際關係中小事情就是大事情
 - 別忘記禮貌、誠實、尊重、仁慈
 - 即使外表堅強的人也有情緒和感覺

- **守諾言**
 - 信守諾言是重要的存款，反之則為主要的取款之一
 - 不要承諾您無法做到事，但須遵守已承諾的。
 - 如果您無法信守一諾言，就坦白告訴人家無法做到
 - 信守諾言可以建立起信任的橋樑
- **清楚工作的要求**
 - 定義工作角色、期望、目標、成果
 - 常因為角色目標的衝突或不清楚，造成關係困難
 - 將事情公開討論
 - 只能要求別人負責定義清楚的工作
- **誠實表現**
 - 對於表現不誠實者無法信任
 - 您信任表現誠實者，反之，您就無法信任
 - 對每個人應一視同仁
- **當您取款時誠心誠意的道歉**
 - 誠心誠意的道歉使取款變存款
 - 每個人都會做錯事，但是認錯是很重要的

資料來源:

請鼓勵獅友閱讀 “The Seven Habits of Highly Effective People” 一書，作者為 Covey