# 演讲与口才:同级领导间的有效协同

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-06-10

*·有效协同，力争双赢 　　同级领导间的有效协同，力争双赢应注意做到以下两个方面。 　　（1）双方皆赢是模式。（口才无忧网http://编辑整理） 　　与同级领导相处不易，若想做到双方皆赢更不容易。与同级领导相处，大体可以分为这样几种模式：一...*

·有效协同，力争双赢

　　同级领导间的有效协同，力争双赢应注意做到以下两个方面。

　　（1）双方皆赢是模式。（口才无忧网http://编辑整理）

　　与同级领导相处不易，若想做到双方皆赢更不容易。与同级领导相处，大体可以分为这样几种模式：一是我输你赢，即我不好，你好；二是我赢你输，即我好，你不好；三是双方皆输，即我不好，你也不好；四是双方皆赢，即你好，我好，大家都好；五是双方皆赢，否则作罢，即希望我好你也好，如果办不到，那就放弃。

　　很显然，除了双方皆赢，其他几种模式都不好，或不够好。当然，类似如参加某些人才选拔的特定情况下需要选择我赢你输，或我输你赢以及其他模式。但这仅仅是处理问题的策略而已，也不是根本上的输赢。

　　做到双赢确实不容易，但只有这样的选择才合乎人性、合乎规律、合乎自我实现的需要，也合乎市场经济所决定的现代社会关系法则。尽管市场经济是竞争性的经济，确实存在着优胜劣汰、冷酷无情的一面，但生活的本质、人际关系的本质并不是竞争的，而是以相互依存为根本的。在事业上的成功，都是贯彻平等互利的原则和坚持双方皆赢的方针的结果。损人利己者虽然一时得逞，但只能是一时，从长远来看，因小失大，还是要失败的。

　　因此，在现代社会中，我们应该提倡“吴越同舟”，而不是“鹬蚌相争”。其实，“鹬蚌相争”的事情在同级领导之间也不少见，但不论是我赢你输，还是双方皆输，对于处理相互关系，树立信誉和形象都很不利。相反，“吴越同舟”在同级间就是一种明智的竞争策略，既是对手又是朋友的选择，而且也体现了公共关系的意识。这样做，一方面可以与同级友好相处、公平竞争，避免伤害对方而招致对方的暗算；另一方面，这种真诚友善、团结合作的态度还可以优化企业的形象和声誉，争取到更多外部公众的认可。

　　（2）积极配合，不设障碍。

　　所谓配合，就是同级的协同合作。协同论告诉我们，协同导致有序，无协同导致无序。任何一个系统内部的结合能力都来自系统内部各个元素之间的协同作用。同一组织的领导群体也是如此，它表现的大量、明显的内容是协作与合作。它的团结、稳定、有序就是来自各个领导个体的协同作用。如果同级领导成员亲密合作、协同一致、互相学习、共扬所长、互补所短，就会形成合力，共同作用于组织的总目标。

　　而设置障碍，则是一种消极的明争暗斗的表现，实质上是一种内耗，它使同级领导之间互相干扰、互相冲突、互相抵消，从而使整体目标无法实现。因此，同一组织内的同级领导之间，大家的分管工作虽然各有其相对独立性，但都必须为组织的总目标服务，并且在实现这总目标的过程中要进行合作，以达到本组织的同一目的。

　　当然，一般来说，虽然组织的总目标和整体利益包含了部门目标和利益，整体与局部之间从根本上说是一致的，但也有互相背离、互相冲突的时候。这种时候，同级的之间就应有集体观念，不计较个人和部门得失，牺牲局部保全局。只有这样，同级领导之间才有可能形成心往一处想，劲往一处使，互相协作，和衷共济的局面

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！