

A vibrant scene of a Native American tribal festival. In the center stands a tall, intricately carved totem pole with various faces and symbols. A large crowd of people, many wearing traditional feathered headdresses and colorful clothing, surrounds the totem pole. The background is a lush, green forest. The overall atmosphere is festive and celebratory.

TRIBAL LEADERSHIP

firemní seminář pro ty, kteří se nechtějí spokojit s dosaženým

Rámcová informace o firemním semináři Tribal Leadership

Konkrétní podobu je možno upravit podle požadavků a skladby účastníků (management, členové týmu apod.)

Proč Tribal Leadership

Kmenové pojetí organizace a zaměstnanců je přirozenější než týmové. Lidská společnost se vždy skládala z kmenů a dění v nich a jejich vývojová vyspělost určovaly dějiny. Stejně to platí i pro společenství zaměstnanců firmy.

Zatímco týmy, ať už z nezkušenosti nebo pohodlnosti managementu, mají často podobu pouhého seskupení lidí, kteří spolu pracují, kmeny jsou organizovány soudržněji. Jednotíci a identifikačními prvky jsou:

- jazyk
- vztahy

Kmeny jsou ve firmě přítomny vždy, ať už se kmenovým leadershipem zabývá nebo ne. Mohou na její vývoj a výsledky působit buď v žádoucím směru (pokud jsou využívány), nebo i v nežádoucím, kdy stojí v opozici vůči managementu.

Postoje, které charakterizují kulturní stupně kmene, jsou pocity a jazyk pracovníků organizací. Z toho je zřejmé, že výstupu vzhůru nelze dosáhnout změnou organizace, ale změnou myšlení.

Důvodem, proč se Tribal Leadershipem zabývat, jsou především lepší ekonomické výsledky. Těch ovšem není dosahováno silou, ale vytvářením pozitivní a motivační kultury ve firmě. Jsou známy příklady společností, které se tímto způsobem pozdvihly takřka ze dna na vrchol daného oboru. A managementu tento způsob vedení usnadňuje práci a šetří čas.

Seminář představuje pět vývojových kulturních stupňů kmene, poskytuje nástroje k jejich diagnostice ve firmě, ukazuje způsoby, jak provést přechod do vyššího stupně a udržet se v něm. Je doplněn řadou praktických příkladů. Účastníci jsou aktivně zapojováni a motivováni k hledání odpovědí, jak získané informace a vědomosti využít ve své konkrétní praxi.

Program

A. Úvod

- co je to Tribal Leadership
- proč se jím zabývat a jaké jsou jeho přínosy
- pět vývojových stupňů kmene a vytváření atmosféry
- fixní a růstové myšlení
- kmenové vůdcovství, jak se stát kmenovým vůdcem

1. stupeň – „Život nestojí za nic“

- jazyk 1. stupně
- vztahy a chování v prvním stupni
- fáze 1. stupně a přechod mezi nimi

2. stupeň – „Můj život nestojí za nic“

- jazyk 2. stupně
- vzájemné vztahy mezi zaměstnanci a k managementu
- nežádoucí chování managementu a jak ho změnit
- negativní vlivy 2. stupně a jak je můžete eliminovat
- jak zajistíte přechod na stupeň 3

3. stupeň – „Já jsem nejlepší – na rozdíl od ostatních“

- rané fáze 3. stupně v organizaci – diagnostika
- jak využívat různorodosti nadání zaměstnanců
- vytváření dyadických (dvoustranných) vztahů
- odpor proti sdílení informací a vědomostí
- jak se přesunout od řídicích k vůdčím dovednostem

4. stupeň – „My jsme nejlepší“

- prozření a jeho fáze
- jak jako kmenový vůdce využívat svoji moc
- efekt sněhové koule coby nástroj šíření kultury 4. stupně
- dvě podmínky 4. stupně: základní hodnoty a vznešený cíl, jak se k nim dopracovat
- přínosy, vytváření a posilování triád (trojstranných vztahů)

Úspěšná strategie na 4. stupni

- pět prvků strategie: hodnoty, vznešený cíl, výstupy, zdroje a činnosti
- kontrolní otázka: máme dost zdrojů pro výstupy?
- kontrolní otázka: máme dost zdrojů pro činnosti
- kontrolní otázka: vedou činnosti k výstupům?
- koordinace strategií

5. stupeň – „Život je skvělý“

- charakteristika 5. stupně a jak se do něj přesunout
- rezonující hodnoty
- kmenový vůdce jako mentor a stařešina

Závěr

- praktický průvodce přechodů od jednoho stupně k dalšímu

Autor



Jmenuji se Miloš Toman a už více jak 30 let se věnuji hledání cest ke zvýšení prosperity podnikatelů a organizací.

Tak vznikla koncepce *intuitivního marketingu*, založená především na vztazích se zákazníky, loajalitě a způsobu, jak se odlišit od konkurence.

Vedle knih, které rozvíjejí tuto myšlenku, jsem také autorem dvou publikací z oblasti managementu. „Řízení změn“ vyšlo v roce 2005 a koncepce *metamorphingu*, kterou jsem zde představil, má v mnohém blízko k Tribal Leadshipu. Ještě více se k němu přibližuje „Zamrzlá produktivita“, kterou vydal Management Press v roce 2016. Obě tyto knihy jsou využívány řadou významných i menších firem v České republice.

Přednáším jako lektor v kurzech managementu, marketingu a obchodních dovedností, a to jak v České republice, tak ve Slovenské republice. Poskytuji také poradenství a mentoring.

Moje biografie je zařazena v prestižní encyklopedii Who is...(v České republice).

Kontakt

Miloš Toman

Intuitivní marketing s.r.o.

Tel.: +420 604 157 752

toman@intuitivnimarketing.cz

www.intuitivnimarketing.cz