

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Idealny lider grupy - to ja
dr hab. Sławomir Winch, prof. SGH

Szkoła Główna Handlowa

10 kwietnia 2018 r.

Organizatorzy



LIDER

**„Menedżera podwładni słuchają, bo muszą.
LIDERA, bo chcą”**

P. Drucker

Dlaczego ludzie słuchają lidera - uprawomocnienie

CHARYZMA – nadzwyczajne umiejętności

TRADYCJA – zwyczaje, normy kulturowe

BIUROKRACJA – przepisy prawa

Główne zadania liderów

Motywowanie zespołu

Branie odpowiedzialności

Kreowanie wizji rozwoju

Pokolenie lat 60.



Lee Iacocca

1946

- Rozpoczęcie pracy w
- Ford Motor Company

1960 - 1978

- Prezes Ford Division

1979 - 1993

- Prezes Chryslera

Rola zespołu

„Zaczynaj razem z dobrymi ludźmi. Wyłóż im reguły gry, bądź z nimi w ciągłym kontakcie, motywuj ich i nagradzaj. Jeżeli wszystko to będziesz czynił sprawnie, nie może ci się nie udać.”

L. Iacocca

Legenda Lee Iacocca

Budowanie zespołu

Kontakty z personelem

Utożsamianie się z firmą

Praca za 1\$ - działania symboliczne

GAZETA PRAWNA

poleca

**ABSOLUTNY BESTSELLER!
SPRZEDANO BLISKO 10 000 000 EGZ.**

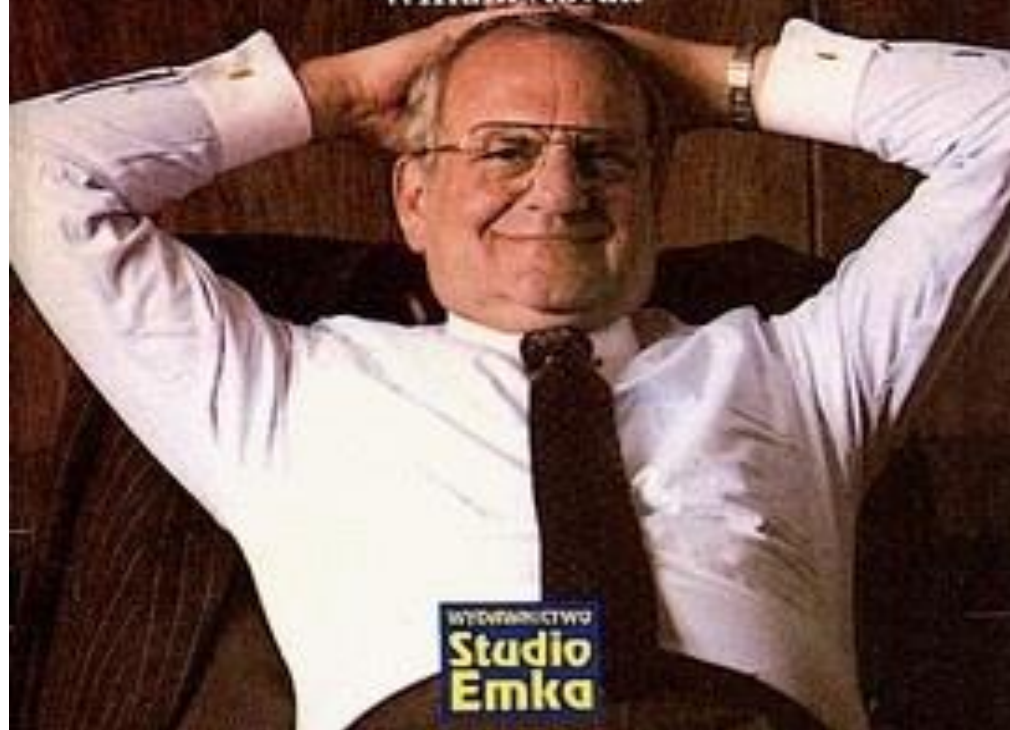
1

IACOCCA

AUTOBIOGRAFIA

LEE IACOCCA

William Novak



WYDAWNICTWO
**Studio
Emka**

Koniec XX wieku



Steve Jobs

1976

- Firma Apple

1985

- Firma NeXt

1986

- Firma Pixar

1997

- Firma Apple

Rola detalu w produkcji

„Tym za co płacą nam klienci jest drobiazgowo zajęcie się wszystkimi detalami tak, żeby mogli łatwo i przyjemnie korzystać z naszych komputerów. Jesteśmy w tym raczej bardzo dobrzy. Nie znaczy to, że nie słuchamy naszych klientów, ale trudno jest im sprecyzować w sytuacji kiedy nie widzieli wcześniej niczego .”

S. Jobs

Rola lidera

„Innowacja odróżnia lidera od naśladowcy”.

S. Jobs

Legenda Steva Jobsa

Prezentacje produktów

Dbłość o szczegóły

„Zarażanie” wizją

Brak empatii

Walter Isaacson Steve Jobs



wydanie specjalne

???



Teorie przywództwa - LIDERÓW

Wielkich
ludzi

- Pochodzenie decyduje o zdolnościach LIDERA

Cech

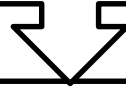
- LIDERZY różnią się od innych ludzi

Zachowań

- Zadaniowe – co zrobić?
- Relacyjne – zachowania w kontaktach z innymi

LIDER - strategia współpracy

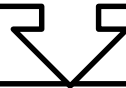
Reguły postępowania



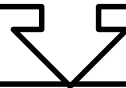
Identyfikacja interesów



Sformułowanie problemu



Poszukiwanie rozwiązań



Decyzje

PROBLEM

- Co zrobić, by było moje i jednocześnie twoje?

PROBLEM DLA LIDERA

- Jedna grupa pragnie wyjechać nad morze. W wybranym ośrodku jest boisko do piłki nożnej i siatkowej oraz kryty basen. Poza tym jest duża sala gimnastyczna, w której można organizować dyskoteki. W bliskim sąsiedztwie jest specjalne miejsce do jazdy na rolkach i desko - rolkach.
- Druga grupa marzy o pobycie w górach. Jest tam wiele szlaków turystycznych oraz muzeów przyrodniczych. Planowane jest też zwiedzanie kopalni złota, wizyta w skansenie połączona z lepieniem glinianych naczyń, budowaniem szałasów oraz wytopem rudy żelaza w piecach z XII wieku.

Problem - przykład

Interesy –
powody wyjazdu nad morze?

Interesy -
powody wyjazdu w góry?

Interesy wspólne –
co łączy obie grupy?

Interesy sprzeczne –
co dzieli obie grupy?

Co zrobić, by i jednocześnie ?

Problem negocjacyjny - przykład

Interesy – wyjazd nad morze
uprawianie sportów,
- zabawa,

Interesy - wyjazd w góry
zdobycie nowej wiedzy,
wycieczki.

Interesy wspólne
- Wyjazd

Interesy sprzeczne
- Miejsce wyjazdu

Problem



**Problem– co zrobić, by móc uprawiać
sporty i jednocześnie zdobywać
nową wiedzę?**

LIDER

**„Menedżera podwładni słuchają, bo muszą.
LIDERA, bo chcą”**

P. Drucker

Do zobaczenia!

