

Vågar Du ta steget?

STEG NR 5: självförverkligande

STEG NR 4: identitet

STEG NR 3: sociala behov

steg nr 2: trygghets behov

steg nr 1: fysiska behov

Vem är företagets informella ledare, eller var finns grodan?

Företagets behov och våra egna behov är identiska, alla vill nå det översta trappsteget i livet, att förverkliga sig själv. Mänsklig drift. De flesta företag tillgodoser de tre första stegen, mat, trygghet och sociala kontakter.

För att gå högre krävs mod av ledning och personal.

Vi tillbringar 75% av vår tid på jobbet och planering för detta. För få når översta trappsteget och stannar i en falsk "trygghetszon" med otrivsel och kanske sjukskrivning till följd. Hotet ligger inte i enskilda, plötsliga händelser utan i långsamma och gradvisa förändringar i och utanför företaget.

Lägger man en groda i kokande vatten försöker den genast hoppa ur. Lägger man den istället i ljummet vatten och gradvis ökar temperaturen, ligger den kvar och blir dåsig och tar sig till slut inte ur grytan.

Grodans förmåga att upptäcka faror beror på att de sker plötsligt.

(se hur USA:s bilindustri missade Japans framfart från 4% marknadsandel 1962 och långsamt stigande till 30% 1989. Svaret vet vi.)

Endast företag som utvecklar personalens insikt och förmåga att se helheten fortare än konkurrenter överlever.

När det finns en stark gemensam vision (inte bara en önskan från företagsledning) utvecklas människor. Personlig insikt skapar personliga mästerskap.

Detta ger den största hävstångseffekten och ökad lönsamhet för företaget.

SE UPP för grodan eller den informella ledaren som hindrar företagets mål.



Inre hot

Yttre hot

Individuell och personlig utveckling

Personlig utveckling - självbild, självförtroende
och självkänsla - allt hänger ihop!



Insiktsresan

Introduktion för VD/ledningsgrupp. Stormöte med hela företaget.

A Tillitsfasen

Genomgång av syfte och mål med projekt

- Personkemin
- Återkoppling
- Beslut hos varje individ - ja, jag vill medverka

B Individuellt samtal

C Egenanalys - hemläxa

Detta är jag
Så här uppfattas jag av andra
Mina styrkor och förbättringsområden

D Återkoppling och analys

(Enskilt och/eller grupp)

Coachingfasen

- Individuell process som coachas
- Gemensam process som coachas

Lönsamhet

SJUKVÅRDEN: från 19 personer till 12.
Vi höjde kvalitet och patientnöjdhet.

TRYCKERIBRANSCHEN: ambassadörskapet
sparade 1,5 miljon/år.

FÖRSÄLJNINGSAVDELNINGEN: vi gick över
till 100% provision. Laganda.

REHAB: Försäljningskontor i Sverige
började samarbeta och produktutveckla.
De trånga sektorerna försvann.

FINPAPPERSBRUK: modigt ledarskap
skapade en glad revolution.

BEMANNINGSBRANSCHEN; personalen är våra
ambassadörer.



Thomas Björkman

Thomas är strateg och visionär med lång erfarenhet inom coachning, organisations och affärsutveckling, utbildning, säljtränning och rekrytering. Med sin breda erfarenhet inom dessa områden samt inom marknad och ledarskapsutvecklare inom en mängd olika branscher är Thomas en trygg och provokativ samarbetspartner med långsiktiga ambitioner.

JAN OM THOMAS: Provokativ är ett bra ord. Det måste finnas en klok, human anledning till att vi ska få livsglädje i ett företag. Thomas har livserfarenhet från livet självt och olika företag. Han refererar alltid till praktiska exempel. "Teori är väl bra men funkar det i praktiken"? En riktigt go "gubbe".



Jan Wolfhagen

Jan har jobbat i 25 år inom fastighets och grafiska branschen i ledande befattningar. De senaste 10-12 åren arbetar Jan som professionell artist och föredragshållare. Föredragen handlar om försäljning, starkare team och välbefinnande.

THOMAS OM JAN: Jan ser lösningar på allt och ser till att "göra det nu". Glädje och framtidstro. Känslor samt respekt för andra människor beskriver Jans karaktär.

Du kan alltid räkna hem oss
Välkomna!! Direkt och personligen till:

thomas@mittbeslut.se
www.mittbeslut.se
tel: 0708-12 72 08

jan@wolfhagen.se
www.wolfhagen.se
tel: 0705-27 41 00