



# STRUCTOGRAM<sup>®</sup>

**VADĪBAS NEIROPSIHOLOĢIJA**

**DEMO PASĀKUMS**

KIC

# PROGRAMMA





Prezentācija **būs.**



Kas atrodas **mapē?**



**Krāsu** nozīme



**Jautājumus** uzdodam uzreiz



**Atgriezeniskā saite** noslēgumā



Vai Gatis ir **uz izķeršanu?**





# STRUCTOGRAM: MENEDŽMENTA NEIROPSIHOLOĢIJAS SISTĒMA



# Menedžments mūsdienās

1943

## Abraham Maslow: Vajadzību teorija

5 līmeņu vajadzību hierarhija



1960

## Douglas McGregor: XY teorija

(Cambridge: Sloan School of Management)

Divu pieeju menedžments



1964

## Frederick Herzberg: Divu faktoru teorija

(University Hospital, University of Utah)

Motivatori un higiēnas faktori



1964

## Victor Vroom: Gaidu teorija

(Yale School of Management)

Cerības, motivē sasniegt vēlamo



1975

1985

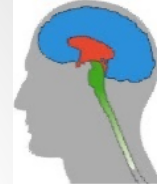
1995

2005

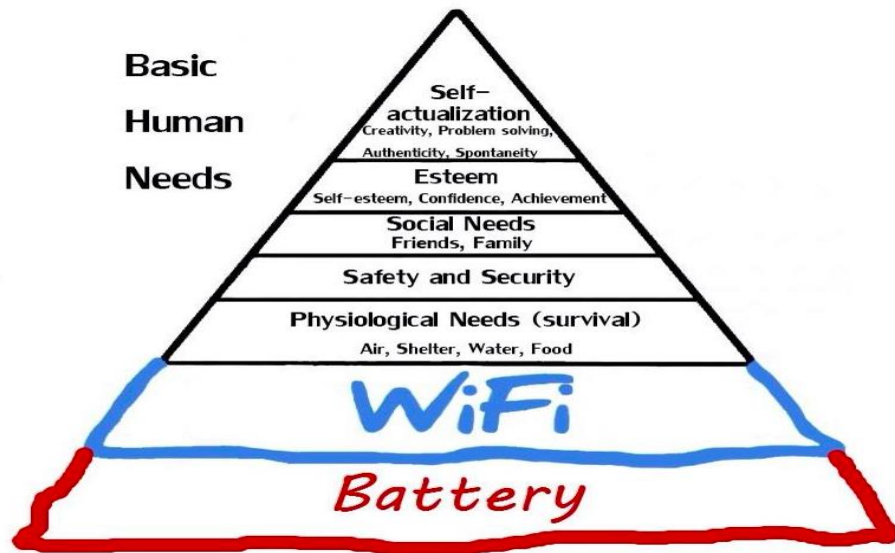
2018



# Menedžmenta attīstība



Basic  
Human  
Needs



# Menedžmenta attīstība



**DiSC: William Moulton Marston (USA) 1928** *(by Carl Gustav Jung 1921 SWISS)*  
Personīgais un adaptētais profils (40 lpp)

**MBTI: Myers–Briggs Type Indicator (DE) 1958** *(by Carl Gustav Jung 1921 SWISS)*  
16 personību tipi, identificējot sev ērtāko tipu

**Socionika: Aušra Augustinavičiūtė (LT) 1970/80**  
gadi

Asociatīva pieeja: Napoleons, Žukovs, Dimā, Balzāks, Džeks, Jeseņiņš u.t.t.

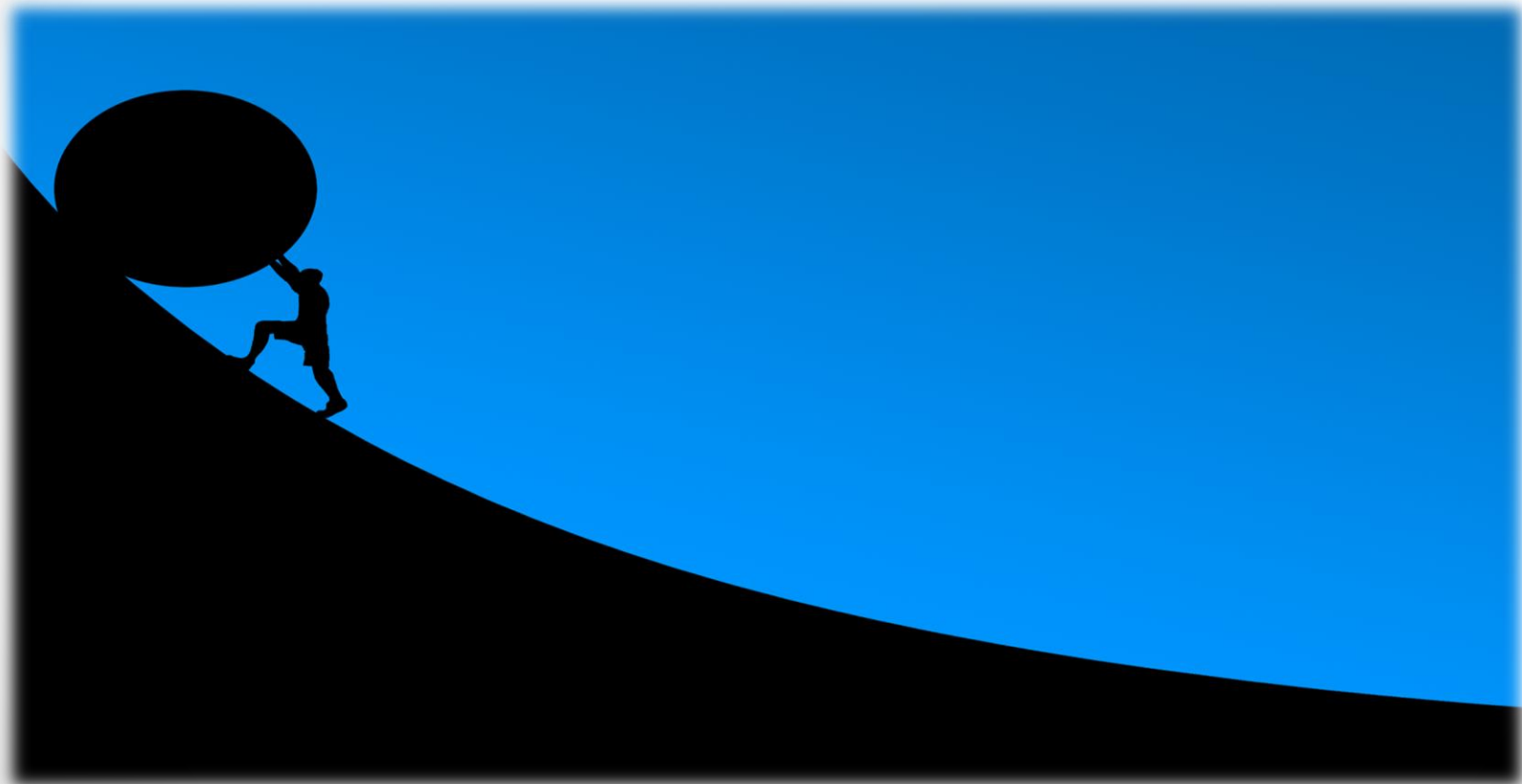
**Eneagramma 1970 Oscar Ichazo u.c. (CLT)** *(by Georges Ivanovich Gurdjieff)* 9 personu  
tipi .....

**Salīdzina dažādu cilvēku rīcību.**

**Identificē Tavu tipu un nosaka pilnveides jomas.**

**Liela variācija un atšķirīga metodika.**

# Šodien grūtākie izaicinājumi mūsdienu vadītājam?



# Kāpēc cilvēki atšķiras?

## Cik liela ir šo cilvēku atšķirība?



# Kāpēc cilvēki atšķiras?

**Vai to var iemācīties – apgūt?**

VIDEO: Steve Ballmer Microsoft gada samitā

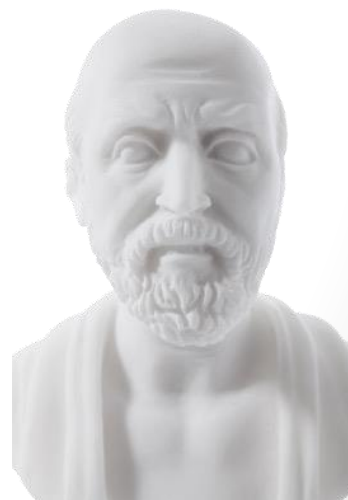




"Cilvēkiem jāzina, ka prieki, līksmība, smieklī,  
joki mums nenāk ne no kā cita, kā no  
**smadzenēm**, no kurām nāk arī bēdas,  
skumjas, nomāktība un raudas.

**Ar tām mēs arī saprotam, domājam, redzam,  
dzirdam»**

*Ιπποκράτης* 460. gadu p.m.ē.



# Smadzenes



*Cilvēka smadzenēs ir apmēram  
**100 miljardi šūnu jeb neironi**,  
kas atrodas dažādos smadzeņu  
centros*

*Informācija smadzenēm tiek nodota  
ar elektriskiem un ķīmiskiem  
signāliem, un **reakcija atkarīga no  
tā, cik spēcīgs signāls neironiem  
pieklūst.***

KIC

**100 ` 000 ` 000 ` 000**



STRUCTOGRAM®

# Trīsvienību smadzenes



Amerikāņu pētnieks Pols Maklīns (Paul MacLean, 1913-2007) no Nacionālā Veselības institūta (National Institute of Health) veica **smadzeņu impulsu pētījumus.**



*Pierādīja, ka cilvēka smadzenes sastāv no trīs daļām, no kurām, katra atbild par pilnīgi atšķirīgiem procesiem.*

# Trīsvienību smadzenes



## Smadzeņu stumbrs

Instinktīvā daļa



## Limbiskā sistēma

Emocionālā daļa



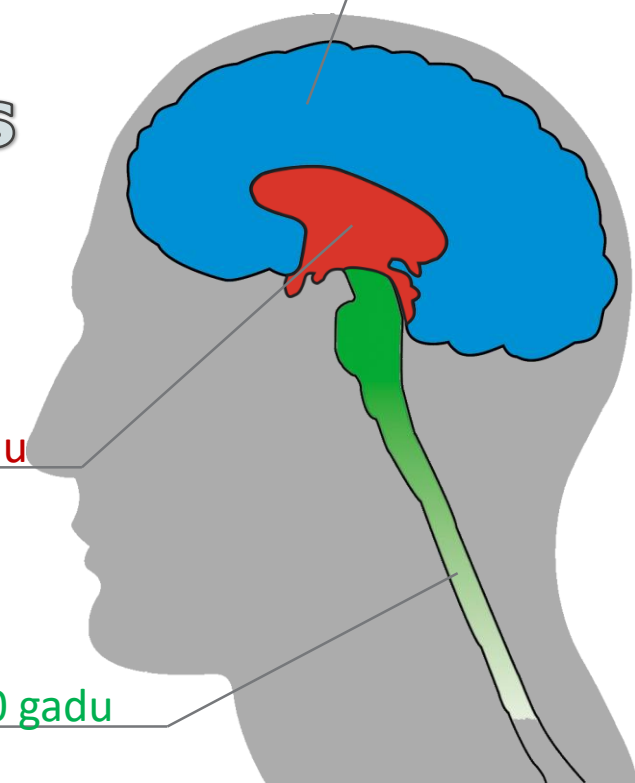
## Neokortekss

Racionālā daļa

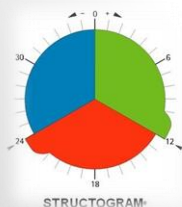
100 000 000 gadu  
evolūcija

250 000 000 gadu  
evolūcija

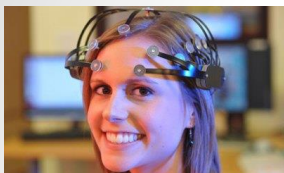
Jaunākās smadzenes



**Structogram – smadzeņu bio-struktūras noteikšana:**  
Dominējošās smadzenes, Sekundārās – potenciāls un limits



# Structogram® trīs virzieni:



Structogram® pašreiz ir progresīvākā metode pasaulē, jo tā apkopo jaunākos cilvēku smadzeņu impulsu - neirozinātnes atklājumus un transformē tos vienkāršai pielietošanai biznesā:

## Menedžmentā

## Pārdošanā

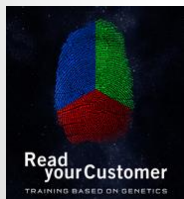
## Mārketingā



**Structogram® menedžmenta neiropsiholoģija** ir efektīvāko menedžmenta prasmju apkopojums, kas dod vadītājiem izpratni, kas notiek darbinieku prātos un vēl dziļāk zemapziņā: organizējot darbus, motivējot darbiniekus, pieņemot lēmumus vai pārdodot idejas.



**Structogram® pārdošanas sistēma** ar dziļu fokusu uz pārdošanas menedžmentu, kas spēj identificēt katra pārdavēja ģenētisko potenciālu un limitus. Kā arī klientu segmentāciju un iedarbīgāko pieeju tiem apzinātā līmenī, ņemot vērā to zemapziņas reakciju.

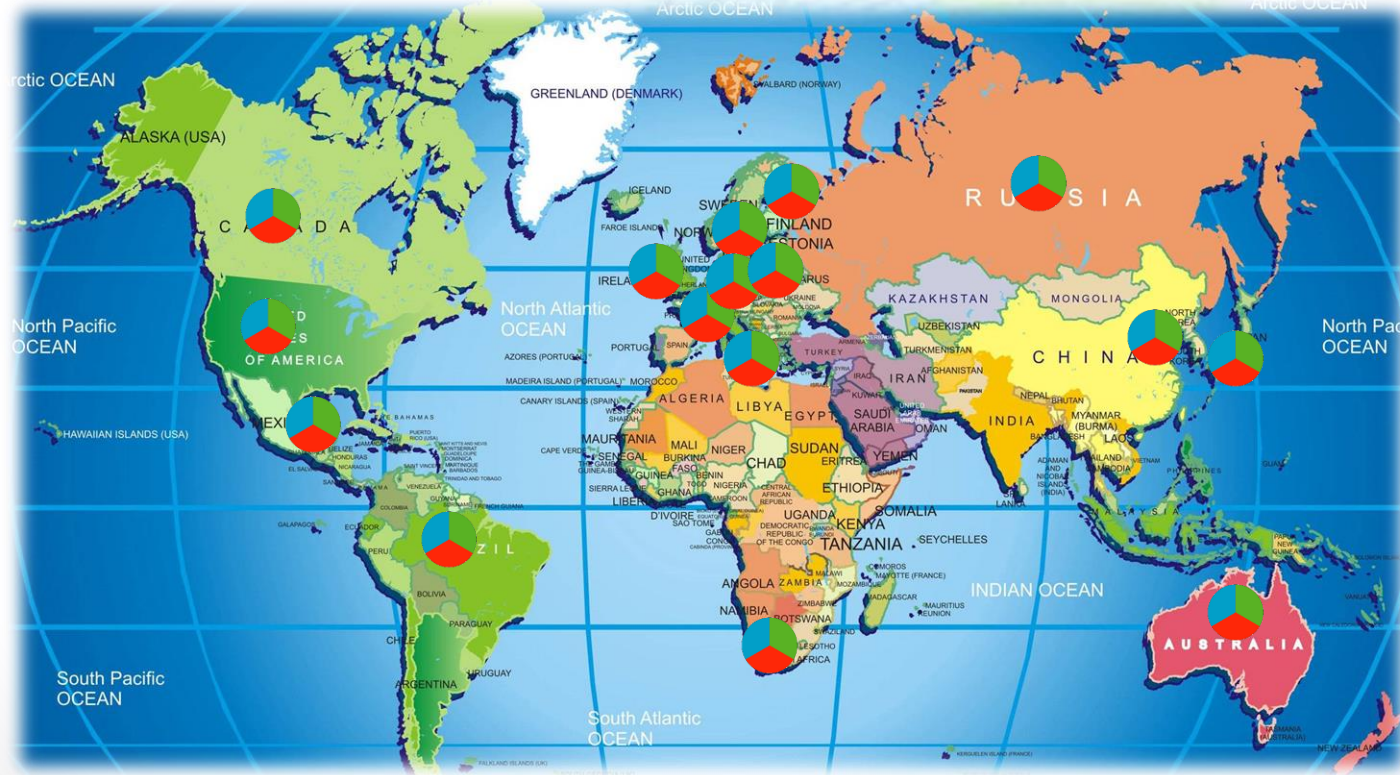


**Structogram® neiromārketinga sistēma** padara mārketingu iedarbīgu, parādot zemapziņas procesus patērētāju prātos un kā uz tiem trāpīgi iedarboties.





*Itālija un Japāna; Francija un Somija; Zviedrija un ASV, Vācija un Meksika, Polija un Kanāda u.c.*



# Neiromārketing



**7 - 8 min**



**12 - 13 min**

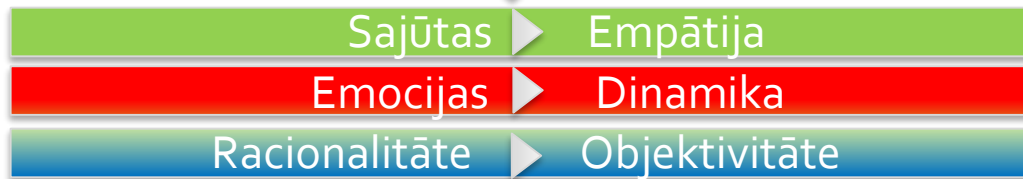
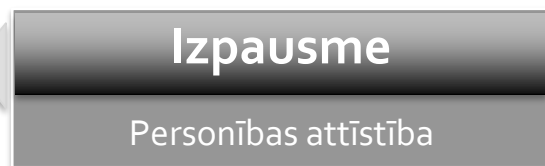
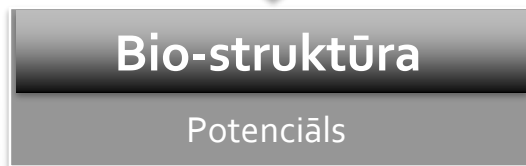


**Starpība  
5  
minūtes**



STRUCTOGRAM®

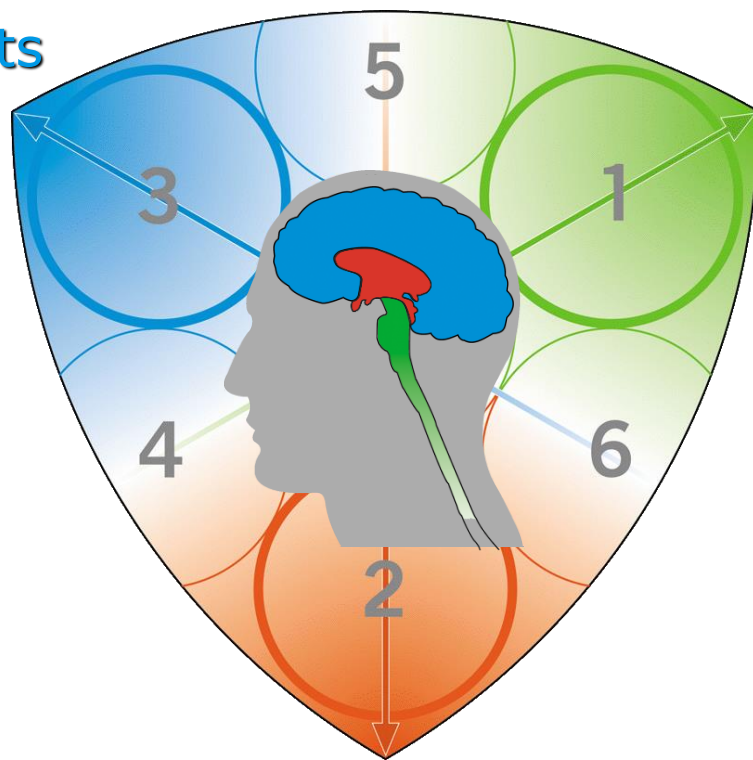
# Kas ir neiropsiholoģija?



# Zinātne, kas ir viegli uztverama

Dabīgi rezervēts  
Objektīvs  
Nopietns

Pieklājīgs  
Runīgs  
«easy-going»



Dinamisks  
Emocionāls  
Dominējošs

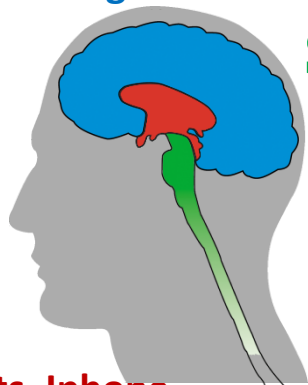


# MOTIVĒ



## Neo cortex

- Stabila darbība, ar mērenām/pārdomātām pārmaiņām
- Profesionāla pieeja, nav pretrunu
- Nav spiediena, pietiekoši laika izdomāt, apsvērt un analizēt
- Ilgtermiņa darbs un ilgtspējīga pieeja
- Vadītājs, kurš uzticas un atbalsta ar viedokli
- Svarīgāks ir pamatalgas līmenis – bonusu sekundāri



## Limbiskā sistēma

- Kompānijas statuss
- Piedāvāto bonusu spēks – auto, kabinets, Iphone ...
- Spēja ietekmēt – izvērsties ar aktivitāti vai viedokli
- Vadītājs, kurš aizrauj un spēcīgi motivē
- Dinamiska, aizraujoša darba vide
- Ambīcijas, sasniegumi, iespēja augt ⇔↑

## Smadzeņu stumbrs

- Sabiedriskais tēls, reputācija
- Attiecības ar kolēģiem un kopīgie pasākumi
- Patīkama, mājīga vide
- Elastīgs darba laiks – nav dzelzs rāmī
- Kopīgi lēmumi un kopdarbs
- Jūt vadītāja rūpes par darbiniekiem
- Diskusija (t.sk. dialogs) par darba izpildi



STRUCTOGRAM®

# MOTIVĒ

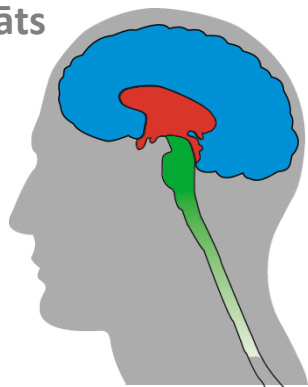


# DEMOTIVĒ



## Neo cortex

- Daudz jākomunicē un jāpārliedina pārējie
- Kolēģi, kas mainās – nezināmi, nav izveidojusies sadarbība
- Nav svarīgi kā, bet primārais rezultāts
- Improvizācija, nevis sistemātika
- Bezjēdzīgi, maznozīmīgi uzdevumi



## Limbiskā sistēma

- primārais standarti (rāmji – kā?), sekundārs rezultāts
- lēna darbība un lēmumi
- nepārliedinošs vadītājs
- monotons darbs
- Izaicinājumu - sasniegumu trūkums
- nav panākumu un novērtējuma

## Smadzeņu stumbrs

- Savrups darbs, uzdevumi
- «Vilku bars»
- rakstiski uzdevumi
- mainīgi darba apstākļi
- primārais rezultāts, sekundāri cilvēki
- vāja socializācija ar vadītāju un kolēģiem



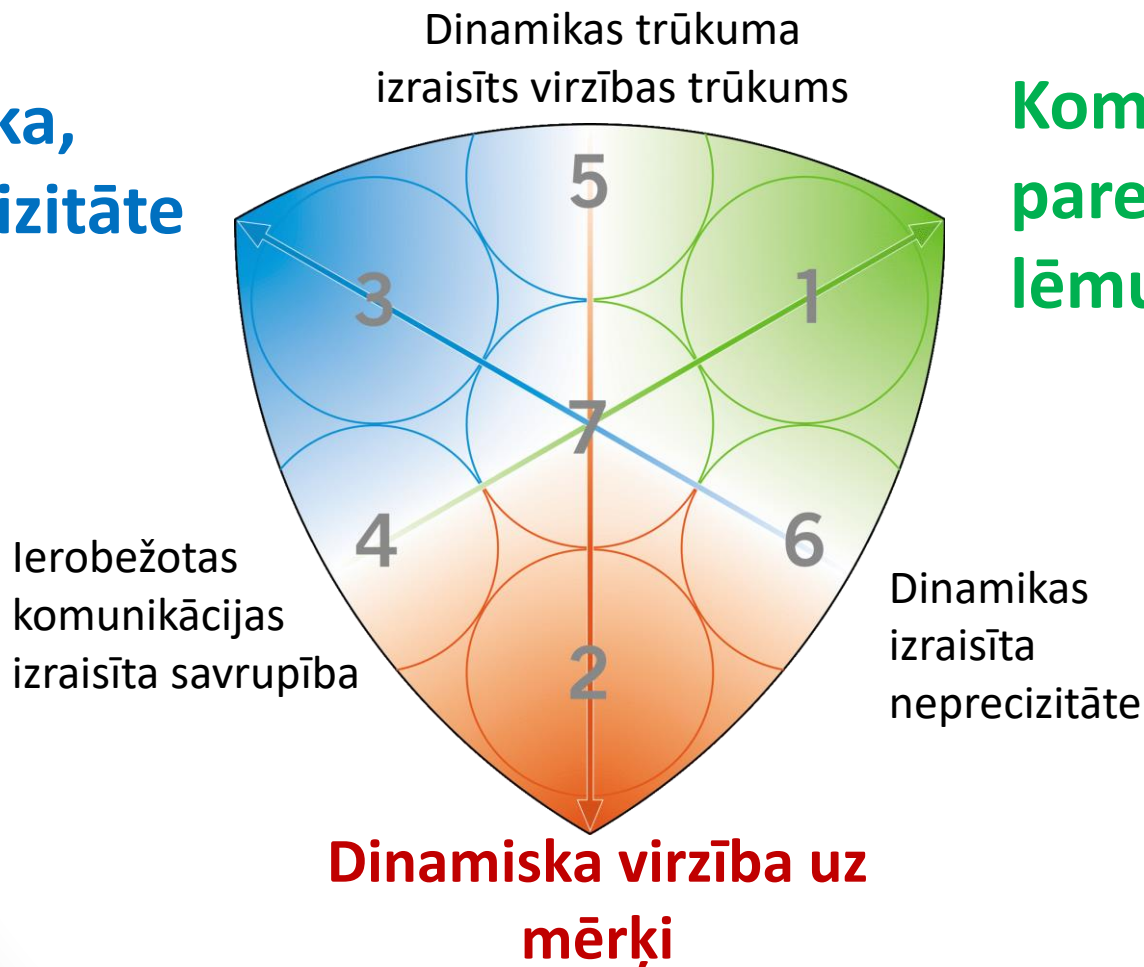
STRUCTOGRAM®

# Personības potenciāls un limiti



**Loģika,  
precizitāte**

**Komunikācija,  
pareizi izjusti  
lēmumi**



# Komunikācijas piemērs:

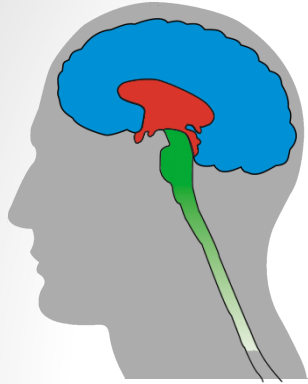


**Vadītāja**

dominējoša  
emocionāla  
spilgta, ātra

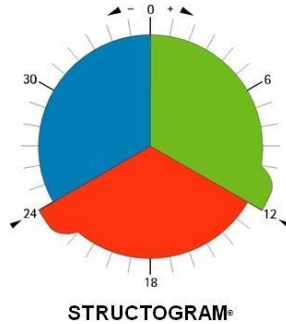


# Menedžmenta neiropsiholoģijas sistēma



1

## STRUCTOGRAM® Training System 1: Key to Self-knowledge

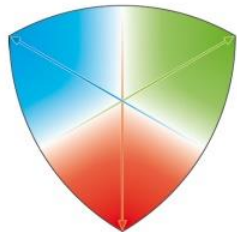


- Kāda mana smadzeņu bio-struktūra
- Kā es uztveru dažādas personības
- Mana tipiskā pieeja cilvēku vadībā – potenciāls un limiti
- Kā panākt efektīvāko vadības stilu
- Konfliktu vadība, laika menedžments u.c.



2

## STRUCTOGRAM® Trainings-System 2: Key to Understanding Others



TRIOGRAM®

- Kā noteikt citu personību bio-struktūru
- Kā izprast to potenciālu un limitus un darba rezultāta prognozēšana
- Efektīvākās vadības pieejas veidošana (*motivācija, vadības stils u.c.*)
- Kā paredzēt sagaidāmo darba rezultātu – uz ko fokusēties, ko varu uzlabot sniegunā un ar ko necīnīties – netērēt resursus.



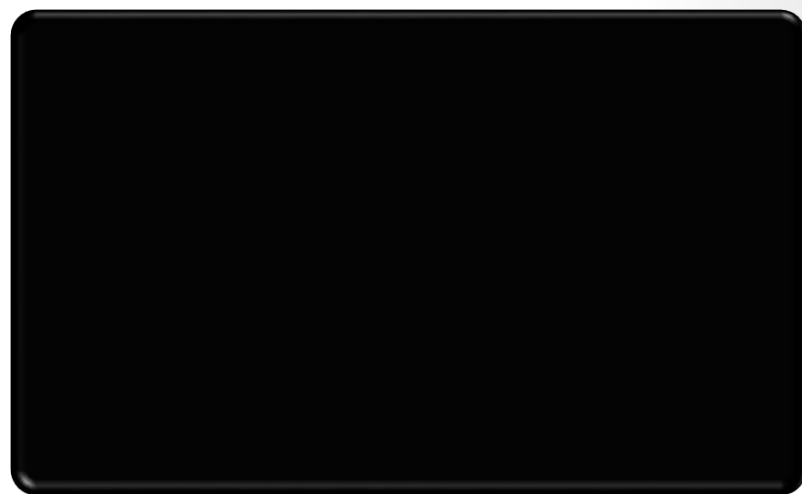
STRUCTOGRAM®

# Lietošana uzņēmumā

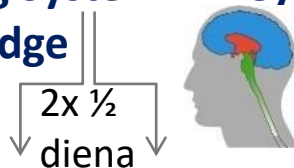


**Augstākās kvalitātes treniņa darba materiāls - Šveices institūta grāmatas katram dalībniekam.**

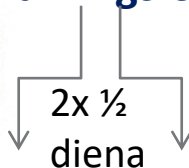
**Adaptācija uzņēmuma darba specifikai:**  
*vadītāju darba profilam un darba modelim,  
pārdošanas profilam ar produktu transformēšanu  
u.c..*



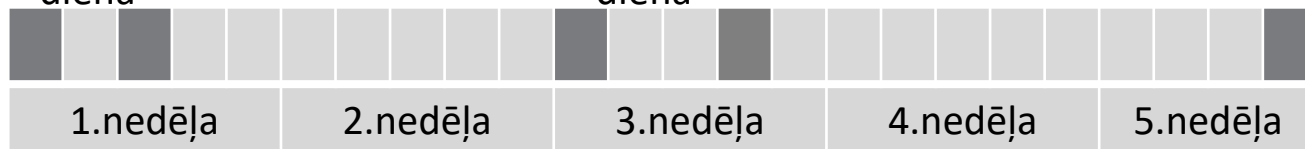
**Training System 1: Key to Self-knowledge**



**Trainings-System 2: Key to Understanding Others**



**Others**  
1/2 diena



KIC

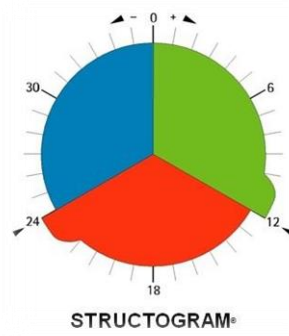


STRUCTOGRAM®

# Ko risina menedžmenta neiropsiholoģijas sistēma



- Vadītāju **vadības stils kļūst izveicīgs**
- Iedarbīga un **izprasta motivācija**
- Nemateriālā motivācija kļūst trāpīgāka un spēcīgāka, kas dod **konkurējošo priekšrocību darba tirgū**



- **Caurspīdīgs menedžments** un viegls atbalsts attīstībā
- Izveidota komandas **TRIOGRAM karte**
- Konflikta minimizācija un atvieglota **konflikta vadība**
- Efektīva **resursu izmantošana**
- Tiek vadīts **paaudžu atšķirību faktors**
- Viegli sniegt atbalstu darbiniekiem un **celt sniegumu**



3 minūtes atgriezeniskajai saitei  
Vērtēšanas anketa elektroniski  
<https://ej.uz/vertetpasakumu>



# Ko darīt tālāk?

- a) Palikt uz neformālām sarunām
- b) Iet atpakaļ uz darbu un domāt par kolēģu biostruktūrām
- c) Pieteikt sevi vai kolēģi atklātajam semināram novembrī
- d) Rezervēt tikšanās laiku mācībām
- e) Nospļauties un dzīvot kā iepriekš



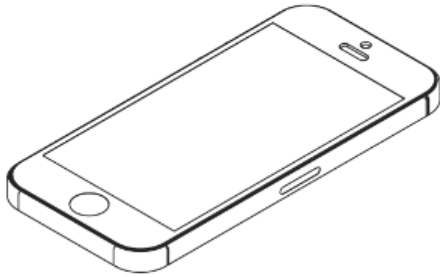
# STRUCTOGRAM<sup>®</sup>

**VADĪBAS NEIROPSIHOĻĢIJA**

**DEMO PASĀKUMS**

KIC

Go to **www.menti.com** and use the code **97 00 91**



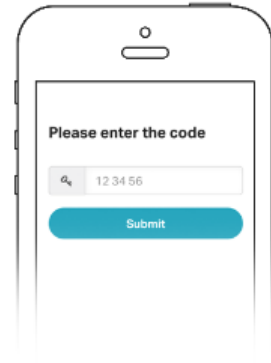
1

Grab your phone

www.menti.com|

2

Go to [www.menti.com](http://www.menti.com)



3

Enter the code **97 00 91** and vote!