



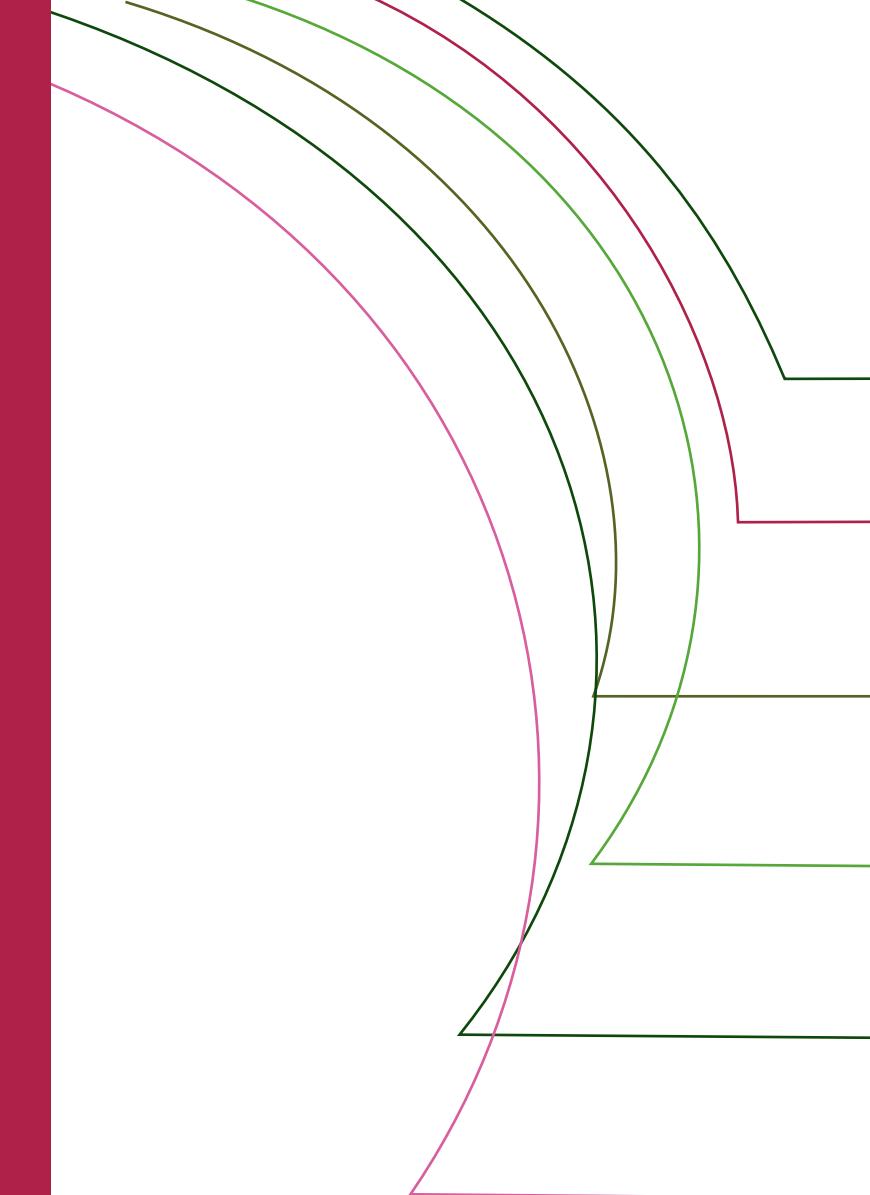
Darbs ar grupu

24.02.2021

Semināra vadītāja: Evija Jansone

Identitāte





Semināra saturs

01 **Dinamika**

(personības dinamika, paaudžu dinamika, grupas dinamika)

02 **Uzskati un viedokļi**

(uzskatu un viedokļu veidošanās ietekmējošo faktoru modelis)

03 **Zaudējumi un sēras**

(zaudējumi, sēru veidi, ko teikt/neteikt sērojošam cilvēkam)

04 **Darbinieka dzīves cikls**

(darbinieka dzīves cikls, i4 modelis)

05 **Motīvi**

(motīvi un sociālais slinkums)

06 **Lēmumi**

(lēmumu pieņemšanas process)

A close-up photograph of two hands shaking. One hand is wearing a dark suit jacket, and the other is wearing a white shirt cuff. The background is dark, making the hands stand out.

GRUPAS FENOMENI

Grupas fenomeni



Grupas ietekme uz tās locekļiem

(sociālais kūtrums, sociālā facilitācija, deindividualizācija,
grupas polarizācija, konformisms, kolektīvisms)



Locekļa ietekme uz grupu

(līderība, autoritāte)



Kopgrupas

(saliedētība, grupas domāšana, sociālā atribūcija, iekšgrupas
neobjektivitāte, grupas normas, grupas fantāzijas, sociālās
nostādnes, grupas altruisms, empātija, agresija)

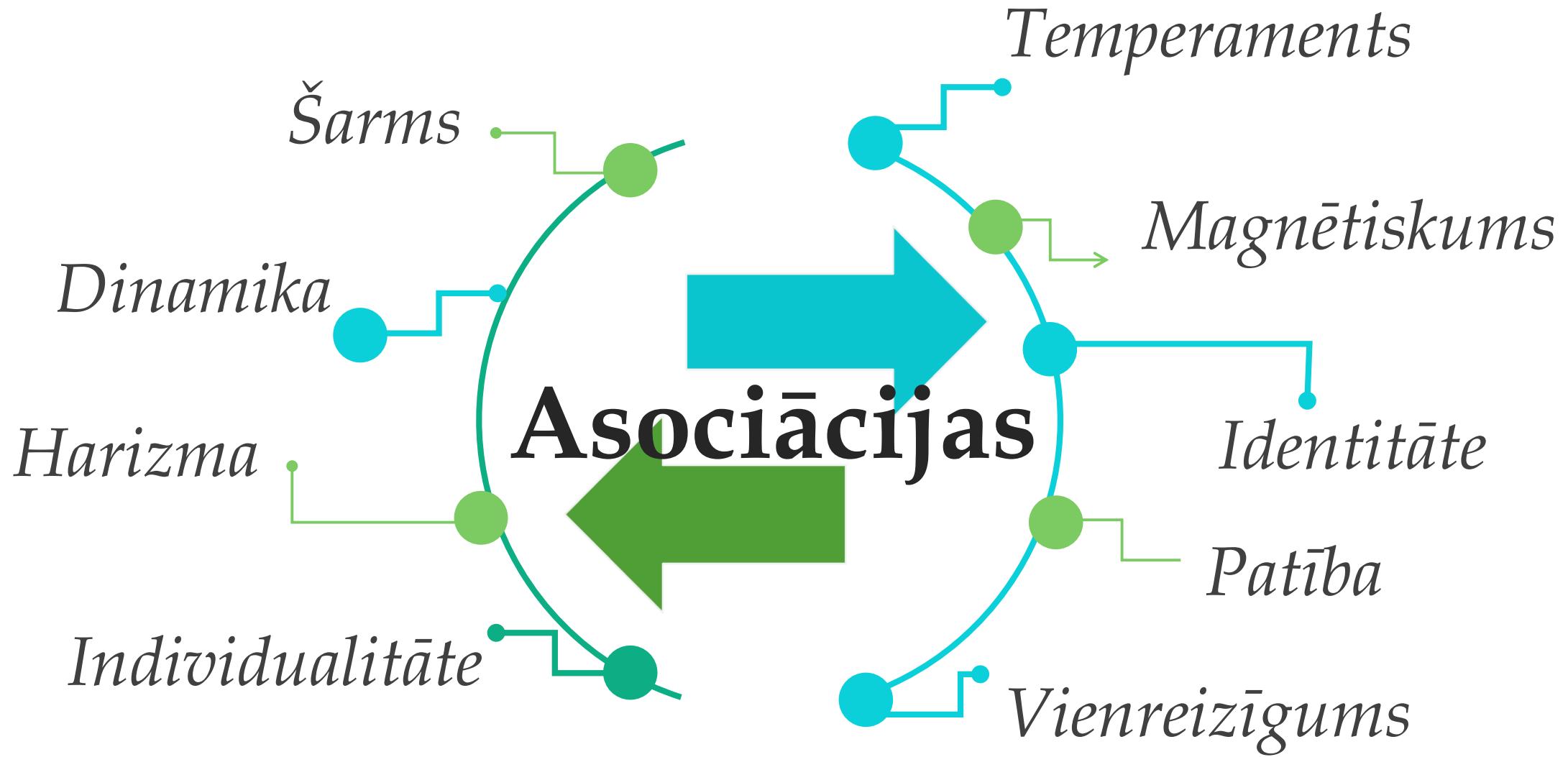
1

Dinamika



PERSONĪBAS DINAMIKA







Personība

Personība ir uzvedības, emociju, motivācijas un domāšanas modeļu kombinācija, kas nosaka indivīda pašrealizēšanos iespējas sociālajā vidē.

<https://www.britannica.com/topic/personality>

VAJADZĪBA

ATTĪSTĪBA

PROBLĒMAS

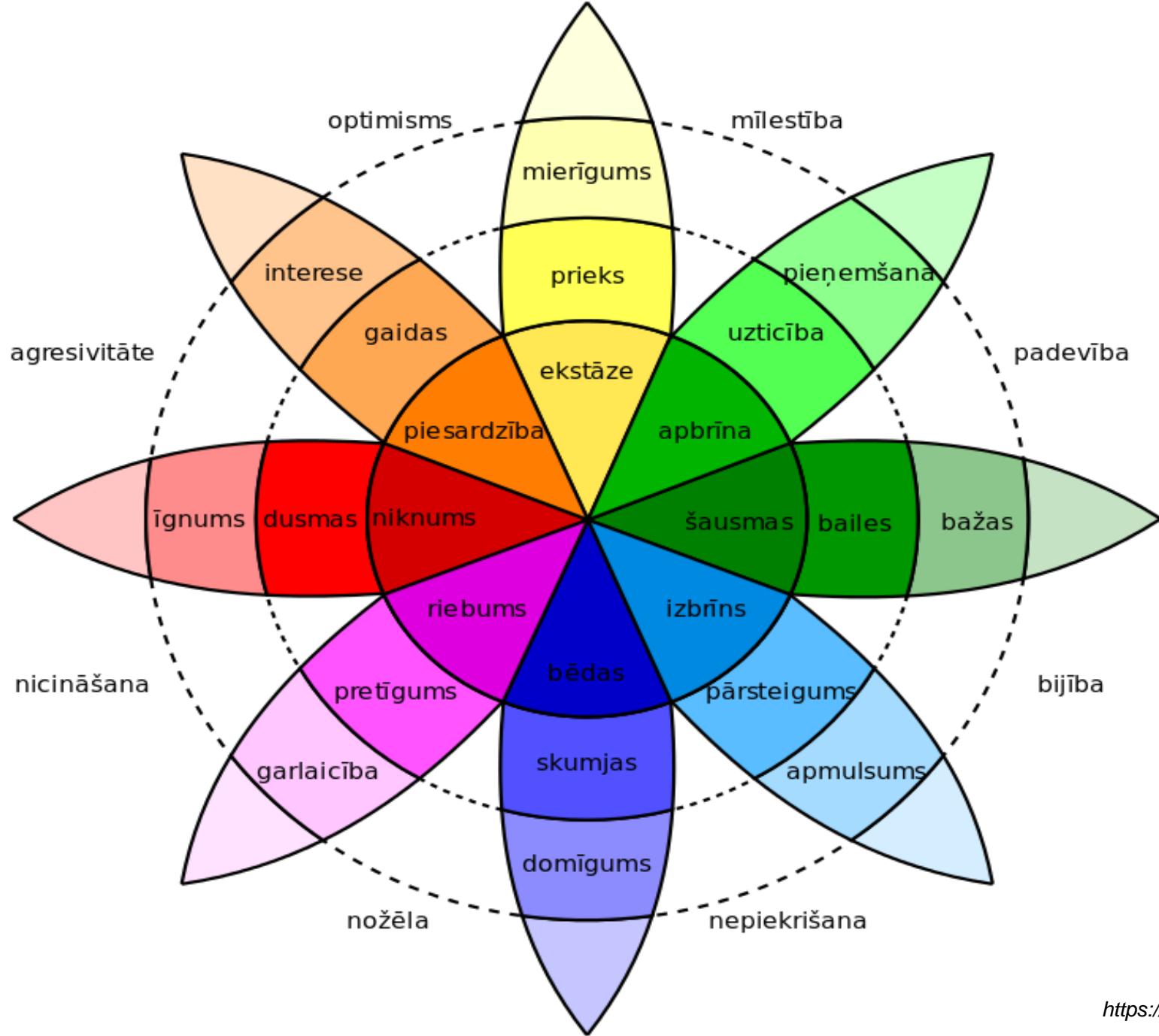
VESELĪBA

MĀCĪŠANĀS

KOMUNIKĀCIJA

Emocijiju rītēnijs

(pēc Roberta Plutčikka)



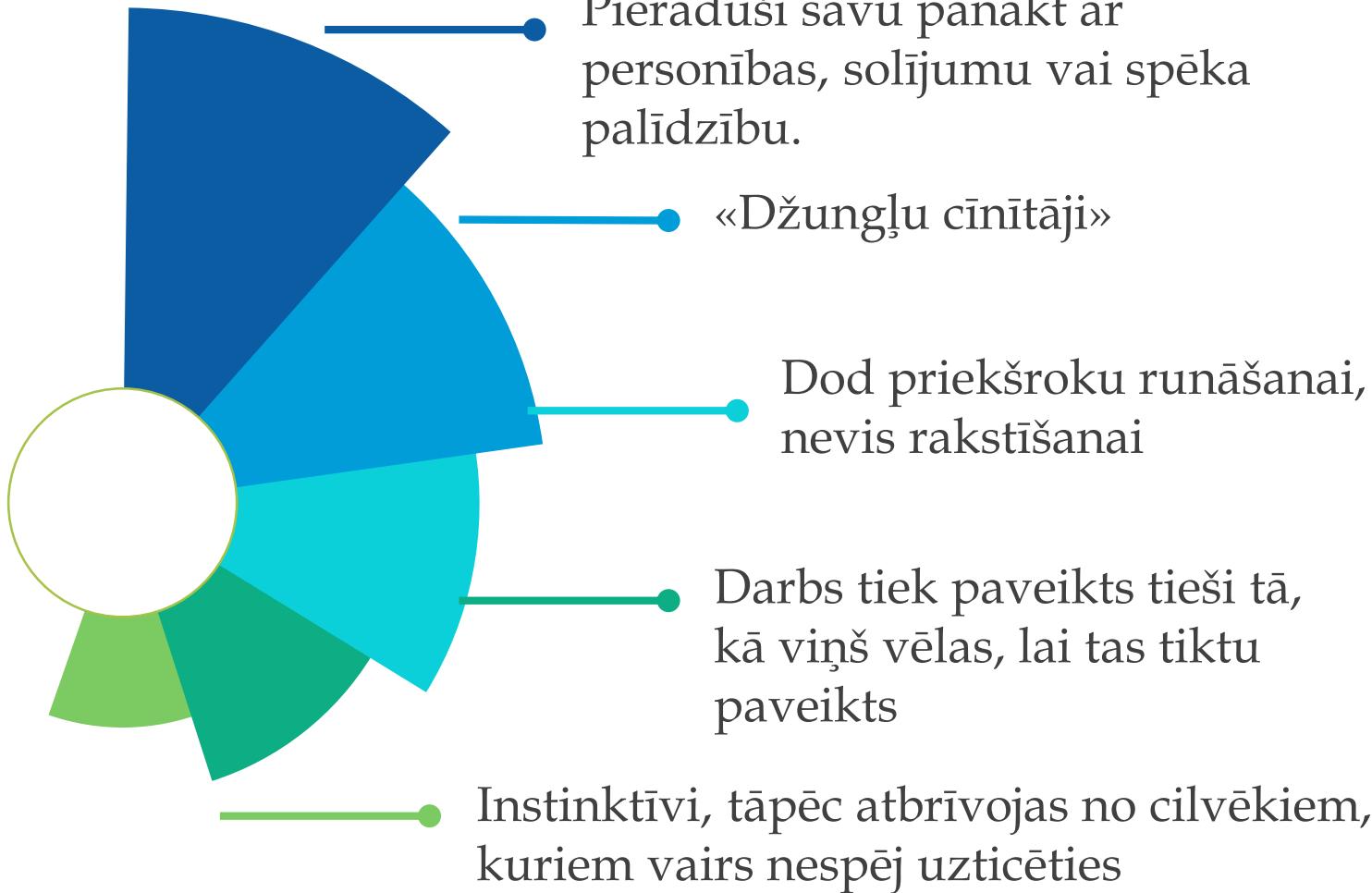


Vadības stils

Zeva tipa cilvēki

(Č.Hendijs «Veiksmīgs darbs organizācijās»)

Senajā Grieķijā Zevs bija dievu valdnieks, viņš valdīja ar zibens un zelta lietus palīdzību, viņš rīkojās impulsīvi un bija varas piekritējs.





Vadības stils

Apollona tipa cilvēki

(Č.Hendijs «Veiksmīgs darbs organizācijās»)

Senajā Grieķijā Apollons bija harmonijas, logikas un saprāta dievs. Viņa piekritējiem patīk lietu kārtība.



Uzskata, ka visiem ir jāzina viņa amata nosaukums, jo tas liecina par viņa vietu sabiedrībā

Augstu vērtē drošības sajūtu, kuru garantē paredzamais darbs

Novērtē kārtību un precizitāti

Viņam patīk rutīna, un, kad vien iespējams to ieviest, tas arī tiek darīts

Patīk shēmas, rokasgrāmatas, darba apraksti u.tml., jo tas nozīmē, ka visam ir savas vietas

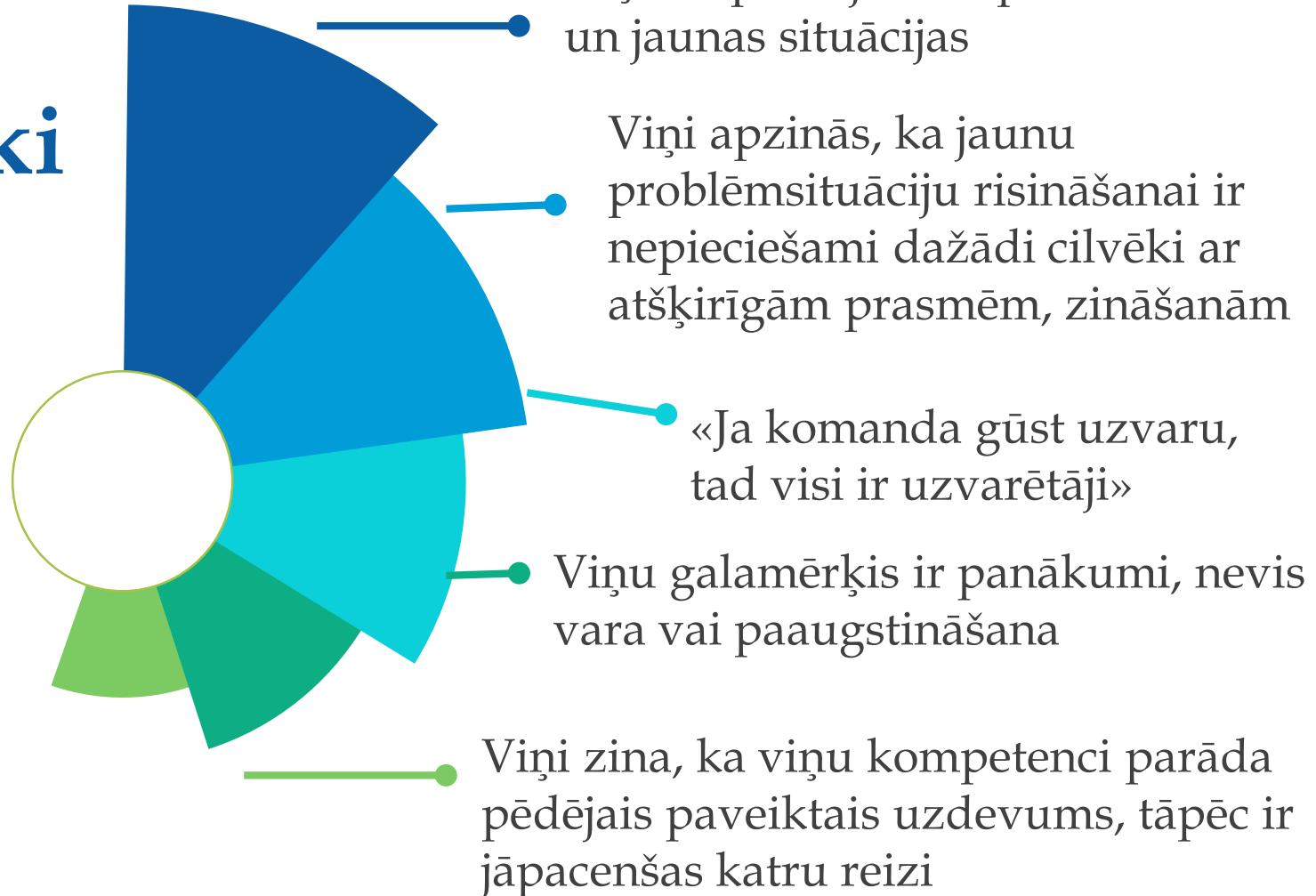


Vadības stils

Atēnas tipa cilvēki

(Č.Hendijs «Veiksmīgs darbs organizācijās»)

Senajā Grieķijā Atēna bija kara dieviete, kura iestājās par biedriskumu kaujas laukā, par problēmu risināšanu, par komandām, par piedzīvojumiem un jauniem apvāršņiem.





Vadības stils

Dionīsa tipa cilvēki

(Č.Hendijs «Veiksmīgs darbs organizācijās»)

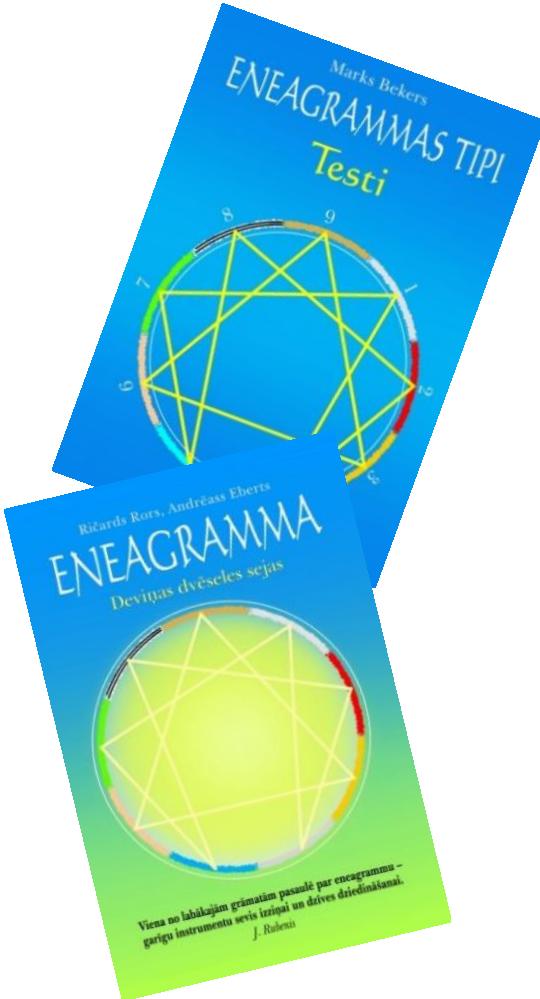
Senajā Grieķijā Dionīss bija vīnkopības un orgīju dievs. Citiem vārdiem sakot – brīva gara dievs.





Eneagramma

Katram Eneagrammas tipam ir atšķirīgs domāšanas, jušanas un rīcības modelis, kas izriet no dziļākas iekšējās motivācijas un pasaules skatījuma.



Perfekcionists



Palīdzētājs



Uz panākumiem orientēts



Individuālists



Novērotājs



Lojāls skeptiķis



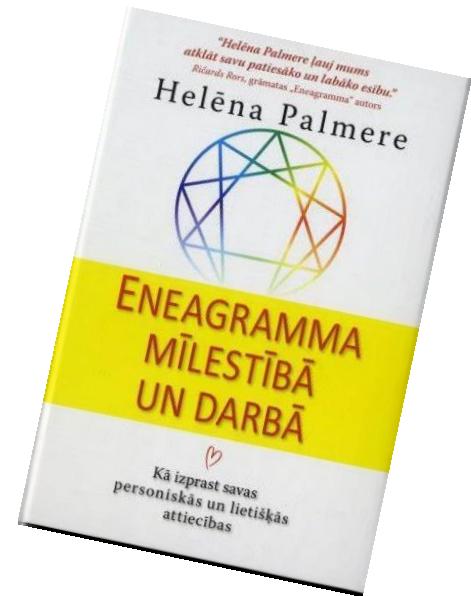
Dzīves baudītājs



Izaicinātājs



Vidutājs



<http://www.eneagramma-9zimes.lv/9-personibas-tipi/>

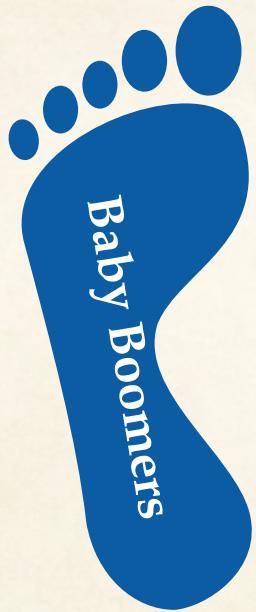
A photograph of a large, rounded stone wall or pile on a hillside. In the background, there's a forest and several tall, thin poles standing upright. The stones are light-colored and rounded.

PAAUDŽU DINAMIKA

Katrai no
paaudzēm
piemīt
konkrēts
attieksmju,
uzvedību,
paradumu un
motivāciju
kopums.



Paaudzes



1946-1965

Ieradumi = bērnības iespaidi,
cilvēktiesību jautājumi,
kolektivizācija, politiskās
iekārtas maiņa, cilvēki
iemācījās dzīvot dubultu
dzīvi.



1966-1977

Subkultūras, attīstījās
augstākās
tehnoloģijas,
«Padomju pilsoņi»



1978-1989

Pārmaiņu laiks,
neatkarības, cīņas un
cerību laiks, cilvēkiem
vajadzēja atrast veidu, kā
dzīvot pa «jaunajam»,
ceļošana.



pēc 1990

Šī paaudze Latvijā un citur
pasaulē ir pieredzējusi
līdzīgākas lietas nekā jebkura
cita paaudze (digitalizācija)

Paaudžu raksturojums

«Bēbīšu bums» (baby boomers)



- Ø „Demogrāfiskais sprādziens”
- Ø Ekonomikas cēlēji
- Ø Smaga darba darītāji
- Ø Statuss darbā un sociālā piedeरiba
- Ø Lojalitāte
- Ø Darbs uz „visu mūžu”

Paaudžu raksturojums

X paaudze



- ∅ Auguši patstāvīgi
- ∅ Nereti piedzīvojuši vecāku šķiršanos
- ∅ Ieguvusi labāku izglītību
- ∅ Lielāki individuālisti, ironiskāki
- ∅ Apvieno - atbildības sajūta un personiskā brīvība
- ∅ Sadarbība, savas prasmes, rezultāts, aizstāv savas tiesības
- ∅ Profesiju maiņa – „sāpīga“ jeb piespiedu kārtā
- ∅ Viņu darba motivācija – pašvērtība, atzinība, statuss
- ∅ Pārmaiņas tipisku X paaudzes pārstāvi biedē

Paaudžu raksturojums

Y paaudze



- Ø Orientēta uz panākumiem, atzinība
- Ø Spēja harmoniski apvienot darbu ar ģimenes dzīvi un atpūtu
- Ø Elastīgi dažādās nozīmēs
- Ø Ļoti augsts tolerances līmenis pret visu atšķirīgo un jauno
- Ø Savu ģimeni veido vēlu
- Ø Nauda ir domāta tam, lai to tērētu
- Ø Atteikšanās no sociālajām hierarhijām
- Ø Nepatika pret ikvienu sociālās diskriminācijas formu
- Ø Patērētāju sabiedrības mazināšanos

Paaudžu raksturojums

Z paaudze



- ⊖ Digitālā paaudze
- ⊖ Primārais ir spēja ātri atrast pareizo informāciju, nevis to zināt
- ⊖ Lielākā daļa no šīs paaudzes dotu priekšroku darbam, kas kaut kādā veidā sniedz pozitīvu ietekmi
- ⊖ Brīvprātīgo darbs
- ⊖ Ekoloģiski domājoši cilvēki un raizējas par cilvēces ietekmi uz vidi
- ⊖ Dzīvo “šeit un tagad!”
- ⊖ Sociālās tehnoloģijas ir dzīli integrētas katrā viņu dzīves aspektā!

GRUPAS DINAMIKA





Normalizēšanās



Cīnīšanās



Grupas dinamika

Realizēšanās



Formēšanās



Šķiršanās

Faktori, kas ietekmē grupas dinamiku



Pēc Malcolm and Hudla Knowles



Pielāgošanās
Statuss
Drošība
Piederība
Atzīšana
Pieredze

Ieradumi
Vērtības
Mērķi
Attieksme
Uztvere

Komunikācija
Personības tips
Publiskums
Grupas
intereses
Atpazīstamība

Dzīvesvieta
Ģimene
Tradīcijas
Paradumi
Relīģija
Rīcība

Indivīds

Ideoloģija

Radošums

Skaidra vīzija

Koordinācija

Apņemšanās

Grupas dinamika

<https://www.sketchbubble.com/en/presentation-group-dynamics.html>

Komunikācija

Kontrole

Kompetences

Pieredze

Sadarbība

Asociācijas



2

Uzskati un viedokļi





Viedoklis



Sabiedrības



MANS



Redakcijas



Grupas



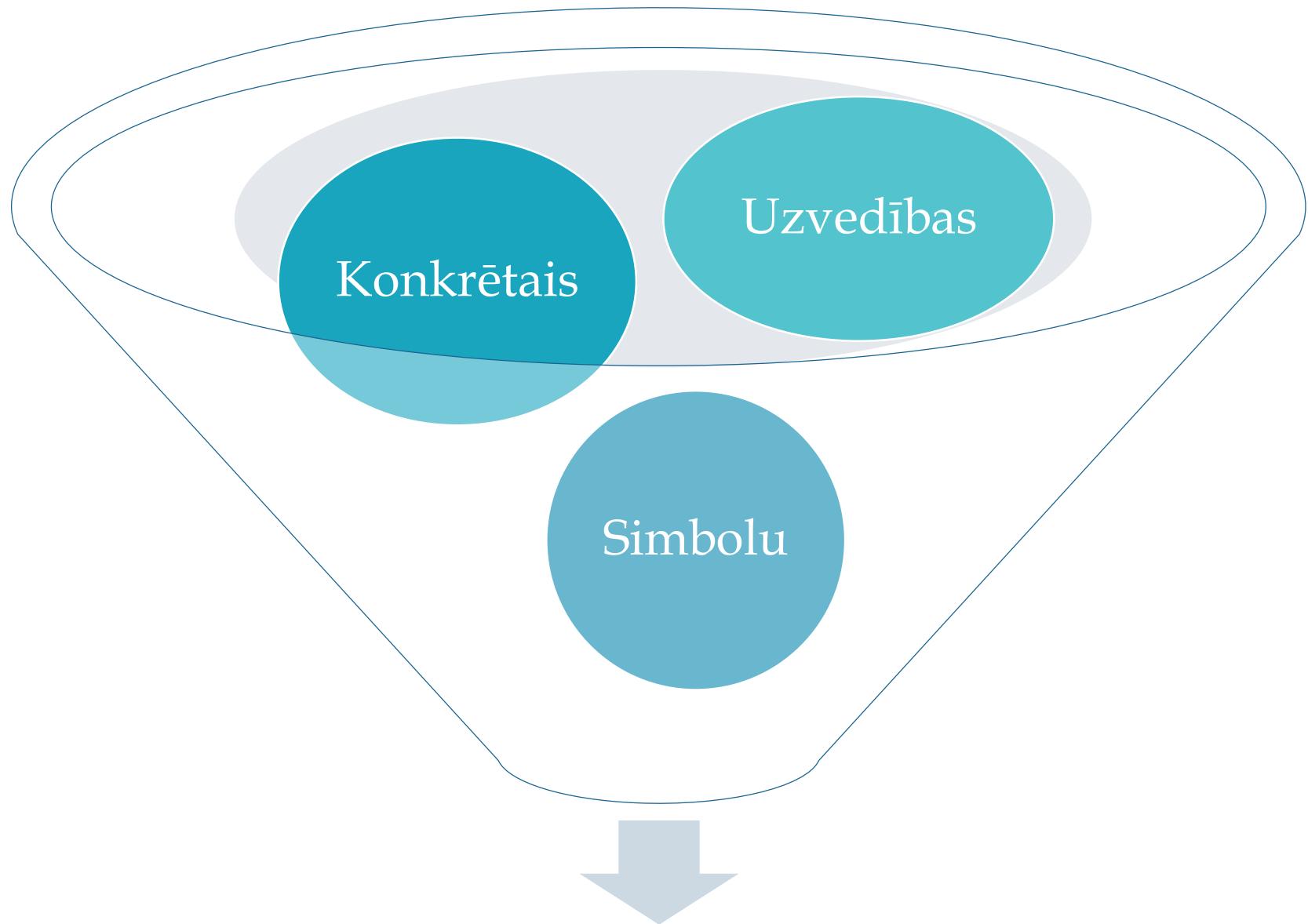
Tiesu



Zinātniskais



UZSKATU
RAŠANĀS



Kultūras līmeni



«Dziļās» kultūras līmeņi

- × Ceremonija (kā reagē/-ēt)
- × Partnerattiecības (attieksme, veidošana, apspriešana)
- × Gimene un laulība (izturēšanās)
- × Estētika (kas ir skaists un kā tiek uztverts)
- × Tautas mīti (aizspriedumi, tradīcijas, rituāli)
- × Neverbālā valoda (komunikācijas formas, valodas pastiprinājumi)
- × Izskats un izturēšanās (kultūru atšķirības, vizuālais tēls, vīriešu-sieviešu lomas)
- × Īpašums (attieksme, uzskati)
- × Attieksme pret citiem cilvēkiem (statuss, paaudžu sadarbība, īpašas vajadzības)



«Dziļās» kultūras līmeni

- × **Apbalvojumi un priekšrocības** (motivācija, sasniegumi, kalpošana)
- × **Pienākumi** (līdzdarbošanās, atbildība, prasības)
- × **Religīja** (attieksme pret dievišķo un pārpasaулīgo, rīcība un domāšanas veids)
- × **Dzimumu lomas** (uztvere, komunikācija, novirzes)
- × **Telpa** (distance, estētika, vieta)
- × **Iztikas līdzekļi** (atbalsts, saistības, aizsardzība)
- × **Tabu** (kultūras normas, atļauts-aizliegts)
- × **Laiks** (izpratne, kam veltīt, kavēšanās, steiga, baudīšana, šeit-tagad)
- × **Vērtības** (brīvība, izglītība, tīrība, noziegumi, sasniegumi)

3

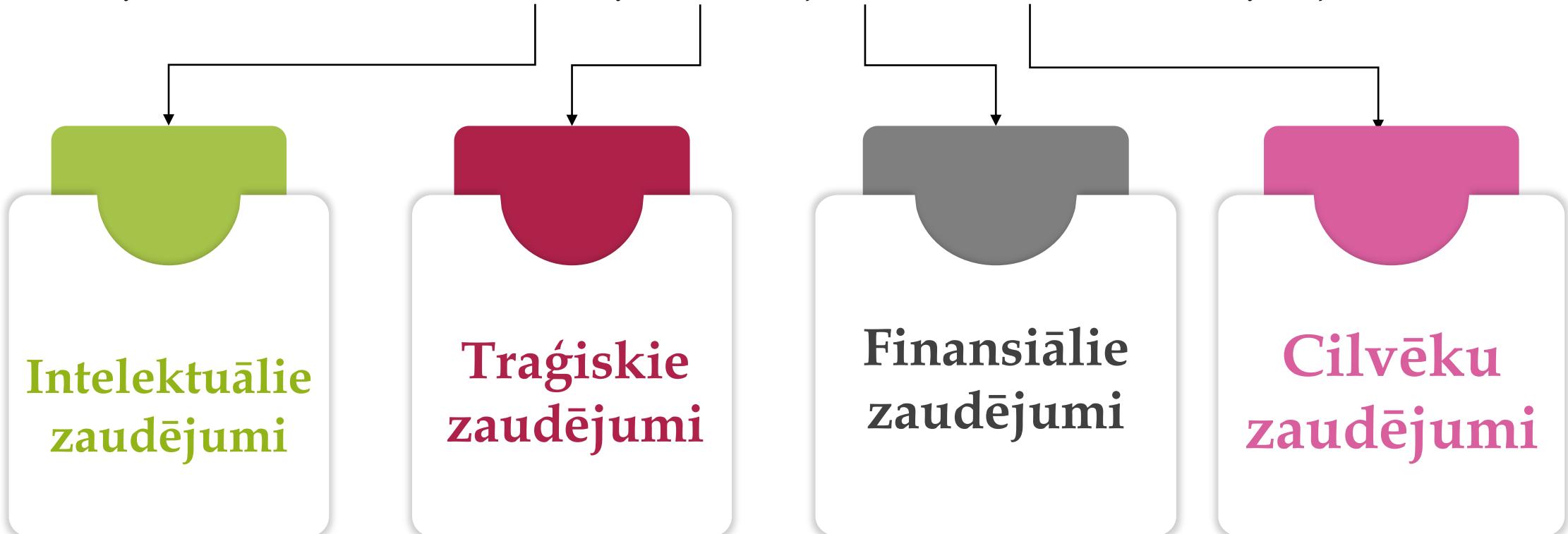
Zaudējumi un sēras





Zaudējumi

Zaudējums – var būt tiešs vai netiešs kaitējums cilvēka īpašumam, cilvēkam, intelektuālajam īpašumam u.c.



7 sērošanas stadijas

1. Šoka stadija

Pazīmes:

- Ø Cilvēks ir apstulbis, bāls, pazeminās ķermenā temperatūra un muskuļu tonuss, auksti sviedri un drebulti, iestājas uzbudinājums vai tieši otrādi - apātija.
- Ø Šajā stadijā cilvēki ir neprognozējami un neadekvāti.
- Ø Viņu tuvumā noteikti ir jābūt kādam, kurš var viņus pieskatīt.
- Ø Pārāk ilga atrašanās šoka stāvoklī var apdraudēt cilvēka dzīvību, tādēļ būtiski ir laicīgi no šī stāvokļa izklūt.

Sērojošu cilvēku domas šajā stadijā:

"Es mурgoju, tas nenotiek pa īstam!"

"Es tūlīt pamodīšos un viss būs kārtībā!"

"Kur es atrodos un kas notiek!"



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

2. Nolieguma stadija

Pazīmes:

- Ø Pēc šoka stadijas, cilvēku apziņā strauji nokļūst satriecošā ziņa, kuru viņi nespēj pieņemt un grūž šīs sajūtas laukā no savas apziņas.
- Ø Nolieguma stadija ir ilgstošāka stadija, vēl ilgu laiku ir jūtama zaudētā cilvēka klātbūtne, lai gan fiziski viņa vairs nav.
- Ø «Palicējs» jūtas apjucis, “izmests no laivas”, zaudējis realitātes sajūtu, nespēj ne ēst, ne runāt, ne domāt pa ko citu, kā arī bieži vien nespēj pārstāt raudāt.

Sērojošu cilvēku domas ir aptuveni šādas:

“Es nespēju noticet, ka viņš/a ir mirusi!”

“Tā nevar būt taisnība!” Es vēl pirms stundas ar viņu runāju!”

“Viņš/a tūlīt pārnāks mājās un viss būs kārtībā!”



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

3. Dusmu stadija

Pazīmes:

- Ø Tas ir brīdis, kad cilvēki reāli sāk apzināties, ka tuvinieka vairs nav. Tieks meklēts vainīgais un risināti dažādi “kā būtu, ja būtu” scenāriji.
- Ø Cilvēki bieži vien atceras dažādus pateiktos vārdus un atgadījumus, tiek pārcilāti vēl citi saistītie notikumi un meklēti izskaidrojumi.
- Ø Agresija var tikt vērsta gan uz apkārtējo pasauli – cilvēkiem, notikumiem, likteni, Dievu, gan arī uz sevi pašu, ka nespēja paredzēt un novērst notikušo.

Palicēju domas šajā stadijā:

“Tā nav godīgi, viņš/a bija tik labs cilvēks!”

“Tiem, kuri vainīgi pie šīs nelaimes, arī ir jāmirst!”

“Man vajadzēja būt viņa/as vietā!”

“Es arī gribu mirt!”



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

4. Vainas apziņas stadija

Pazīmes:

- Ø Mēs esam veidotī tā, ka ļoti vēlamies rūpēties par saviem mīļajiem. Kad piedzīvojam viņu nāvi, mēs jūtamies izgāzušies savās rūpēs un mīlestībā pret viņiem.
- Ø Cilvēki šai posmā sev pārmet, ka gana bieži neizrādīja savu mīlestību, ka nespēja pasargāt no nelaimes, ka nebija klāt u.tml.

Domas vainas apziņas stadijā:

“Ja vien es tai dienā būtu rīkojies citādāk!”

“Kaut es būtu paspējis pateikt, ko jūtu un domāju!”

“Kaut es biežāk būtu teicis, ka mīlu un izrādījis savas rūpes”.



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

5. Depresijas un sēru stadija

Pazīmes:

- ⌚ Šis ir posms, kad patiešām cilvēks sēro. Histērija, dusmas un izmisums ir pagātne. Bieži vien cilvēki saka, ka vairs nav asaru, ko raudāt, bet joprojām sāp un ir «tukšums».
- ⌚ Protams, sāpes nepāries nekad, bet cilvēks ir atguvis realitātes sajūtu un spēj par sevi pats parūpēties.
- ⌚ Šajā posmā ir jārisina arī sadzīviski jautājumi, ko darīt ar aizgājēja mantām, kā dzīvot tālāk, kādas izmaiņas nepieciešams ieviest ikdienas dzīvē u.tml.

“Es nekad vairs viņu neredzēšu!”

“Viņš/a nekad vairs neienāks pa šīm durvīm!”

“Kā lai es tagad viens/a to izdaru!”

“Iepriekšējā reizē mēs to darijām kopā!”



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

6. Samierināšanās un pieņemšanas stadija

Pazīmes:

- Ø Tas ir brīdis, kad cilvēks ir gatavs «palaist» zaudēto cilvēku.
- Ø Pieņemšana nozīmē ne tikai to, ka cilvēks apzinās, ka tuvinieks ir miris un nekad vairs viņu nesatiks, bet tad, kad ir gatavs pilnībā atgriezties savā ikdienas dzīvē.
- Ø Ir iespējams, ka cilvēks jau ir nonācis līdz 6. stadijai, bet ik pa laikam vēl atgriežas iepriekšējā stadijā.

Pieņemšanas stadijā cilvēks mēdz domāt:

“Es vēlos pavadīt laiku kopā ar citiem cilvēkiem!”

“Es vēlos darīt jaunas lietas!”

“Es vēlos iemācīties atkal priecāties par dzīvi!”



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

7 sērošanas stadijas

7. Atgriešanās dzīvē stadija

Pazīmes:

- Ø Sevis dziedēšana, iespējams, var ilgt visu atlikušo dzīvi...
- Ø Viņš ir atsācis domāt par sevi un savu labsajūtu, lai gan dzīve ir mainījusies un tā nekad vairs nebūs tāda, kā agrāk.
- Ø Pēdējā posmā cilvēks ir spējīgs domāt, ka dzīvē notiek arī pozitīvas lietas, un var tās izbaudīt.

*“Es zinu, ka vēlos atkal būt laimīgs un izbaudīt dzīvi!”
“Es dzīvoju tālāk un spēju priecāties par pozitīviem notikumiem!”*



(Pēc Elizabetes Kubleres-Rosas)

Sērošanas uzdevumi



Sērošanas process

Nikola Rindere (Minhene, Vācija) savulaik piedzīvoja smagu zaudējumu – drīz pēc piedzimšanas nomira viņas dēls. Viņa īpaši pētījusi sērošanas procesu un kopā ar Florianu Rauhu uzrakstījusi par to vairākas grāmatas.

Aptveršanas uzdevums

Sākumā tikai sākt aptvert: *jā, tas tā ir, tas notiek ar mani*. Rast saiti ar nāves realitāti palīdz atvadīšanās no mirušā un runāšana atkal un atkal par notikušo.

Izpaušanas uzdevums

Ekstrēmu emociju izpaušana. Ľauties emocijām, izdzīvot tās un izciest. «Nenorīt» to visu sevī. Rast telpu sāpēm, raudāt, aktīvi paust emocijas un pakāpeniski atgriezties savās ierastajās robežās.

Sērošanas uzdevumi



Nenoslēgšanās uzdevums

Ir brīži, kad jūtamies kā «tumsā», spēku izsīkums. Zūd dzīves spēks, ilgas pēc nāves. Svarīgi ir nenoslēgties, palikt atvērtam. Ľauties to cilvēku tuvumam, kuri tev palīdz justies labāk.

Piedošanas uzdevums

Negrozāmā likteņa akceptēšana. Tas ir tā noticis, to vairs nevar mainīt. Sākas meklējumi, ilgas pēc pārmaiņām un «sadzīvošana» ar tām. Uzdevums: no jauna piedzīvot dzīvi – nu jau bez nomirušā cilvēka, «sataustīt» savu ceļu.

Izlīguma uzdevums

Cilvēka zaudējums ir integrēts dzīvē. Mēs spējam pieņemt savu likteni tādu, kāds tas ir. Uzdevums: paturēt mirušo savā sirdī un doties dzīvē atkal ar energiju un optimismu.



10 sliktākās lietas, ko pateikt sērojošam cilvēkam

«Viņš pats to izraisīja!»

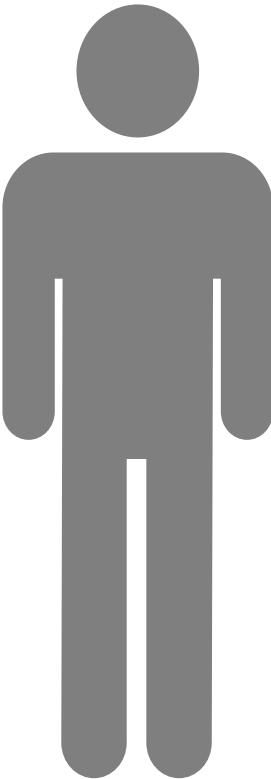
«Visam ir savi iemesli!»

«Esi stiprs!»

«Viņš bija izdarījis visu, kas viņa bija jāizdara un pienāca arī viņa laiks aiziet!»

«Viņš vismaz nodzīvoja garu dzīvi,
daudzi taču mirst tik jauni!»

«Viņš tagad ir labākā
vietā!»



«Bet tev taču ir vēl viens bērns!»

«Viņš bija tik labs, ka Dievs gribēja viņu
paņemt pie sevis!»

«Es zinu, kā tu jūties!»

«Viņš tāpat būtu nomiris!»



10 labākās lietas, ko pateikt sērojošam cilvēkam

«Man ir ļoti žēl par tavu zaudējumu!»

«Es gribētu, lai man būtu
īstie vārdi!»

«Es nezinu, kā tu jūties, bet es esmu
šeit, lai palīdzētu, kā spēju!»

«Es domāju par tevi un tavu
mīļoto cilvēku!»

«Manas mīlākās atminas par viņu bija...»



«Es vienmēr esmu telefona
zvana attālumā!»

«Vai atļausi apskaut tevi, tā
vietā, lai kaut ko teiktu?»

«Mums katram ir vajadzīga
palīdzība tādos brižos kā šis – es
esmu šeit tevis dēļ!»

«Es esmu tepat, ja agrāk vai
vēlāk tev ko vajadzēs!»

«Vari neteikt neko, vienkārši pasēdēsim kopā!»

4

Darbinieka dzīves cikls





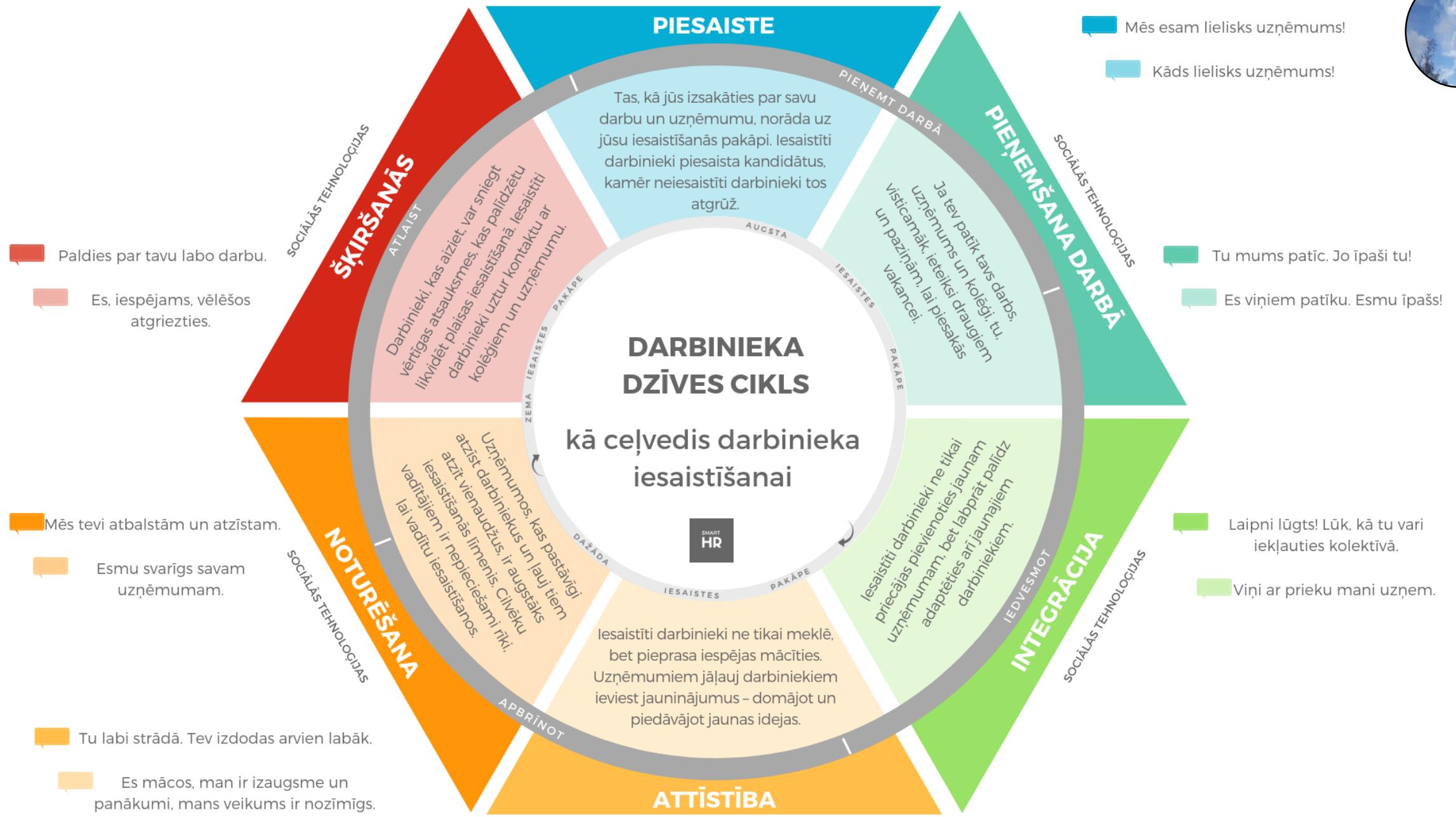
Darbinieka dzīves cikls
ir cilvēkresursu modelis, kas nosaka
posmus, ko darbinieks piedzīvo
organizācijā, un personāla atlases
lomu šī procesa optimizēšanā

<http://smarthr.lv/darbinieka-dzives-cikls>

I4 modelis

- ✓ Silvia Damiano, metodikas radītāja un institūta About My Brain dibinātāja Sidnejā, Austrālijā.
- ✓ Izmanto neirozinātnes principus kā pamatu šim progresīvajam un dinamiskajam instrumentam, un visi novērtēšanas jautājumi ir ārēji apstiprināti.

Iztēle, iedvesma,
intuīcija un integrācija



5 Motīvi



Motīvi – «lielais trijnieks»



Sasniegumi

- Ar sevi
- Bez salīdzinājuma
- Ar citiem

Piederība pie
sociālās vides

Vara



Virziens

Motivācijas
pazīmes

Neatlaidība

Pūles

Par ko es cīnos?
Ko es iegūšu?
Kas to novērtēs?

Kā es sasniegšu savu mērķi?
Kas man var palīdzēt?
Kā es sabalansēšu pūles ar atpūtu?

Kā es rīkošos, ja man kas neizdodies ar pirmo reizi?
Kam es lūgšu padomu vai palīdzību?
Kā es uztveršu neveiksmi vai panākumus?



1880. gadā lauksaimniecības inženieris *Max Ringelman* bija pirmais, kurš pētīja sociālo kūtrumu

Sociālais kūtrums ir tendence mazināt piepūli uzdevumā, kad indivīda centieni ir daļēji motivēti, organizēti un kontrolēti

Sociālais kūtrums

Sociālais kūtrums nenotiek tikai, veicot uzdevumus, kas prasa fizisku piepūli, tas notiek arī kognitīvajos uzdevumos



Profesionālā darbība
kā pašizpausme

Piederības
izjūta

Darba un personīgās
dzīves integrācija

Vadības spēja pārstāvēt
vērtības, izvirzīt mērķus
un motivēt komandu

Darbinieku motivācija

Apmācību
programmas

Darbinieka iesaiste lēmumu
pienemšanas procesā

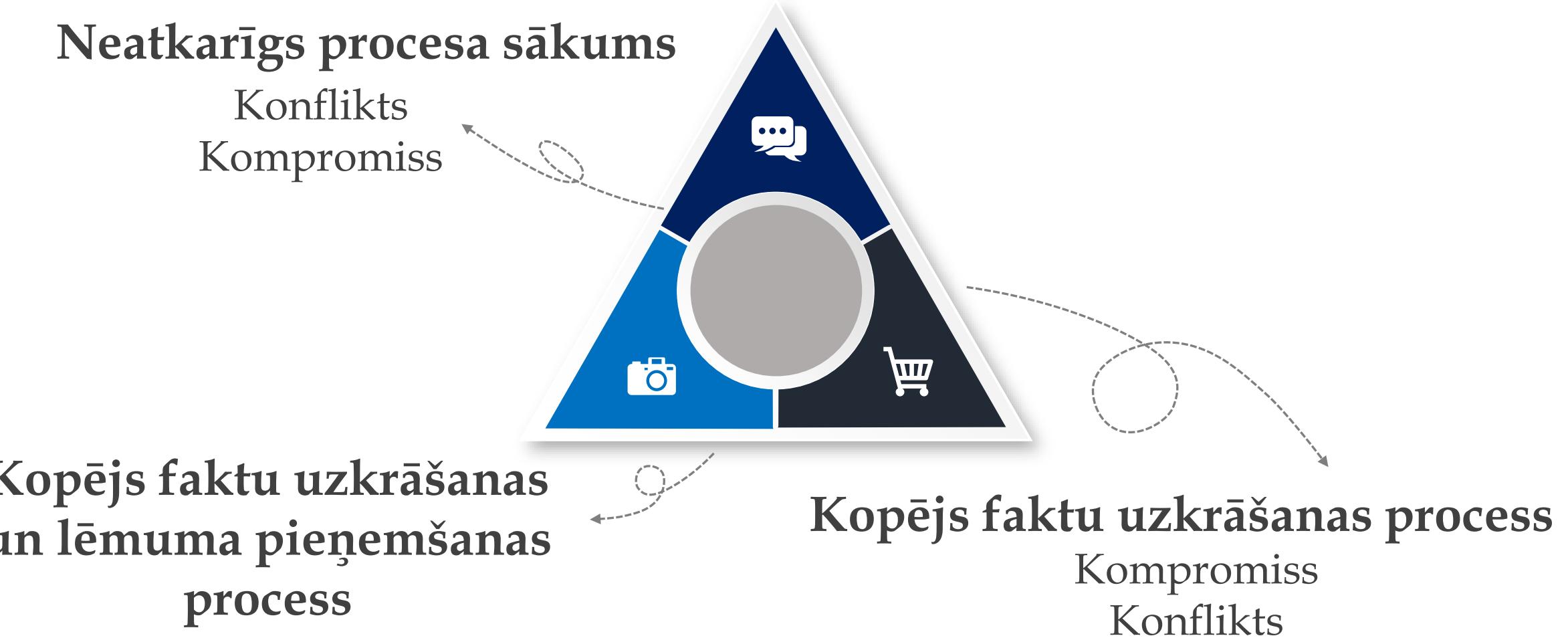
Lēmumi

6





Lēmumu pieņemšanas metodes grupā

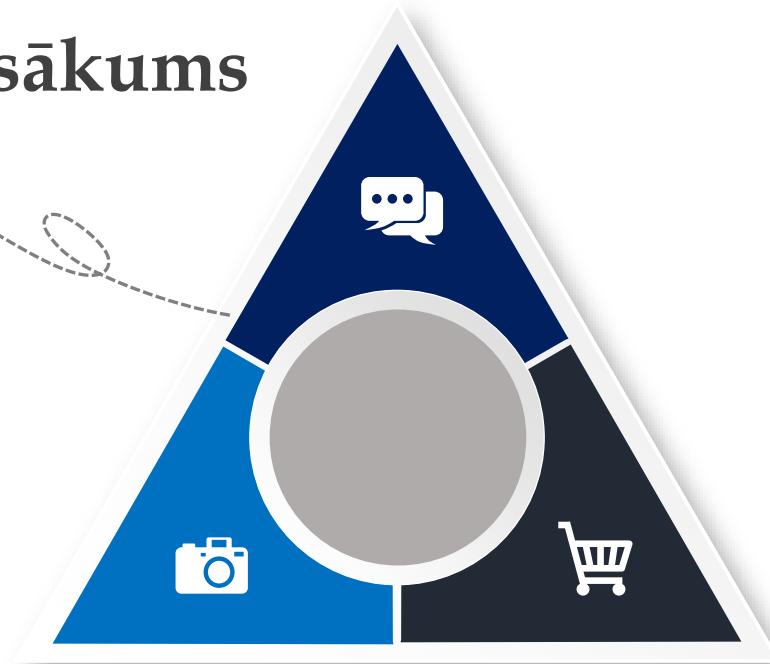




Lēmumu pieņemšanas metodes grupā

Neatkarīgs procesa sākums

Konflikts
Kompromiss

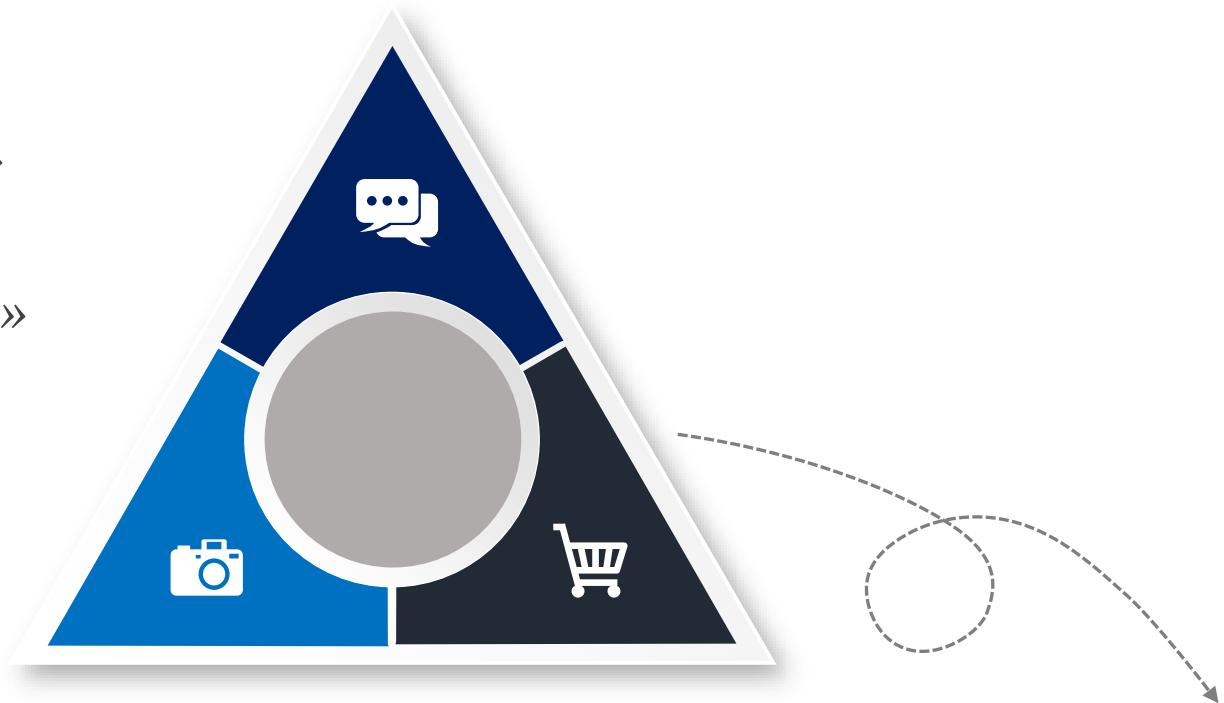


*«Cīnīties vai bēgt»
«Piekrist vai noliegt»
«Patīk vai nepatīk»*



Lēmumu pieņemšanas metodes grupā

«Pirmais vai atstumtais»
«Pārsteigt vai noliegt»
«Apstiprināt vai pretoties»



Kopējs faktu uzkrāšanas process
Kompromiss
Konflikts



Lēmumu pieņemšanas metodes grupā



«*Stāstīt vai noklusēt*»
«*Iesaistīties vai izvairīties*»
«*Izstāties vai turpināt*»

Kopējs faktu uzkrāšanas
un lēmuma pieņemšanas
process



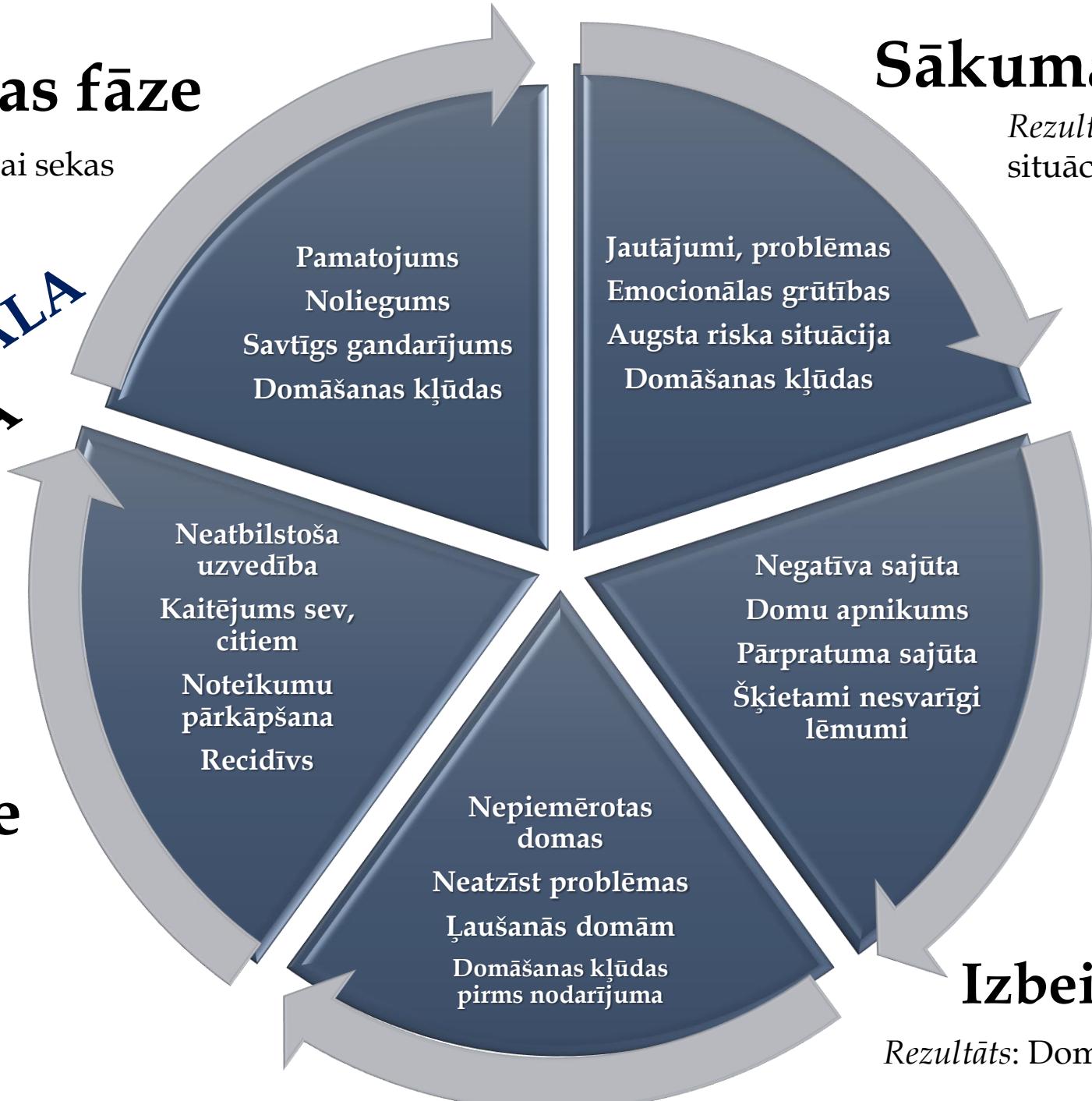
DISFUNKCIJONĀLA UZVEDĪBA

Recidīva fāze

Rezultāts: Uzvedība

Pēc darbības fāze

Rezultāts: Iznākums vai sekas



Sākuma fāze

Rezultāts: Izraisīta situācija vai notikums

Veidošanās fāze

Rezultāts: Sajūtas un emocionāla reakcija

Izbeigšanas fāze

Rezultāts: Domu un izziņas izmaiņas

Lēmumu pieņemšanas process

Iespējas	Risks	Kritērijs	Filtrēšana	Lēmumu pieņemšana
Problēmu vieta	Neskaidrības saglabāšana	Prāta vētras	Reversā ideju vētra	Eksperiments
Darba hipotēze	Faktiskā domāšana	Radoša ietekme	Domu inkubācija	Domājet skāļi
Risku identificēšana	Agra «mirstība»	Nenoteiktība	Zināmi nezināmais	Nezināmi nezināmais
Neparedzētas sekas	Riska iedarbība	Riska izraisītāji	Riska tolerance	Riska labošana
Mērķis	Uzdevumi	Principi	Maksimāli kritēriji	Minimālie kritēriji
Pēdējais atbildīgais brīdis	Kas neizdodas	Drošas lietas princips	Stratēģiskā dominance	Saprāta pārbaude
Ideju skrīnings	Lēmumu modelēšana	Pareto analīze	Prioritātes	Ierobežojumi
Alternatīvas izmaksas	«Uzliesmojums»	Koncepta pierādījums	Prototipi	Plāna A/B testēšana
Pirmie principi	Kompromisi	Arguments	Vienprātība	Sistēmiskā domāšana
Apcere	Kritiskā domāšana	Mierīgums	Intuīcija	Racionāls lēmums

7

Izglītošanās



Izglītošanās

- https://www.spkc.gov.lv/sites/spkc/files/content/emocionalinestabilapersoniba_148x210.pdf
- https://www.rsu.lv/sites/default/files/book_download/IPD-487_Paspieredze_Elektroniskais_DS.pdf
- <https://www.16personalities.com/personality-types>
- https://jaunatne.gov.lv/sites/default/files/web/Lejupielades/2019/dzintras_ilisko_prezentacija.pdf
- <http://www.businessnewsdaily.com/6602-selling-to-generationy.html#sthash.PPdLVXCI.dpuf>
- <http://www.forbes.com/sites/danschawbel/2015/01/20/10-new-findingsabout-the-millennial-consumer/#5bdc34e028a8>
- <http://adage.com/article/agency-news/generation-x-forgotten-middle-childmarketers/305017/>
- <http://www.cbsnews.com/news/social-media-fuels-a-change-in-generationswith-the-rise-of-gen-z/>



Paldies!

E-pasts: jansone-evija@inbox.lv
Tālr. Nr.: (+371) 22169754