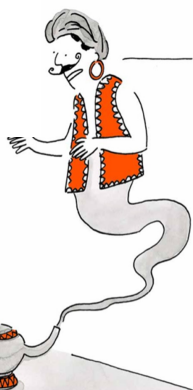




Es vēlētos savu iestādi transformēt **ĀTRI** un **BEZ** pārsteigumiem



Vai es izskatos pēc kāda brīnumdara?

markel/oonisti

InfoSYS

**MĀCĪBAS**  
 "Spēcīgi vadītāji efektīvai uzņēmējdarbības atbalsta īstenošanai Vidzemes pašvaldībās un reģionā pēc ATR"

**Produktivitāte un ilgtspējīga sadarbība: spēka pielikšanas punkti**

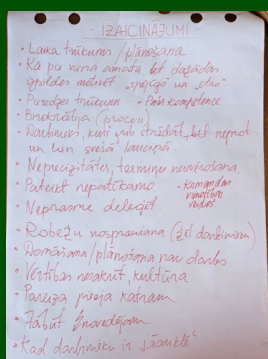
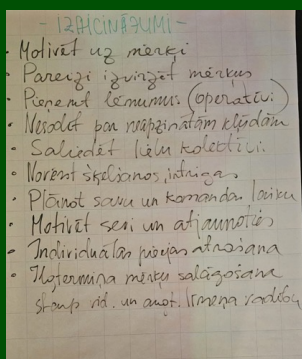
Projektu finansē Eiropas Savienība Latvijas Atveseļošanas un noturības mehānisma plāna investīcijas 3.1.1.2.i. "Pašvaldību kapacitātes stiprināšana to darbības efektivitātes un kvalitātes uzlabošanai" ietvaros. Projekts tiek īstenots sadarbībā ar vadošo partneri – Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministriju.

## Kopīgās "DRĀMAS":

Domāt **STRATĒĢISKI**

**STABILIZĒT** ikdienas darba procesus

Struktūrvienības darba **ANALĪZE**



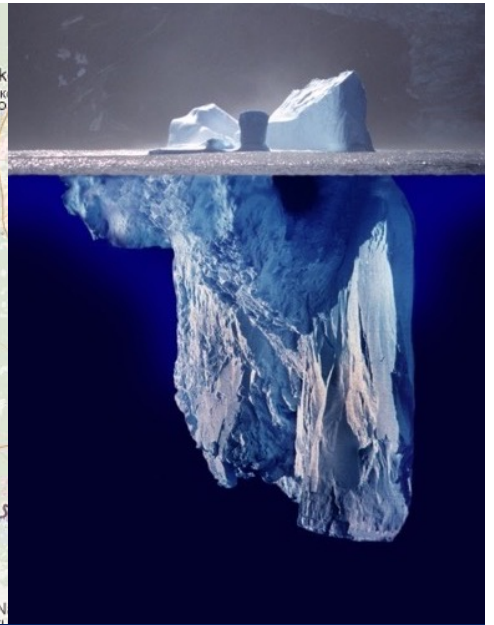
Pieņemt **NEPOPULĀRUS** lēmumus

**LĪDZSVARS** stresa un krīzes situācijās

**NEIZDEGT**, palielinoties darbam

**Izaicinājumi**

- Izkāpt no komforta zonas un motivēt darbiniekus izkāpt;
- Tikt galā ar iepriekšējo darbību sekām (vai bezdarbības);
- Atcerēties, ka strādājam iedzīvotāju labā;
- Nešaubīties par savu rīcību;
- Skaidri redzēt kā sasniedzam mērķus;
- Haosā redzēt struktūru (vai jāievieš)...
- Uzdevumu deleģēšana;
  - Grūti deleģēt (pašam vieglāk);
  - Skaidrāk definēt;
- Sāpīgi nokomunicēt uzdevumus;
- Motivēšana, kad iestājusies rutīna vai neredzam jēgu;
- Atļaut «kontrolfrūku»;
- Sāpīgi kā iemācīt pašiem risināt problēmas;
- Savstarpējā komunikācija, kad nestrādājam blakus;
- Izveidot nevainojamu sistēmu, kas strādā pati.



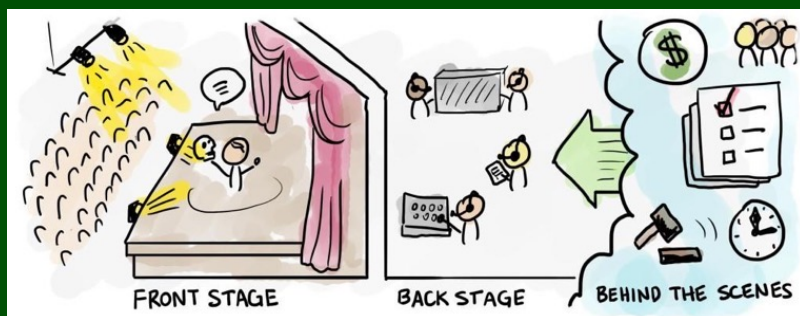
Portfolio: 15 gados 1848. pasākums

MISIJA  
Esi reālists:  
plāno brīnumu





Rīki  
manai un kolektīva  
produktivitātei

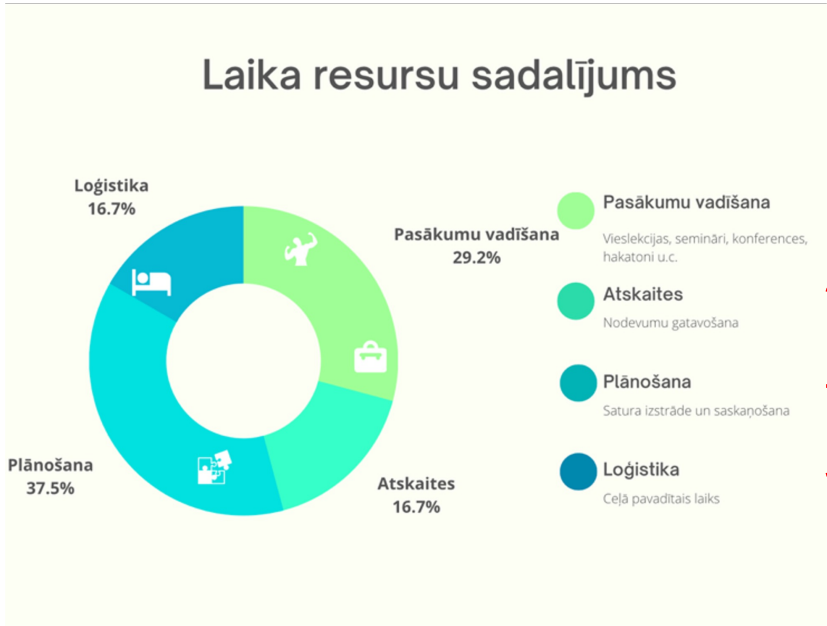


**PRODUKTIVĀTE** procesu vadībā:

attiecība starp  
iestādes sniegto **pakalpojumu**  
un tam izmantotiem resursiem, t.sk. **LAIKU**



**LAIKS – mūsu «apgrozāmie līdzekļi» mērķa sasniegšanai**



radu vērtību

“enkuri”

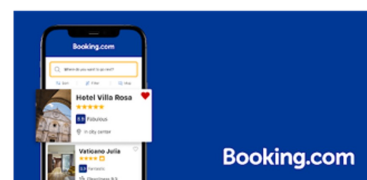


## Kā daudzviet uztver **digitalizācijas** galamērķi



**Pasaulē lielākais  
taksometru parks**

**Pasaulē lielākā  
viesnīcu ķēde**



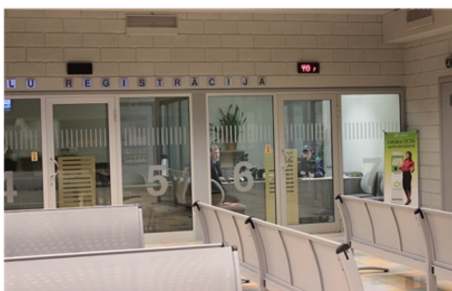
**PRODUKTIVITĀTE,  
DARBĪBAS MODELIS UN DOMĀŠANA**



**Pasaulē lielākā  
T-kreklu apdrukšanas bode**

# Vai mums ir produktīvas **\*** publiskā sektora institūcijas Latvijā, kas ir ceļā uz “vienradzi”?

- \*** *īsā laikā apkalpo **lielu skaitu** klientu*
- \*** ***bez kļūdām** esošo resursu ietvaros*
- \*** *vismaz ~50% pakalpojumu ir pieejami **attālināti***
  - \*** *nav **sūdzību** no klientiem*



**CSDD**

Tehniskā apskate (KASE)  
Rīga, Tehniskā apskate, Antenas iela 2

# 895

06.11.2019 16:12

5 ~2 m

Atcelt numuru

CSDD pieeja  
ESOŠO  
procesu  
vadībā:

+ pakalpojumu  
dizains

+ procesu  
sakārtošana

+ tehnoloģijas

# KĀ līdz tam nonākt?

**Digitization**

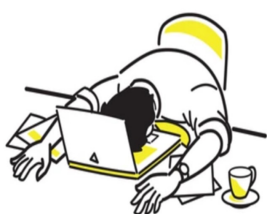
**Digitalizaton**

**Digital transformation**

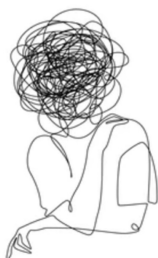
**Digitizācija**

**Digitalizācija**

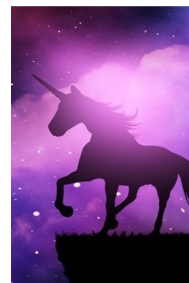
**Digitālā transformācija**



**Analogais – digitālais**  
**# bināro DATU ieguve**  
Novērtējuma formas  
Sensoru pielietojums  
Elektroniska reģistrācija u.c.



**Procesu optimizēšana**  
**# AUTOMATIZĀCIJA**  
Datu automātiska apstrāde,  
Uzdevumu kontroles plūsma,  
E-paraksta ieviešana  
Programmu savietojamība u.c.



**Darbības modeļa transformācija**  
**# ATTIEKSME un KULTŪRA**  
Spēja pielāgoties un izmantot  
jaunākos digitālos rīkus

«Īsta digitālā transformācija nav tikai jaunu tehnoloģiju komplekta lietošana.

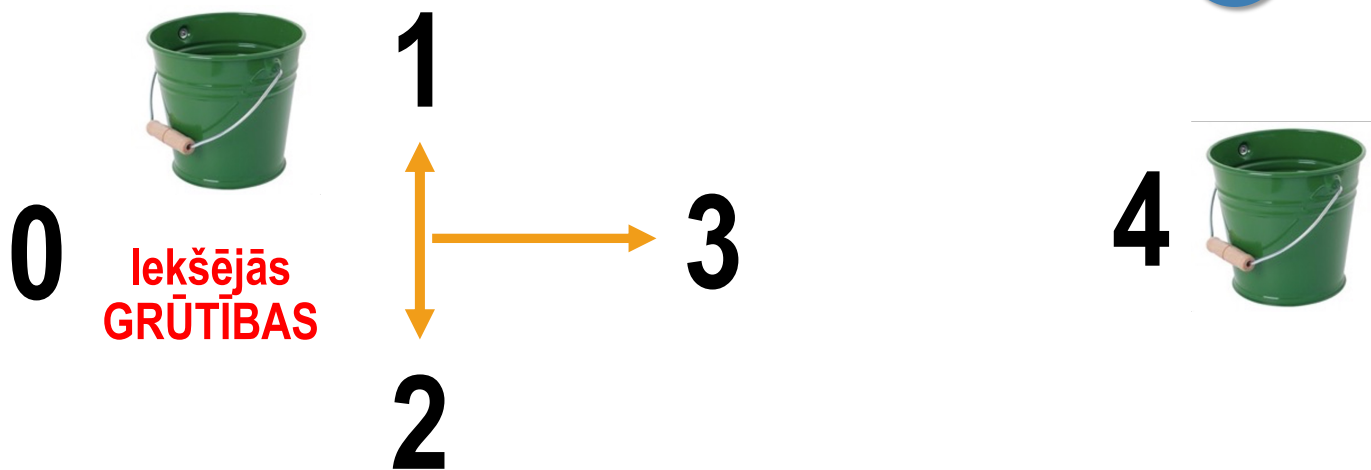


Tā ir organizācijas **spēja reaģēt** un **pārkārtot** darbības (biznesa) **procesus** jaunu tehnoloģiju izmantošanai produktivitātes nolūkos.

**LĒMUMI** un **PROCESI**, kas ļauj jūsu organizācijas komandai **NEPĀRTRAUKTI** pētīt, eksperimentēt un **stratēģiski izmantot** jaunas tehnoloģijas.»

*Lindsay Herbert, Digital Transformation*

## Pirmie soļi ceļā digitālo briedumu





# Mūsu organizācija/struktūrvienība



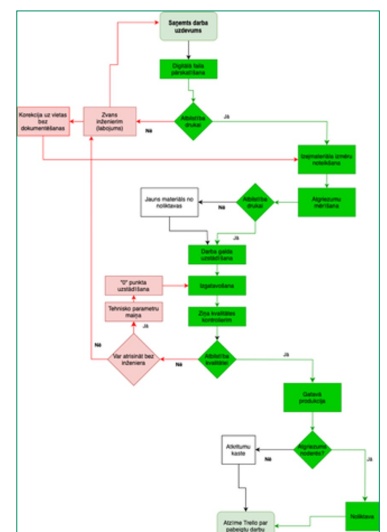
## Tipiskākie biznesa procesi UZŅĒMUMĀ

Aktivitāšu secība ar mērķi radīt pievienoto vērtību

\* Regularitāte

\*Darbību atkārtotāšanās

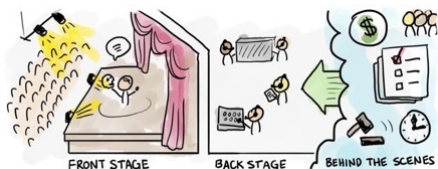
- Ražošana
- Mārketinga
- Pasūtījumu saskaņošana
- Pārdošana
- Klientu serviss
- Finanšu pārvaldība
- Sagāde



# Attīstības un projektu nodaļas nolikums

- 2.1. Nodaļai, sekmējot pašvaldības funkciju, domes pieņemto lēmumu, domes vadības, izpilddirektora izdoto rīkojumu izpildi ir šādi uzdevumi:
- 2.1.1. izstrādāt, aktualizēt Gulbenes novada attīstības plānošanas dokumentus un koordinēt to īstenošanu;
- 2.1.2. izstrādāt investīciju projektus, t.sk. valsts budžeta, Eiropas Savienības (turpmāk ES) struktūrfondu, kā arī citu finansēšanas avotu (fondu) līdzekļu piesaistei;
- 2.1.3. nodrošināt investīciju projektu ieviešanas un plānošanas procesu, to vadīšanu, konsultēšanu un koordinēšanu;
- 2.1.4. pildīt pasūtītāja funkcijas būvniecības projektu realizācijas gaitā visā novada teritorijā gan pašvaldības, gan valsts, gan ES fondu, gan citu finanšu avotu projektiem;
- 2.1.5. sniegt atzinumus par būvniecības un saimnieciskās darbības atbilstību teritorijas plānojumiem;
- 2.1.6. izveidot un uzturēt ģeotelpiskās informācijas sistēmas (GIS);
- 2.1.7. īstenot pašvaldības pasākumus uzņēmējdarbības atbalsta jomā;
- 2.1.8. sagatavot darba uzdevumu un tehnisko specifikāciju iepirkumu procedūru veikšanai, kas ir nodaļas kompetencē.
- 2.1.9. sagatavot un sniegt pārskatus par aktuālo projektu realizācijas gaitu;
- 2.1.10. līdzdarboties domes budžeta plānošanā;
- 2.1.11. sagatavot lēmumprojektus iesniegšanai domes pastāvīgajās komitejās un domes sēdēs, atbilstoši domes nolikumam un Nodaļas kompetencei;
- 2.1.12. organizēt aktuālākās informācijas sagatavošanu par Nodaļas kompetencē esošajiem jautājumiem publicēšanai novada mājas lapā [www.gulbene.lv](http://www.gulbene.lv), vietējā laikrakstā „Gulbene Vēstis” un citos vietējos un reģionālos masu medijos;
- 2.1.13. nodrošināt Nodaļas dokumentācijas uzglabāšanu atbilstoši normatīvo aktu prasībām un domes noteiktajai lietu nomenklatūrai;

## Tipiski IESTĀDES darbības procesi



- Pasākumu plānošana ("ražošana")
- Iepirkumu organizēšana ("resursu vadība")
- Lēmumprojektu sagatavošana ("ražošana")
- Iesniegumu izskatīšana ("klientu serviss")
- Pārskatu sagatavošana ("monitorings")
- Izdevumu administrēšana ("finanšu vadība")
- Jauno darbinieku instruktāža ("personālvadība")
- Informācija presei ("sabiedriskās attiecības")
- Dalībnieku piesaiste pasākumam ("mārketingss")
- Darbinieku ikgad. novērtējums ("personālvadība")
- Projekta/ aktivitātes izvērtējums ("kvalitātes kontrole")
- ...



## Cik **SEKMĪGI** tas notiek **ŠOBRĪD?**

Darbi, kas atkārtojas / **RUTĪNA**

“Šaurie pudeles kakli”/ **SASTRĒGUMI**

Neprecizitātes/ **KĻŪDAS?**

Kļūdaina **INTERPRETĀCIJA?**

Laika u.c. **RESURSU** zudumi?

**KĀDĒĻ** ir vērts veikt izmaiņas?

\* Darbības procesu **VĀJĀKOS** posmus  
var transformēt **IESPĒJĀS/ IEGUVUMOS**



# Riepu serviss

Kapacitāte: 5 "boksi"

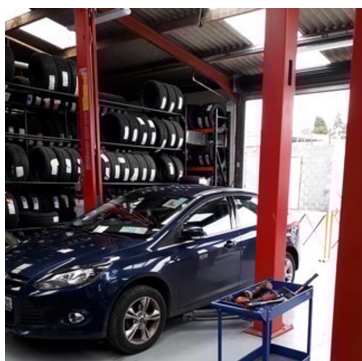
Riepu nomaiņas laiks: 30min

Vidējā cena: 30 EUR

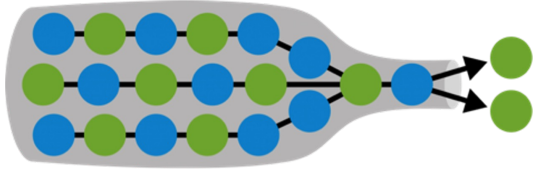
"DRĀMA": sastrēgumi 2x gadā



Kā uzlabot produktivitāti 24 000 EUR vērtībā



Pakalpojuma ilgums:  
**30min**



## PĀRNESES PUNKTI riepju nomaiņas procesā:

- > **MANUĀLI JĀMEKLĒ** īsto auto, ko uzaicināt braukt "boksā" (10sek)
- > klients atbrauc ar **PAPILDUS vajadzību** (10sek – 2min)
- > **JĀPĀRLIECINĀS** vai ir vajadzīgās riepas (3min)
- > "bokss" "IESALDĒTS", kamēr klients veic samaksu (5-10min)

Hronometrāža: 8-15min

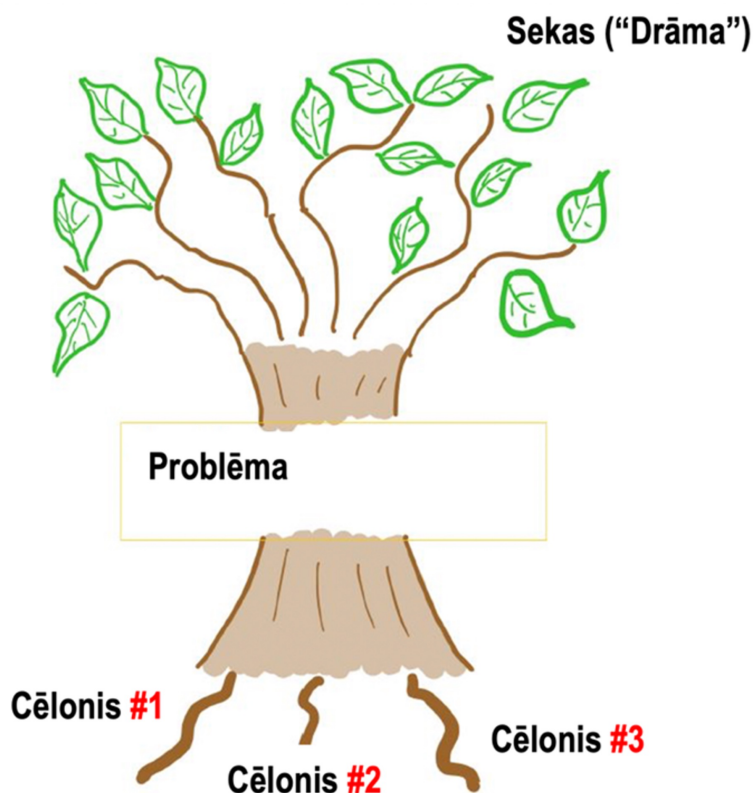
# # DATI

### Fiksējam **IEKŠĒJĀS GRŪTĪBAS**:

- Kuri ir manuāli/ RUTĪNAS darbi?
- Kur regulāri pieļaujam KĻŪDAS?
- Tiek LĒNI/ KĻŪDAINI iegūta info?
- Pietrūkst INFO/ atgriezeniskās saites?
- Kur bieži INTERPRETĒJAM atšķirīgi?
- Kur ZAUDĒJAM laiku? Dēļ darbiniekiem? Dēļ apmeklētājiem? Dēļ partneriem?
- Citas procedūras, kas būtiski bremzē darbību?
- u.c. šķēršļi produktivitātei

- Pasākumu plānošana** ("ražošana")
- Iepirkumu organizēšana** ("resursu vadība")
- Lēmumprojektu sagatavošana** ("ražošana")
- Iesniegumu izskatīšana** ("klientu serviss")
- Pārskatu sagatavošana** ("monitorings")
- Izdevumu administrēšana** ("finanšu vadība")
- Jauno darbinieku instruktāža**  
("personālvadība")
- Informācija preseī** ("sabiedriskās attiecības")
- Dalībnieku piesaiste pasākumam**  
("mārketingss")
- Darbinieku ikgadējais novērtējums**  
("personālvadība")
- Projekta/ aktivitātes izvērtējums** ("kvalitātes kontrole")

...

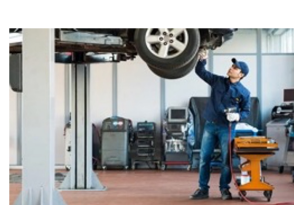
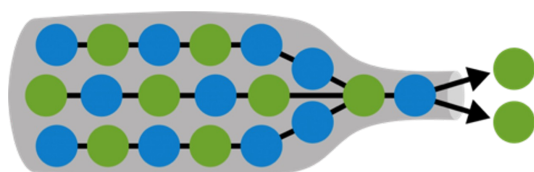


**SEKAS**  
no kā ciešam

Kas ir  
**"DRĀMA"**

"DRĀMAS" pamatā ir  
**CĒLOŅI**

Kādas ir  
**VAJADZĪBAS**



**VAJADZĪBAS**, lai optimizētu riepu nomaiņas procesu:

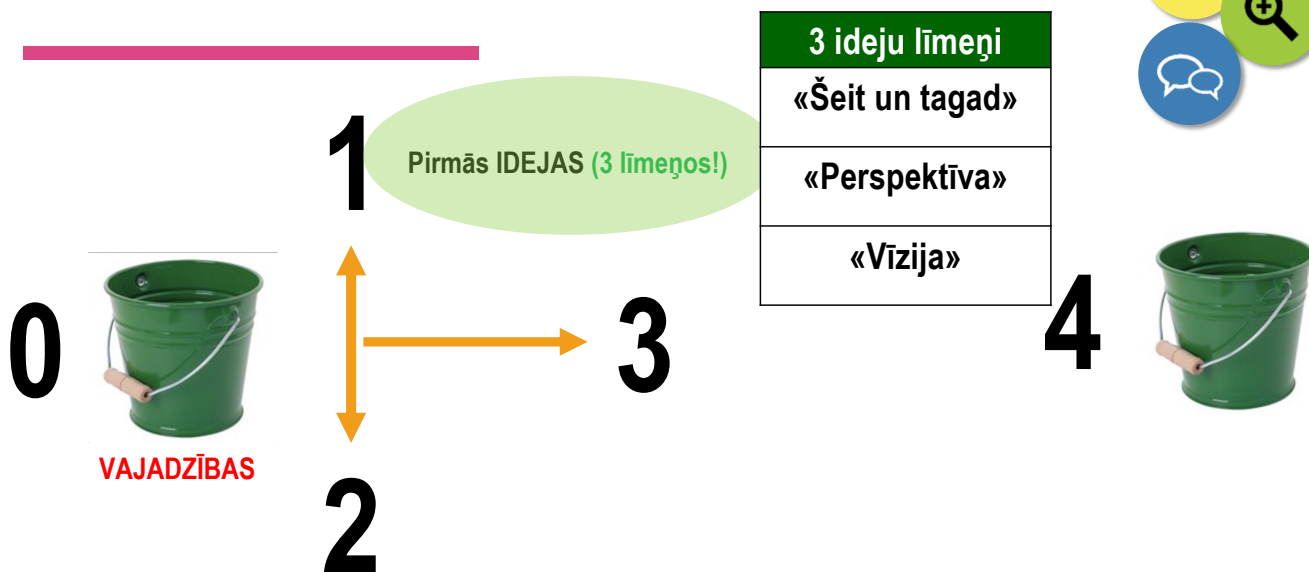
- > **IDENTIFICĒT** īsto auto, ko uzaicināt braukt "boksā" (10sek)
- > **NOSKAIDROT** klienta vajadzību (10sek – 2min)
- > **SAMEKLĒT** vajadzīgo riepu komplektu (3min)
- > **GAIDĪT**, kamēr klients veic samaksu (5-10min)

Hronometrāža: 8-15min

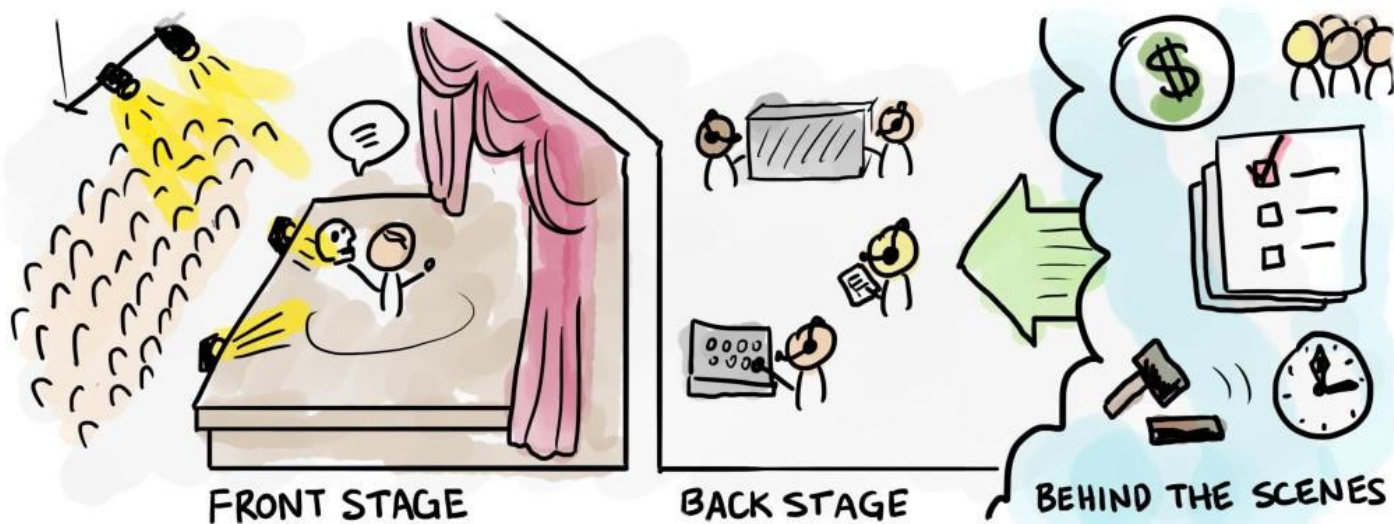
VAJADZĪBAS = FUNKCIJU OPTIMIZĀCIJA

**# DATI**

# Pirmie soļi ceļā uz digitālo briedumu



## “Klibojošie” procesi TUVPLĀNĀ!



## Darbības (biznesa) procesi tuvplānā



# Paņēmiens kā **organizēt** SAVU ikdienas darbību 🔍

# Iespēja palielinājumā **detalizēti** izvērtēt darbības, ieraudzīt **trūkumus** un **risinājumus**

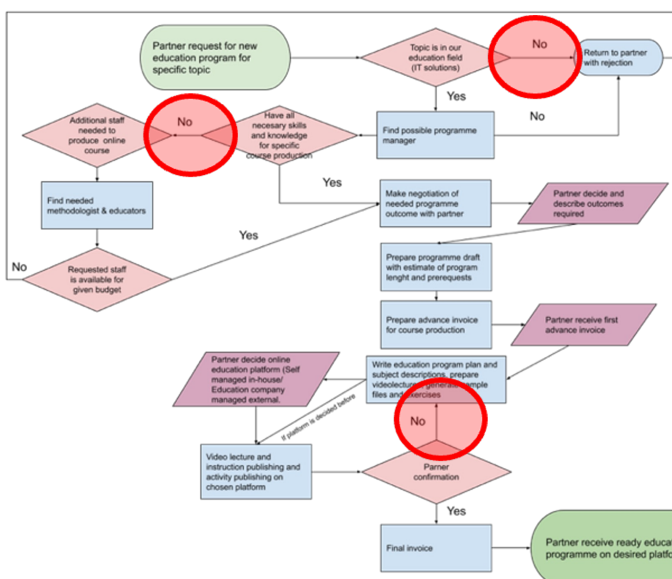
# Dokumentēti procesi **samazina** vietu «interpretācijām» 😞

# "Soli pa solim", bet nepazaudēt kopskatu (elastīgums)

# Liela nozīme ir **mērījumiem**, īpaši **LAIKAM** 🕒

## Biznesa procesu analīze: **GRŪTĪBAS** → **PĀRNESES PUNKTI**

(skaidri nosakām robežas, kur **sākas** un kur **beidzas** process)

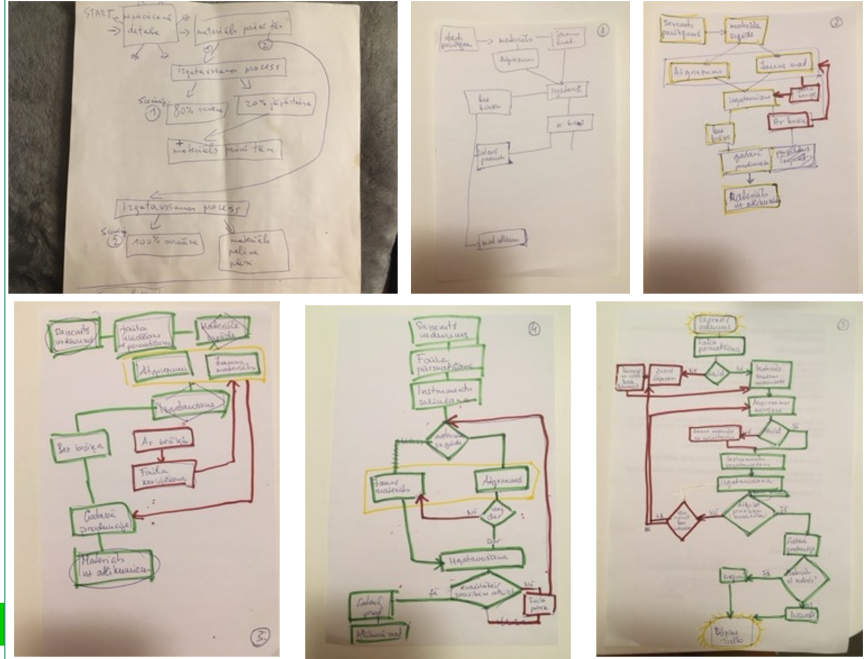
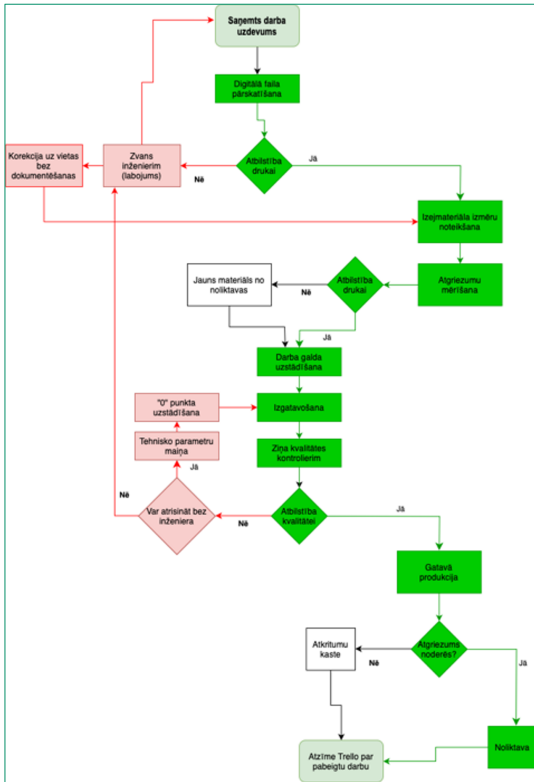


Simboli

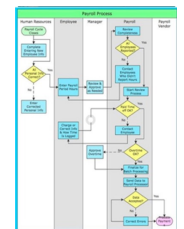
	Procesa sākums un beigas
	Aktivitātes
	Aktivitātes ievads un/vai izvads
	Plūsmas virziens
	Lēmumu izvēle



# Darba process detaļas izgatavošanai

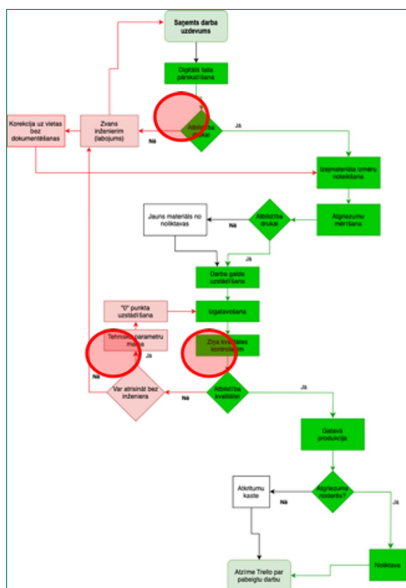


# Analīzes galvenie elementi

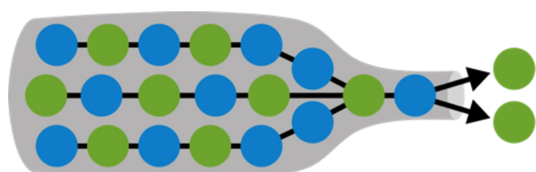
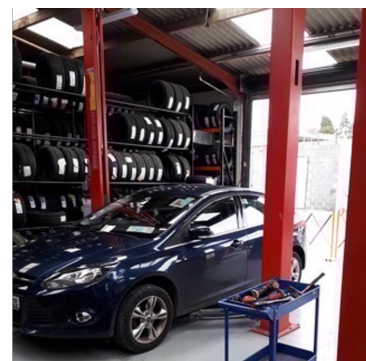


<p><b>Procesa kontrole</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesa īpašnieks (turētājs)</li> <li>• Dokumentācija [reglaments]</li> <li>• Procesa noteikumi</li> <li>• Mērķi un vai to <b>zina VISI</b> iesaistītie</li> <li>• KĀ un CIK ĀTRI saņemam atgriezenisko saiti</li> </ul>
<p><b>Process</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktivitātes</li> <li>• Procedūras</li> <li>• Metrika</li> <li>• Procesa lomas</li> <li>• Uzlabojumu iespējas</li> </ul>
<p><b>Procesa nodrošinājums</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resursi</li> <li>• Iespējas/spējas</li> </ul>





**Pakalpojuma ilgums:**  
**30min**



## **DARBA PLŪSMU** optimizēšana

### **FUNKCIJU OPTIMIZĀCIJA** riepu nomainas procesā:

- > **IDENTIFICĒT** īsto auto & uzaicināt braukt "boksā" / datorredze + programma + āra tablo
- > **NOSKAIDROT** klienta vajadzības/ klienta **e-pieraksts** + **tablo** servisa telpā
- > **SAMEKLĒT** riepas/ **mainīt procesu** ---> no rīta saliek blakustelpā
- > **GAIDĪT**, kamēr veic samaksu/ **mainīt procesu** ---> priekšapmaksu/ Apple Pay u.c.

**Laika ekonomija (1 vizīte/ bokss): vidēji 10min**

**Darba laiks:** 09:00 – 18:00 (1h pusdienlaiks)

**Papildus apkalpotie klienti (1 bokss): 4 x 30 EUR = 120 EUR**

**Papildus apkalpotie klienti (5 boksi): 20 x 30 EUR = 600 EUR**

**"Karsā sezonas" laikā (20 dienas): 12 000 EUR x 2 sezonas/ GADĀ (jeb ~107 stundas)**



### Mans pieraksts - Pirmdiena, 04.03.2024 09:00, Ulbrokā, 67910555

\*Auto marka un modelis:

\*Reģistrācijas numurs:

\*Es vēlos:

- Samainīt riepas vai riteņus, kuri man būs līdzī
- Samainīt riepas vai riteņus, kuri glabājas pie jums
- Samainīt riepas vai riteņus, kurus vēlos pie jums nopirkt

Piezīmes:

Mans vārds:

\*Mans tālruņa numurs:

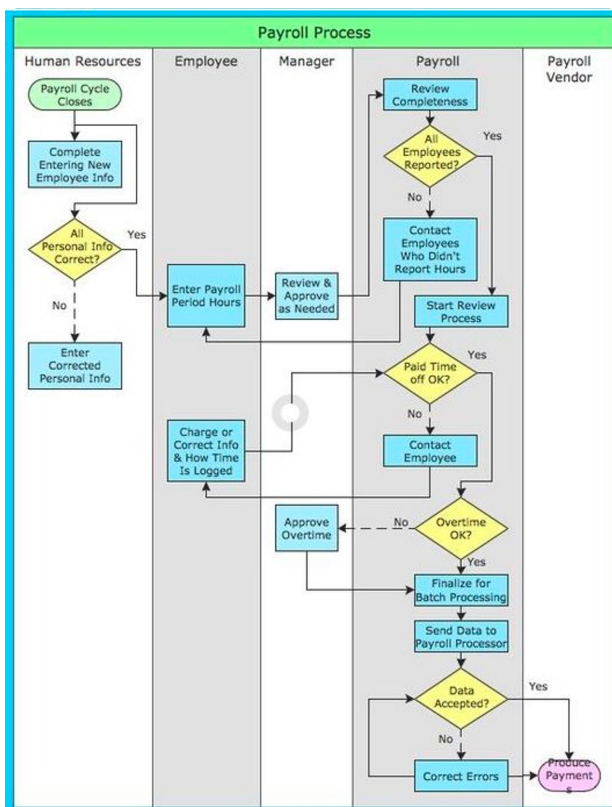
Mans e-pasts:

ATCELT

PIERAKSTĪTIES

Ulbrokā, 67910555	Ulbrokā, 67910555	Ulbrokā, 67910555	Kalnciema ielā 39, 67615615	Kalnciema ielā 39, 67615615
09:00	Brīvs		09:00	bmw xxxxx444
09:15	Aizņemts		09:15	Aizņemts
09:30	Brīvs		09:30	Reno xxxxx819
09:45	Aizņemts		09:45	Aizņemts
10:00	Brīvs		10:00	Brīvs
10:15	Aizņemts		10:15	Aizņemts
10:30	Brīvs		10:30	Brīvs
10:45	Aizņemts		10:45	Aizņemts
11:00	Brīvs		11:00	Brīvs
11:15	Aizņemts		11:15	Aizņemts
11:30	Brīvs		11:30	Brīvs
11:45	Aizņemts		11:45	Aizņemts
12:00	Brīvs		12:00	Brīvs
12:15	Aizņemts		12:15	Aizņemts
12:30	Brīvs		12:30	Brīvs
12:45	Aizņemts		12:45	Aizņemts
13:00	Brīvs		13:00	Brīvs
13:15	Aizņemts		13:15	Aizņemts
13:30	-20% darbam !!!		13:30	Toyota xxxxx997
13:45	Aizņemts		13:45	Aizņemts
14:00	Brīvs		14:00	Brīvs
14:15	Aizņemts		14:15	Aizņemts
14:30	-50% darbam !!!		14:30	-50% darbam !!!
14:45	Aizņemts		14:45	Aizņemts
15:00	Brīvs		15:00	Brīvs
15:15	Aizņemts		15:15	Aizņemts
15:30	-20% darbam !!!		15:30	-20% darbam !!!

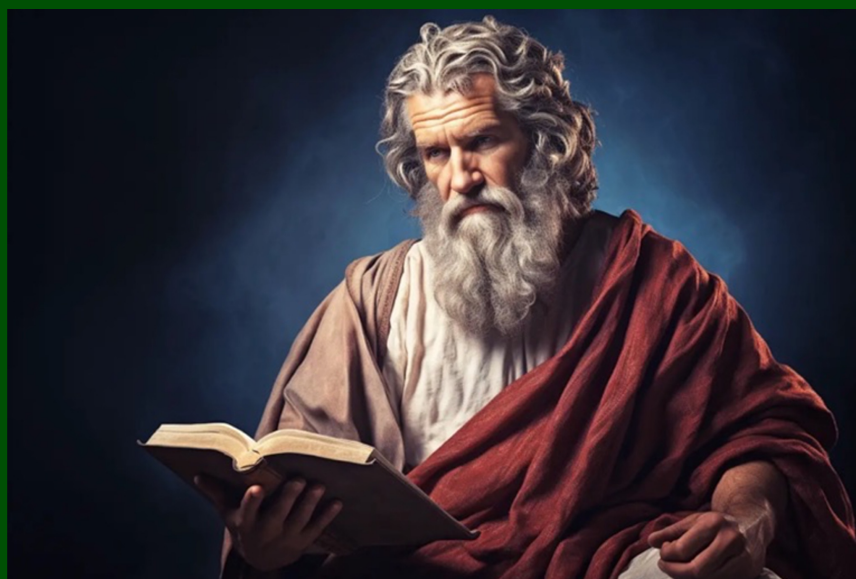




Darbības procesa shēmas, ietverot **iesaistītās puses**

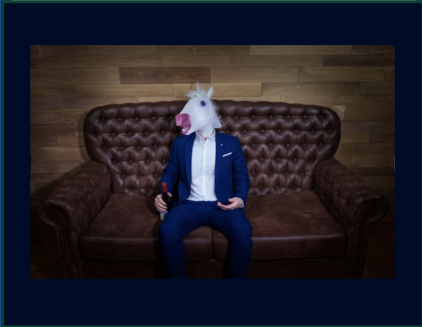
**Publiskā sektora  
topošo vienradžu  
klubs**





# Epiktēta vingrinājums

**Z O O M**  
ISTVAN BANYAI



~4 min Īsruna



## KOMANDĀS:

**#0** uzliekam laika atskaiti  
(4min + 4min) viedtālrunī

**#1** demonstrējiet komandai **procesu**

**#2** miniet **iekšējās** grūtības

**#3** saņemiet **atgriezenisko saiti** no komandas biedriem

**#4** **FIKSĒJIET VISU** līmeņu idejas

**#5** iezīmējiet vērtīgākās



# ”Iespēju filtrs”

Balstoties uz ieteikumiem – sadaliet pa kategorijām:



praktiska (“šeit un tagad”)

perspektīva (vid.terminš)

futūristiska (vīzija)

«Šeit un tagad»	«Perspektīva»	«Vīzija»

## Kas ir GRŪTĀKAIS?

Iegūt **DATUS**?

Pieņemt **LĒMUMUS**?

Plānot **STRATĒGIJU**?

Mainīt kolēģu **ATTIEKSMI**  
un **UZVEDĪBU**?

Es vēlētos savu iestādi transformēt **ĀTRI** un **BEZ** pārsteigumiem

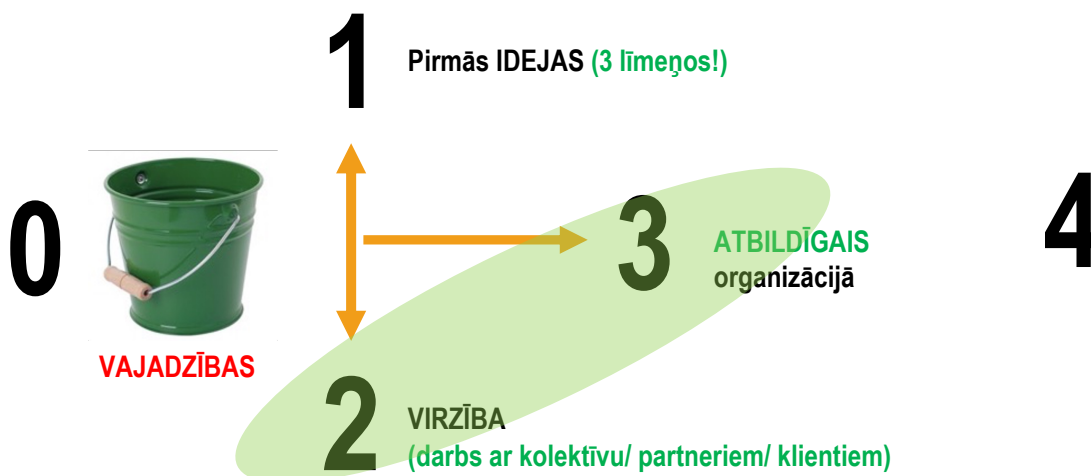


Vai es izskatos pēc kāda brīnumdara?

markaonisti

Infosys

# Pirmie soļi ceļā uz digitālo briedumu



## PĀRMAIŅAS – gatavība jaunai darba rutīnai

Līdz šim..	“Tagad būs šādi” (KĀPĒC?!)
izej un sameklē klientu laukumā	salīdzini vai iebraucis īstais klients
precīzi noskaidro (ko vajag)	ieskaties tablo (darba uzdevums) un saņem apstiprinājumu no klienta
aizej pēc riepām	pirms darba “sadzen” riepās blakus telpā
gaidi, kamēr klients veic samaksu	pārbaudi tablo vai klients jau samaksājis



# BURNOUT MASK

Agnis Stibe



ARTIFICIAL



HUMANE



TRANSACTION

TRANSITION

TRANSFORMATION

# Kolektīva transformācijas process

“NEKAD!”

Ar 1.janvāri  
es SĀKŠU..

Ejam!



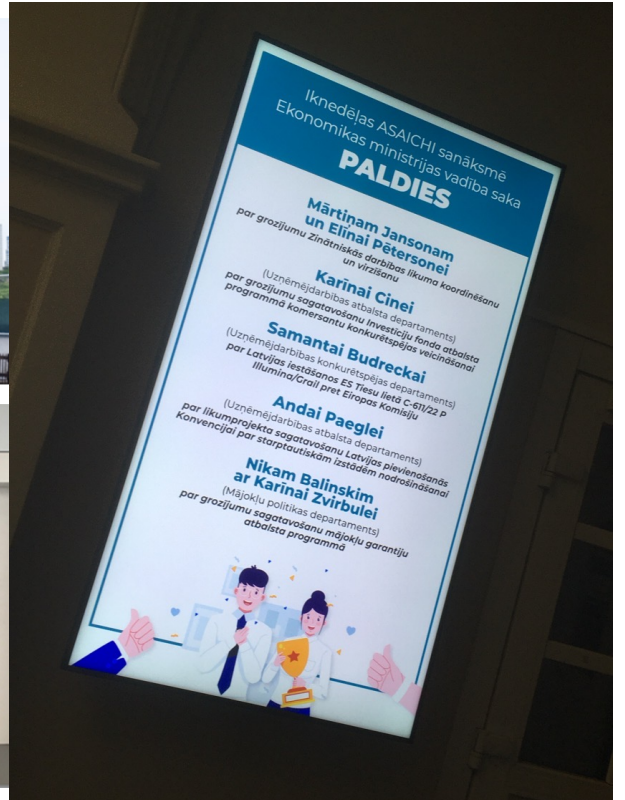
Prof. AGNIS STIBE



DATI ko salīdzināt!

Vizualizācija! (redzami!)

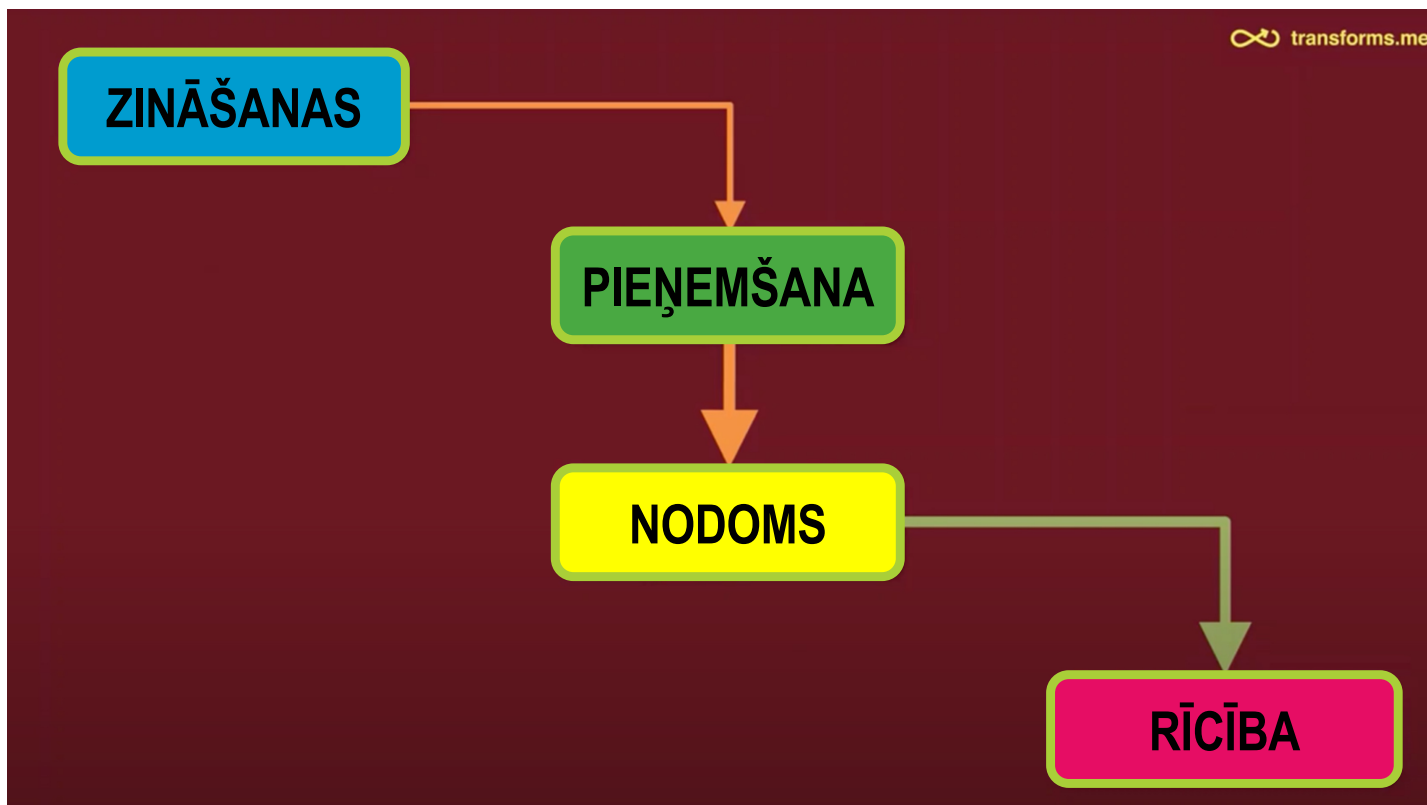
INFORMĒTS!





- # REDZĒT progresu
- # SVINĒT mazās uzvaras
- # SAJUST savu lomu pozitīvās pārmaiņās

# Attieksmes maiņa



## Aspekti, kas rosina PĀRMAIŅAS

ATTIEKSME

APKĀRTĒJĀ VIDE

UZVEDĪBA



### Kolektīva transformācija

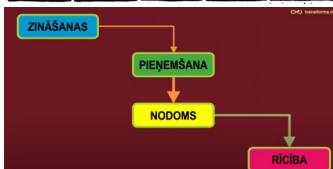
# Kādā **jautājumā** jāmaina (dažu vai vairums) darbinieku attieksme?

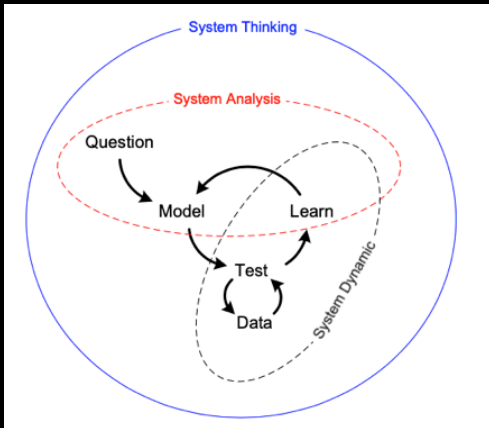
# Kāda **DATI** ietekmētu darbinieku attieksmi? (bez «pātagas» / burkāna)

# Kā šo informāciju padarīsim **vizuālu un pieejamu**? Kur to izvietosim? Cik regulāri atjaunosim? Kas to palīdzēs veikt?

# Kādus **indikatorus** izmantosim, lai demonstrētu pārmaiņas? Kā iegūsim šos datus?

# Kā atzīmēsim lielo mērķu «**mazās uzvaras**»?





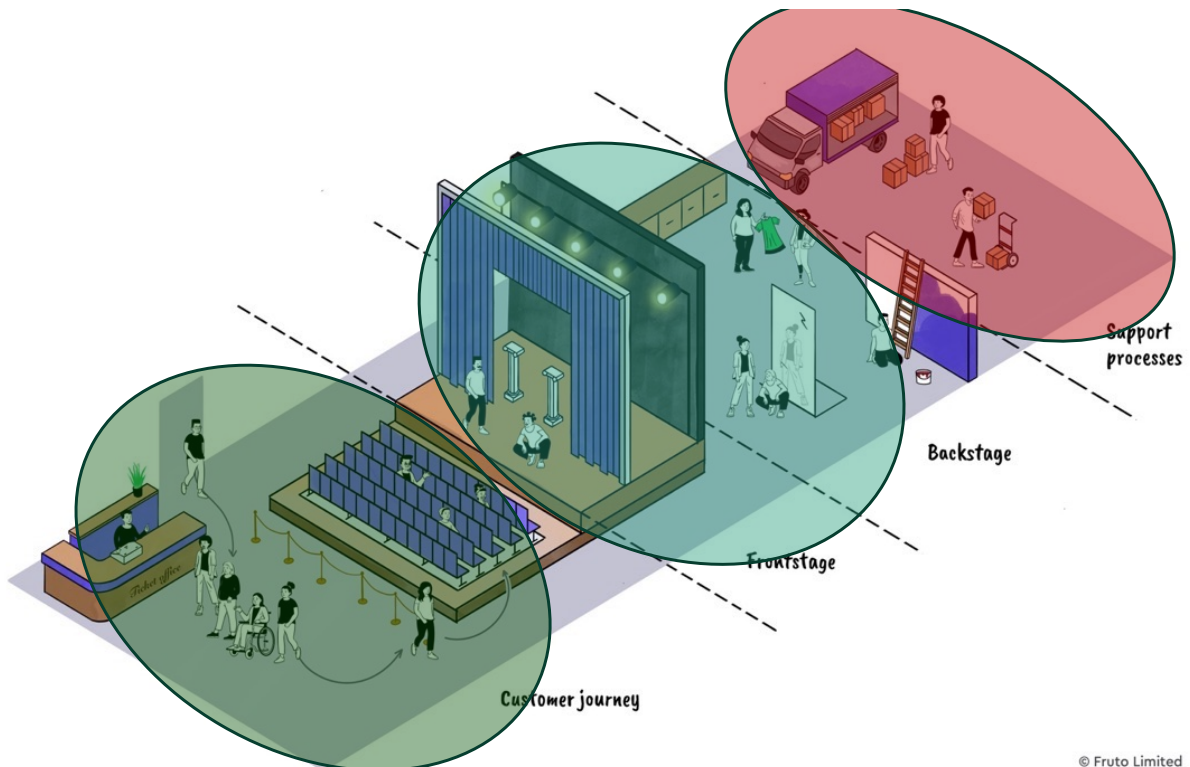
# Sistēmiskā domāšana

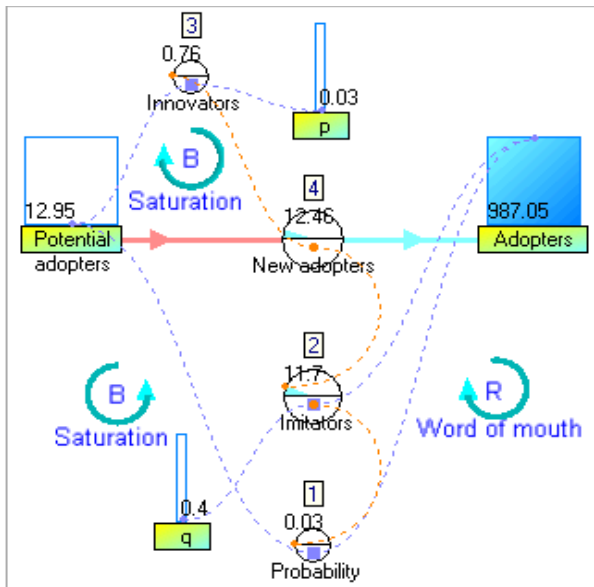
Pielietojamā zinātne par  
procesu “dabu” un risinājumiem  
sarežģītās situācijās

**job**

**kā neuzkāpt uz “nākotnes grābekļa”**

*Piemēri:  
Satiksmes organizācija  
Pacientu aprūpe  
Misijas plānošana  
Darba kolektīvs  
Apkaimes biedrība utt*





Šīs dienas **PROBLĒMAS** ir vakardienas **RISINĀJUMI**

## # Sistēmiskās domāšanas arhetips



**Koplietošanas tragēdija**

Tragedy of the Commons

## # Sistēmiskās domāšanas arhetips



Pieauguma robežas

Limit to Growth

“Nekas nav nemainīgi mūžīgs”

Fona trokšņi,  
kas **traucē** sasniegt mērķi

Cīņa ar vējdzirnavām

# atrast **PAREIZO**  
spēka pielikšanas punktu





# “Ārējā ienaidnieka nav”



Nav ārējo ienaidnieku  
cik tālu sniedzas mana atbildība notiekošajā?



**IDEJA:** valsts pārvaldes  
darbinieku ikgadējā kampaņa

NOBAUDI **IERĒDŅA** KAFIJU!

Valsts iestādes darbinieku  
veidots logo un “mazbudžeta atribūtika”





SOURCE: ONLINE

<https://christensen42.com/2016/10/07/creating-your-own-pathways-through-the-cloud/usesidewalks>

Sistēmiskā domāšana: **8** no **11** pazīmēm

**VIEGLS** risinājums parasti liek atgriezties **SĀKUMPUNKTĀ**

Ātrāk ir **LĒNĀK!**

"nogrūst" kolēģim pusgatavu risinājumu

Jo stiprāks **SPIEDIENS** tiek izdarīts uz sistēmu, jo stiprāk tā spiež pretī

"brīvie radikāļi" nepakļaujas "burkāna" vai "pātagas" ietekmei. Jāmeklē cits "spēka pielikšanas punkts"

Uzvedība paliek labāka pirms pasliktinās

Nepārdomāta *bonusu* sistēma

## Sistēmiskā domāšana: 8 no 11 pazīmēm

Mazas izmaiņas var radīt lielus rezultātus, taču šīs izmaiņas var būt GRŪTI ieraugāmas  
"Apskaut vīramāti"

Īstermiņa (!) risinājums var būt sliktāks par pašu "drāmu"

Vīna glāze vakarā kā «īstermiņa zāles» (problēmu pārņemšana "darbs – mājas – darbs")

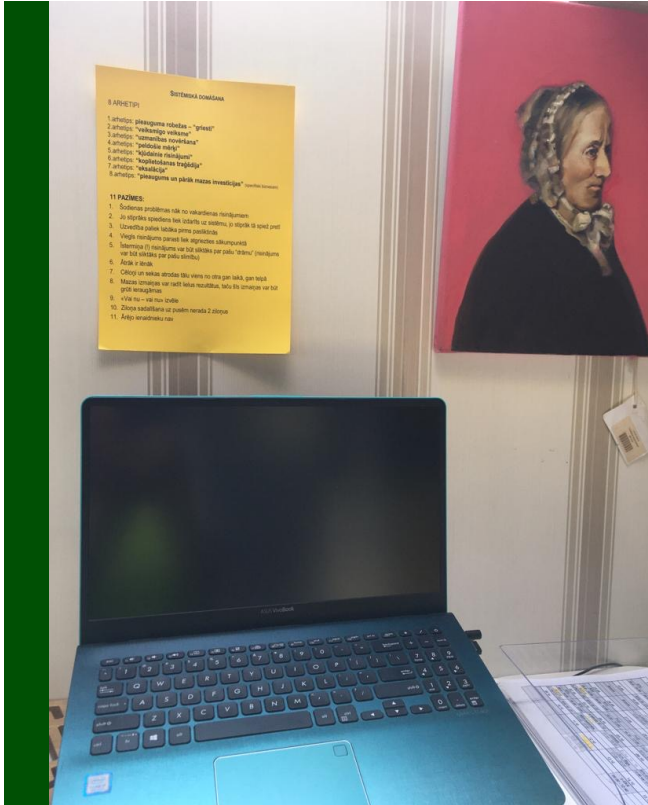
Cēloņi un sekas atrodas tālu viens no otra gan laikā, gan telpā  
kāpēc jāizglīto sievietes attīstības valstīs?

"Vai nu – vai nu" izvēle

kategoriskums neatstāj vietu kopīgu interešu ievērošanai



Profesore Andra Blumberga par sistēmisko domāšanu



**SISTĒMISKĀ DOMĀŠANA**

**8 ARHETIPI**

- 1.arhetips: **pieauguma robežas – “griesti”**
- 2.arhetips: **“veiksmīgo veiksmu”**
- 3.arhetips: **“uzmanības novēršana”**
- 4.arhetips: **“peldošie mērķi”**
- 5.arhetips: **“kļūdainie risinājumi”**
- 6.arhetips: **“koplietošanas traģēdija”**
- 7.arhetips: **“eksalācija”**
- 8.arhetips: **“pieaugums un pārāk mazas investīcijas”** (specifiski biznesam)

**11 PAZĪMES:**

1. Šodienas problēmas nāk no vakardienas risinājumiem
2. Jo stiprāks spiediens tiek izdarīts uz sistēmu, jo stiprāk tā spiež pretī
3. Uzvedība paliek labāka pirms pasliktinās
4. Vieglis risinājums parasti liek atgriezties sākumpunktā
5. Īstermiņa (!) risinājums var būt sliktāks par pašu “drāmu” (risinājums var būt sliktāks par pašu slimību)
6. Ātrāk ir lēnāk
7. Cēloņi un sekas atrodas tālu viens no otra gan laikā, gan telpā
8. Mazas izmaiņas var radīt lielus rezultātus, taču šīs izmaiņas var būt grūti ieraugāmas
9. «Vai nu – vai nu» izvēle
10. Zilona sadalīšana uz pusēm nerada 2 zilonus
11. Ārējo ienaidnieku nav



**# Personiskās ilgtspējas modelis man kā**

**algotam darbiniekam**

# Kā stiprināt savu vērtību darba devēja acīs?

# Atbildes uz vēl neuzdotiem jautājumiem

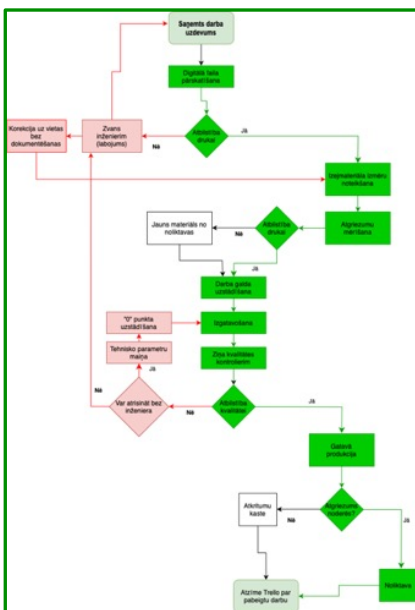
# Netveramo lietu vizualizācija

# Stabilitāte/ pamats zem kājām

# Nākotnes risku mazināšana

# Par sevi drošs darbinieks – labs darbinieks!

# Produktivitātes komplekts algotam darbiniekam



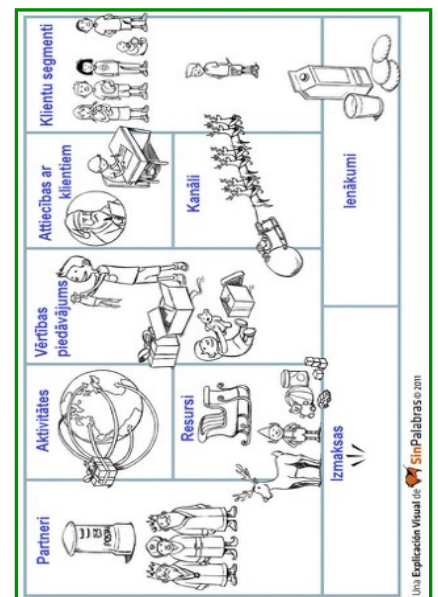
SISTĒMĀ DOMĀŠANA

8 ARHETIPI

- 1.arhetips: pieauguma robežas – "griesti"
- 2.arhetips: "veiksmīgo veikšana"
- 3.arhetips: "uzmanības novēršana"
- 4.arhetips: "peldošie mērķi"
- 5.arhetips: "klūdānie risinājumi"
- 6.arhetips: "koplietošanas traģēdija"
- 7.arhetips: "ekspācija"
- 8.arhetips: "pieaugums un pārāk mazas investīcijas" (spēkaini biznesam)

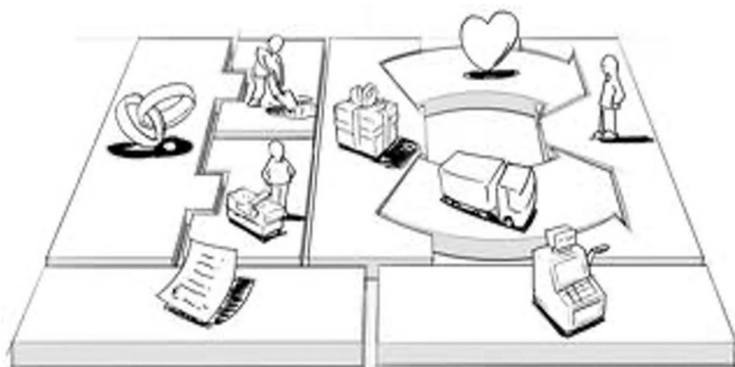
11 PAZĪMES:

1. Šodienas problēmas nāk no vakardienas risinājumiem
2. Jo stiprāks spiediens tiek izdarīts uz sistēmu, jo stiprāk tā spēj pret
3. Uzvedība paliek labāka pirms pasākšanās
4. Vieglis risinājums parasti tiek atgrūdzts sākmomentā
5. Istermija (!) risinājums var būt slāpāks par pašu "drāmu" (risinājums var būt slāpāks par pašu slāpību)
6. Ātrāk ir lētāk
7. Cēloņi un sekas atrodas tālu viens no otra gan laikā, gan telpā
8. Mazas izmaiņas var radīt lielus rezultātus, taču šīs izmaiņas var būt grūti ierauglāmas
9. «Vai nu – vai nu» izvēle
10. Ziljoņa sadalīšana uz pusēm nerada 2 ziljoņus
11. Ārējo ienaidnieku nav

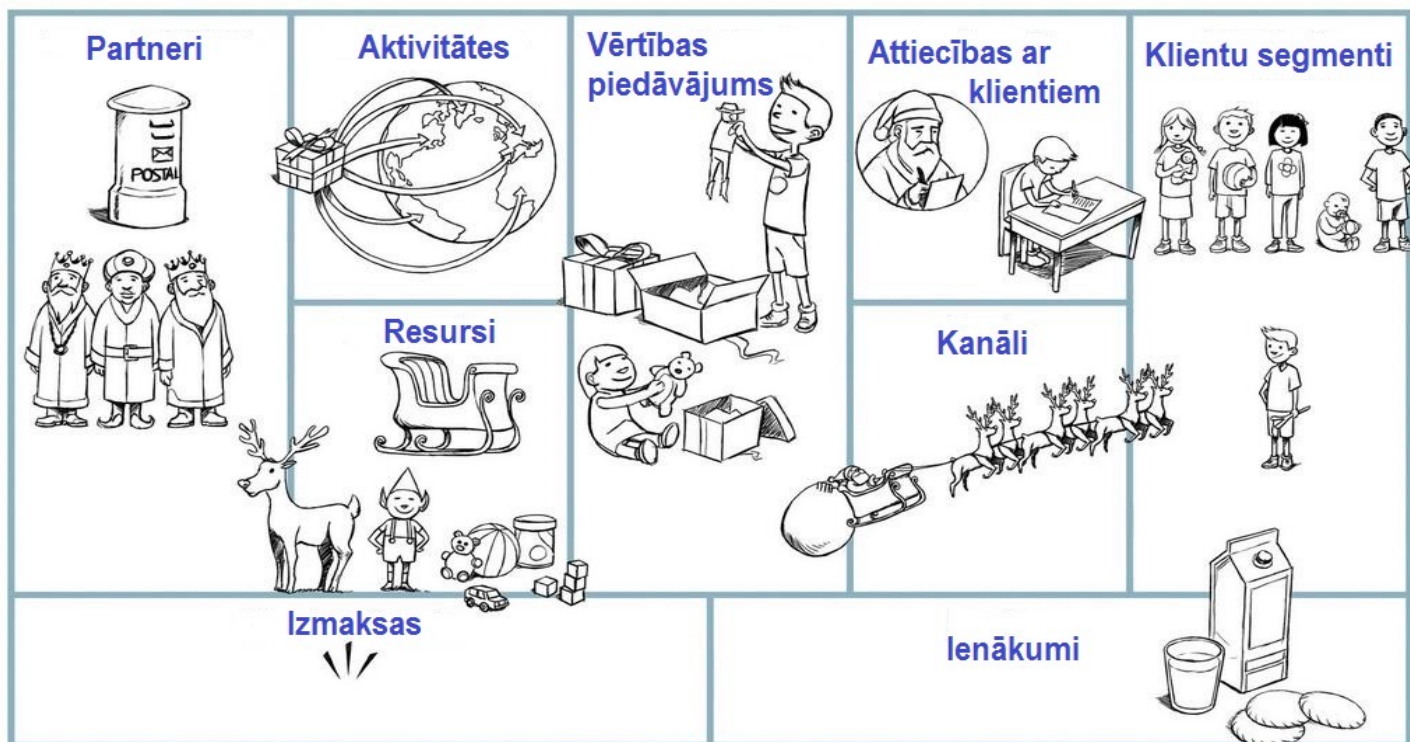


# Personīgais biznessa modelis

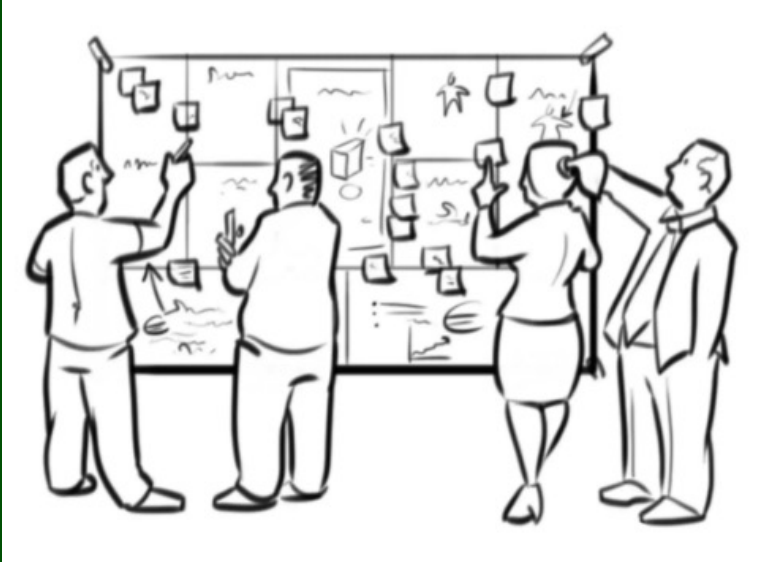
Galvenās raksturiezīmes:



- A4
- 9
- ?
- 1-2-3

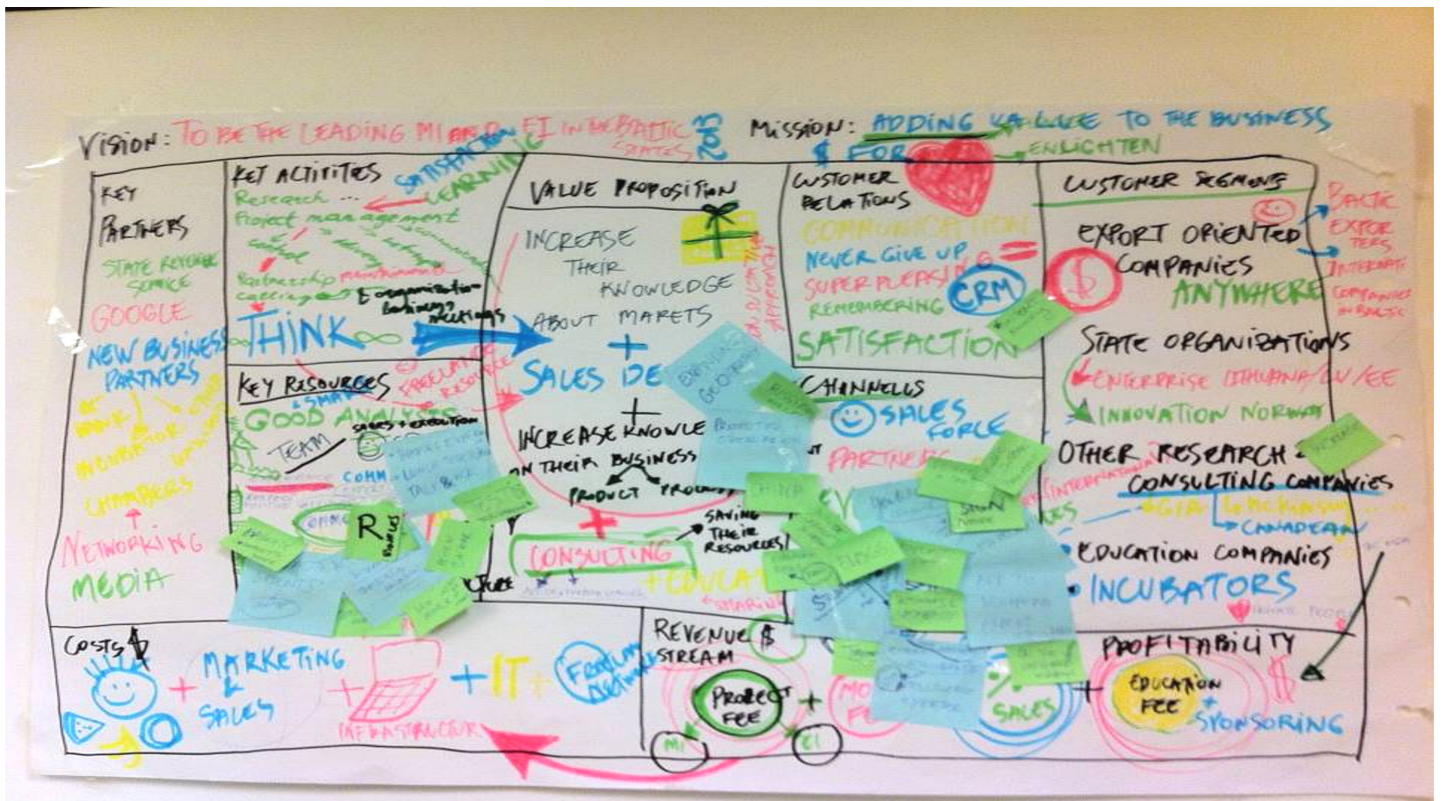


# KO ar to visu darīt?



## Ar ko KOPĀ?

- # savā kolektīvā
- # ar domubiedriem
- # ar ārējiem ekspertiem
- # paziņu lokā





# #1: KAS IR MANS «KLIENTS»?

Key Features	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Channels
	Key Resources			
Cost Structure		Revenue Streams		

Klients – tas, kurš **MAKSĀ**  
Tas, kas **NEMAKSĀ**, tas pats kļūst par..

## “ZINI SAVU KLIENTU!”

- kas tam ir svarīgs? (vērtības)
- no kā baidās? (riski)
- kādas ir prioritātes/ drāmas?
- KĀ pieņem lēmumus? (fakti? loģika? emocijas?)
- kādās autoritātēs ieklausās?

81

# #2: VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMS

Kas būs «klienta» IEGUVUMS?

PAR KO viņš **PRIMĀRI AR PRIEKU** maksā?

Key Features	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Channels
	Key Resources			
Cost Structure		Revenue Streams		



→ **VEIKTSPĒJA:** pieejams, operatīvs, ērts

Piedāvāju **DROŠĪBAS** sajūtu

Esmu **B un C** plānu cilvēks (*par visu padomāts*)

Nodrošinu **atzinību/ statusu/ tēlu/ zīmolu**

**Personalizēta** pieeja (elastīgums)

Mana **ATTIEKSME** (risinājumi pēc būtības)

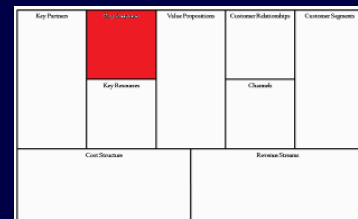
**Novitāte, radošums**

Mana «**CENA**»

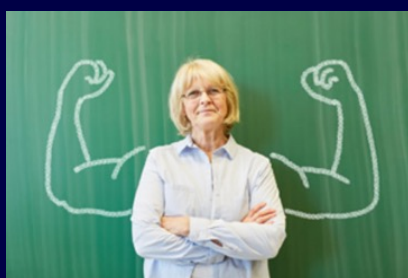
82

### #3: MANA «MEISTARĪBA»

Kurās darbībās mani grūti “nokopēt”?  
Ja dara citi - “tas vairs nav tas”



**Pārdomām:** kā panākt, lai mani nevar “nokopēt”?



**Saskarsmē un attieksmē – esmu vislabākais!**

**«Ražošana»** (izdaru lietas LĪDZ GALAM)

**Jaunievedumi** (sekmīgi eksperimenti)

**Problēmu risināšana** (nevairo, motivēju citus RISINĀT)

**Tīklošanās, platforma** (SAVIENOJU pareizos cilvēkus vietā un laikā)

83

#1 Es par sevi    #2 Es par kolēģiem

#3 Kolēģi par mani



## Komplimentu kultūra kolektīvā

## savas “meistarības” apzināšanai

# #5: IEŅĒMUMU PLŪSMA

KĀDUS, KĀ un KAD gūstam ieņēmumus?

Key Person	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Cost Structure			Revenue Streams	

**FINANŠU**, **MATERIĀLIE** un **NEMATERIĀLIE** ieņēmumi

Ieņēmumu **DAŽĀDOŠANAS** iespējas:

- Piekdienās "legāli" šauju pa kreisi
- Ārvalstu komandējumi
- Bonusi par «mans vārds ir ZĪMOLS»
- Bonuss no starpniecības

**Mans «raideris»:**

Ergonomiska darba vieta

Darba dators u.c. aprīkojums

Statuss/ DD lojalitāte

Perspektīva paaugstinājumam darbā

Apdrošināšana

Izaugsmes kursi

Papildus brīvdiena

Vērtīgs komandējums

Uzticēšanās, Kontakti, slavēšana u.c.

# #6: IZDEVUMI

Ko es "upurēju", lai sniegtu vērtību?

Key Person	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
	Key Resources		Channels	
Revenue Streams			Cost Structure	

Laiks

Energija ↓

Nervi ↓

Motivācija ↓

Fiziskā veikspēja ↓

Koncentrēšanās ↓

Statuss/ tēls

Privātā dzīve

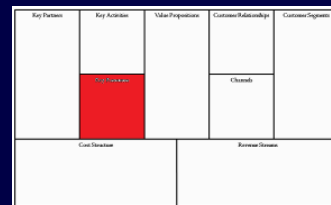
Citas izaugsmes iespējas u.c.

**Kuri zaudējumi ir visdārgākie??**

- Izdegšana (iekšējā motivācija)
- Stress, miega stundas (veselība)
- Mana reputācija
- «Stāvēšana» (attīstībā) uz vietas

## #7: RESURSI

Kuri resursi nepieciešami,  
lai nodrošinātu **VĒRTĪBAS PIEDĀVĀJUMU** un **MEISTARĪBU**?  
Bez kuriem resursiem nevar tas viss notikt?



### Manā rīcībā ir:

- KOMPETENCES
  - INFRASTRUKTŪRA
  - MATERIĀLIE
  - INTELEKTUĀLIE
- (preču zīme, dizainparaugs, licences, know-how etc)

87

## #8: ATTIECĪBAS AR KLIENTIEM

Kā veidošu / uzturēšu attiecības ar D.Devēju?  
Kā par sevi atgādināšu ārpus DA?



- «Kopienas» veidošana
- Koprade
- Jaunas iniciatīvas

Iestājies par kaut ko  
**ĀRPUS** darba un **ESI PAMANĀMS!**



Iveta Vabule (Madona)  
Linda Kravcova (Liepāja)

# #9: VIEDĀ PARTNERĪBA

KĀDI sabiedrotie un KĀDAM mērķim vajadzīgi?

Mērķis	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Channels
	Key Resources		Channels	
Cost Structure		Revenue Streams		

- ... **sasniegt ātrāk & pārliccināt** savu D.Devēju
- ... **stiprināt savu pievilcību** D.Devēja acīs
- ... **optimizēt LAIKA** u.c. resursus
- ... **mazināt** reputācijas u.c. **riskus**
- ... **radīt** pievilcīgāku, unikālāku **vērtības piedāvājumu**
- ... izveidot **ciešākas attiecības** ar D.Devēju u.c.

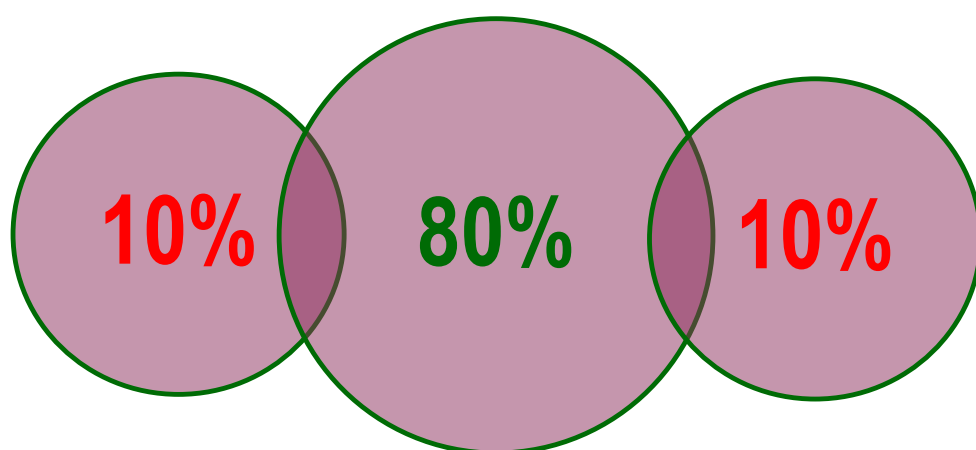
89



Laba  
prezentācija  
sniedz  
informāciju.

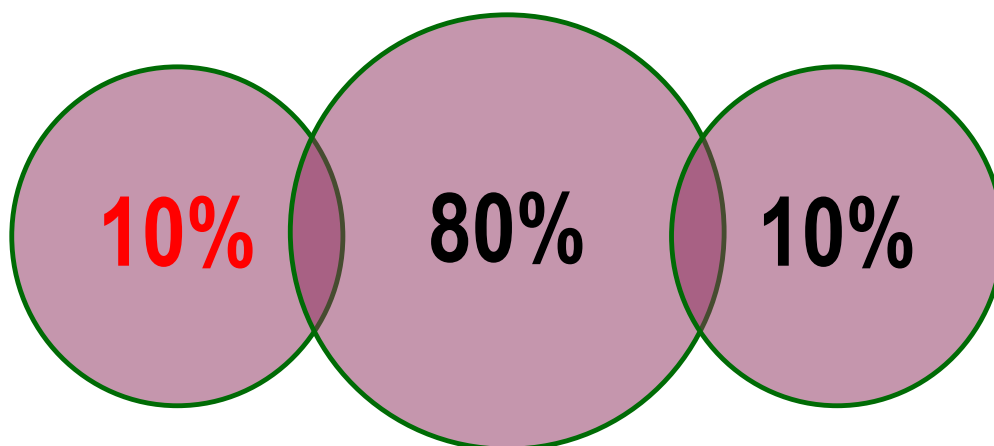
Izcila –  
iedvesmo!

# 100



**Skaists  
SĀKUMS**

**Skaistas  
BEIGAS**



### levads:

Sasveicināšanās

Nosaukums

“Āķis”

**”ĀĶIS”** feat. **PROBLĒMA**

*(“iegremdē” vai “izsit korķus”)*

Vai zinājāt, ka pašvaldība katru gadu **zaudē/ neiegūst** [..]

Vai zināt, ar ko var būt **īpaša mūsu iestāde**, ja [..]

Vai mēdzat aizdomāties, kur **mūsu pašvaldībā pazūd** [..]

Pēc Jūsu domām – cik ilgi/ kur/ kad [..]

Kad Jūs pēdējo reizi [..]



Lieciet iedomāties  
savu\* zemāko punktu!



\* deputātiem tagadnē vai nākotnē

2000

~3500

223



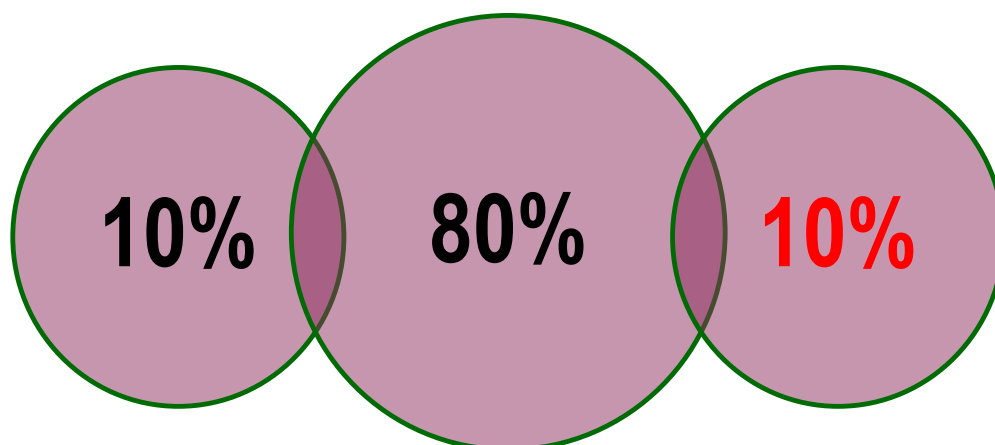


# Normunds Bergs: Fizikas rezultāti skolās novedīs ģībonī lielāko daļu nācijas

NB Normunds Bergs 8:00, 7. Maijs 2019 0 Komentāri



"SAF Tehnika" valdes priekšsēdētājs Normunds Bergs  
Foto: Ieva Leiniša/LETA



**Noslēgums:**  
Vēstījums  
Aicinājums uz rīcību

# KĀDĒĻ JŪSU IDEJA  
IR  
LABĀKAIS RISINĀJUMS?



Vai mums ir  
**pārliecinošs** vēstījums?

- max **12** vārdi!
- max 1 komats!
- lieto īsus vārdus!



## “Burvju vārdi”:

- Es zinu, ka...
- Esmu pārliecināts, ka...
- Es uzskatu, ka...

## Trīs jautājumi



- Kas ir mans klausītājs?
- Ko es vēlos panākt?
- Kāda ir klausītāju motivācija?

**3.jautājums** sniedz  
“atslēgas vārdus” vēstījumam!



**Piemērs**

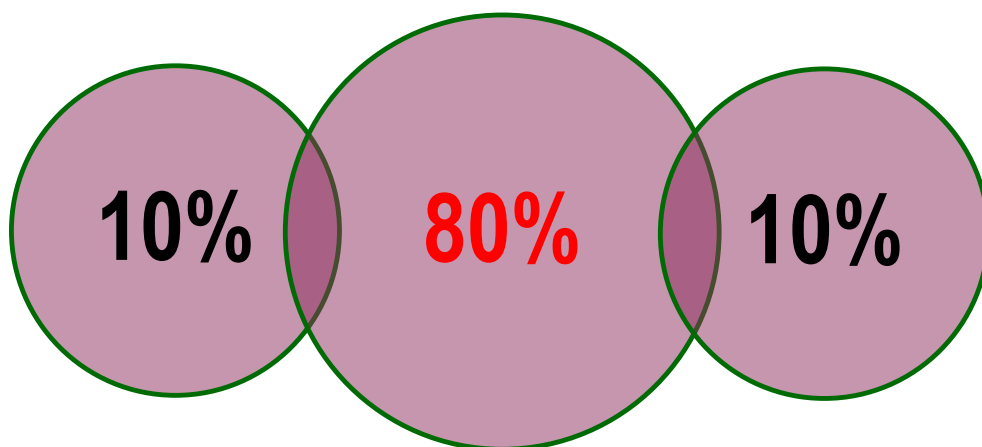
**Motivējošās atkritumu urnas**

**Mērķauditorija:** pašvaldības deputāti

**Ko vēlos panākt:** interaktīvu urnu projekts

**Motivācija:** # nākamās vēlēšanas #  
iedzīvotāju atsauksmes # pozitīva publicitāte #  
tīrāka vide # novitāte

**Esiet droši, ka projekta īstenošana stiprinās  
iedzīvotāju uzticēšanos šim pašvaldības  
sasaukumam!**



**“Kodols”:**

risinājums un tā vērtība iestādei



***Guy Takeo Kawasaki***

**hmmm, ko varētu nosaukt  
MANĀ vārdā?**



## Kawasaki 10-20-30

1. **Ievads** – titulskaids
2. **Āķis feat. Problēma**
3. **Komanda** – kāpēc to varēsiet (kompetences)
4. **Risinājums** – konkrētais piedāvājums
5. **Ieviešanas (biznesa) modelis** – mums nekas nenotiek auto-maģiski!
6. **Unikalitāte** – ar ko būsiet **pārāki** pār alternatīvām?
7. **Tirgus un mārketinga** – kādas iespējas biznesam paver ideja?
8. **Finanses** – finanšu ieguldījumi un atdeve/ cik ilgi?/ kas tālāk?
9. **Šī brīža situācija** – ko līdz šim esat **sasnieguši/ prototips**
10. **Kritēriju tabula** – kā atbildat katrā no kritērijiem
11. **Noslēgums** - kāpēc tā būtu jārealizē? [noslēguma skaids]

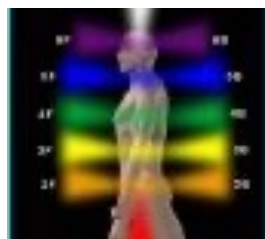


**kur slēpjas enerģija?**

**20 sek**

**60-80%**

**“diedziņš”**



## Ķermeņa valoda

ko darām ar **ROKĀM?**

ko darām ar **KĀJĀM?**

ko darām ar **SEJU?**

ko darām ar **ELPU?**

ko darām ar **STAIGĀŠANU?**

**UZTRAUKUMS** ir jūsu **DRAUGS!**

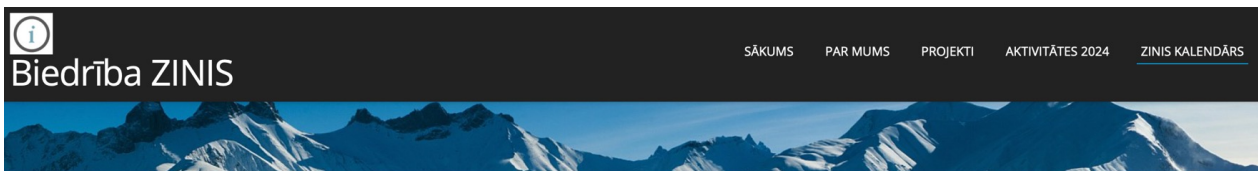


## Labas uzstāšanās pamatiezīmes

- # ATTIEKSME un UZVEDĪBA  
atspoguļo vairāk kā vārdi
- # Uzsvars uz GALVENO
- # Zini savu uzstāšanās MĒRĶI!
- # HUMORS ir vērtība
- # Auditorijas IESAISTE
- # KUSTĪBA
- # INTRIGA



**Izaicini** sevi un kļūsti par **iedvesmu** pārējiem!



## Tuvākie pasākumi 2024.gadā

15. dec. 2023, [Nav komentāru](#)

### Maijs, 2024

- 02.05. Digitalizācijas treniņa līdzvadīšana **Rīgā**
- 08.05. Digitalizācijas treniņa līdzvadīšana **Ventspilī**
- 09.05. Tiklošanās pasākuma vadīšana **Skujenē**
- 12.05. Darba grupas vadīšana **Rāmavas muižā**
- 14.05. Darbnīcas vadīšana **Māmiņu klubam "Pogas" Saldū**
- 16.05. Digitalizācijas treniņa vadīšana **Rīgā**
- 21.05. **"Vienradžu treniņš"** publiskā sektora **dalībniekiem Rīgā**
- 22.05. Digitalizācijas treniņa vadīšana **Ventspilī**
- 22.05. Vieslekcija Ventspils Digitālā centra **pasākumā Ventspilī**
- 23.05. Digitalizācijas treniņa līdzvadīšana **Rīgā**
- 24.05. Darba grupas vadīšana Bioreģiona projektā **Cēsīs**
- 29.05. **Semināra** vadīšana pašvaldību pārstāvjiem **Birņu pilī**
- 31.05. Dalība Pārmaiņu aģentu seminārā **tiešsaistē**

### Jūnijs, 2024

- 01.06. - 11.06. Izpētes vizīte **Dienvidkorejā**
- 14.06. Pasākuma vadīšana Rīgas plānošanas reģiona uzņēmējiem **Saulkrastos**
- 18.06. Semināra vadīšana pašvaldību pārstāvjiem **Vecgulbenes muižā**
- 19.06. Semināra vadīšana pašvaldību pārstāvjiem **Birņu pilī**
- 21.06. Semināra vadīšana pašvaldību pārstāvjiem **Valmierā**

## Sadarbības projekti

"Zināšanu eņģeļu" programma  
(2014 - 2015)



Britu padomes partneris FCG ieviešanā  
(kopš 2010.gada)



**zinis.lv/kalendars**





Finansē  
Eiropas Savienība  
NextGenerationEU



2027  
Nacionālais  
attīstības plāns



Vides aizsardzības un  
reģionālās attīstības  
ministrija



VIDZEME  
CELŠ VED AUGŠŪPI



Projektu finansē Eiropas Savienība Latvijas Atveseļošanas un noturības mehānisma plāna investīcijas 3.1.1.2.i. "Pašvaldību kapacitātes stiprināšana to darbības efektivitātes un kvalitātes uzlabošanai" ietvaros. Projekts tiek īstenots sadarbībā ar vadošo partneri – Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministriju.

Lai top  
publiskā sektora "vienradži" Vidzemē!



Finansē  
Eiropas Savienība  
NextGenerationEU



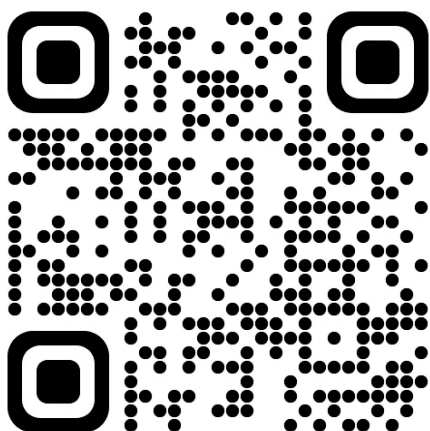
2027  
Nacionālais  
attīstības plāns



Vides aizsardzības un  
reģionālās attīstības  
ministrija



VIDZEME  
CELŠ VED AUGŠŪPI



Pasākuma novērtējuma anketa

**SAITE:** [ej.uz/kapacitatesprojekts](http://ej.uz/kapacitatesprojekts)

Projektu finansē Eiropas Savienība Latvijas Atveseļošanas un noturības mehānisma plāna investīcijas 3.1.1.2.i.

"Pašvaldību kapacitātes stiprināšana to darbības efektivitātes un kvalitātes uzlabošanai" ietvaros. Projekts tiek īstenots sadarbībā ar vadošo partneri – Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministriju.