



PRINCIPIĀLU PĀRRUNU PIECI PRINCIPI

Projektu finansiāli atbalsta Sorosa fonds Latvija



Jauno uzņēmēju centrs
LATVIJA

SOROSA
FONDS
LATVIJA





KAS IR PRINCIPIĀLAS PĀRRUNAS?



- Tradicionālas kaulēšanās sarunas parasti noved pie vienas puses uzvaras un otras puses zaudējuma un rūgtuma par to ☹️
- Principiālu pārrunu pieeja tiecas uz situāciju, kad tiek iegūts abām pusēm maksimāli iespējamais optimālais risinājums un tiek stiprinātas savstarpējās sadarbības attiecības 😊
- Principiālas pārrunas no kaulēšanās atšķiras ar to, ka jūs cenšaties nevis uzvarēt savus sarunu partnerus vai padodaties to spiedienam, bet gan iesaistāt tos abpusēji izdevīga risinājuma radīšanā!
- Lūdzu, tālāk iepazīstieties ar pieciem principiālu pārrunu principiem:

+ 1. ATDALI CILVĒKUS NO PROBLĒMAS

- Nesāc sarunas, formulējot savu pozīciju “es gribu...”. Arī piedāvājot sarunu partnerim savus gatavus rīcības variantus, jūs nonāksiet pie kaulēšanās cīņas. Tāpēc jau no paša sākuma centies runāt par abu pušu interesēm: “ko es vēlos sasniegt, ko tu vēlies sasniegt”. Rosini sarunu partneri iesaistīties kopējā diskusijā par to, kā meklēt risinājumu, lai mēs abi pēc iespējas labāk varam realizēt katrs savas intereses, kopīgiem spēkiem atrisinot problēmu.
- Centies veidot pozitīvu sadarbības atmosfēru!

+ 2. IZPROTI, KĀDAS IR PUŠU INTERESES

- Ja sarunu partneris saka: “Es gribu zemāko cenu” (es gribu!), tas nozīmē, ka viņš ieņēmis noteiktas pozīcijas. Lai izvairītos no pozīciju cīņas – kaulēšanās, mums jāsaprot iemesli – intereses (kāpēc?), kas stāv aiz šīs prasības. (Piemēram, neinteresē kvalitāte, bažas par savu naudas plūsmu, neticība, ka darījums atmaksāsies, nav pilnvaru lemt par lielāku summu u. c.).
- Centies iztaujāt sarunu partneri, lai dziļāk saprastu tā motīvus un personīgās un organizācijas intereses, kas stāv aiz izteiktās “es gribu” pozīcijas.
- Izskaidro arī savas intereses, pārrunāriet abu pušu īstermiņa un ilgtermiņa mērķus.

+ 3. GUDROJIET RISINĀJUMU VARIANTUS

- Lai spētu radīt abām pusēm labāko iespējamo risinājumu, jums jāizgudro dažādi iespējamo risinājumu varianti, kas pēc iespējas atbilst abu pušu interesēm. Izvēlieties tos risinājumus, kuri apmierina abas puses. Piemēram, ja aiz klienta pozīcijas par zemāku cenu stāv bažas par naudas plūsmu, tad risinājums var būt elastīgi maksājuma vai līzings nosacījumi.
- Centies iesaistīt sarunu partneri dažādu risinājumu radīšanas un izvērtēšanas procesā.

+ 4. PIEMĒRO NEATKARĪGUS STANDARTUS

- Ja nevarat vienoties par abām pusēm pieņemamu risinājumu, mēģiniet vienoties par risinājumu novērtēšanas kritērijiem vai neatkarīgiem standartiem. Neatkarīgs standarts var būt, piemēram, vidējā tirgus cena, citi līdzīgi darījumi kā labas prakses piemēri, neatkarīgs eksperta novērtējums.
- Ja jums ir krasi pretēji viedokļi, tad, lai nonāktu pie vienošanās, vispirms ir jāvienojas par risinājumu vērtēšanas kritērijiem.



5. FORMULĒ SAVU LABĀKO ALTERNATĪVU VIENOŠANĀS LĪGUMAM



- Jau pirms pārrunām pārdomā savu LAVL (Labākā Alternatīva Vienošanās Līgumam), t. i., ko jūs darīsiet, kādi ir varianti, ja nekāda vienošanās šajās sarunās netiks panākta. LAVL var būt, piemēram, cits klients vai sadarbības partneris, principiāli savādāks piedāvājums vai cita no šīm sarunām neatkarīga alternatīva.
- Zinot savas alternatīvās iespējas, jūs varēsiet formulēt zemāko jums pieņemamo vienošanās līmeni – ja sarunās nonāksiet līdz tam, jūs atteiksities no darījuma.
- Atcerieties, ka lielāka ietekme pārrunās ir tai pusei, kurai ir arī citas alternatīvas gadījumam, ja neizdodas vienoties.



Jautājumi?

janis.straumens@juc.lv

Prezentācijai izmantoti “Wilson Learning Worldwide” materiāli.

- Latvijas Jauno uzņēmēju centrs “Jobs and Society”. Tālrunis: 22 300 716, e-pasts: info@juc.lv; mājas lapa: www.jaunaisuznemejs.lv; www.facebook.com/jaunouznemejucentrs

