

Prezentācija:

Runas taktika

Notikums:

*Latvijas Studentu apvienības
Senatoru seminārs*

2011. gada 22. janvārī

Zināšanas

ir

brīvība



saruna

Mijiedarbības māksla

Sarunas laikā

- *Notiek izmaiņas*
 - *Izdomā no kā atteiksies Tu.*
- *Tiek rasts risinājums*
 - *Kam par labu ir atrastais risinājums?*

Sacensības vs Sadarbība

- | | |
|-----------------------------------|--|
| • Partneris ir pretinieks | • Partneris ir iesaistīts problēmas risināšanā |
| • Iznākums ir uzvara | • Iznākums ir gudrs lēmums |
| • Pieprasa piekāpšanos | • Strādā kopā domājot, ko kurš iegūs |
| • Turēšanās pie pozīcijas | • Uzsvars uz interesēm |
| • Shēmošana, maldināšana | • Atvērts interesēm, izmanto tirgošanās principu |
| • Uztāj uz pozīcijas | • Uztāj uz objektīviem kritērijiem, apsver vairākas iespējas |
| • Izmanto spiedienu | • Izmanto iemeslus, uztāj uz principiem, ne spiedienu. |
| • Redz sevi kā vienīgo uzvarētāju | • Meklē uzvara-uzvara situāciju |

Sacensības vs Sadarbība

- *Ja viens sadarbojas, bet otrs konkurē*
Viens visu zaudē, otrs visu iegūst
- *Ja abi konkurē*
Abiem būs viduvēji iznākumi
- *Ja nav pārliecības par otru pusi, cilvēki izvēlas konkurēt*
- *Puses adoptē normas, lai nākotnē vieglāk sadarbotos.*

Sarunu plānošana

- *Kādi ir mani mērķi?*
- *Ko otra puse vēlas panākt?*
- *Kāda informācija ietekmē sarunu gala rezultātu?*
- *Kādas piekāpšanas es varu veikt?*
- *Kā es sasniegšu savus mērķus?*
- *Kā otra puse spēlēs sarunās?*

Jo vairāk laika plānošanā,
jo lielāks ieguvums.

Mērķi

- *Ko es pats vēlos sasniegt šajās sarunās?*
- *Kuri no mērķiem man ir jāsasniedz obligāti?*
- *Kurus vajadzētu sasniegt?*
- *Kurus vēlētos sasniegt?*
- *Kuras opcijas vai alternatīvas man būtu pieņemamas?*
- *Kādi ir otras puses mērķi?*
- *Kā otra puse redz šīs pārrunas?*

Informācija

1. *Kāda informācija ir arī otrai pusei*
2. *Kāda informācija ir pieejama tikai man*
3. *Kāda informācija man ir jāiegūst pirms pārrunām*
4. *Kāda informācija ir jāiegūst otrai pusei*

Piekāpšanās

1. *Cena (zaudējums)*
2. *Ieguvuma (vērtība)*

Sarunu laikā ir iespējams piekāpties jautājumos, kas Tev maksā maz, bet otrai pusei ir izdevīgi. Šāda tipa piekāpšanās ir labākais, kas var būt. Centies izvairīties no piekāpšanās, kas ļoti daudz izmaksā Tev, neskatoties uz to cik tas izmaksā otrai pusei.

Pajautā sev

- *Kas ir labākais iespējamais darījums, kuru realistiski es varētu panākt?*
- *Kāds reālākais sarunu iznākums?*
- *Kādi ir manas autoritātes limiti?*
- *Kurā brīdī man būtu jādodas prom?*
- *Kuras piekāpšanās iespējas man ir pieejamas?*
- *Cik katra no šīm piekāpšanās izmaksā man un cik tā izmaksā otrai pusei?*

Varas instrumenti

- *Sajūta, ka pats pieņem lēmumu*
- *Alternatīvas esamība*
- *Spēks*
- *Autoritāte*
- *Emocionālie argumenti*

Kas palilika atmiņā

Piemērs no Krievijas politikas

Pārrunu taktikas

*To zināšana vien tuvina
labvēlīgam iznākumam*

Sagatavošana

- *Šī taktika sākas vēl pirms sarunu sākuma.*
- *Piemērs. Tu sakontaktējies ar citu nekustama īpašuma aģentu vēl pirms īpašuma pirkšanas. Vēl pirms sākas saruna par darījumu viņš paziņo*
 - *Es būtu priecīgs ar jums parunāt par zemi, bet ja jūs neesat gatavs maksāt pilnu centu tad jūs lieki tērējat savu laiku.*
- *Veids kā apiet ir aizvirzīties.*
 - *Mans mērķis šai sarunai ir saprast vai mēs varam nonākt pie kopīgi izdevīga risinājuma. Kāpēc gan mums nepaskatīties, vai mēs kopīgi varam par kaut ko vienoties.*

Enkurošana

- *Cilvēki diezgan smagi uzkaras uz enkura, lai pieņemtu visādus lēmumus.*
 - Vai tā ir taisnība, ka vadības bonusi ir par 65% lielāki nekā strādnieku bonusi.*
 - Cik liela strpība ir strap vadības un cilvēku bonusiem vairākums atbildēs ka 65%.*
- *Cilvēki, kas pirmie izdara piedāvājumu pārrunās iegūst lielāku ieguvumu, ja tas ir agresīvs piedāvājums*

Karstais kartupelis

- *Paņem savu problēmu un padara to par tavējo problēmu.*

Par 100'000 es nopirkšu to māju. (Zinot, ka cena ir 120'000).

Risinājums – piedāvāt sameklēt banku, kas piešķirs papildus 20'000

Augstākas autoritātes izmantošana

- *Es pajautāšu partnerim vai biedriem*
- *Ja cena/nosacījumi būs zemāki iespējams, man nevajadzēs ne ar vienu saskaņot.*
- *Vai jūs pieņemat lēmumu?*
- *Priekšnieks tacū lūdz jūsu viedokli par lēmumu un ar jums mēs jau esam vienojušies*

Legitimitātes spēks

- *Cilvēki tic rakstītajam.*
- *Ja fakti ir kaut kur publicēti, tad tie droši vien tā ir taisnība.*
- *Ja Tavs piedāvājums būs smuki noprezentēts un izdrukāts un ar finanšu analīzi pielikumā tas palielina Tavas izredzes. Mūsdienās atrast jebkādus argumentus nav grūti.*

Knibināšanās

Negaidītas pārdomas

Labais policists, ļaunais policists.

Filmās redzēta stratēģija

Ķermeņa valoda

*Ar visu savu ķermeni apstiprini
savus vārdus*

Klusuma izmantošana

*Pēdējais jautājums ir jāuzdod
Tev. Neizdabā!*

Skrūvspīles

Noklausies piedāvājumu.

*Palīdz idarīt labāk par šo
piedāvājumu*

Daļa no darba

*Daļa no lielā darba ir mazāka,
nekā viss darbs*

Atteikšanās no piedāvājuma

Pēdējā mirklī atsakies.

Cits pircējs

Liels lūgums, mazs
lūgums

Piezemētā attieksme

Pārrunu taktikas

*To zināšana vien tuvina
labvēlīgam iznākumam*

Paldies!

Ar prieku atbildu uz jautājumiem

peteris@wtf.lv

facebook.com/peteris

@PeterisJur