

SEMINĀRS PAŠVALDĪBAS DARĪJUMU SARUNAS AR INVESTORIEM

26.11.2018

 **integrētā Mediācija**
Veids, kā saprast sevi un saprasties ar apkārtējiem

20 gadu pieredze investoru sarunu vešanā

Juriste investīciju darījumos

Ārvalstu Investoru padomes Latvijā Nodokļu politikas un administrēšanas darba grupas vadītāja

Biedrības «Integrētā mediācija Latvijā» valdes priekšsēdētāja

Sertificēta mediatore

Komerclikuma līdzautore

- I. Pašvaldības darījumu sarunu nošķiršana no publiskajām funkcijām, publiskās un privātās partnerības un publiskā iepirkuma
- II. Hārvardas darījumu sarunu vešanas principi kā rīks pašvaldības sarunām ar investoriem
- III. Konfliktu prevencijas un risināšanas tehnikas pašvaldības un investoru sarunu laikā

I. PUBLISKĀ LOMA UN PRIVĀTUMS

- Publisko tiesību subjekts - publiskā loma, kompetence un funkcijas ir noteiktas ar likumu
- Publiskais iepirkums – ar likumu regulēta darījumu slēgšanas kārtība
- Publiskā un privātā partnerība – ar likumu regulēts biznesa modelis un darījumu slēgšanas kārtība
- Publiskas personas finanšu līdzekļu un mantas izšķērdēšanas novēršanas likums
- Tas, kas ir ārpus iepriekš minētā, ir darījumu sarunas

II. HĀRVARDAS SKOLA (1)

Hārvardas darījumu sarunu vešanas principi

(«**Getting to yes**» Roger Fisher un William Ury)

- **Diskusija par interesēm:**
 - Nošķiriet problēmu no cilvēka
 - Fokusējieties uz interesēm
 - Radiet alternatīvas
 - Lietojiet objektīvus kritērijus
 - Nošķiriet faktus no pieņēmumiem

II. HĀRVARDAS SKOLA (2)

Sagatavošanās

- **Vietas, laika un formas izvēle**
- **Puses – Būtība – Process**
 - Cilvēki – Intereses – Noteikumi
- **Savu interešu noteikšana**
- **Plāns B (BATNA):**
 - Reāls, izpētīts cits risinājums
 - «Best alternative to negotiated agreement»

Sarunas

- **Vēlamais mērķis**
 - Ideālais scenārijs
- **Sarkanā līnija:**
 - Sliktākais, bet pieņemamais risinājums
 - Kad sasniegta sarkanā līnija, sarunas izbeidzas un ķeras pie plāna B

Sarunas

- **Spēles laukums:**
 - To nosaka pušu sarkanās līnijas
 - ZOPA – «zone of possible agreement»
 - Fakti jānošķir no pieņēmumiem
- **Pirmais piedāvājums**
 - Vai spēles laukums ir zināms?
 - Piedāvājums un pretpiedāvājums – zemākās robežas meklēšana

Sarunas

- **Triki:**
 - Sagatavotība
 - Atpazīstiet manipulāciju, legalizējiet to un turpiniet savu ceļu!
 - Pārlicinieties, kas ir fakti un kas ir Jūsu pieņēmumi?
 - Nesitiet pretī!
 - Paņemiet pauzi!

II. HĀRVARDAS SKOLA (6)

Noslēguma posms

- Pārliecinieties par vienošanās būtību
- Konsultējaties ar ekspertiem
- Noformulējiet vienošanos rakstveidā
- Pārliecinieties par partnera pārstāvības tiesībām un lēmuma pieņemšanas procedūru ievērošanu
- Parakstiet vienošanos

Veiksmīga komunikācija

- «Mēs» valoda
- Acu kontakts
- Nepārtrauciet
- Pozitīva ķermeņa valoda
- Pārfrāzējiet un kopsavelciet otras puses teikto
- Uzklusiet visu, pirms izdariat pieņēmumus

Veiksmīga komunikācija

- Sadarbība nevis sacensība
- Izsakies tieši un skaidri
- Pārliecinieties, ka esat saprasts
- Atvērtie jautājumi
- Emociju atpazīšana un kontrolēšana
- Uztvere ir cilvēka realitāte
- Pozitīvais «nē»

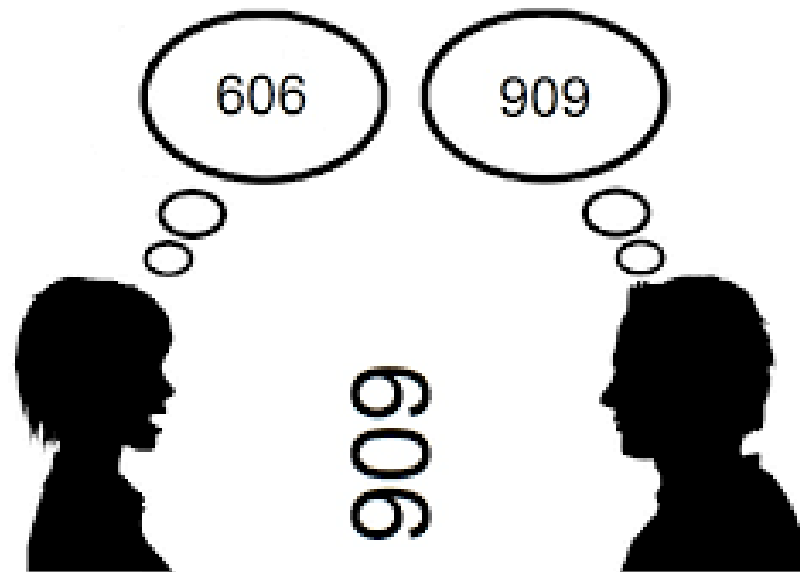
Konfliktu cēloņu piemēri

- **Komunikācijas kļūdas**
- **Prāta lamatas:**
 - Aklās zonas efekts
 - Apstiprinošā neobjektivitāte
 - Grupas piederības aizspriedums
 - DIY – daru pats (Depo, Ikea)

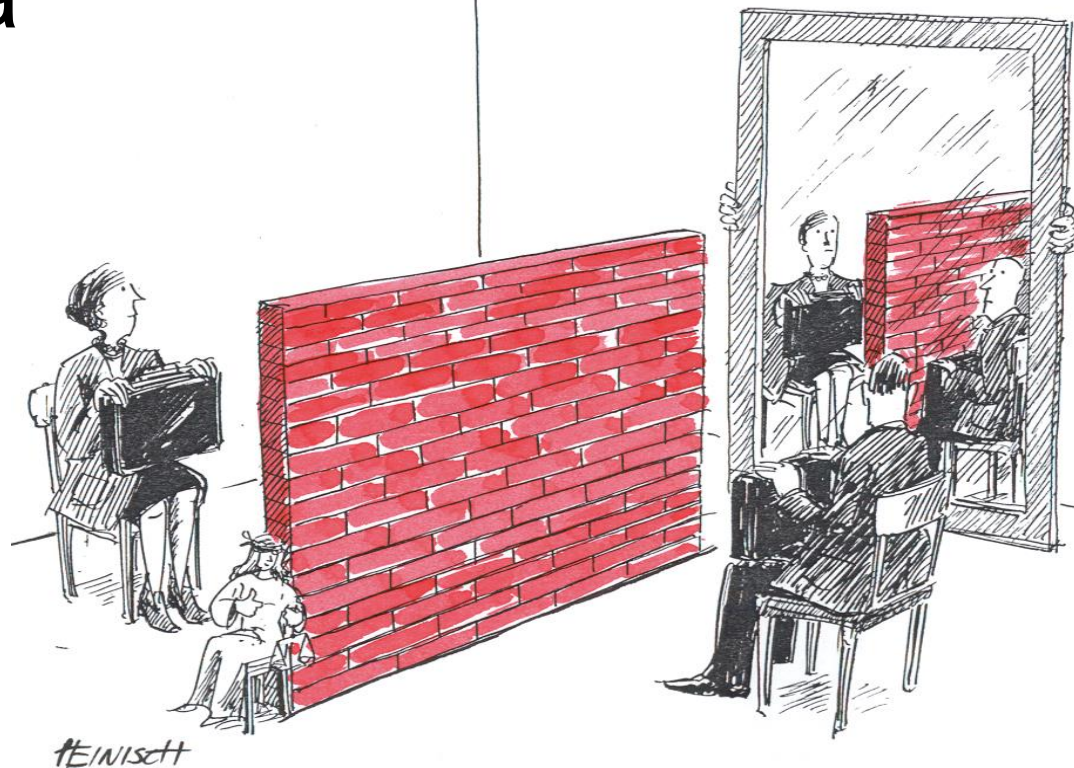
Konflikta transformācija

Cilvēciskais aspekts

- Cita aina no katra skatu punkta
- Savas attieksmes maiņa
- Kā panākt, lai arī otra puse maina attieksmi?



Konflikta risināšana Mediācija



Konfliktu risināšanas posmi

- **Drošības sajūta** – komfortablas vides izveidošana
- **Pozīcijas** – problēmas noskaidrošana
- **Intereses** – pozitīvās vīzijas uzbūvēšana, kur motivācija pārtop ieguvumos
- **Risinājumi** - ceļu meklēšana, kā nonākt pozitīvajā pasaulē
- **Vienošanās** par risinājumu un tā ilgtspējīgumu

PALDIES UN VEIKSMI!

Baiba Strupiša
+ 371 29489151
baiba@strupisa.lv

BAIBAS STRUPIŠAS JURIDISKAIS BIROJS

 **integrētā Mediācija**
Veids, kā saprast sevi un saprasties ar apkārtējiem