

# Đàm phán

9/8/2020

Christopher Balding

Đàm phán là quá trình diễn ra khi ít nhất một bên muốn thuyết phục bên kia làm hoặc không làm điều gì đó cho mình

## Khuôn khổ đàm phán

- Đàm phán diễn ra ở *mọi nơi*
- Đàm phán đều có mục đích và đòi hỏi nhiều kỹ năng
- Đàm phán thường đi kèm với mối quan hệ
- Có nhiều chiến lược đàm phán, mỗi chiến lược đều đi kèm với rủi ro và lợi ích

...chúng ta phải đàm phán đều có được thứ mình cần hoặc muốn. Chúng ta đàm phán *để tăng giá trị* cho bản thân mình

*Giá trị thực chất (substance value)* là những điều người đàm phán muốn và điều này có thể định giá ngoài thị trường. *Giá trị quan hệ* là giá trị vô hình, thường thể hiện qua cảm xúc và không thể định giá được.

Mỗi động thái hoặc nước đi trong đàm phán đều có ý  
định, hoặc tiêu cực hoặc tích cực, hoặc có ý thức  
hoặc vô ý thức, nhằm tạo ra giá trị thực chất và giá  
trị quan hệ

Phương pháp thắng-thua diễn ra khi một bên cố gắng lấy được thứ họ muốn trong một cuộc đàm phán bằng cách phô diễn hay sử dụng quyền lực đối với bên kia...kết quả là, hai bên sẽ xem quyền lực là nguồn lực quan trọng nhất để thắng trong một cuộc đàm phán thắng-thua

# Tính chất của đàm phán thắng-thua?

- Khoảng cách quyền lực lớn và mối quan tâm ngắn hạn
- Tập trung vào những mất mát thay vì cả hai cùng có lợi
  - Mất đi tính chắc chắn
  - Mất trọng tâm
  - Mất đi giá trị
  - Mất đi giá trị có thể tạo ra trong tương lai
  - Mất đi tương lai
  - Đánh mất đạo đức
  - Mất khả năng kiểm soát
  - Mất sự thanh thản trong tâm hồn

Phương pháp thắng-thắng (hoặc đôi bên cùng có lợi) diễn ra khi ít nhất một bên cố gắng lấy thứ mình muốn với sự đồng ý của bên kia và *không cần* sử dụng hay phô diễn quyền lực...bí mật của thắng-thắng là khiến việc chống cự trở nên không cần thiết

...công cụ *chính* của đàm phán thắng-thắng là giao tiếp  
*không phải* quyền lực như trong phương pháp thắng-thua

## Những trở ngại đối với đàm phán thắng-thắng?

- Đàm phán thắng-thắng rất phức tạp
- Bản năng và bản năng phòng vệ đã ăn sâu vào suy nghĩ con người
- Mềm mỏng hoặc tốt bụng không đồng nghĩa với hợp tác
- Làm thế nào để định nghĩa giá trị và sự công bằng?
- Tập trung vào giảm rủi ro

...trọng tâm vấn đề là chúng ta thường hành động trong  
khuôn khổ những giả định/suy nghĩ của mình và những gì  
mình tin về một sự vật hoặc hiện tượng

...yêu cầu hai bên cần phải tin tưởng nhau trong đàm phán  
chính là yếu tố giết chết sự tin tưởng giữa các bên

...mối quan hệ phụ thuộc lẫn nhau sẽ được thể hiện nhanh hơn lòng tin...khi có đàm phán, nghĩa là hai bên ít nhất cần phụ thuộc vào nhau. Tất cả những gì chúng ta cần làm là nói rõ hai bên cần có nhau.

...mọi điều chúng ta nói, làm, không nói hoặc không làm  
đều gửi đi một thông điệp. Làm thế nào để bạn nhận thức  
được hành vi cư xử của mình và đặt nền tảng vững chắc để  
đạt những điều mình mong muốn?

Phân tích Bài tập Mô phỏng Tình huống:  
Đàm phán công ty liên doanh MedLee

Rủi ro mà mỗi bên quan tâm trong cuộc đàm phán này? Những lo lắng này cơ sở hợp lý không?

Đóng góp và lợi ích mà các bên có thể đem lại cho  
công ty liên doanh khiến hai bên phải *phụ thuộc*  
*lẫn nhau?*

Làm thế nào để đưa ra giải pháp tạo ra giá trị và lợi ích cho cả hai bên đồng thời vẫn công nhận rủi ro và đóng góp của mỗi bên?

## Một số câu hỏi sau khi mô phỏng tình huống

- Nếu chúng ta xem đàm phán là một quá trình, đánh giá mức độ thành công của bạn khi chuyển tính chất của cuộc đàm phán từ một cuộc tranh đấu có kẻ thắng người thua sang một quá trình có tính hệ thống?
- Miêu tả những việc bạn làm để đẩy cuộc đàm phán ra xa hướng thắng-thua và đàm phán với đối tác trong tinh thần hợp tác để đưa ra những phương án tạo ra giá trị. Những thời điểm mà bạn cảm thấy bản thân lại sử dụng phương pháp mặc cả thắng-thua?
- Những chiến lược bạn đã sử dụng (từ cách bạn diễn đạt vấn đề đến những đề xuất giải quyết của bạn) để hướng đối phương về những kết quả và quá trình đàm phán thắng-thắng?