

Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright

Năm học 2023 – 2024

Học kỳ Hè

ĐỀ CƯƠNG

Đàm phán tạo Giá trị

(3 tín chỉ)

Lưu ý: Thứ tự các buổi học, tài liệu có thể thay đổi trong trường hợp khách mời không thể tham dự theo lịch dự kiến

TỔ BỘ MÔN

Giảng viên: Phạm Duy Nghĩa (nghia.pham@fulbright.edu.vn)
Nguyễn Quý Tâm (tam.nguyen@fulbright.edu.vn)
Giảng viên thực tiễn: Trần Vũ Hoài (hoaitv@galaxy.com.vn)
Trợ giảng 1: Nguyễn Thị Thanh Bình (binh.nguyen.fsppm@fulbright.edu.vn)
Trợ giảng 2: Võ Thành Trung (trung.vo.fsppm@fulbright.edu.vn)

GIỜ HỌC

Môn học sẽ gồm 8 buổi từ 24/06 – 01/07/2023.

Mỗi buổi sẽ gồm 2 tiết, mỗi tiết 90', bắt đầu từ 1:30 – 4:45 pm

GIỜ TRỰC VĂN PHÒNG

Phạm Duy Nghĩa: Theo lịch hẹn qua Teams/email.

Nguyễn Quý Tâm: 17:00 – 18:00 mỗi ngày, các ngày khác theo lịch hẹn trên Teams.

Trần Vũ Hoài: liên hệ gặp gỡ theo lịch hẹn qua email.

Võ Thành Trung: 17:00 – 18:00 trong thời gian học, các ngày khác theo lịch hẹn trên Teams.

Nguyễn Thị Thanh Bình: 17:00 – 18:00 trong thời gian học, các ngày khác theo lịch hẹn trên Teams.

GIỚI THIỆU

Trong thế giới VUCA, nhà lãnh đạo luôn cần có kỹ năng đàm phán để tạo giá trị công, bất kể họ đang công tác trong khu vực công, tư hay phi lợi nhuận. Khi môi trường vận hành ngày càng biến động với nhiều bên liên quan cùng những lợi ích đan xen, và khi thẩm quyền và nguồn lực luôn bị hạn chế, những kỹ năng phân tích, giao tiếp trong đàm phán ngày càng trở nên quan trọng, chúng giúp nhà quản lý tìm kiếm sự đồng thuận, tính chính danh, có thêm nguồn lực vận hành và sự hỗ trợ cho những chính sách, chương trình, hay sản phẩm của mình và của tổ chức.

Đàm phán tạo giá trị giúp nhà lãnh đạo dung hòa hoặc tạo liên minh để có được những thỏa thuận được các bên liên quan chấp thuận. Nó là quá trình thuyết phục, vận động, tìm kiếm thông tin nhằm tăng khả năng đối tác ủng hộ yêu cầu của nhà quản lý trong khi vẫn đáp ứng lợi ích của họ. Trong nhiều trường hợp, họ sẽ phải đối mặt với các đối tác đầy quyền lực, có nhiều lợi ích và mục tiêu khác với mục tiêu chính sách. Chiến lược, cách thức bố trí, sắp đặt các bên liên quan trước khi đàm phán trực tiếp sẽ giúp nhà quản lý giảm thiểu những trở lực này, giúp họ hiện thực hóa giá trị công.

Thông qua các khuôn khổ tư duy được đúc kết từ thực tiễn, kết hợp với phương pháp thực hành mô phỏng và chia sẻ thực tế, môn học sẽ giúp học viên hiểu và vận dụng triết lý đàm phán giá trị một cách thành công trong công việc và cuộc sống hàng ngày.

MỤC TIÊU

Mục tiêu của môn học là giới thiệu với học viên lý thuyết và phương pháp thực hành đàm phán cơ bản. Sự kết hợp nhuần nhuyễn khả năng phân tích với kỹ năng giao tiếp thuyết phục sẽ giúp học viên trong vai trò nhà quản lý có nhiều cơ hội thành công hơn trong đàm phán:

- **Kỹ năng phân tích** sẽ giúp nhà quản lý hình thành những chiến lược khả thi thông qua tìm hiểu về bối cảnh, cấu trúc, những lợi ích liên quan, cơ hội, các rào cản đối với thỏa thuận, và những nước đi khả dĩ để thúc đẩy hoặc đáp trả trong đàm phán.
- **Kỹ năng giao tiếp** là không thể thiếu trong đàm phán vì đây là tiến trình giao tiếp, tạo quan hệ, xây dựng uy tín, và thuyết phục.

Cụ thể thông qua hai nhóm kỹ năng này, môn học kỳ vọng sẽ giúp học viên:

- Hiểu thiên hướng đàm phán của bản thân
- Biết chuẩn bị một cách có hệ thống cho một cuộc đàm phán trong đó:
 - o Hiểu và vận dụng các khái niệm và thuật ngữ cơ bản trong đàm phán
 - o Hiểu rằng đàm phán không chỉ diễn ra trên bàn đàm phán mà là một quá trình chuẩn bị, sắp đặt, và thương thảo
- Nhận biết cơ hội tạo giá trị trong quá trình đàm phán để đôi bên cùng có lợi
- Biết cách xác lập giá trị hợp lý cho mình với sự đồng thuận của đối tác
- Nhận biết và quản lý yếu tố cảm xúc
- Phối hợp bảy yếu tố then chốt trong đàm phán để đạt giá trị cao nhất
- Hiểu được tính chất phức tạp của đàm phán ba bên hoặc đa phương

PHƯƠNG PHÁP

Môn học vận dụng cách tiếp cận “nghe, biết, làm và nội hóa” của mô hình đào tạo kỹ năng, trong đó học viên sẽ học các khái niệm về đàm phán, các chiến lược đã được thực chứng, sau đó ứng dụng ngay vào các tình huống mô phỏng. Mỗi buổi học sẽ có ít nhất một tình huống mô phỏng, trong đó học viên sẽ đóng vai đàm phán trên các cương vị khác nhau, theo cá nhân hoặc tập thể, giữa hai bên hoặc đa phương với độ khó tăng dần. Mấu chốt quan trọng của phương pháp này là hoạt động trao đổi, phản hồi (debriefing) một cách có hệ thống và mang tính xây dựng về trải nghiệm ngay sau mỗi bài mô phỏng. Cuối cùng là viết bài suy nghiệm cá nhân về trải nghiệm và những gì đã học được qua mỗi buổi để nội hóa bài học trong ngày.

1. Cơ sở lý thuyết

Nền tảng lý thuyết của môn học là phương pháp đàm phán 3-D của James Sebenius và David Lax. Đây là khung phân tích toàn diện về hoạt động đàm phán, trong đó nhấn mạnh những chiến/thủ thuật được thực thi tại bàn đàm phán chỉ là một phần trong toàn bộ tiến trình. Học viên sẽ hiểu rằng việc dàn xếp sắp đặt, xác định bên liên quan và phạm vi của cuộc đàm phán là rất quan trọng. Tiếp theo sau là việc thiết kế các phương án thỏa thuận sao cho đạt được mục tiêu mong đợi của các bên. Nó sẽ đóng vai trò quyết định sự thành công của các chiến thuật áp dụng tại bàn đàm phán, vốn là khâu cuối cùng trong toàn bộ tiến trình. Đàm phán 3-D hay cụ thể là bước sắp đặt chính là công cụ chiến lược giúp nhà quản lý thu phục các bên liên quan.

Ngoài ra sẽ có các bài nghiên cứu hoặc chương sách khác giúp học viên củng cố kiến thức về một chủ đề cụ thể trong đàm phán.

2. Bài tập mô phỏng

Sau khi đã tìm hiểu và được giới thiệu về các khái niệm cơ bản và khung phân tích, học viên sẽ có cơ hội ứng dụng ngay vào từng tình huống mô phỏng cụ thể. Một số lưu ý khi đóng vai mô phỏng:

- *Nhập vai theo đúng hướng dẫn* sẽ làm tăng trải nghiệm học hỏi của học viên và đối tác đàm phán.
- *Chú trọng vào mục tiêu xây dựng kỹ năng* thông qua chuẩn bị trước mỗi bài tập mô phỏng.
- *Đừng ngại phạm sai lầm*. Thất bại là mẹ thành công, đặc biệt trong môi trường lớp học phi rủi ro
- *Hãy là chính mình*. Mặc dù học viên được yêu cầu bám sát vai trò đàm phán được giao với những lợi ích và mối quan tâm cụ thể, vai diễn đó vẫn phần nào bị ảnh hưởng bởi khuynh hướng ứng xử của mỗi cá nhân trên bàn đàm phán, đặc biệt khi đứng trước tình huống khó.
- *Quản lý cảm xúc*. Các tình huống mô phỏng đôi khi sẽ dẫn đến những bất đồng và va chạm rất thật. Việc quản lý được cảm xúc và tìm lối ra cho những căng thẳng cũng là kỹ năng quan trọng trong đàm phán.
- *Uy tín*. Cách bạn ứng xử với đối tác, thiết lập, quản lý và chốt thỏa thuận sẽ gây dựng uy tín của bạn.

3. Trao đổi kinh nghiệm (Debriefing)

Đây là hoạt động quan trọng để đúc kết trải nghiệm đàm phán. Những phản hồi từ đối tác đàm phán sẽ giúp người trong cuộc biết được mình đã làm gì tốt và cần khắc phục điều gì. Lớp học là môi trường lý tưởng và phi rủi ro để có thể trao đổi lại những nhận xét một cách chân thật, thẳng thắn trên tinh thần xây dựng. Hãy tận dụng cơ hội này. Lưu ý, đây là hoạt động nhìn lại cuộc đàm phán, không phải để tiếp tục đàm phán hay “tìm lại công lý”!

Với mỗi phiên mô phỏng đàm phán, học viên sẽ thực hiện debrief hai lần: một là giữa hai đối tác với nhau ngay sau phiên đàm phán, mục đích để góp ý và nhận xét cho nhau. Hai là trước cả lớp và với giảng viên, mục đích để tìm hiểu những tương đồng và khác biệt về cảm xúc, chiến lược, kết quả đàm phán giữa các nhóm, với sự góp ý, hệ thống hóa và đúc kết bài học của giảng viên. Hai câu hỏi chính trong debrief là “*đã làm tốt điều gì (what worked - WW)?*” *Cái gì chưa được (what did not - WD), và sẽ làm khác đi như thế nào, tại sao (do differently - DD)?*

4. Suy nghiệm cá nhân (Self-reflection)

Cùng với bài chuẩn bị cho mỗi phiên đàm phán, học viên được yêu cầu viết bài nghiệm thu cá nhân ngay sau mỗi buổi học. Cụ thể, qua lăng kính lý thuyết/khái niệm của buổi học hôm đó và các buổi trước, học viên so sánh những gì đã chuẩn bị với kết quả và trải nghiệm mô phỏng để rút ra những tri kiến (insights) và bài học cho bản thân. Có thể sử dụng nguyên tắc WW-WD-DD để viết.

Môn học khuyến khích học viên bước ra khỏi vùng an toàn của bản thân, vận dụng và thử nghiệm các kiến thức đàm phán mới vào bài tập mô phỏng thay vì luôn dựa vào bản năng và kinh nghiệm cá nhân.

Ngoài ra, kinh nghiệm thực tế luôn là bài học sâu sắc nhất. Môn học sẽ bao gồm một số buổi chia sẻ từ những nhà đàm phán đang hoạt động trong khu vực công/tư.

CẤU TRÚC MÔ PHỎNG

Với phương pháp và mục tiêu như trên, môn học sẽ sắp xếp các tình huống mô phỏng theo cấp độ tăng dần từ đơn giản tới phức tạp. Dù có phần giản lược so với thực tế, các tình huống mô phỏng vẫn phản ánh đầy đủ các nguyên tắc cơ bản và kỹ năng cần thiết giúp nhà quản lý thành công khi đàm phán trong môi trường công, tư, hoặc phi lợi nhuận. Đó là:

- Đàm phán **song phương** về **một vấn đề** cần thỏa thuận: Phân chia lợi ích
- Đàm phán **song phương** về **nhiều vấn đề** cần thỏa thuận: Tạo giá trị và phân chia giá trị. Tập trung vào những lợi ích có thể chia sẻ và trao đổi để đôi bên đều có lợi
- Đàm phán **đa phương** với **nhiều vấn đề** đan xen cần thỏa thuận: Chú trọng vào những dàn xếp ngoài bàn đàm phán, trong đó việc xây dựng, duy trì hoặc phá vỡ liên minh sẽ đóng vai trò quyết định.

ĐÁNH GIÁ

Bài viết trước khi nhập học:

Kinh nghiệm hay quan sát thực tế của cá nhân qua lăng kính Đàm phán 3D (15%):

Học viên sẽ nhận được tài liệu dịch sách **Đàm phán 3D** trước thời gian học ít nhất 2 tuần. Học viên được yêu cầu đọc **TẤT CẢ CÁC CHƯƠNG SÁCH, LIÊN HỆ VỚI THỰC TẾ DỰA VÀO QUAN SÁT HOẶC TRẢI NGHIỆM CÁ NHÂN ỨNG VỚI 1, 2, 3 HOẶC cả 3 PHƯƠNG DIỆN TRONG KHUNG LÝ THUYẾT NÀY. Bài viết suy nghiệm (self-reflection) có độ dài tối đa 1.000 từ, sẽ được nộp trước 13:20 ngày 22/06/2023** (trước khi nhập học một ngày.) Mục đích: Làm quen với khái niệm Đàm phán 3-D.

Lưu ý: Trong tuần lên lớp, học viên sẽ dành phần lớn thời gian để đọc và chuẩn bị cho các bài tập mô phỏng và các tài liệu khác để củng cố thêm các khái niệm và chiến lược đề cập trong cuốn sách này. Do đó việc đọc trước tài liệu nền là rất quan trọng.

Khảo sát khuynh hướng đàm phán của bản thân (không tính điểm):

Khuynh hướng cá nhân là một biến số quan trọng quyết định cách một người sẽ đàm phán. Việc nhận biết khuynh hướng này sẽ giúp nhà đàm phán chuẩn bị để phát huy điểm mạnh hay khắc phục điểm yếu của mình hoặc của đối tác tùy vào bối cảnh cụ thể. Học viên được yêu cầu thực hiện *bài tự đánh giá tìm hiểu khuynh hướng cá nhân* trước khi nhập môn. Hướng dẫn cụ thể kèm mẫu khảo sát sẽ được phát trước. Học

viên sẽ nộp kết quả của mình **trước 13:20 ngày 22/06/2023**. Phần khảo sát này sẽ không tính điểm nhưng rất quan trọng để giúp học viên theo dõi sự thay đổi của bản thân trong suốt khóa học.

Chuẩn bị và thực hiện mô phỏng (20%):

Để tối đa hóa việc học hỏi, học viên được yêu cầu làm tròn vai được giao trong các tình huống mô phỏng (sẽ được phát trước buổi học). Cụ thể, trước MỖI PHIÊN ĐÀM PHÁN, học viên phải viết một bài chuẩn bị cho tình huống liên quan, trong đó ghi rõ cách thức, chiến lược, mục tiêu dự kiến, tại sao ứng với vai trò được giao. **Học viên sẽ nộp bài chuẩn bị đàm phán vào đầu buổi học trước 13:20**, gói gọn trong 1 trang A4, có thể viết dưới dạng gạch đầu dòng nhưng phải lý giải tại sao. Bài chuẩn bị (từ bài thứ hai trở đi) được yêu cầu phải vận dụng các kiến thức của bài đọc hay của các buổi học trước đó.

Lưu ý: Với phiên đàm phán đầu tiên, học viên viết bài chuẩn bị dựa vào kinh nghiệm hoặc hiểu biết của cá nhân khi phải đàm phán. Các phiên sau, học viên sẽ được giới thiệu và nộp bài chuẩn bị theo công cụ và nội dung đã học.

Tham dự lớp (15%): Học viên phải đọc tất cả những bài đọc được giao, tích cực tham dự các bài tập mô phỏng, và các phiên trao đổi kinh nghiệm. Cụ thể:

- 10%: tích cực tham gia mô phỏng
- 5%: tham gia thảo luận tình huống tổng kết

Bài viết suy nghiệm (25%): Sau mỗi buổi học, học viên sẽ viết bài viết suy nghiệm (self-reflection). Cụ thể, học viên kết hợp các khái niệm lý thuyết đã học để phân tích diễn biến và kết quả mô phỏng nhằm trả lời các câu hỏi sau:

- Mục tiêu của bạn đối với phiên đàm phán? Chiến lược để đạt mục tiêu? Thực tế có như dự tính, tại sao?
- Điều gì đã làm được, chưa được và sẽ làm khác đi nếu gặp lại tình huống tương tự? (WW-WD-DD)

Lưu ý: Phân tích những gì đã làm tốt hay chưa làm tốt để nội hóa kỹ năng là trọng tâm của bài suy nghiệm. Bài viết nào chỉ kể lại diễn tiến mô phỏng mà không có phân tích sẽ không được đánh giá cao. Tương tự như bài chuẩn bị, bài suy nghiệm phải được gói gọn trong phạm vi trang A4. **Hạn nộp trước 8:20 ngày hôm sau.**

Bài viết cuối môn #25%: Xem chi tiết trong lịch học. Bài viết dài tối đa 2.000 từ. **Hạn nộp trước 8:20 ngày 11/7/2023.**

TÀI LIỆU MÔN HỌC

Tài liệu chính của môn học bao gồm:

- James K. Sebenius & David A. Lax (2008). “3-D Negotiation: *Powerful tools to change the game in your most important deals.*” Harvard Business Review Press, Harvard Business School Press. **[gọi tắt là Đàm phán 3D]**
- Các tình huống mô phỏng đàm phán.

- Một số bài phân tích ngắn của Harvard Business Review (HBR), Chương trình Đàm phán của trường Luật Harvard (PON) và các nguồn khác.

Tài liệu tham khảo:

- Một đời Thương thuyết (2020). Phan Văn Trường. NXB Trẻ, tái bản lần thứ 18. **[gọi tắt là PVT]**
- Negotiation Genius (2007). Deepak Malhotra and Max Bazerman. Random House.
- Bargaining for Advantage (2006). G. Richard Shell. Penguin Books

VĂN HÓA HỌC TẬP

Bốn yếu tố quan trọng mà môn học sẽ đề cao là *sự cầu tiến, tích cực tham gia, tôn trọng đối tác, và chính trực trong học tập*. Đây là môn học thiên về trau dồi kỹ năng, nỗ lực liên tục để làm tốt hơn là rất cần thiết. Tinh thần cầu tiến thông qua nhìn nhận sai lầm và học hỏi từ sai lầm chính là tiền đề cho sự tiến bộ. Hãy tận dụng môi trường phi rủi ro của lớp học.

Ban giảng viên sẽ không chấp nhận việc không tham gia các hoạt động, không chuẩn bị kỹ hoặc làm qua loa bài tập mô phỏng cá nhân hay nhóm. **Sự thiếu chuẩn bị, không làm tròn vai không chỉ khiến người học không lĩnh hội được kỹ năng mới mà còn ảnh hưởng đến sự học hỏi của đối tác đàm phán trong lớp.** Những ý tưởng mới, các tri kiến lĩnh hội chỉ có ý nghĩa khi được nội hóa thành hiểu biết của cá nhân và tạo giá trị chung thông qua chia sẻ và tranh luận trên tinh thần xây dựng. Sẽ có một số bài tập mang tính chia sẻ cá nhân, học viên được yêu cầu không phán xét hay phổ biến những thông tin này ra ngoài lớp học.

Cuối cùng, sự chính trực trong học tập luôn là giá trị cốt lõi của trường Fulbright. **Không được chia sẻ thông tin dành riêng trong bài tập mô phỏng trước, trong và cả sau khi môn học kết thúc.** Điều này là quan trọng để duy trì tính toàn vẹn của tình huống và cơ hội học tập của các thế hệ sau. Học viên phải tự thực hiện các bài viết chuẩn bị và suy nghiệm, mọi vi phạm sẽ được xử lý theo qui định của trường.

NỘI DUNG CHI TIẾT

TRƯỚC KHI NHẬP HỌC – PRE CLASS

22/06/2023	
1. Đọc tài liệu chính của môn và nộp bài viết liên hệ thực tế.	Qua lăng kính 3D, hãy liên hệ với thực tế đàm phán mà bạn từng trải nghiệm (xem hướng dẫn trong phần đánh giá).
2. Khảo sát khuynh hướng thương lượng của cá nhân	Nộp kết quả Đánh giá khuynh hướng đàm phán của cá nhân (sơ đồ 5 khuynh hướng).
Hạn nộp: 8:20 cho cả 2 bài tập	

Lưu ý: Khi đợt học bắt đầu, thông tin bài tập mô phỏng sẽ được phát trước mỗi buổi học để học viên chuẩn bị thực hành trên lớp. **KHÔNG ĐƯỢC CHIA SẺ THÔNG TIN MẬT LIÊN QUAN ĐẾN VAI TRÒ ĐƯỢC GIAO.**

ĐÀM PHÁN PHÂN CHIA, HAY TẠO GIÁ TRỊ, HAY CẢ HAI

Buổi 1: Giới thiệu – Đàm phán phân chia		24/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #1: Mapletech-Yazawa (Harvard Business School Exercise, 1991) - Wheeler, M. “Learning to Negotiate” HBS Publication #N9-912-004 - Harvard Business School Press (2003). <i>Negotiation</i>. Chapter 2: “Four Key Concepts: Your Starting Points” 3D Negotiation: Chương 12 <u>Tham khảo:</u> G. Richard Shell (2006) Bargaining for Advantage. Chapter 1: The First Foundation – Your Bargaining Style - PVT, chương 12	
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #1 trước 13:20. Học viên tự chuẩn bị nội dung và các bước đàm phán theo hiểu biết cá nhân.	
Tiết 1: Đàm phán phân chia		
13:30	Giới thiệu môn học, qui trình buổi học (team/class debrief), giải đáp thắc mắc.	
13:45	Khái niệm quan trọng khi chuẩn bị đàm phán: - Đàm phán là gì? - Khái niệm quan trọng: BATNA, RV/RP, và ZOPA	
14:15	➤ Thực hành mô phỏng #1: Mapletech-Yazawa - Nội dung: Song phương, một vấn đề. Mặc cả, phân chia giá trị. - Thời gian: 20’	
14:35	Báo cáo kết quả trên link excel online	
14:40	Trao đổi/chia sẻ trải nghiệm thực hành nhóm: WW-DD	
14:50	Thảo luận chung/Debriefing - Công bố kết quả đàm phán (đồ thị) - Ngừa bài: Ngưỡng giá của 2 bên - Suy nghĩ về khuynh hướng đàm phán của cá nhân với mô phỏng #1 (dựa vào khảo sát)	
15:10	Giải lao	
Tiết 2: Một số chiến thuật trong đàm phán phân chia		
15:25	Khái niệm - Khác nhau giữa BATNA và RV - ZOPA trong bài tập? Thủ thuật - Thả neo (anchoring): tham chiếu tự nguyện hay bắt buộc - Đóng khung vấn đề (framing) - Nhượng bộ: qui tắc trung điểm - Thuyết phục và tác động: qui tắc đối chiếu; xác định khung điểm/tham chiếu; hiệu ứng lan truyền (social proof) - Vẫn chưa đạt: thỏa thuận qui trình để chốt hạ	
Nộp bài viết	Nộp Bài suy nghiệm #1 trước 8:20 ngày hôm sau (bài cá nhân). Phát 7 yếu tố, MP#2	

Buổi 2: Kỹ năng giao tiếp, Đàm phán Tạo giá trị và Mô hình 3D		25/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #2: Riggs-Vericomp Negotiation. Harvard Business School Exercise 801-096, July 2000. (Revised October 2019.) - Giới thiệu về kỹ năng giao tiếp (thầy Hoài) 7 yếu tố đàm phán, PON at Harvard Law School: bài đọc và công cụ 3-D Negotiation. Chương 1 và 8 Tham khảo: - Wheeler, M. “Negotiation Analysis: An Introduction,” HBS Publication #9-801-156 - PVT. Chương 4&15	
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #2 trước 13:20	
Tiết 1: Kỹ năng giao tiếp để tạo giá trị		
13:30	- Kỹ năng giao tiếp tạo giá trị trong đàm phán	
14:45	Giải lao	
Tiết 2: Cân bằng giữa tạo và giành lấy giá trị		
15:00	➤ Thực hành mô phỏng #2: Riggs-Vericomp Negotiation - Nội dung: Song phương, nhiều vấn đề. Tạo giá trị và phân phối giá trị. - Thời gian: 30’ Báo cáo kết quả trên link excel online	
15:30	Trao đổi/chia sẻ trải nghiệm thực hành nhóm: WW-DD	
15:35	Thảo luận chung/ Debriefing - Công bố kết quả đàm phán (đồ thị) - Chia sẻ trải nghiệm Phân tích khả năng tạo và phân chia giá trị từ tình huống mô phỏng Các bài học - Giá trị trong đàm phán là gì? làm sao nhận biết giá trị - Căng thẳng giữa tạo và giành giá trị - Lợi ích cốt lõi so với lập trường (interest vs. position) - Vận dụng kiến thức vi mô, kinh tế học hành vi: cải thiện và tối ưu Pareto, lợi thế so sánh/khác biệt	
16:30	7 yếu tố đàm phán và cách tiếp cận 3-D	
Nộp bài viết	Bài suy nghiệm #2 trước 8:20 ngày hôm sau (bài cá nhân) <i>Phát mô phỏng #3</i>	

ĐỐI PHÓ VỚI CÁC TÌNH HUỐNG KHÓ

Buổi 3: Bên thứ ba và thách thức đi kèm		26/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #3: The Indian Steel Inc. - Negotiation Genius (2007). Ch10, Ethical Dilemmas 3D Negotiation: Chương 4, 5 <u>Tham khảo:</u> - PVT. Chương 6: Người trung gian	
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #3 trước 13:20 (bài cá nhân)	
Tiết 1: Liên minh		
13:30	Bài tập thương lượng 3 bên: thỏa thuận phân chia 121 tỉ đồng - Hướng dẫn, phân nhóm: 5' - Đọc và chuẩn bị: 10' - Đàm phán: 20'	
14:05	Debriefing - Trao đổi kết quả bài tập 3 bên - Những cân nhắc và bài học khi đàm phán nhiều hơn 3 bên - Liên minh - BATNA thay đổi - Quy trình - Thay đổi quyền lực khi xuất hiện bên thứ 3	
14:45	Giải lao	
Tiết 2: Người trung gian		
15:00	Giới thiệu nội dung buổi học - Chọn sắp đặt đúng bên liên quan vào bàn đàm phán - Vấn đề người thừa hành - Yếu tố đạo đức trong đàm phán	
16:00	➤ Mô phỏng #3: Indian Steel Inc. - Giới thiệu: 5' - Nội dung: Song phương (team), nhiều vấn đề. - Thời gian đàm phán: 20' Báo cáo kết quả tóm tắt (Kỳ vọng, mối quan tâm cốt lõi, hướng xử lý, thỏa thuận)	
16:25	Trao đổi/chia sẻ trải nghiệm thực hành nhóm: WW-DD	
16:30	Thảo luận chung/Debriefing - Bản đồ BLQ - Nguyên tắc Caveat emptor (người mua tự chịu trách nhiệm xác minh) - Rào cản thỏa thuận - Nhân tố ủng hộ hay cản trở thỏa thuận: người thừa hành/đại diện	
Nộp bài viết	Bài suy nghiệm #3 trước 8:20 ngày hôm sau (bài cá nhân) <i>Phát mô phỏng #4</i>	

Buổi 4: Quản lý cảm xúc và mối quan hệ		27/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #4: Ủy ban Bệnh viện. Harvard PON (2 nhóm, lớp quan sát) - Fisher & Shapiro. <i>Beyond Reason: Using Emotions as You Negotiate</i>. Penguin Press, 2005. Chapter 2: Address the Concern, Not the Emotion; Chapter 9: On Being Prepared - Vận dụng công cụ 7 yếu tố <u>Tham khảo:</u> - PVT. Chương 3 & 9 - Lothar Katz (2017) <i>Negotiating International Biz - Vietnam</i>	
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #4 trước 13:20. Yêu cầu: Học viên sẽ viết về chọn lựa của mình và giải thích tại sao, cách thức thuyết phục các bên khác. (cá nhân)	
Tiết 1: Khung 5C - Quản lý cảm xúc và mối quan hệ		
13:30	Giới thiệu khung quản lý cảm xúc (liên hệ trải nghiệm từ các mô phỏng trước) - Cảm xúc: yếu tố không dễ kiểm soát trong đàm phán - Lăng kính và đòn bẩy quản lý cảm xúc: 5 quan ngại cốt lõi - Sự trân trọng, nhìn nhận (Appreciation) - Sự kết giao về mặt cảm xúc (Affiliation) - Tự chủ trong quyết định (Autonomy) - Địa vị (Status) - Vai trò (Role)	
14:00	➤ Mô phỏng #4: The Hospital Committee (Ủy ban Bệnh viện) - Nội dung: đa phương, phân bổ nguồn lực sống còn - Giới thiệu, phân vai - Thời gian: 20' (lớp chia làm 2 nhóm, sẽ chọn 5 hay 6 bạn tham gia ủy ban cho mỗi nhóm, phần còn lại theo dõi, ghi chú) Hai nhóm báo cáo kết quả tóm tắt (vấn đề, xác định quan ngại cốt lõi thông qua cảm xúc, giải pháp, qui trình, qui ước...)	
14:30	Thảo luận chung/Debriefing Chia sẻ trải nghiệm trước lớp ➤ Công cụ 7 yếu tố đàm phán: chuẩn bị và duy trì sự tập trung	
15:15	Giải lao	
Tiết 2: Thực tiễn đàm phán giá trị ở Việt Nam		
15:30	Giới thiệu diễn giả và nội dung trao đổi	
	<u>Giới thiệu:</u> Diễn giả ông Phạm Phú Ngọc Trai, Nguyên Chủ tịch và Tổng Giám Đốc PepsiCo International – Indochina, Phó Chủ tịch phụ trách Coporate Affairs PepsiCo ASIA PACIFIC - Chia sẻ (45') - Hỏi đáp (45')	
17:00	Kết thúc buổi học	
Nộp bài	Bài suy nghiệm #4 trước 8:20 ngày hôm sau (bài cá nhân) qua lăng kính 5C chọn một hay nhiều vai trong tình huống Bệnh viện mà bạn quan sát (hoặc đã thực hiện) phân tích mối quan tâm cốt lõi của người này trong quá trình thương thảo, nó ảnh hưởng	

	như thế nào và nếu bạn trong vai trò đó bạn sẽ xử lý như thế nào (dựa vào công cụ 7 yếu tố).
--	--

ĐÀM PHÁN PHỨC HỢP: NHIỀU BÊN, NHIỀU VẤN ĐỀ

Buổi 5: Đàm phán phức hợp		28/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #5: Harborco, Program on Negotiation, Harvard Law School (Public sector related) - Thompson, Leigh. The Mind and Heart of the Negotiator (5th Edition). Boston: Pearson, 2012. "Multiparty Negotiations." Trang 233-239 3D Negotiation: Chapter 2, 14 <u>Tham khảo:</u> - PVT. Chương 5 Lưu ý logistics: Chuẩn bị bảng tên cho các bên	
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #6 trước 13:20 (bài tập nhóm)	
13:30	Mô phỏng #5: Harborco, Program on Negotiation (90') - Nội dung: 6 bên, nhiều vấn đề - Thời gian: 90' - Giới thiệu mô phỏng - Nhắc lại phân tích và tìm hiểu mối quan tâm và ảnh hưởng của BLQ, tầm quan trọng của liên minh Giải đáp thắc mắc trong phân vai và qui trình đàm phán	
14:00	Bắt đầu đàm phán (Thời điểm bỏ phiếu: 15th, 40th, 85th) 14:15 – Bỏ phiếu lần 1 14:40 – Bỏ phiếu lần 2 15:25 – Bỏ phiếu lần 3 15:30 - Kết thúc đàm phán, báo cáo kết quả	
15:35	Giải lao	
15:45	- Debriefing - Những cân nhắc quan trọng - Ánh xạ ngược (backward mapping) - Liên minh - Quản lý qui trình - BATNA luôn thay đổi	
16:45	Kết thúc buổi học	
Nộp bài viết	Bài suy nghiệm #5 trước 8:20 ngày hôm sau (bài tập nhóm), vận dụng tất cả các công cụ đã học <i>Phát mô phỏng #6</i>	

Buổi 6: Tìm kiếm sự đồng thuận cho giải pháp chung		29/06
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Mô phỏng #6: Ứng phó biến đổi khí hậu ở Đồng bằng sông Biển Gió (PON at Harvard)	

	3-D Negotiation: Chapter 7 Lưu ý logistics: Chuẩn bị bảng tên cho các bên
Nộp bài viết	Bài chuẩn bị mô phỏng #6 trước 13:20 (bài tập nhóm)
Tình huống lớn: Đồng bằng sông Biển Gió	
13:30	➤ Giới thiệu #6: Climate Change (Public sector related) - Thông tin chung - Giải đáp thắc mắc trong phân vai
14:15	Đàm phán
15:45	Giải lao
16:00	Tiếp tục đàm phán
16:45	Kết thúc đàm phán
Lưu ý	Đọc kỹ tình huống tổng kết “Cuộc đối đầu ở Bến Cảng”

Buổi 7: Tìm kiếm đồng thuận (tiếp theo) & Thực tiễn đàm phán đa phương		30/06
Tiết 1: Debriefing mô phỏng #7		
13:30	- Báo cáo kết quả và thảo luận mô phỏng #6 - Bài học	
14:45	Giải lao	
Tiết 2: Thực tiễn đàm phán đa phương		
15:00	- Giới thiệu khách mời: Ông Nguyễn Vũ Tú, nguyên Đại sứ Việt Nam tại Hàn Quốc và Philippines; Nguyên Giám đốc sở Ngoại vụ TpHCM. - Chia sẻ của diễn giả - Q&A	
Nộp bài	Bài suy nghiệm #6 (nhóm), chú trọng và bài học cho cá nhân và cả nhóm	

Buổi 8: Nghiên cứu tình huống tổng kết		01/07
Bài đọc	<u>Bắt buộc:</u> Nghiên cứu tình huống tổng kết: Showdown on the Waterfront. HBS <u>Đọc thêm:</u> 3-D Negotiation: Chapter 3 - PVT. Chương 15	
Tiết 1: Nghiên cứu tình huống tổng kết		
13:30	Thảo luận NCTH:	
	➤ Showdown on the Waterfront. HBS - Thảo luận theo lăng kính 3-D - Cán cân quyền lực trong đàm phán - Tầm quan trọng của việc cấu trúc thỏa thuận - Cá nhân đàm phán, không phải tổ chức	
15:00	Giải lao	
Tiết 2: Tổng kết môn học		
15:15 – 16:45	Tổng kết môn học - Tổng hợp các khái niệm và công cụ - Lên kế hoạch, thực hành, đánh giá, cân chỉnh, thực hành	

	• Nhìn lại khuynh hướng đàm phán của cá nhân • Trao đổi thêm từ thầy Hoài
Bài tập cuối môn	Hình dung bạn là Giám đốc điều hành Ủy hội Sông Mekong Phạm Tuấn Phan, hãy vận dụng lý thuyết đàm phán 3D để thiết kế một cuộc thương thảo tìm kiếm giải pháp năng lượng cho các nước liên quan trên dòng Mekong. Bài đọc nền: • Những ngày cuối cùng của dòng Mekong hùng vĩ: Chương 7 (bài tập cuối môn) • https://tuoitre.vn/phu-sa-dong-bang-song-cuu-long-co-the-giam-9-lan-vao-2040-20230406083245128.htm Bài viết dài tối đa 2.000 từ. Hạn nộp: trước 8:20 ngày 11/07/2023

KẾT THÚC KHÓA HỌC