

Trường Chính sách công và Quản lý Fulbright
Thạc sỹ Chính sách công
Năm học 2019-2020
Học kỳ Xuân

ĐỀ CƯƠNG
Thương lượng

Tổ bộ môn:

Giảng viên: Christopher Balding (Christopher.Balding@fulbright.edu.vn)
Giảng viên hỗ trợ: Nguyen Quy Tam (Tam.Nguyen@fulbright.edu.vn)
Trợ giảng: Tran Huong Giang (giang.tran.fsppm@fulbright.edu.vn)

Giờ học

Từ 20 đến 27 tháng 04 13:30 – 16:45

Giờ trực văn phòng:

Tiến sĩ Christopher Balding

Nguyễn Quý Tâm: 9:00 - 11:30, 24&26/4

Trần Hương Giang: 5:00 p.m đến 6:30 p.m thứ hai và thứ tư

Mục tiêu môn học:

1. Hiểu rõ hơn về lý thuyết và chiến lược thương lượng.
2. Thực hành, trau dồi kỹ năng thương lượng thông qua một số tình huống thực tế mà sinh viên có thể tiếp cận và tiến hành thảo luận trong công tác sau này.
3. Học hỏi những kỹ năng phân tích giúp nhà đàm phán lãnh nghề tạo sự đồng thuận, trên nền tảng tâm lý học, hành vi tổ chức và lý thuyết trò chơi.
4. Trang bị công cụ thực tế để tiến hành đàm phán tạo giá trị.

Yêu cầu của môn học:

1. Học viên phải có sự chuẩn bị đầy đủ trước khi đến lớp. Công việc chuẩn bị bao gồm đọc các tài liệu, chuẩn bị thảo luận trên lớp bằng cách đọc trước, đặt và trả lời các câu hỏi đối với những bài thuyết trình khi được yêu cầu
2. Tất cả các bài tập phải được nộp đúng hạn. Bất kỳ bài tập nào nộp trễ sẽ nhận điểm 0, không có trường hợp ngoại lệ. Nếu có lý do phải vắng mặt, học viên nên thu xếp nộp bài tập sớm.
3. Học viên phải có sự chuẩn bị để tham gia đầy đủ các giờ học trên lớp. Bên cạnh công việc chuẩn bị cho các buổi học và làm các bài tập về nhà, một công việc quan trọng đòi hỏi học viên phải nỗ lực đó là tham gia trên lớp. Học viên sẽ không nhận được điểm tốt nếu không tham gia tích cực trong lớp học.

Bài đọc yêu cầu:

Học viên được yêu cầu hoàn thành việc đọc, chuẩn bị câu hỏi và sẵn sàng tham gia thảo luận các nội dung có trong tài liệu trước khi đến lớp.

Các bài đọc sẽ tập trung vào các khía cạnh và các kỹ năng khác nhau nhằm cải thiện khả năng thương lượng cho các học viên. Các bài đọc bao gồm nhiều chủ đề như lý thuyết trò chơi, sự khác biệt giới tính, tâm lý học, nghiên cứu văn hóa chéo và hành vi tổ chức.

Có nhiều kỹ năng mà một nhà thương lượng phải nắm vững và bài đọc sẽ cung cấp cho học viên nền tảng kiến thức của nhiều lĩnh vực và chuyên ngành đa dạng.

Sách giáo khoa được sử dụng trong môn học là:

Thương lượng để đạt giá trị: Cách để đôi bên cùng chiến thắng (Value Negotiation: How to Finally get the Win-win right) bởi tác giả Horacio Falcao

Bên cạnh đó học viên có thể tham khảo thêm 2 cuốn sách nổi tiếng về chủ đề thương lượng đã có sẵn bản tiếng Việt trên thị trường:

Để thành công trong đàm phán (Getting to Yes: Negotiating and Agreement Without Giving In) bởi tác giả Roger Fisher, William Ury, and Bruce Patton

Tư duy chiến lược: Vũ khí sắc bén trong Thương trường, Chính trường và Cuộc sống (Thinking Strategically: The Competitive Edge in Business, Politics, and Everyday Life) bởi tác giả Avinash Dixit and Barry Nalebuff

Những quyển sách này được phát hành rộng rãi dưới hình thức bản cứng hoặc bản điện tử, học viên có thể đặt mua hoặc đọc thông qua các thiết bị như Kindle.

Môn học sẽ có các tình huống mô phỏng và thực hành thương lượng sẽ được phát cho học viên trước hoặc trong giờ học, cùng với các tài liệu bổ sung nếu cần thiết.

Tài liệu và nghiên cứu tình huống sẽ được đăng trên Teams trong môn học Thương lượng. Ngay từ buổi học đầu tiên, học viên phải đọc tài liệu và tình huống nghiên cứu trước khi đến lớp để đảm bảo lớp học diễn ra hiệu quả, có tính tương tác cao.

Học viên sẽ được yêu cầu đọc tình huống mô phỏng trước khi đến lớp mỗi ngày.

Ngoài ra, học viên sẽ được xem các video ngắn về các kỹ năng thương lượng cụ thể trước khi bắt đầu khóa học.

Thuyết trình:

Mỗi tiết học sẽ có một bài thuyết trình nhóm. **Mỗi nhóm có khoảng 4 học viên được yêu cầu thuyết trình trong vòng 15 phút. Bài thuyết trình sẽ chiếm 20% tổng điểm của môn học.**

Nhóm thuyết trình phải phân tích và phản biện nội dung bài đọc thay vì chỉ tóm tắt lại những gì được viết trong bài. Học viên trước khi đến lớp đều đã đọc bài, vì vậy nhóm thuyết trình phải cung cấp thêm những thông tin bổ sung và góc nhìn phân tích. Bài thuyết trình kém là bài chỉ tóm tắt lại những gì bài đọc nói và thiếu phần trình bày về quan điểm phản biện của riêng nhóm. Bài thuyết trình phải mở rộng ra ngoài phạm vi bài đọc để giúp bạn học biết cách xử lý những tình huống đàm phán mà họ sẽ phải đối diện trong tình huống mô phỏng hoặc trong công việc.

Học viên được khuyến khích sử dụng các hỗ trợ công nghệ như PowerPoint, handout, hoặc các công cụ khác phục vụ cho việc thuyết trình.

Bài viết:

Học viên sẽ có hai bài viết ngắn, mỗi bài dài hai trang trong suốt khóa học, yêu cầu học viên trình bày về một chủ đề liên quan đến thương lượng.

Học viên phải phân tích nghiên cứu tình huống hoặc tình huống do giảng viên cung cấp, đưa ra góc nhìn phản biện về các vấn đề cơ bản, điểm mạnh và điểm yếu, đề xuất cách thức hành động và lập luận lý giải cho những khuyến nghị mà mình đưa ra. Khi chuẩn bị bài viết, học viên nên tìm cách hiểu rõ hơn về chiến lược đàm phán, chiến thuật, nhóm hoặc người và cách họ có thể áp dụng những phân tích đó để trở thành nhà thương lượng tốt hơn.

Học viên phải nộp bản điện tử bài viết lên Teams của môn học trước 8:20 sáng của ngày hết hạn.

Tham gia trên lớp:

Tham gia trên lớp chiếm 40% tổng điểm môn học. Việc tham gia trên lớp rất quan trọng và khi đến lớp, học viên đã phải hoàn tất các bài đọc cung cấp kiến thức nền tảng và các nghiên cứu tình huống.

Một điểm chính của khóa học là cung cấp cho sinh viên kinh nghiệm trong các bài tập thương lượng thực tiễn. Một phần đáng kể thời gian trên lớp sẽ được dành để tham gia vào các mô phỏng tình huống thương lượng, ở đó học viên sẽ thương lượng với nhau hoặc thương lượng giữa các nhóm và quan sát hoạt động thương lượng của các học viên khác để học hỏi cách thương lượng tốt hơn.

Đánh giá môn học:

Bài viết:	40%
Thuyết trình:	20%
Tham gia trên lớp:	40%

Tổ chức lớp học:

Trong mỗi buổi lên lớp, giảng viên sẽ dành khoảng 20-30 phút đầu để giảng những nội dung chính và các thông tin cơ bản của buổi học. Trong phần đầu tiên của lớp học, giảng viên sẽ giải đáp những thắc mắc về kiến thức cơ bản trong bài đọc, các chủ đề, và các câu hỏi về thuật ngữ.

Sau đó, nhóm thuyết trình sẽ có 10-20 phút trình bày về chủ đề được giao, tiếp theo là 10-15 phút để thảo luận và trả lời các câu hỏi về phần thuyết trình. Mục đích của phần thuyết trình là giúp nhóm và các học viên khác trong lớp nắm vững khả năng thương lượng thông qua việc hướng dẫn cách xử lý những ưu điểm và khuyết điểm khi đàm phán. Nội dung thuyết trình không được lặp lại nội dung bài đọc và giả định rằng các học viên khác đã hiểu rõ nội dung bài.

Sau đó, cả lớp sẽ tham gia vào một tình huống mô phỏng để rèn luyện kỹ năng thương lượng, phần cuối của lớp học, giảng viên sẽ giành 20-30 phút để điếm lại những nội dung quan trọng của tình huống và trả lời các thắc mắc của học viên.

Vào ngày 23 tháng 4 (tiết 2) và ngày 26 tháng 4 (tiết 1), sẽ có hai khách mời đến tham dự lớp học. Đây là hai nhà thương lượng nổi tiếng và dày dặn kinh nghiệm từ cả khu vực công và tư. Khách mời đầu tiên là ông Trương Đình Tuyển, nguyên Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam, Trưởng đoàn Đàm phán Chính phủ về kinh tế và thương mại quốc tế, Ủy viên Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam khoá VIII, IX. Khách mời thứ hai là giáo sư Phan Văn Trường, chuyên gia cao cấp trong lĩnh vực đàm phán quốc tế và là cố vấn của Chính phủ Pháp về thương mại Quốc tế.

Lịch học và bài đọc:

Vì nhu cầu cần sắp xếp lịch của các tình huống mô phỏng, lịch học này chỉ mang tính chất dự kiến. Đây chưa phải là đề cương cuối cùng và có thể thay đổi vì tình huống mô phỏng đôi khi có thể kéo dài hơn thời gian dự kiến là 1 tiếng 50 phút.

Ngoài ra, các bài đọc bổ sung sẽ được đăng thêm trên trang của môn học. Học viên có thể nhận được bài đọc bổ sung, dự án và bài tập không được liệt kê ở đây.

20 tháng 04: Giới thiệu môn học, Thuyết trình nhóm 1

Video: Đàm phán điều mình muốn bắt kỳ đầu với bất kỳ ai I

Bài đọc:

Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 1 Giới thiệu

Thành phố Sommerville: Lập kế hoạch ngân sách dựa trên hoạt động để cải thiện chất lượng công việc của Đơn vị Giao thông ở Sommerville (City of Sommerville: Using Activity Based Budgeting to Improve Performance in Sommerville Traffic Unit), Tình huống của trường Harvard Kennedy năm 1969

Bài viết số 1: Viết hai trang với hai đến ba giải pháp nhằm cung cấp giá trị cho mỗi bên. Phân phân tích tình huống phải tìm cách đem đến kết quả tốt cho các bên.

21 tháng 04: **Hiểu và xây dựng nền tảng cho thương lượng**
Thuyết trình nhóm 2 và Tình huống mô phỏng 1

Video: Đàm phán điều mình muốn bắt kỳ đầu với bắt kỳ ai II

Bài đọc: *Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 2&3*

22 tháng 04: **Mục tiêu khi thương lượng? Chúng ta nên chuẩn bị gì cho một cuộc thương lượng? Đánh giá một cuộc thương lượng?**
Thuyết trình nhóm 3

Video: Gợi ý cho thỏa thuận đàm phán

Bài đọc: *Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 4*

Boston Lyric Opera, Trường kinh doanh Harvard 9-101-111

23 tháng 04: **Tiết 1: Chiến lược và thời gian trong thương lượng**
Thuyết trình nhóm 4

Bài đọc: *Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 5 & 6*

Tiết 2: Bài giảng khách mời vào lúc 3:15 – 4:45 PM

Khách mời: Ông Trương Đình Tuyên, nguyên Bộ trưởng Bộ Thương mại Việt Nam, Trưởng đoàn Đàm phán Chính phủ về kinh tế và thương mại quốc tế

Ghi chú: Học viên tự tìm hiểu thông tin về diễn giả trước, sau đó kết hợp với kiến thức đã học trên lớp để có sự tương tác hiệu quả với nội dung được trình bày.

24 tháng 04: **Giao tiếp trong thương lượng**
Thuyết trình nhóm 5

Video: Tình huống khó và các cuộc đàm phán không dễ dàng

Bài đọc:

Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 7 & 8

Đường vành đai Athens (Athens Ring Road) (Attiki Odos), Nhà xuất bản kinh doanh Darden, UV1067

Bài viết số 2: viết tài liệu chuẩn bị thương lượng cho tình huống Đường vành đai Athens, hình dung bạn sẽ là cố vấn cho một trong những đối tượng quan trọng trong tình huống đó. Bài viết dài 2 trang nhằm giúp họ chuẩn bị cho cuộc thương lượng, đề ra giá trị, chiến thuật và tâm lý đối tác.

25 tháng 04:

Xây dựng mối quan hệ trong thương lượng

Thuyết trình nhóm 6

Video: Mối bận tâm đằng sau quan điểm đàm phán

Bài đọc:

Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 9 & 10

Bệnh viện St. Xavier Healing Touch (St. Xavier Healing Touch Hospital), Nghiên cứu tình huống của Trường Quản lý nhà nước Kennedy CR 14-06-1823.

26 tháng 04:

Tiết 1: Bài giảng khách mời @1:30 – 3:00 PM

Khách mời:

Giáo sư Phan Văn Trường, chuyên gia cao cấp trong lĩnh vực đàm phán quốc tế và là cố vấn của Chính phủ Pháp về thương mại Quốc tế.

Ghi chú: Học viên tự tìm hiểu thông tin về diễn giả trước, sau đó kết hợp với kiến thức đã học trên lớp để có sự tương tác hiệu quả với nội dung được trình bày

Tiết 2: Xây dựng giá trị trong thương lượng

Thuyết trình nhóm 7

Bài đọc:

Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 11 & 12

27 tháng 04:

Xây dựng mối quan hệ trong thương lượng

Thuyết trình nhóm 8 và Tình huống mô phỏng 3

Videos: Chiến lược Đàm phán
Hoạt cảnh đàm phán của Steve Jobs

Bài đọc:

Thương lượng để đạt giá trị: Làm thế nào để đôi bên cùng có lợi, Chương 13 & 14