## **Các Kiểu Thương Lượng** (3 lớn)

Thương lượng là quá trình mà các bên liên quan cố gắng đạt được sự đồng thuận trong việc giải quyết một vấn đề hoặc đạt được một giao dịch. Có nhiều kiểu thương lượng khác nhau tùy thuộc vào bối cảnh, mục tiêu và quy mô của thương lượng. Dưới đây là một số kiểu thương lượng phổ biến:

### **Thương lượng kiểu mềm**

Thương lượng kiểu mềm, hay còn được gọi là "thương lượng mềm dẻo" (soft negotiation), là một phong cách thương lượng mà nhấn mạnh vào sự hợp tác, tôn trọng, và mối quan hệ giữa các bên hơn là việc áp đặt hoặc đối đầu. Trong thương lượng kiểu mềm, sự linh hoạt và sự hiểu biết về người khác đóng vai trò quan trọng.

Dưới đây là một số đặc điểm chính của thương lượng kiểu mềm:

* Hợp tác và Mối quan hệ:
* Mục tiêu của thương lượng kiểu mềm thường là xây dựng hoặc duy trì mối quan hệ tích cực với đối tác.
* Hợp tác được đặt lên hàng đầu, và cả hai bên cùng nhau tìm kiếm giải pháp làm hài lòng cả hai.
* Sự Linh Hoạt:
* Thương lượng kiểu mềm thường linh hoạt với những thay đổi trong quy định hoặc điều kiện.
* Cả hai bên đều có thể điều chỉnh và làm thay đổi đề xuất của mình để đảm bảo sự hài lòng chung.
* Tránh Mối Quan Hệ Đối Đầu:
* Trái với một số phong cách thương lượng cạnh tranh, thương lượng kiểu mềm tránh mối quan hệ đối đầu và mục tiêu là giải quyết xung đột một cách xây dựng.
* Giao Tiếp Hiệu Quả:
* Sự giao tiếp trong thương lượng kiểu mềm thường là mở cửa và trung thực.
* Mục tiêu là xây dựng sự hiểu biết và niềm tin giữa các bên.

Thương lượng kiểu mềm thường được sử dụng trong các tình huống mà quan hệ giữa các bên có giá trị cao và việc duy trì mối quan hệ là ưu tiên hàng đầu. Điều này có thể áp dụng trong nhiều lĩnh vực như kinh doanh, chính trị, và cuộc sống hàng ngày (trong gia đình).

### **Thương lượng kiểu cứng**

Thương lượng kiểu cứng (hard negotiation) là một phong cách thương lượng mà tập trung vào việc bảo vệ lợi ích riêng lẻ của mỗi bên, thường thông qua sức mạnh, áp đặt, và đôi khi là áp dụng áp lực. Đây thường là một quá trình chặt chẽ, có thể dẫn đến mối quan hệ đối đầu và đôi khi làm suy giảm mối quan hệ dài hạn.

Dưới đây là một số đặc điểm chính của thương lượng kiểu cứng:

* Cạnh Tranh và Áp Đặt:
* Mục tiêu chính của thương lượng kiểu cứng là đạt được lợi ích tối đa cho bản thân, thậm chí là bằng cách áp đặt ý muốn của mình lên đối tác.
* Các bên có thể sử dụng quyền lực, thông tin chiến lược, hoặc thậm chí là mối quan hệ lực lượng để đạt được mục tiêu của mình.
* Mục Tiêu Ngắn Hạn: Thương lượng kiểu cứng thường tập trung vào mục tiêu ngắn hạn và đôi khi có thể hy sinh mối quan hệ dài hạn để đạt được kết quả ngay lập tức.
* Thiếu Linh Hoạt:
* Thương lượng kiểu cứng thường ít linh hoạt và ít chấp nhận thay đổi.
* Các bên có thể giữ vững quan điểm của mình mà không chịu sự thay đổi đáng kể.
* Tổn Thương Mối Quan Hệ: Do tập trung chủ yếu vào lợi ích cá nhân, thương lượng kiểu cứng có thể gây tổn thương mối quan hệ giữa các bên.
* Giao Tiếp Có Thể Mặt Dày: Có thể có sự thiếu trung thực trong giao tiếp, và các bên có thể sử dụng chiến thuật làm mặt dày để đạt được lợi ích của mình.
* Đối Đầu và Thách Thức: Mối quan hệ đối đầu và thách thức thường xuyên xảy ra trong thương lượng kiểu cứng, và quan hệ giữa các bên có thể trở nên căng thẳng.

Thương lượng kiểu cứng thường được chọn khi một hoặc cả hai bên đều có lợi ích rất lớn và không mong muốn làm nhượng bộ nhiều. Tuy nhiên, cách tiếp cận này có thể tạo ra môi trường không lành mạnh và ảnh hưởng đến khả năng hợp tác trong tương lai.

Trong thương lượng theo kiểu cứng, do thoả thuận đạt được chỉ vì lợi ích của một phía, cho nên, cho dù những yêu cầu của bạn được bên đối tác chấp nhận thì họ vẫn luôn có cảm giác bất bình vì bị chèn ép, bị thua thiệt và họ tìm cách phản kháng khi thực hiện thỏa thuận: dây dưa kéo dài việc thực hiện, thực hiện qua loa và chấm dứt ngay thoả thuận với bạn khi có thể.

Tóm lại, thương lượng kiểu cứng là thương lượng dựa trên sức mạnh, trên ưu thế của một bên để áp đặt ý chí chủ quan của mình đối với bên khác. Nó vị phạm nghiêm trọng nguyên tắc đôi bên cùng có lợi trong kinh doanh và không phù hợp với một xã hội dân chủ, văn minh.

### **Thương lượng dựa trên những nguyên tắc khách quan**

Thương lượng dựa trên những nguyên tắc khách quan là một phong cách thương lượng mà các bên tham gia cố gắng đạt được thỏa thuận thông qua quy tắc, tiêu chuẩn, và các yếu tố khách quan khác, thay vì dựa vào sức mạnh, áp đặt, hoặc chiến lược cứng cỏi. Điều này thường đòi hỏi sự công bằng, trung thực, và tôn trọng giữa các bên.

Dưới đây là một số nguyên tắc khách quan thường được áp dụng trong thương lượng:

* Công Bằng: Cả hai bên đều đặt ra mục tiêu công bằng trong quá trình thương lượng. Cảm giác công bằng là quan trọng để duy trì mối quan hệ tích cực.
* Tôn Trọng Quyền Lợi Của Đối Tác: Mỗi bên đều tôn trọng quyền lợi và lợi ích của đối tác, không tập trung chỉ vào lợi ích riêng.
* Trung Thực và Mở Cửa: Các bên thường xuyên chia sẻ thông tin và ý kiến một cách trung thực để tạo ra một sự hiểu biết chung về tình hình.
* Chấp Nhận Có Nhượng Bộ: Cả hai bên đều sẵn lòng xem xét và nhượng bộ đôi chút để đạt được một thỏa thuận hài lòng cả hai.
* Đánh Giá Các Tiêu Chuẩn Khách Quan: Các bên thường đánh giá thỏa thuận dựa trên các tiêu chuẩn và quy tắc khách quan như giá trị thị trường, chất lượng, và các yếu tố khác.
* Giải Quyết Xung Đột Hiệu Quả: Nếu có xung đột, các bên sẽ hợp tác để giải quyết một cách xây dựng thay vì tăng cường mối quan hệ đối đầu.
* Tạo Giá Trị Lâu Dài:Mục tiêu không chỉ là đạt được thỏa thuận ngay lập tức mà còn là tạo ra giá trị lâu dài cho cả hai bên.

Thương lượng dựa trên nguyên tắc khách quan thường làm cho quá trình thương lượng trở nên công bằng hơn và tạo ra cơ hội để xây dựng mối quan hệ tích cực và lâu dài. Điều này thường áp dụng trong các lĩnh vực như kinh doanh, chính trị, và các mối quan hệ xã hội khác.

Trong những cuộc thương lượng không cân sức, bên đối tác có thể tìm cách ép bạn thực hiện những thoả thuận có lợi cho họ, nghĩa là theo ý muốn chủ quan của họ. Bằng cách đòi hỏi đưa ra những tiêu chuẩn khách quan, bạn có thể chống trả lại sức ép đó để đạt được thỏa thuận đôi bên cùng có lợi. Chẳng hạn, bạn trao đổi với một ông chủ về giá cả của một công trình xây dựng. Sau khi đưa ra những yêu cầu về mặt kỹ thuật, ông ta áp đặt luôn cả giá công trình cho bạn. Là một nhà xây dựng chuyên nghiệp, bạn biết rằng với số tiền đó không thể xây dựng một công trình với những đòi hỏi về kỹ thuật như vậy mà không bị lỗ. Trong trường hợp này, bạn cần đưa ra nguyên tắc tính giá thành của công trình, đó là: giá thành = tiền nguyên vật liệu + các chi phí khác + tiền công.

Ngoài ra, trong thương lượng Harvard, dựa trên những tiêu chuẩn khách quan, mỗi bên còn đưa ra những phương án giải quyết vấn đề khác nhau để lựa chọn, thay thế, đảm bảo thỏa thuận đạt được là tối ưu nhất.