

## ĐÁNH GIÁ CÁC KIỂU CHIẾN LƯỢC ĐÀM PHÁN

### **Khi đối đầu xung đột với người khác, bạn sẽ:**

- 1) Tránh né người đó
- 2) Chuyển sang một chủ đề trung lập
- 3) Cố gắng tìm hiểu quan điểm của người đó
- 4) Cố gắng quay trở lại xung đột bằng một câu chuyện hài hước
- 5) Lắng nghe ý kiến của người đó
- 6) Thừa nhận mình sai, cho dù không tin là mình sai
- 7) Nhượng bộ hoàn toàn
- 8) Đòi hỏi nhiều hơn là thực sự giải quyết
- 9) Dùng sức mạnh của mình để ngăn phía bên kia đạt mục đích của họ
- 10) Cố gắng tìm ra những điểm mà hai bên đồng ý và không đồng ý
- 11) Cố gắng đi đến một thỏa hiệp
- 12) Giả vờ đồng ý
- 13) Chuyển hướng về vấn đề mà mình có thể giải quyết tốt nhất
- 14) Yêu cầu người khác phân xử xem ai đúng
- 15) Gợi ý một cách mà cả hai bên đều đạt được cái gì đó
- 16) Đe dọa phía bên kia
- 17) Đấu tranh một cách tự nhiên cho đến cùng
- 18) Cố gắng tìm ra mục đích của bên kia là gì
- 19) Phàn nàn cho đến khi đạt được biện pháp của mình
- 20) Nhượng bộ, nhưng cho bên kia biết mình bị thiệt hại như thế nào
- 21) Xin lỗi
- 22) Nhượng bộ một số điểm để trao đổi với phía bên kia
- 23) Cố gắng hết sức để đạt được thỏa thuận bất kể thỏa thuận như thế nào
- 24) Tạm hoãn lại việc tranh luận
- 25) Tìm kiếm giải pháp dung hòa
- 26) Tránh xúc phạm đến lòng tự trọng của phía bên kia
- 27) Đưa mọi vấn đề ra một cách công khai
- 28) Hy sinh quyền lợi của mình vì mối quan hệ
- 29) Dung hòa quan điểm của hai bên
- 30) Yêu cầu bên kia nhượng bộ một số điểm để trao đổi với bạn
- 31) Cho phép phía bên kia nhận trách nhiệm để tìm ra giải pháp
- 32) Cố gắng nhấn mạnh vào những điểm mà hai bên đồng ý
- 33) Cố gắng để phía bên kia giải quyết bằng cách thỏa hiệp
- 34) Cố gắng thuyết phục bên kia bằng những lập luận logic của mình
- 35) Cố gắng đáp ứng yêu cầu của phía bên kia

### **Điểm đánh giá kiểu chiến lược đàm phán**

Hoàn toàn không đồng ý:	1 điểm
Không đồng ý:	2 điểm
Không đồng ý lắm:	3 điểm
Không đồng ý mà cũng không phản đối:	4 điểm
Hơi đồng ý:	5 điểm
Đồng ý:	6 điểm
Hoàn toàn đồng ý:	7 điểm

Kỹ năng đàm phán trong kinh doanh

<b>Kiểu đàm phán</b>	<b>Hành động</b>	<b>Điểm</b>
<b>Cộng tác</b>	3	Tổng cộng:
	5	
	10	
	13	
	18	
	27	
	32	
<b>Thỏa hiệp</b>	11	Tổng cộng:
	15	
	22	
	25	
	29	
	30	
	33	
<b>Nhượng bộ</b>	6	Tổng cộng:
	7	
	20	
	21	
	26	
	28	
	35	
<b>Kiểm soát</b>	8	Tổng cộng:
	9	
	16	
	17	
	19	
	23	
	34	
<b>Tránh né</b>	1	Tổng cộng:
	2	
	4	
	12	
	14	
	24	
	31	