

10 mẹo trong đàm phán



Một trong những kỹ năng chủ chốt không thể thiếu được trong lĩnh vực kinh doanh là khả năng đàm phán của những nhà lãnh đạo. Đàm phán có thể hiểu một cách đơn giản là sự cố gắng đưa ra những ý kiến nhằm bảo vệ quan điểm của mình đến cùng.

Nhưng trên thực tế khi vấp phải những vấn đề về đàm phán thì những nhà quản lý lại đổ lỗi cho sự khác biệt văn hoá mà không nhận ra được nguyên nhân lại chính là kỹ năng yếu kém trong đàm phán. Nhằm giúp cải thiện đáng kể vấn đề này, sau đây là một số mẹo nhỏ để bạn tham khảo.

Nêu rõ quan điểm

Để đạt được hiệu quả trong đàm phán điều quan trọng là mọi thứ đều phải rõ ràng. Vì thế bạn nên nói rõ ra được những yêu cầu của mình một cách dứt khoát. Đồng thời, cũng nên khuyến khích phía đối phương nhận rõ yêu cầu của bạn, mà qua đó bất cứ sự không nhất quán nào cũng sẽ được giải quyết.

Trao đổi thẳng thắn

Trong khi đàm phán kinh doanh, việc trao đổi thẳng thắn để đạt được những điều mình muốn là một điều khuyến khích. Thêm đó, những cử chỉ tỏ ý thiện chí trong đàm phán cũng rất cần thiết và bạn không nên bỏ qua.

Hiểu rõ giá trị vấn đề

Điều không thể tránh khỏi trong đàm phán là sự bất đồng về ý kiến đánh giá của bạn và của đối phương nhưng điều quan trọng hơn cả là bạn nên hiểu được giá trị của từng vấn đề mà bạn đang trao đổi.

Chuẩn bị kỹ càng

Cổ nhân đã có câu: “Biết người biết ta, trăm trận trăm thắng”, mọi bước chuẩn bị cho cuộc đàm phán như: nắm rõ được những vấn đề sắp trao đổi, biết được những gì mình đã trang bị được và hiểu rõ những hạn chế của mình, đều không thừa một chút nào. Vì vậy, việc chuẩn bị càng nên sớm được tiến hành.

Thận trọng trước yêu sách của đối phương

Chấp nhận những yêu sách từ phía đối phương chưa bao giờ là ý kiến hay vì nó có thể dẫn tới việc đi chệch hướng. Bạn nên cân nhắc xem có chấp nhận được hay không bằng cách đặt ra những câu hỏi phù hợp. Việc này sẽ làm đối phương thành thực bày tỏ những điều quan tâm của họ.

Làm chủ được mình

Điều chắc chắn vô cùng cần thiết trong đàm phán là làm chủ được hành vi của mình. Cho dù hành vi của đối phương như thế nào đi nữa thì bạn cũng nên cố gắng tập trung vào lý do bạn đang đàm phán. Cố gắng không để hành vi đối phương làm bạn xao nhãng càng nhiều càng tốt.

Bởi lẽ các mối quan hệ đều cần thiết cho những mối làm ăn dài lâu, vì thế cố gắng duy trì thái độ thân thiện và thông cảm từ đầu đến cuối

Đừng nên lùi bước

Ngay dù trong khi đàm phán bạn có vẻ yếu thế thì bạn cũng đừng nên biểu hiện ra cho đối phương biết vì rất có thể sẽ làm cho đối phương đòi hỏi thêm. Hãy tin rằng đối phương không phải lúc nào cũng mạnh như vẻ bề ngoài của họ. Vì thế bạn đừng lùi bước mà hãy khéo léo xem xét lại những yếu tố mà đối phương tác động tiêu cực đến quan điểm của bạn.

Tìm hiểu văn hoá

Cách biệt về văn hoá thường dẫn đến những khác biệt dễ gây hiểu nhầm trong hành vi ứng xử. Để thu hẹp khoảng cách đó trong đàm phán, bạn nên chuẩn bị cho mình thật nhiều kiến thức về văn hoá. Điều này đòi hỏi ở bạn tinh thần học hỏi và sự kiên nhẫn cần thiết.

Tiếp cận vấn đề rộng hơn

Trên thực tế trong quá trình đàm phán, bạn có thể nhận thấy có nhiều cơ hội để đề cập đến vấn đề khác hơn là cứ mãi tranh luận về những quan điểm đã chắc chắn. Những nhà đàm phán cần sáng tạo trong việc nhận ra những giải pháp thay thế để tái giải quyết vấn đề.

Không ngừng sáng tạo

Luôn luôn sáng tạo và cân nhắc những hướng giải quyết khác nhau vì rất có thể ý kiến của bạn không hoàn toàn được đối phương chấp thuận. Cố gắng phát huy dựa trên những ý kiến có sức thu hút sự quan tâm từ phía đối phương, đồng thời bạn cũng nên loại bỏ những vấn đề không thật cần thiết và đừng ngại đề xuất ý kiến mà dường như có thể không ăn nhập với vấn đề tranh luận.

(Theo DDDN)