

**LOGO**

***ơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán kinh doanh và nghệ thuật đàm phán***  
**ảnh hưởng của đàm phán**

**Bài 4**

# **Cơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán trong kinh doanh và những yếu tố đảm bảo thành công trong đàm phán**

**A**

**Cơ sở pháp lý trong giao dịch đàm phán kinh doanh**

**B**

**Những yếu tố đảm bảo thành công trong đàm phán kinh doanh**

# Cơ sở pháp lý của giao dịch đàm phán kinh doanh

1

Tầm quan trọng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh

2

Nội dung cơ bản của hợp đồng kinh tế trong đàm phán kinh doanh thương mại

3

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)  
Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại



# Chức năng của pháp luật trong hoạt động kinh doanh

1

Chức năng điều chỉnh các mối quan hệ trong nền kinh tế quốc dân

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

*Chức năng bảo vệ các mối quan hệ kinh doanh được pháp luật điều chỉnh*

2

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

3

Chức năng giáo dục

❖ ***Những văn bản pháp lý có ý nghĩa rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh***

1

Xác định rõ quyền hạn của các bên tham gia hoạt động kinh doanh

2

Thông qua ký kết hợp đồng kinh tế lợi ích của các chủ thể kinh tế độc lập được kết hợp với nhau theo nguyên tắc hai bên cùng có lợi

3

Bản thân những văn bản pháp lý lại là cơ sở pháp lý để giải quyết những tranh chấp giữa các bên tham gia hoạt động kinh doanh

# Nhệ thống văn bản về Hợp đồng kinh tế chung

## *Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế.*

Một hợp đồng kinh tế nói chung và hợp đồng thương mại nói riêng thường có kết cấu và nội dung chủ yếu sau đây:

### *Phần mở đầu của hợp đồng.*

- ❖ Quốc hiệu
- ❖ Số và ký hiệu hợp đồng
- ❖ Những căn cứ để xây dựng hợp đồng
- ❖ Thời gian và địa điểm ký kết hợp đồng

# Hình thức và nội dung hợp đồng kinh tế

## ***Phần thông tin về những chủ thể hợp đồng bao gồm những nội dung***

- ❖ Tên doanh nghiệp
- ❖ Địa chỉ doanh nghiệp
- ❖ Điện thoại, Telex, Fax:
- ❖ Số tài khoản mở tại ngân hàng
- ❖ Người đại diện ký hợp đồng

## *Phần những điều khoản căn bản 2 bên thoả thuận*

- ❖ Điều khoản về đối tượng hợp đồng
- ❖ Điều khoản về số lượng hàng hoá
- ❖ Điều khoản về chất lượng quy cách hàng hoá
- ❖ Điều khoản về giá cả hàng hoá
- ❖ Khi định giá trong hợp đồng thương mại cần phải nêu rõ đơn vị tính giá và phương pháp định giá.
- ❖ Điều khoản về phương thức tính toán
- ❖ Điều khoản về địa điểm và thời gian giao hàng
- ❖ Điều khoản về bao bì ký mã hiệu hàng hoá.



## Những điều khoản khác

- ❖ Ngoài những điều khoản cơ bản trên đây trong hợp đồng cđn cđnhệng điều khoản khác, bao gồm những điều khoản sau đây:
- ❖ Điều khoản về bố hành hàng hoá và giấy hàng dđn sđ dđng.
- ❖ Điều khoản về những biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng.
- ❖ Điều khoản về trích nhiệm vớt chổ.
- ❖ Điều khoản về hiệu lực hợp đồng;
- ❖ Điều khoản về giải quyết tranh chấp hợp đồng.v.v..

# Phần cuối của hợp đồng

- ❖ - Số lượng bên hợp tác không giữ trình- nhau.
- ❖ - Nội dung của các bản thảo không vào hợp tác.

cuu duong than cong. com

# Kỹ thuật bút pháp trong soạn thảo hợp đồng thương mại

1

Từ ngữ trong văn bản hợp đồng phải chính xác cụ thể và đơn nghĩa

2

Trong hợp đồng chỉ dùng từ ngữ thông dụng phổ thông không dùng thổ ngữ, tiếng địa phương

3

Trong văn bản hợp đồng không được tùy tiện ghép chữ, ghép tiếng không tùy tiện thay đổi từ ngữ pháp lý



4

Trong văn bản hợp đồng không được dùng chữ thừa không tùy tiện dùng dấu v..v hoặc dấu chấm lửng

5

Văn phạm trong hợp đồng phải nghiêm túc dứt khoát

6

Văn phạm trong hợp đồng phải ngắn gọn và đủ ý



# Các yếu tố làm nên thành công trong đàm phán

Sử dụng có hiệu quả các yếu tố văn hóa trong giao dịch đàm phán kinh doanh

Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán

Thành công  
trong đàm phán

# *văn hóa và thành phần văn hóa*

## Khởi niệm văn hóa

- ❖ Theo Philip R. Cateora và John L. Graham “hiểu một cách đơn giản, văn hóa tạo nên cách sống của một cộng đồng, quyết định cách thức tiêu dùng, thứ tự ưu tiên và phương cách thoả mãn nhu cầu của con người.
- ❖ Văn hóa là môi trường nhân tạo trong tổng thể các yếu tố môi trường tồn tại xung quanh cuộc sống của một cộng đồng người. Văn hóa bao gồm tổng thể kiến thức, đạo đức, đức tin, nghệ thuật, luật pháp, tập quán, thói quen được các thành viên trong một cộng đồng thừa nhận.
- ❖ Nói một cách đơn giản, văn hóa là tất cả những gì mà các thành viên trong xã hội có, nghĩ, và làm.”

# Thành phần của văn hóa

## 1

### *Yếu tố văn hóa vật chất*

*Yếu tố văn hóa vật chất được chia thành hai nhóm: nhóm yếu tố công nghệ và nhóm yếu tố kinh tế.*

- ❖ *Công nghệ là tất cả những kỹ thuật phần cứng (máy móc thiết bị) và phần mềm (bí quyết kỹ thuật, kỹ năng quản lý) sử dụng để làm ra những của cải vật chất cho xã hội.*
- ❖ *Yếu tố kinh tế bao gồm cách thức mà các cá nhân cố gắng hiển khả năng lao động và thu về những lợi ích.*

# 2

## Thành phần của văn hóa

### *Yếu tố tổng thể xã hội.*

- ❖ *Yếu tố văn hóa tổng thể xã hội bao gồm tổ chức xã hội, giáo dục, cơ cấu chính trị, là những yếu tố quy định cách thức mà mọi người có quan hệ với nhau, tổ chức các hoạt động của cá nhân và cộng đồng.*
- ❖ *Yếu tố tổ chức xã hội quy định vị trí của nam và nữ trong xã hội, cơ cấu giới tính, quan niệm về gia đình, vai trò của gia đình trong giáo dục và phát triển thế hệ trẻ, cơ cấu tầng lớp xã hội, hành vi của các nhóm, và cơ cấu tuổi.*
- ❖ *Yếu tố giáo dục quyết định học vấn, là nền tảng quan trọng của hành vi.*
- ❖ *Cơ cấu chính trị của một đất nước cũng là một nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến hành vi của các nhà kinh doanh trong đàm phán.*



# Thành phần của văn hóa

## 3

### Yếu tố quan niệm, tín ngưỡng, đức tin

- ❖ Ý thức quan niệm, tín ngưỡng, đức tin thể hiện quan niệm của con người về vũ trụ chính sự tồn tại của loài người, của xã hội và văn hóa bao la. Đây là nhóm nhân tố văn hóa các kỳ phức tạp thể hiện qua hệ thống các đức tin, tín ngưỡng, tôn giáo, mà tín ngưỡng.
- ❖ Tôn giáo dĩ nhiên có ảnh hưởng quy định ảnh hưởng hành vi và ứng xử của các nhà kinh doanh trong thương mại.

# Thành phần văn hóa

## 4

### *Nhóm yếu tố văn hóa thẩm mỹ*

- ❖ Yêu tố văn hóa thẩm mỹ được hiểu qua nghệ thuật, văn học, âm nhạc, kịch nghệ, ca hát. Nhóm yếu tố văn hóa thẩm mỹ quy định ảnh hưởng của văn hóa thẩm mỹ đến đời sống, h- ứng thái độ- m. Các nhân tố này ảnh hưởng đến h- ứng thái độ quan niệm của các nhà kinh doanh về giá trị, các chuẩn mực hành vi.

cuu duong than cong. com

# Thành phần của văn hóa

## 5

### Nhóm yếu tố ngôn ngữ

- ❖ Triết học duy vật biện chứng quan niệm ngôn ngữ là cội rễ cốt lõi của thực tiễn. Thực tiễn là sản phẩm của thực tiễn khách quan thông qua bước của con người. Trong kho tàng chuyên cần tích lũy của nhân loại, ở đây truyền tải chuyên vụ một thời điểm mà tốt đẹp của dân tộc được sống với nhau trong hòa bình, bất kỳ và chung một thời gian.
- ❖ Nếu coi ngôn ngữ và hành vi là cội rễ bên ngoài của văn hóa thì ngôn ngữ là yếu tố văn hóa các quan trọng.
- ❖ Đối với các cuộc đàm phán kinh doanh quốc tế, ngôn ngữ thực sự có thể trở thành một vấn đề hay một khó khăn nếu các bên đàm phán.

# Nhận diện sự thay đổi của văn hóa trong GDĐF

## Vay mượn và giao thoa văn hóa

- ❖ Vay mượn văn hóa là hiện tượng mà cá nhân hay một cộng đồng chấp nhận và tiếp nhận các đặc điểm của một nền văn hóa khác vốn vốn dĩ không thuộc về họ. Giao thoa văn hóa có thể hiểu là quá trình các giá trị văn hóa từ các nền văn hóa khác nhau tiếp xúc và hòa nhập lẫn nhau thông qua các hoạt động của con người và cộng đồng.
- ❖ Ngày nay không thể tưởng tượng được một nền văn hóa nào mà không có các đặc điểm vay mượn từ những nền văn hóa khác.



# Nhận diện sự thay đổi của văn hóa trong GDĐF

- ❖ Một nhà kinh doanh với tư cách là thành viên của một cộng đồng nào đó có nền văn hóa riêng biệt cũng vẫn có thể có những nét văn hóa vay mượn từ những nền văn hóa khác
- ❖ Khi tìm hiểu về những nền văn hóa khác nhau, có thể nhận thấy nhiều đặc điểm văn hóa gần như tương đồng nhưng lại khác nhau về bản chất
- ❖ Các vị các nhà kinh doanh, từng ảnh hưởng hay không là mối nguy cơ có thể gặp phải trên bàn đàm phán

cuu duong than cong. com

# Nhận diện sự thay đổi của văn hóa trong GDĐF

## *Phản ứng đối với sự thay đổi.*

- ❖ *Thay đổi trong văn hóa là tất yếu. Chính bản thân sự thay đổi làm cho kho tàng văn hóa của một cộng đồng ngày càng trở nên phong phú.*
- ❖ Trong quỹ trình thay đổi văn hóa, cội rễ giết trừ văn hóa sẽ bị mai một, và dần dần chìm vào quỹ khứ. Mọi cội rễ giết trừ văn hóa mới nội sinh, ăn - ở chớp nháy và ăn - ở vào cội rễ giết trừ văn hóa phải biến đổi công ăn. Tuy nhiên, văn hóa luôn cội rễ biến đổi theo thời gian và tốt cội rễ sự thay đổi. Mọi ăn uống biến đổi và sự thay đổi ăn uống khác nhau. Cội rễ ăn uống văn hóa ăn - ở chớp nháy nhanh chóng ngay thời điểm xuất hiện, nhưng công cội rễ giết trừ văn hóa mới biến đổi công quy định.

# Khác biệt về ngôn ngữ và những cử chỉ hành vi không lời

- ❖ Trong tất cả các thán ngôn ngữ – các sử dụng chủ yếu trong đàm phán kinh doanh, các câu hỏi và mệnh đề câu trả lời khẳng định tin là mệnh đề hành vi ngôn ngữ – các sử dụng thán ngôn ngữ xuyên suốt. Tuy nhiên, ngay cả về mệnh đề hành vi ngôn ngữ xuất hiện nhiều nhất này thì các nhà giao dịch, đàm phán có quá trình khác nhau cũng có thể suốt sử dụng khác nhau
- ❖ Bản chất câu hỏi và mệnh đề câu trả lời khẳng định trong đàm phán kinh doanh, mệnh đề minh bạch, cam kết, và hứa hẹn cũng thán ngôn ngữ xuyên suốt các ngôn ngữ đàm phán thẳng thắn.

# Sự khác biệt về quan niệm giá trị

- ❖ Các quan niệm về giá trị - lợi ích khác nhau trong cùng một vấn đề khác nhau: lợi ích quan, công tranh, công bằng, và quan niệm về thời gian. Trong âm phần quốc tế
- ❖ Xu hướng vốn ảnh hưởng của các yếu tố về giá trị và ảnh hưởng kinh tế của bản mua và bản bán là trái ngược nhau
- ❖ Công tranh giữa hai bên ảnh hưởng trong âm phần song phương - lợi ích là quỹ trình của hai bên âm phần về giá trị và các ảnh hưởng kinh tế trao đổi theo xu hướng vốn ảnh hưởng ngược



# Sự khác biệt về quan niệm giá trị

- ❖ *Thời gian trong các nền văn hóa khác nhau cũng được hiểu khác nhau. Có hai cách quan niệm về thời gian là thời gian đơn và thời gian phức*
- ❖ *Hầu hết những nền văn hóa nghiêng nhiều về những giá trị thực dụng đều hiểu thời gian theo quan điểm thời gian đơn*
- ❖ *Kéo dài thời gian đàm phán đối với những đối tác theo quan niệm thời gian đơn là một cách gây sức ép để họ có những nhượng bộ nhất định.*

# Sự khác biệt về quan niệm giá trị

- ❖ Quan niệm thời gian phức phổ biến trong những nền văn hóa hình tượng, có pha sự thực dụng nhưng vẫn chứa đựng nhiều những yếu tố tâm linh, lãng mạn.
- ❖ Đối với các doanh nhân theo quan niệm thời gian phức, họ thường không có thói quen đúng giờ, ít quan tâm đến tầm quan trọng của tác phong đó và thường đổ lỗi cho những nguyên nhân khách quan.

Tuy nhiên, ranh giới giữa thời gian ăch và thời gian phức chính là t- ăng ăch.

# Số khếch bị vũ t- duy và quỹ trnh ra quyế ảnh

- ❖ Khi ảnh mặt vậ mậ nhậ vậ àm phỷn phậ tậ, hậ hậ cỷc nhà àm phỷn ph- ậg Tây ầu cậ thậ quen chia nhậ nậ dung àm phỷn thành mậ loậ nhệg cậg viậ nhậ
- ❖ Cỷc nhà àm phỷn châu ỹ lậ cậ xu h- ậg trỷ ng- ậ. Hậ khậg phân chia nậ dung àm phỷn thành cỷc cậg viậ nhậ mà th- ậg cậg mậ lậ àm phỷn tốt cậ cỷc nậ dung khậg theo mậ trnh tậ rậ rậng, và nhệg nh- ậg bậ chậ ậ ậ- ậ vào khi àm phỷn ẩ sậ kậ thậ.
- ❖ Mậ khi ảnh tỷc Nhố Bậ ẩ bậ ẩ chộp nhố mậ nh- ậg bậ thậ hậ cậ xu h- ậg chộp nhố rố nhậh cỷc nh- ậg bậ khỷc ẩ ẩ ẩ thậ thậ thậ cuậ cậg.

# Là chyn phyi àoan àam phyn theo khac nh von hoy.

Nhệng tiâu chlà chyn cýc thành viãn cho m cu àam phyn von hla cho cthợ ấ- c táng k nh- sau:

- ❖ S chn chn
- ❖ Linh ho nh- ng ấ ấnh vủ tnh cm
- ❖ Trong àam phyn, c hai bản ấu nh- ng b ấợ ấ ấnh tho thuốn cu c nhg
- ❖ Ngần nghệ là v kh h trong cýc cu àam phyn von hla cho



# Là chủ phĩi àoàn àam phĩn theo khà cnh vơn hoĩ

- ❖ Khơng hợp tĩc trong nhĩn làm viĩc là rĩt cnh thiĩ ấĩ vĩ nhệng cuĩc àam phĩn vủ hợp ấĩng vĩ giĩ trĩĩn, hay cĩtĩn chĩt phĩc tĩp vủ ấĩc ấĩm kĩthuĩt
- ❖ Khơng nghe cĩthĩ coi là mĩĩ kĩnhĩ chĩyũ và quan trĩĩ nhĩt trong nghĩthuĩt giao tiĩp nĩĩ chung và trong àam phĩn kinh doanh nĩĩ riĩĩng
- ❖ Khĩĩng cĩn thiĩ phĩĩ là tĩĩt cĩnh- ng mĩĩ sĩĩthĩn viĩĩn cĩĩc ấĩoàn ấĩam phĩĩn phĩĩ là nhệng ng- ấĩ cĩĩĩn h- ấĩng quan trĩĩng ấĩdoanh nghiĩp

# Bí d- ơng kĩn thc vủ vớ hĩa ch cho cỹ thành viãn ầm phỹn

- ❖ Khi chuẩn bị cho đàm phán văn hóa chéo, các doanh nghiệp phải cân nhắc khả năng có thể thực hiện các khoá đào tạo ngắn về kỹ năng đàm phán cho nhân viên với định hướng nhấn mạnh vào sự khác biệt về văn hóa
- ❖ Đào tạo thành viên đoàn đàm phán về văn hóa của đối tác và về kỹ năng đàm phán là bước chuẩn bị quan trọng về con người cho đàm phán.



# ***Nghệ thuật đảm bảo thành công trong đàm phán***

## **Nghệ thuật "trả lời" trong đàm phán**

- ❖ *Kéo dài thời gian*
- ❖ *Đánh trống lảng*
- ❖ *Hỏi lại đối tác*
- ❖ *Mập mờ*
- ❖ *Trả lời một số vấn đề*
- ❖ *Hỏi một đằng trả lời một nẻo*
- ❖ *Nhún vai*

# Nghệ thuật "nghe" trong đàm phán.

Nghệ thuật nghe trong đàm phán có mỗi chức năng như sau:

- ❖ Thứ nhất, có thể thỏa mãn nhu cầu của đối tác.
- ❖ Thứ hai, có thể biết được bối cảnh, thời gian, quyền lợi và nhu cầu của đối tác, để thừa cơ giành thắng lợi.
- ❖ Thứ ba, có thể biết được đối tác đã thật sự hiểu lời nói của mình hay chưa.
- ❖ Thứ tư, có thể làm cho quan hệ con người gần bó hơn, đàm phán thuận lợi hơn.

cuu duong than cong. com



# Nghệ thuật "nghe" trong đàm phán.

## Để nâng cao nghệ thuật nghe trong đàm phán cần

- ❖ *Loại bỏ tất cả những gì làm cho ta phân tán t<sub>ư</sub>t<sub>ở</sub>ng*
- ❖ *Khi đến lượt mình phát biểu, đừng nghĩ rằng mình có thể nói một lèo, nên nhường cơ hội phát biểu cho người khác*
- ❖ *Giúp đối tác nói tiếp*
- ❖ *Cần học nghe ý tứ ngoài lời*

# Nghệ thuật "hỏi" trong đàm phán

- ❖ **Câu hỏi đóng:** là những câu hỏi chờ đợi một trong hai câu trả lời: Có hoặc không. Câu hỏi đóng sẽ dẫn đến việc tạo bầu không khí căng thẳng trong đàm phán vì chúng thu hẹp đột ngột các thủ đoạn của đối tượng.
- ❖ **Câu hỏi mở:** Đối với câu hỏi này không thể trả lời có hoặc không được, chúng đòi hỏi phải có lời giải thích tại sao. Câu hỏi mở có dạng: Cái gì? Như thế nào? Tại sao?. Nên sử dụng câu hỏi mở trong trường hợp cần bổ sung thông tin hoặc khi muốn tìm hiểu động cơ thái độ mục đích của đối tượng.

# Nghệ thuật "hỏi" trong đàm phán

- ❖ ***Câu hỏi hùng biện: Phục vụ việc khảo sát vấn đề sâu sát hơn, cũng có thể pha loãng vấn đề trong một số trường hợp***

[cuuduongthancong.com](http://cuuduongthancong.com)

- ❖ ***Câu hỏi chuyển hướng đột ngột. Nhằm duy trì cuộc đàm phán theo hướng đã định hoặc đưa ra một loạt những vấn đề mới***

[cuuduongthancong.com](http://cuuduongthancong.com)

- ❖ ***Câu hỏi để suy nghĩ: Buộc đối tượng phải cân nhắc cẩn thận trước khi nêu ý kiến***

# Nghệ thuật "thỹch giỹ" trong ăăm phỹn

- ❖ Nếu ngời bán thách giá thấp thì thờng bán đợc với giá thấp
- ❖ Nếu ngời bán thách giá cao thì thờng bán đợc với giá cao
- ❖ Nếu ngời bán thách giá cao bất ngờ và kiên quyết đến cùng thì thờng thờng thu đợc kết quả tốt trong trờng hợp đàm phán không bị thất bại
- ❖ Vận dụng bí quyết trên, thách giá phải cao, nhợng bộ phải từ từ

# Nghệ thuật "trò giũ" trong đàm phán

- ❖ Người mua trả giá thấp thường mua được với giá thấp
- ❖ Nếu người mua lần đầu đã nhượng bộ quá lớn, thì sẽ làm cho người bán giữ giá. Cho nên người mua cần nhượng bộ dần dần
- ❖ Người nào nhượng bộ trước vấn đề quan trọng thì người đó sẽ thất bại
- ❖ Nếu thông báo cho đối tác giá thành của mình thì thường nhanh chóng đạt được thỏa thuận
- ❖ Đạt được thỏa thuận nhanh quá có hại cho cả hai phía



# Nghệ thuật khế phế bệ tệ trong đàm phán

**Trong quá trình đàm phán, thường xuất hiện những bế tắc nhệ cãi nhau, giận nhau, bỏ đi, ảnh hưởng tới quá trình đàm phán. Lúc đó, hãy áp dụng những phương pháp**

- ❖ *Dễ trước khó sau*
- ❖ *Vòng vèo tiến lên*
- ❖ *Chọn cái đồng nhất để lại cái bất đồng*
- ❖ *Tạm thời đình chỉ*

**LOGO**

# Thank You !