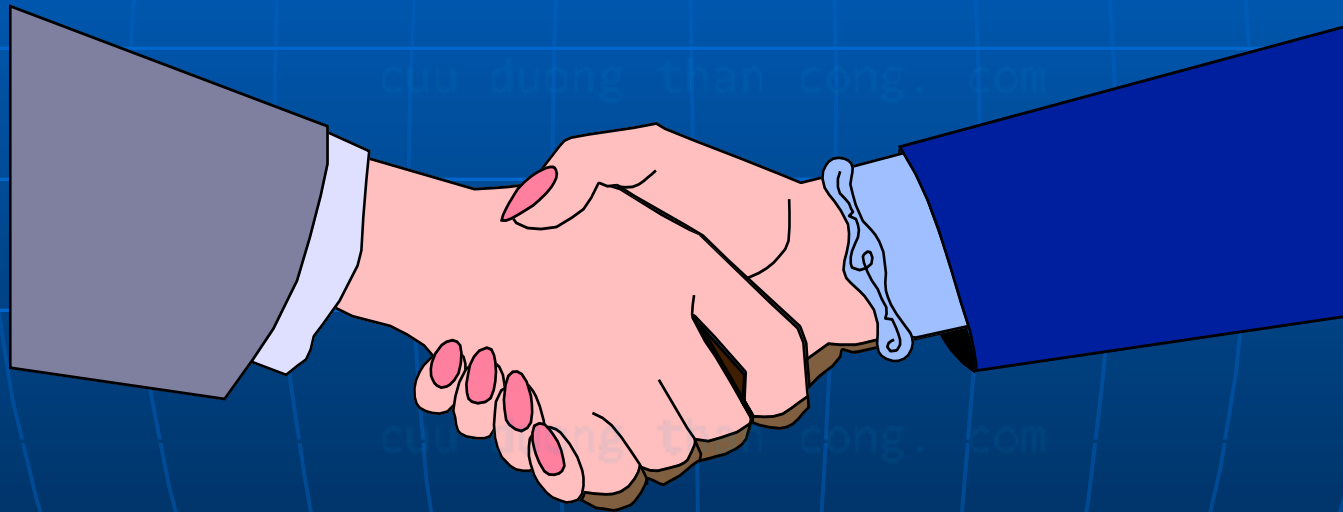


# Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh



# Giao dịch và đàm phán trong kinh doanh

## Chương 2

### *Những vấn đề cơ bản của giao dịch kinh doanh*

cun duong than cong . com

# Chương 2

## *Những vấn đề cơ bản của giao dịch kinh doanh*

- I. Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh**
- II. Một số học thuyết trong giao dịch*
- III. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh*

# I. Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

## **I. SỰ CẦN THIẾT PHẢI GIAO DỊCH KINH DOANH**

*Giao dịch với nhau là phương cách sống, là nhu cầu không thể thiếu được của con người.*

*nguyên tắc chung nhất trong giao dịch cần được xác lập*

*Thứ nhất, tính hiệu quả . Tức là phải tính toán kết quả thu được với chi phí bỏ ra là tối ưu nhất, cả trước mắt và lâu dài.*

*Thứ hai, lợi ích giữa các bên tham gia phải được bảo đảm.*

*Nguyên tắc các bên tham gia đều có lợi là kim chỉ nam cho hoạt động giao dịch đàm phán.*

*Thứ ba, coi trọng cá tính và tôn trọng lẫn nhau. Nguyên tắc này bảo đảm huy động và giải phóng mọi năng lực sáng tạo. Nó cũng tạo nền tảng vững chắc của lòng tin và sự cảm thông sâu sắc.*

*Thứ tư, liên kết và hợp tác để tạo hợp lực và quy tụ sức mạnh*

# I. Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

## 1. **SỰ CẦN THIẾT PHẢI GIAO DỊCH KINH DOANH**

*Giao dịch với nhau là phương cách sống, là nhu cầu không thể thiếu được của con người. Nguyên tắc chung nhất trong giao dịch cần được xác lập*

*Thứ nhất, tính hiệu quả. Tức là phải tính toán kết quả thu được với chi phí bỏ ra là tối ưu nhất, cả trước mắt và lâu dài.*

*Thứ hai, lợi ích giữa các bên tham gia phải được bảo đảm. Nguyên tắc các bên tham gia đều có lợi là kim chỉ nam cho hoạt động giao dịch đàm phán.*

*Thứ ba, coi trọng cá tính và tôn trọng lẫn nhau. Nguyên tắc này bảo đảm huy động và giải phóng mọi năng lực sáng tạo. Nó cũng tạo nền tảng vững chắc của lòng tin và sự cảm thông sâu sắc.*

*Thứ tư, liên kết và hợp tác để tạo hợp lực và quy tụ sức mạnh*



# I Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

## 1. ***SỰ CẦN THIẾT PHẢI GIAO DỊCH KINH DOANH (tiếp)***

*Hoạt động trên thị trường các nhà kinh doanh, các doanh nghiệp tất yếu nảy sinh các giao dịch*

*Trong nền sản xuất hàng hoá, mỗi đơn vị kinh tế là một chủ thể kinh tế độc lập. Các tổ chức kinh tế ấy tách biệt với nhau một cách tương đối.*

*Mặt khác chúng ta lại thấy rằng phân công lao động xã hội sẽ dẫn đến chuyên môn hoá sản xuất... Tức là hình thành các vùng, các doanh nghiệp chỉ chuyên môn hoá sản xuất một thứ, một loại hàng hoá nhất định*

*Trong cuộc sống cũng như trong sản xuất người ta cần dùng rất nhiều thứ loại khác nhau. Trong khi đó lại chỉ sản xuất được một số thứ. Do đó các doanh nghiệp có sự phụ thuộc lẫn nhau, nương dựa vào nhau để tồn tại và phát triển.*

**Giao dịch trong nền kinh tế quốc dân ngày càng trở nên phức tạp hơn**

# I Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

## 1. ***SỰ CẦN THIẾT PHẢI GIAO DỊCH KINH DOANH (tiếp)***

Giao dịch trong nền kinh tế quốc dân ngày càng trở nên phức tạp hơn do :

- ***Trước hết là sự phát triển của phân công lao động xã hội***
- ***Nhân tố thứ hai là sự phát triển về quy mô, tốc độ của sản xuất***
- ***Nhân tố thứ ba làm phát triển các giao dịch là tiến bộ của khoa học kỹ thuật và công nghệ.***
- ***Một nhân tố nữa làm cho giao dịch phát triển là sự gia tăng của hệ thống trung gian bán buôn hàng hoá và dịch vụ.***
- ***Cuối cùng chính là sự gia tăng của khối lượng và danh mục sản phẩm sản xuất và tiêu dùng. Điều này sẽ kéo theo các quan hệ mua bán ngày càng nhộn nhịp hơn.***

# I Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh

## 2. Bản chất giao dịch kinh doanh

*"giao dịch là sự tiếp xúc, quan hệ giữa các cá nhân để trao đổi thông tin hoặc thoả mãn một nhu cầu nào đó".*

Bản chất của giao dịch kinh doanh được khái quát như sau:

*Trước hết, Chủ thể là các nhà kinh doanh*

*Thứ hai, Giao dịch là một quá trình trao đổi thông tin, ý tưởng và các cảm xúc*

*Thứ ba, Thông tin, thông điệp các nhà kinh doanh gửi đến nhau chủ yếu thuộc lĩnh vực kinh tế*



# Chương 2

## *Những vấn đề cơ bản của giao dịch kinh doanh*

*I. Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh*

**II. Một số học thuyết trong giao dịch**

*III. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh*

## II. MỘT SỐ HỌC THUYẾT TRONG GIAO DỊCH

### 1. *Học thuyết về giao dịch của Jurgen Ruesch.*

Về cơ bản, nội dung của học thuyết này chủ yếu nhấn mạnh rằng, những khó khăn trong giao dịch không tập trung ở những con người nói hoặc viết mà ở những gì mà người ta suy nghĩ trong đầu. Công việc của giao tiếp là ở chỗ, làm thế nào để xóa đi những khoảng cách trong suy nghĩ giữa người này với người khác thông qua việc dùng ngôn ngữ.

Học thuyết về giao dịch ở người chú trọng nhiều đến tầm quan trọng của các yếu tố như hoàn cảnh xã hội, vai trò, vị trí, những nguyên tắc và luật lệ, những thông điệp gợi ý giúp chúng ta hiểu được các tác động của xã hội và ý định của người khác.

Trong xã hội doanh nhân thường mại những thứ như chức vụ, trang phục và rất nhiều những thứ khác nổi lên địa vị của một người, và rất cần để giúp chúng ta nhận ra họ

Không phải thông điệp nào cũng dùng ngôn ngữ để chuyển tải nội dung

## **II. MỘT SỐ HỌC THUYẾT TRONG GIAO DỊCH**

### **2. Hệ thống cấp độ nhu cầu trong học thuyết của Maslow**

Theo Abraham Maslow, nhu cầu của con người tăng dần theo 5 cấp độ sau:

- (1) Nhu cầu sinh lý là những nhu cầu căn bản như ăn, uống, ngủ...**
  - (2) Nhu cầu an toàn là những nhu cầu muốn được bảo đảm an toàn, được bảo vệ.**
  - (3) Nhu cầu xã hội là những nhu cầu được thương yêu, được xã hội chấp nhận.**
  - (4) Nhu cầu tự trọng là nhu cầu được người khác tôn trọng, ngẩng đầu.**
  - (5) Nhu cầu tự thể hiện bản thân là nhu cầu đạt đến mức cao nhất khả năng của mình về chuyên môn, chính trị, giáo dục**
- Phát hiện và thoả mãn nhu cầu của đối tác giao dịch hợp lý ,kịp thời là chìa khoá bảo đảm cuộc giao dịch thành công**

## II. MỘT SỐ HỌC THUYẾT TRONG GIAO DỊCH

### 3. Học thuyết của Mc Gregor

Mọi người muốn mình là một phần của vạn vật, được mọi người biết đến, muốn có bốn phận và được tôn trọng

Cơ sở cho các học thuyết của McGregor về cách quản lý mới là không nên cho rằng con người không thể trở nên hoàn thiện (mature), nếu các kinh nghiệm của họ trong suốt cả cuộc đời hãy còn chưa hoàn thiện (immature). Nếu được tạo cơ hội, gặp môi trường thuận lợi, thích hợp, và được coi là những cá nhân hoàn thiện, thì con người hẳn có thể trở nên hoàn thiện. Ông gọi kiểu quản lý cũ là thuyết X và kiểu quản lý mới là thuyết Y.

**Thuyết X:** kiểm soát các khâu chặt chẽ; chỉ quan tâm tới công việc, mà quên quan tâm tới cá nhân, thúc đẩy hoạt động chủ yếu từ nguồn động lực bên ngoài.

**Thuyết Y:** cân đối giữa việc kiểm soát và tự do của cá nhân, các nhu cầu và nguồn động lực bên ngoài giảm đi do sự hoàn thiện của cá nhân, trước tiên nhà quản lý quan tâm tới cá nhân, sau đó mới quan tâm tới công việc.

Việc nhà quản lý chuyển từ thuyết X sang thuyết Y, thực chất là sự thay thế kiểm soát bên ngoài thành tự kiểm soát

*Các công trình của Maslow và McGregor đã đóng góp rất lớn cho ngành quản lý và cho chân lý "giao đúng việc cho người sẽ tốt hơn giao đúng người cho công việc".*



# Chương 2

## *Những vấn đề cơ bản của giao dịch kinh doanh*

*I. Khái niệm chung về giao dịch kinh doanh*

*II. Một số học thuyết trong giao dịch*

**III. Một số phẩm chất cần có của nhà kinh doanh**



# **III. MỘT SỐ PHẨM CHẤT CẦN CÓ CỦA NHÀ KINH DOANH**

## **1. Nhà kinh doanh là người có chí cao vọng**

*Người có chí cao vọng là người có nhu cầu thực hiện công trình của mình càng ngày càng được nâng cao chứ không phải là người tham vọng.*

## **2. Nhà kinh doanh là người dám chấp nhận rủi ro**

*Người có đầu óc mạo hiểm, dám chấp nhận rủi ro không có nghĩa là liều, không biết tính toán, cân nhắc. Trái lại, sau khi đã cân nhắc, họ sẵn sàng chấp nhận sự rủi ro.*

## **3. Nhà kinh doanh là người có lòng tự tin**

*Nhà kinh doanh là người thấy trước được những khó khăn, chấp nhận sự rủi ro trong kinh doanh, nhưng tin rằng mình có khả năng vượt qua*

## **4. Nhà kinh doanh là người có đầu óc nhạy bén**

*Nhà kinh doanh là người có đầu óc nhạy bén, sắc sảo: nhạy bén với thị trường, nhạy bén với tổ chức, với công việc và nhất là nhạy bén với cơ hội đang ở trước mắt mình.*

## **5. Nhà kinh doanh phải giỏi kỹ năng quản trị kinh doanh**

*Nhà quản trị chủ trì và lãnh đạo chứ không trực tiếp hành động. Nhà quản trị trước hết phải là người có thiện chí vì mọi người, vì công ty, xã hội*