

ĐÀM PHÁN CHUYÊN NGHIỆP THEO NGUYÊN TẮC HARVARD

Hà Nội | Ngày 26 & 27 tháng 08 năm 2019



Phạm Quốc Tuấn | Hòa giải viên VMC
Nguyễn Duy Linh | Hòa giải viên VMC

CÁC ĐIỂM CHÍNH

Lập trường - Lợi ích
và 3 Phương pháp
thương lượng

5 bước để áp dụng
Phương pháp đàm
phán có nguyên tắc

1

3

2

4

4 yếu tố của
Phương pháp đàm
phán có nguyên tắc

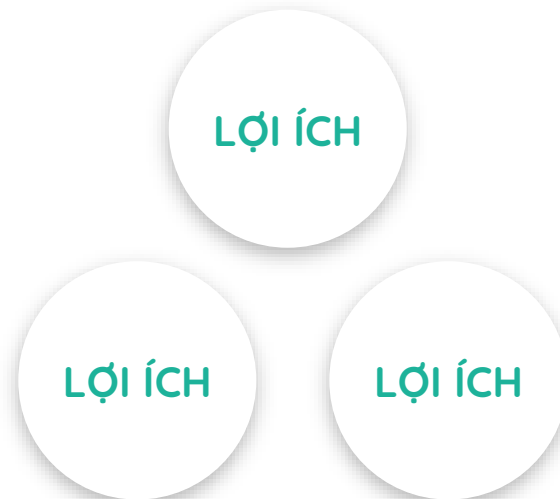
ĐÓNG VAI
ĐÀM PHÁN
CÓ NGUYÊN TẮC



HAI YẾU TỐ QUAN TRỌNG



LẬP TRƯỜNG



CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN



Cứng

vs

Mềm



Phương pháp
MẶC CẢ LẬP TRƯỜNG

Phương pháp đàm phán
CÓ NGUYÊN TẮC
(Nguyên tắc Harvard)

CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN

Đàm phán cứng



CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN

Đàm phán mềm





CÁC PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN

Phương pháp đàm phán Havard (*Đàm phán có nguyên tắc*)



01

Tách con người ra khỏi vấn đề

Tập trung vào lợi ích chứ không phải
lập trường

02

03

Tạo ra các giải pháp để cùng đạt mục đích

Sử dụng những tiêu chuẩn khách quan

04

PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Tập trung vào lợi ích

?

Tại sao không đạt
được thỏa thuận?

LẬP TRƯỜNG A



LỢI ÍCH A

vs

LẬP TRƯỜNG B



LỢI ÍCH B



PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Lập trường và lợi ích – Các ví dụ

01

**TUYỂN DỤNG
GIÁM ĐỐC BÁN HÀNG**

Giám đốc nhân sự
TUYỂN



Tổng i
Giám đốc
KHÔNG TUYỂN

02

**CUNG CẤP DỊCH VỤ VỀ
HÔN NHÂN GIA ĐÌNH**

Luật sư thành viên A
CUNG CẤP



Luật sư thành viên B
KHÔNG CUNG CẤP

03

**KÝ HỢP ĐỒNG
THIẾT KẾ WEBSITE**

Giám đốc
CHỌN



Giám đốc kinh doanh
KHÔNG CHỌN

PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Tập trung vào lợi ích

GIẢI PHÁP

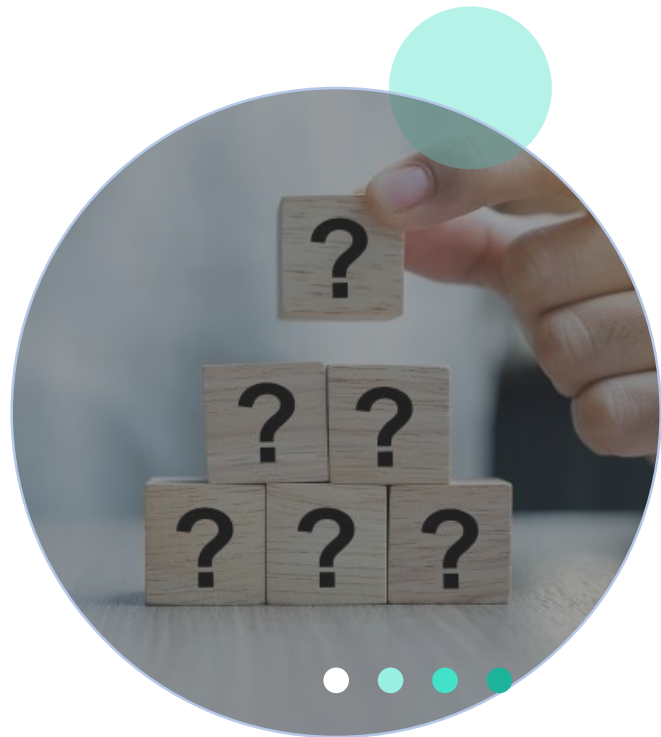


PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Cùng nhau sáng tạo

?

CÓ NHỮNG GIẢI PHÁP NÀO ĐÁP
ỨNG ĐƯỢC QUYỀN LỢI CỦA CÁC
BÊN KHÔNG?



PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Cùng nhau sáng tạo



**SÁNG TẠO ĐỂ TÌM RA GIẢI PHÁP
ĐÁP ỨNG LỢI ÍCH CỦA CẢ HAI BÊN**



PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN HAVARD

Cùng nhau sáng tạo



TIẾP CẬN ĐÚNG ĐẪN

“Mở rộng chiếc bánh trước khi chia”

SÁNG TẠO các giải pháp
CÙNG CÓ LỢI cho cả hai bên

PHƯƠNG PHÁP ĐÀM PHÁN CÓ NGUYÊN TẮC



TÌNH HUỐNG 1

Thương lượng Hợp đồng lao động



Một người quản lý cấp cao đã sắp qua thời gian thử việc tại một Công ty và hai bên chuẩn bị để ký Hợp đồng lao động

- Công ty **BUỘC PHẢI** đưa vào điều khoản “**Người lao động không được thực hiện các hành động tiêu cực, cụ thể là [...]**”
- Người lao động là một người quản lý **rất giỏi và có tài** nên Công ty **rất muốn tuyển**
- Người lao động **KHÔNG** muốn đưa điều khoản này vào Hợp đồng lao động vì làm như vậy thì Công ty thể hiện là không tin tưởng mình



TÌNH HUỐNG 1

Thương lượng Hợp đồng lao động



Lập trường



Lợi ích



Đặt câu hỏi



Các giải pháp

ĐƯA ĐIỀU KHOẢN vs **KHÔNG ĐƯA ĐIỀU KHOẢN**

[Muốn nhân viên
Hành xử tích cực]

[Được tin tưởng
Và khích lệ]

CÓ CÁC GIẢI PHÁP NÀO để Nhân viên sẽ “**Hành xử tích cực**”
và họ cảm thấy “**Được tin tưởng và khích lệ**” ?

[???

TÌNH HUỐNG 2

Làm sao để thẩm phán nhận thư?



Nguyên đơn là doanh nghiệp gửi văn bản khiếu nại cho Thẩm phán do đã không áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời

- Thời điểm gửi văn bản là **ngày cuối cùng** của thời hạn được quyền khiếu nại
- Tên Thẩm phán trong văn bản khiếu nại bị người soạn thảo **vừa nghỉ việc ghi sai họ**
- Luật sư thuyết phục thẩm phán **NHẬN** thư nhưng thẩm phán kiên quyết **KHÔNG NHẬN**

TÌNH HUỐNG 2

Làm sao để thẩm phán nhận thư



Lập trường



Lợi ích



Đặt câu hỏi



Các giải pháp

NHẬN THƯ

vs

KHÔNG NHẬN THƯ

[Đảm bảo quyền
lợi khiếu nại]

[Muốn được
Tôn trọng]

CÓ CÁC GIẢI PHÁP NÀO để Công ty vẫn “**Đảm bảo quyền lợi khiếu nại**” và “**Thẩm phán cảm thấy được tôn trọng**”?

[???

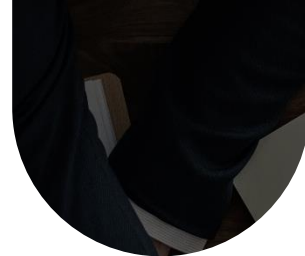
TÌNH HUỐNG 3

Đi du lịch ở đâu?



Công ty có kế hoạch đi du lịch

- Ông **Tổng Giám đốc** muốn đi nghỉ ở **Nha Trang** do lâu ông chưa tắm biển
- Ông **Chủ tịch HĐQT** muốn đi nghỉ ở **Đà Lạt** vì thích một nơi có đồi núi và không khí trong lành



TÌNH HUỐNG 3

Đi du lịch ở đâu?



Lập trường



Lợi ích



Đặt câu hỏi



Các giải pháp

NHA TRANG

vs

ĐÀ LẠT

[Tắm biển]

[Đồi núi và không khí trong lành]

CÓ CÁC GIẢI PHÁP NÀO để để Công ty đi nghỉ ở một nơi mà vừa có thể “**Tắm biển**” và vừa có “**Đồi núi và không khí trong lành**” hay không?

[???

TÌNH HUỐNG ĐÀM PHÁN

Khi nào thanh toán



- Công ty TNHH Ngọn Núi Xanh - Green Mountain (“GM”) xác nhận đã vay nợ từ Công ty Đầu tư Big White Bear (“BWB”) tại Mỹ số tiền gốc là 3.600.000 USD với thời hạn 1.5 năm, theo một Thỏa thuận ký vào tháng 6/2013 (“Thỏa thuận”). Thực chất số tiền này GM nhận từ một Công ty Chim Đại Bàng Đen - Back Eager (“BE”) tại Việt Nam và sau đó GM, BE và BWB đã ký một thỏa thuận ba bên để BE chuyển quyền đòi nợ cho BWB.
- Khi đến hạn thanh toán, GM đã không trả tiền gốc và lãi trong một khoảng thời gian 5 năm nên số tiền lãi phát sinh tính đến 2018 theo Thỏa thuận là 800.000 USD.
- BWB đã kiện GM ra Tòa án Việt Nam. Hai bên đã thương lượng thành công ngoài Tòa án và chốt số tiền GM phải trả cho BWB là 4.000.000 USD (“Khoản tiền Thỏa thuận”) bởi một Công ty Biển Đỏ - Red See tại Singapore (“RS”). **Việc thanh toán phải trả trong vòng một (01) ngày** kể từ ngày hai bên ký vào Thỏa thuận Giải quyết (“SA”).

TÌNH HUỐNG ĐÀM PHÁN

Khi nào thanh toán



- BWB rất cần Khoản tiền Thỏa thuận được thanh toán ngay theo thời gian đã thống nhất cho mục đích kinh doanh và trả nợ. Nếu không trả trong thời gian đó thì BWB sẽ đòi tất cả cả gốc và lãi.
- Thời gian gửi bản gốc SA, sau khi được ký bởi BWB, từ Mỹ về Việt Nam sớm nhất là hai (02) ngày.
- Hai bên cũng thống nhất rằng sau khi GM thông qua RS thanh toán đủ Số tiền Thỏa thuận cho BWB thì BWB sẽ rút hồ sơ khởi kiện tại Tòa án Việt Nam và mọi tranh chấp của hai bên được xem như giải quyết dứt điểm.
- GM và BWB đang thuê hai Công ty Luật khác nhau, nhưng rất chuyên nghiệp và uy tín tại Việt Nam để giải quyết. Họ cũng ủy quyền cho hai luật sư của hai Công ty Luật này làm người đại diện ủy quyền.
- Do là khách hàng lâu năm của hai Công ty Luật này nên Luật sư Trưởng của hai công ty luật cam kết hỗ trợ khách hàng tối đa, thậm chí nhân danh Công ty Luật đứng ra cam kết.



CÁC ĐIỂM LƯU Ý QUAN TRỌNG



- Ngoài cách tiếp cận Mặc cả Lập trường thì còn có phương pháp Đàm phán có nguyên tắc
- Khi áp dụng Đàm phán có nguyên tắc thì người tham gia cần **“Tách con người ra khỏi vấn đề”**, phát hiện đúng **“Lợi ích”** của bên kia để **“Cùng nhau sáng tạo các giải pháp”**
- Đàm phán có nguyên tắc giúp các bên vừa đạt được tối đa quyền lợi và xây dựng tốt nhất quan hệ mà hai bên đã có
- Phương pháp đàm phán có nguyên tắc cần thiết cho cả hai bên trong cuộc tranh chấp và hòa giải viên

CÂU HỎI VÀ TRẢ LỜI



A low-angle, black and white photograph of several tall skyscrapers reaching towards a cloudy sky. The perspective is from the ground looking up, making the buildings appear to converge towards the top of the frame. The buildings have a grid-like pattern of windows.

THANK YOU !

