

**Lắng nghe để đàm phán
thành công**

Thật không may, có rất ít nhà đàm phán biết cách lắng nghe, do đó mất nhiều cơ hội biết được biết được yêu cầu và mục đích của đối tác.

Các số liệu cho thấy, những người không biết cách lắng nghe chỉ có thể hiểu được 50% nội dung cuộc nói chuyện. Sau 48 tiếng, tỷ lệ này sẽ giảm xuống thậm chí chỉ còn 25%. Nghĩa là họ, không thể nhớ lại những gì đã nói trong cuộc đàm thoại một cách chính xác và đầy đủ.



Nhiều khó khăn trong khi đàm phán nảy sinh là do kỹ năng lắng nghe kém. Để là một người biết cách lắng nghe, bạn phải có mục tiêu. Không chỉ hiểu lời nói mà còn phải hiểu được ý nghĩa bao hàm bên trong lời nói đó. Với bất

cứ điều gì đối tác nói với bạn, bạn đều nghĩ mình sẽ phản ứng như thế nào không? Anh ta có thành thật không?

Người đàm phán giỏi là người lắng nghe giỏi. Tại sao mối tương quan này lại tồn tại? Bởi người đàm phán giỏi luôn luôn quan kỹ năng giao tiếp cả bằng lời và cử chỉ của đối tác. Họ nghe và nhớ cách lựa chọn từ và cấu trúc câu chuẩn xác của người khác. Họ nhận thấy rằng khi chú ý lắng nghe những gì đối tác nói, họ có thể học tập được một điều mới mẻ.

Các chuyên gia trong lắng nghe cho biết chúng ta thường phạm ít nhất một lỗi trong quá trình nghe hàng ngày. Đối với các nhà đàm phán, những lỗi này phải trả đã chứng minh rằng những người đàm phán thành công nhất là người có thể nắm được mục đích của đối tác hơn so với người khác. Lắng nghe có hiệu quả giúp phát hiện được mục đích, yêu cầu của đối tác, và những thông tin này sẽ mang đến kết quả đàm phán thành công nhất.



Ba vấn đề khi lắng nghe:

Thứ nhất, nhiều người tin rằng đàm phán là quá trình thuyết phục, mà thuyết phục có nghĩa là nói. Họ nghĩ nói là ở thế chủ động còn lắng nghe là thế bị động. Họ đã quên rằng việc thuyết phục khó khăn khi không nắm được động cơ của người bạn đang thuyết phục.

Thứ hai, những người lắng nghe kém thường chỉ chú ý những gì họ nói hơn là những lời của người đối diện, và lúc họ lắng nghe là lúc họ chuẩn bị cho lời nói tiếp theo. Do đó, họ không thể có được những thông tin cần thiết.

Thứ ba, người ta thường để cảm xúc lấp đi những gì cần nghe, cần thấy. Từ chỉ là đơn vị nhỏ trong câu nói. Giọng điệu và hành vi cử chỉ cũng đóng một vai trò quyết định. Khi người đàn ông thốt ra câu “Anh yêu em”, thì người

phụ nữ thông minh phải kết câu nói này với ngữ điệu và hành vi cử chỉ của anh ta trước khi quyết định có nên tin hay không.

Những người nghe và quan sát tốt biết cách không để cảm xúc che mắt vì thế có thể đánh giá được cảm nghĩ thực sự của đối tác.