

Travel Culture Career Study

## 10 SECRETS FOR SUCCESSFUL NEGOTIATING

10 bí quyết đàm phán thành công  
trong công việc và kinh doanh

 Wall  
Street  
English®



# Welcome

Negotiation is one of the indispensable skills in the work environment. Therefore, improving the negotiating skill will help you to reach more achievements. Read this e-book now to discover 10 secrets for successful negotiating.



# Xin chào




Đàm phán là một trong những kỹ năng không thể thiếu trong môi trường công sở. Vì thế, cải thiện kỹ năng đàm phán sẽ giúp bạn đạt nhiều thành tựu hơn trong công việc. Hãy đọc ngay quyển ebook này để khám phá 10 bí quyết thành công trong mọi cuộc đàm phán.



Get started



# Index:

I	Top ten effective negotiation skills.....	04	
II	20 English idioms for the successful negotiation.....	15	
III	Quizzes.....	30	

Start with part 1 



# I. Top ten effective negotiation skill

10 kỹ năng đàm phán hiệu quả

# 1. Problem Analysis

## Kỹ năng phân tích



Effective negotiators must have the skills to analyze a problem to determine the interests of each party and identify the outcome goals in the negotiation. For example, in an employer and employee contract negotiation, the problem or area where the parties disagree may be in salary or benefits. Identifying the issues for both sides can help to find a compromise for all parties.



Những nhà đàm phán hiệu quả phải có các kỹ năng phân tích vấn đề để xác định lợi ích của hai bên và tìm ra giải pháp trong cuộc thương thuyết. Ví dụ, trong một cuộc đàm phán giữa sếp và nhân viên, các vấn đề gặp phải có thể là mức lương hoặc các quyền lợi trong công việc. Xác định được vấn đề có thể giúp hai bên tìm được sự đồng thuận và thỏa hiệp





## 2. Preparation

### Sẵn sàng chuẩn bị



Before entering a bargaining meeting, the skilled negotiator prepares for the meeting. Preparation includes:

- Determining goals, areas for trade and alternatives to the stated goals
- Studying the history of the relationship between the two parties and past negotiations to find areas of agreement and common goals

Past precedents and outcomes can set the tone for current negotiations.



Trước khi bắt đầu một cuộc thương thuyết, nhà đàm phán hiệu quả có sự chuẩn bị kỹ càng. Đó là:

- Xác định mục tiêu, lĩnh vực thương mại và các lựa chọn thay thế cho các mục tiêu đã định.
- Nghiên cứu quá trình hợp tác giữa hai bên và các cuộc đàm phán trước để tìm thấy sự thỏa thuận và mục tiêu chung.

Tiền lệ và kết quả của các cuộc đàm phán trước có thể xác định hiệu quả cho cuộc đàm phán hiện tại.



### 3. Active Listening

#### Chủ động lắng nghe



Negotiators have the skills to listen actively to the other party during the debate. Active listening involves the ability to read body language as well as verbal communication. It is important to listen to the other party to find areas for compromise during the meeting. Instead of spending the bulk of the time in negotiation expounding the virtues of his viewpoint, the skilled negotiator will spend more time listening to the other party.



Trong suốt cuộc thương thuyết, nhà đàm phán thường chủ động lắng nghe bên kia. Chủ động lắng nghe liên quan đến khả năng hiểu được ngôn ngữ hình thể cũng như sự giao tiếp bằng ngôn từ. Quan trọng là khả năng lắng nghe để tìm thấy sự thỏa hiệp trong cuộc họp. Thay vì dành phần lớn thời gian để bảo vệ quan điểm riêng, nhà đàm phán hiệu quả sẽ dành nhiều thời gian hơn để lắng nghe người đối diện.

## 4. Emotional Control

### Kiểm soát cảm xúc



It is vital that a negotiator have the ability to keep his emotions in check during the negotiation. While a negotiation on contentious issues can be frustrating, allowing emotions to take control during the meeting can lead to unfavorable results.



Bạn cần kiểm soát cảm xúc cá nhân trong suốt cuộc đàm phán. Trong khi một cuộc đàm phán về các vấn đề nhạy cảm có thể gây khó chịu, không kiểm soát được cảm xúc có thể gây ra những hậu quả khó lường. Đàm phán về các vấn đề nhạy cảm có thể gây mâu thuẫn trầm trọng nếu bạn không kiềm chế được cảm xúc.





## 5. Verbal Communication

### Giao tiếp linh hoạt bằng ngôn từ



Negotiators must have the ability to communicate clearly and effectively to the other side during the negotiation. Misunderstandings can occur if the negotiator does not state his case clearly.

During a bargaining meeting, an effective negotiator must have the skills to state his desired outcome as well as his reasoning.



Những nhà đàm phán phải có khả năng giao tiếp rõ ràng, mạch lạc và hiệu quả trong suốt cuộc thương thuyết. Sự hiểu lầm có thể xảy ra nếu nhà đàm phán không diễn đạt rõ trường hợp của mình.

Trong buổi thương thuyết, một nhà đàm phán hiệu quả phải có các kỹ năng diễn tả kết quả mong đợi cũng như lý luận của mình.

## 6. Collaboration and Teamwork

### Sự hợp tác và làm việc nhóm



Negotiation is not necessarily a one side against another arrangement. Effective negotiators must have the skills to work together as a team and foster a collaborative atmosphere during negotiations.

Those involved in a negotiation on both sides of the issue must work together to reach an agreeable solution.



Không cần sắp xếp cuộc đàm phán để chống lại nhau. Nhà đàm phán hiệu quả phải có các kỹ năng làm việc nhóm và khích lệ nhau trong suốt cuộc đàm phán.

Những người tham gia vào cuộc đàm phán phải làm việc với nhau để hướng tới giải pháp có lợi cho đôi bên.





## 7. Problem Solving

### Kỹ năng giải quyết vấn đề



Individuals with negotiation skills have the ability to seek a variety of solutions to problems. Instead of focusing on his ultimate goal for the negotiation, the individual with skills can focus on solving the problem, which may be a breakdown in communication, to benefit both sides of the issue.



Nhà đàm phán có khả năng tìm thấy rất nhiều giải pháp cho các vấn đề. Trong khi đàm phán, thay vì tập trung vào mục tiêu cuối cùng của một bên, nhà đàm phán hiệu quả có thể tập trung vào việc giải quyết vấn đề để mang lại lợi ích cho đôi bên.

## 8. Decision Making Ability

### Sự quyết đoán



Leaders with negotiation skills have the ability to act decisively during a negotiation. It may be necessary during a bargaining arrangement to agree to a compromise quickly to end a stalemate.



Các nhà lãnh đạo có kỹ năng đàm phán rất quyết đoán trong quá trình đàm phán. Sự quyết đoán khá cần thiết trong cuộc thương lượng để nhanh chóng vượt qua bế tắc và đạt được thỏa thuận chung cho đôi bên.



## 9. Interpersonal Skills

### Kỹ năng giao tiếp xã hội



Effective negotiators have the interpersonal skills to maintain a good working relationship with those involved in the negotiation.

Negotiators with patience and the ability to persuade others without using manipulation can maintain a positive atmosphere during a difficult negotiation.



Các nhà đàm phán hiệu quả có các kỹ năng giao tiếp xã hội để duy trì mối quan hệ tốt với những người tham gia đàm phán.

Nhà đàm phán kiên nhẫn và có khả năng thuyết phục người khác mà không sử dụng chiêu trò sẽ duy trì không khí tích cực trong một cuộc đàm phán cam go.



## 10. Ethics and Reliability

### Đạo đức và độ tin cậy



Ethical standards and reliability in an effective negotiator promote a trusting environment for negotiations. Both sides in a negotiation must trust that the other party will follow through on promises and agreements.



Tiêu chuẩn đạo đức và độ tin cậy của một nhà đàm phán hiệu quả sẽ tạo được niềm tin cho người khác. Trong một cuộc thương thuyết, hai bên phải tin tưởng nhau về việc tuân theo lời hứa và thỏa thuận chung.



## II. 20 English idioms for the successful negotiation

20 thành ngữ tiếng Anh giúp bạn đàm  
phán thành công



1. bogged down
2. calling the shots
3. off the record
4. cut a deal
5. iron (something) out or iron out (something)
6. to the letter
7. in the bag
8. hammer out
9. go back to square one
10. turned thumbs down on
11. fall through
12. get to first base
13. wrap up (something) or wrap (something) up
14. paint oneself into a corner
15. bone of contention
16. down to the wire
17. bring up (something) or bring (something) up
18. draw up (something) or draw (something) up
19. at stake
20. throw (someone) a curve





- **bogged down:**



To slow down and make no progress (a bog is an area of land that is wet and muddy - like a swamp).



Làm chậm lại, trì trệ.

**E.G.:**

The negotiations bogged down over the issue of part-time workers.

- **calling the shots:**



To be in charge.



Điều khiển, chỉ huy.

**E.G.:**

During the meeting the vice-president was calling the shots.



- **off the record:**



To be not published or revealed, to be a secret.



Không được công bố, không chính thức.

**E.G.:**

I told my boss off the record that I would probably not return after the summer holiday.

- **iron (something) out or iron out (something):**



To solve a problem.



Giải quyết một vấn đề.

**E.G.:**

We spent several hours ironing out the final details of the contract.



• **cut a deal:**



To make an agreement, to make a deal or arrangement.



Đạt được một thỏa thuận.

**E.G.:**

We cut a deal and left the meeting in a positive mood.



- **to the letter:**



Exactly, nothing done wrong or left undone, perfectly.



Chú ý chặt chẽ từng chi tiết.

**E.G.:**

The union representative followed the contract agreement to the letter.

- **hammer out (an agreement or a deal):**



To negotiate a deal or agreement by discussion and debate.



Nghĩ ra, tìm ra.

**E.G.:**

The negotiations lasted all night but finally we were able to hammer out an agreement.

• in the bag:



To be certain.



Nắm chắc trong tay, chắc chắn.

**E.G.:**

The contract for the new insurance policy is in the bag.





• go back to square one:



To go back to the beginning.



Làm lại từ đầu.

**E.G.:**

The meeting was a failure and we were forced to go back to square one.

• turned thumbs down on (something):



To reject something.



Từ chối điều gì đó.

**E.G.:**

The other negotiating team turned thumbs down on our wish to postpone the meeting until tomorrow.



- **fall through:**



To fail, to be ruined, to not happen.



Thất bại, không xảy ra.

**E.G.:**

The deal for the new machinery fell through and we will have to look for another supplier.



- **get to first base:**



To make a good start, to succeed.



khởi đầu tốt, thành công.

**E.G.:**

We have not been able to get to first base regarding the terms of the new contract.

- **paint oneself into a corner:**



To get into a bad situation that is difficult or impossible to escape.



Tự đặt mình vào hoàn cảnh khó xử, khó thoát ra được.

**E.G.:**

The negotiations became easier when the other side painted themselves into a corner.





• wrap up (something) or wrap (something) up:



To finish something (a job, a meeting etc.).



Hoàn thành.

**E.G.:**

We wrapped up the meeting and went home for the weekend.





- **bone of contention:**



The subject or reason for a fight or dispute.



Vấn đề gây tranh cãi.

**E.G.:**

The size of the project was a bone of contention between the city and the developer.

- **down to the wire:**



Near a deadline, with little time remaining.



Tới phút cuối cùng.

**E.G.:**

They went down to the wire but the two sides finally agreed to a new contract.



- **bring up (something) or bring (something) up:**



To begin a discussion about something, to mention something.



Đề cập đến điều gì đó.

**E.G.:**

I tried to bring up the subject of sales commissions during the meeting.

- **draw up (something) or draw (something) up:**



To put something (a contract or a plan) in writing.



Soạn thảo (một hợp đồng, một kế hoạch).

**E.G.:**

The lawyers drew up a contract for the new housing development on the government land.



- **throw (someone) a curve:**



To mislead or deceive someone.



Gây bất ngờ cho ai đó.

**E.G.:**

The purchasing manager threw us a curve when he said that he would not need any of our products until next year.



- **at stake:**



Something that can be gained or lost.



Đang bị đe dọa.

**E.G.:**

There was much at stake during the negotiations between the nurses and the government.



# III. Quizzes

Bài tập



**A. Choose an idiom to replace the expression in the brackets:**



1. The negotiations (slowed to a stop) because of the salary issue.

- a** broke through
- b** bogged down
- c** broke through
- d** broke through

2. The junior salesperson was (in charge) during the meeting.

- a** driving a hard bargain
- b** getting the message
- c** dragging her heels
- d** calling the shots





3. We were told (confidentially) that the company was having financial problems.

- a off the record
- b standing our ground
- c to the letter
- d under the wire

4. After thirty hours of bargaining we were able to (make an agreement).

- a get down to business
- b cave in
- c cut a deal
- d paint ourselves into a corner



5. We worked very hard to (find a solution to) the problems with the computer supplier.

- a drag on
- b turn thumbs down on
- c iron out
- d break off

6. We read everything (exactly) before we signed the contract.

- a fifty-fifty
- b off the record
- c under the wire
- d to the letter



7. After seven weeks of negotiations an agreement was (certain).

- a** watered down
- b** in the bag
- c** read between the lines
- d** called off

8. The negotiating team worked very hard to (discuss and finalize) a contract with the new company.

- a** hammer out
- b** go back on
- c** smooth over
- d** water down



9. After the talks failed we were forced to (go back to the beginning).

- a** stand our ground
- b** make headway
- c** go back to square one
- d** hang in the balance

10. In the end we (rejected) the proposal that the company made.

- a** turned thumbs down on
- b** watered down
- c** nailed dow
- d** wrapped up



11. We decided to abandon the project when the negotiations (failed).

- a** dragged on
- b** faced down
- c** played into our hands
- d** fell through

12. We bargained hard at the meeting but we were unable to (succeed) with our opponents.

- a** give ground
- b** get to first base
- c** drive a hard bargain
- d** take sides



13. We (finished) our work and went home early.

- a smoothed over
- b talked over
- c wrapped up
- d followed up

14. During the meeting I (got into a bad situation) which was very difficult to deal with.

- a painted myself into a corner
- b got down to brass tacks
- c came to term
- d started the ball rolling



15. The new contract was a major (reason for a dispute) between the workers and the company.

- a setback
- b trump card
- c rock-bottom offer
- d bone of contention

16. The negotiators continued talking (until the deadline).

- a hard-nosed
- b down to the wire
- c at stake
- d fifty-fifty



17. Everyone at the meeting had forgotten about the salary dispute until it was (mentioned) by our boss.

- a brought up
- b called off
- c faced down
- d watered down

18. We spent several days last week trying to (put in writing) the new contract.

- a drag on
- b wind up
- c draw up
- d break through





19. There was much (to be gained or lost) when we began the discussions of the new contract.

- a** under the wire
- b** smoothed over
- c** common ground
- d** at stake

20. Our opponents tried to (mislead us) during the meeting.

- a** come to terms
- b** throw us a curve
- c** meet us halfway
- d** force our hand



## B. Answers:



- 1 Answer (b) bogged down
- 2 Answer (d) calling the shots
- 3 Answer (a) off the record
- 4 Answer (c) cut a deal
- 5 Answer (c) iron out
- 6 Answer (d) to the letter
- 7 Answer (b) in the bag
- 8 Answer (a) hammer out
- 9 Answer (c) go back to square one
- 10 Answer (a) turned thumbs down on
- 11 Answer (d) fell through
- 12 Answer (b) get to first base
- 13 Answer (c) wrapped up
- 14 Answer (a) painted myself into a corner
- 15 Answer (d) bone of contention
- 16 Answer (b) down to the wire
- 17 Answer (a) brought up
- 18 Answer (c) draw up
- 19 Answer (d) at stake
- 20 Answer (b) throw us a curve

# References

[smallbusiness.chron.com](https://smallbusiness.chron.com)

[idiomconnection.com](https://idiomconnection.com)





We hope you can find inspiration and support in expanding your English knowledge with this eBook. To download other FREE eBooks with tips for learning English, you can follow this link [here](#).

To learn more about the courses at Wall Street English, visit [here](#). And do not forget to take time to go to your local center for a free test and find yourself a suitable English learning method.



WSE hy vọng bạn tìm thấy nguồn cảm hứng để mở rộng kiến thức của mình về tiếng Anh thông qua quyển eBook này. Để tải về MIỄN PHÍ những quyển eBook khác về bí quyết học tiếng Anh, bạn hãy truy cập vào [đây](#).

Để tìm hiểu thêm về các chương trình học tại Wall Street English, bạn tham khảo tại [đây](#). Và đừng quên dành thời gian đến trung tâm gần nhất để được kiểm tra trình độ miễn phí và tư vấn lộ trình học phù hợp với bạn nhé.