

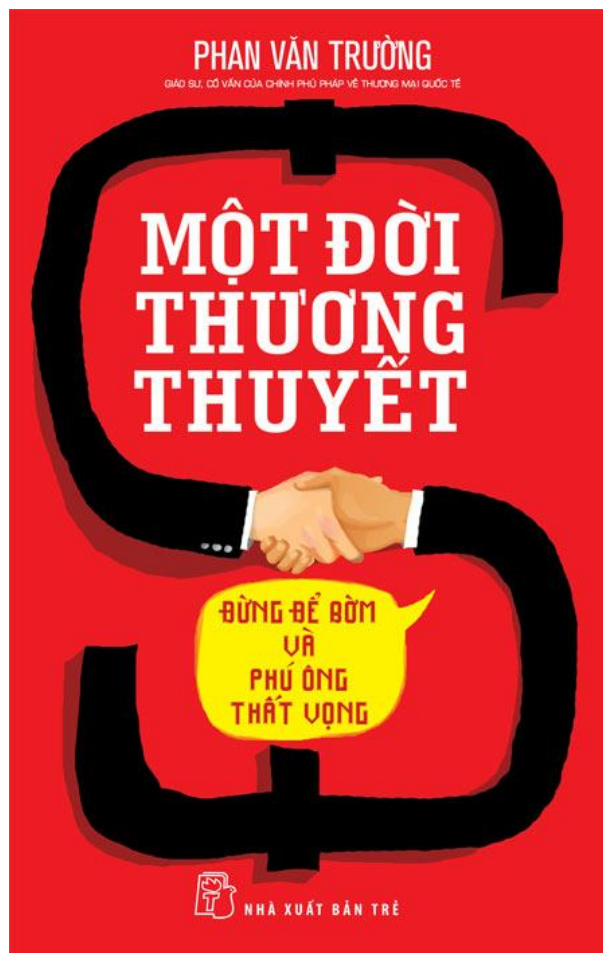
# Bia Đức và 2 kiểu sĩ diện Anh – Pháp

Trích từ « Một đời thương thuyết » NXB Trẻ - 2014



Tác giả : Phan Văn Trường JJR 64

Khi bạn đàm phán với người Đức thì phải cẩn thận cho sức khỏe của bạn. Ngày nào họ cũng rủ đi uống châu bia. Nhưng họ uống đứng bạn ạ, do đó nếu chân cẳng bạn không tốt, e về lâu về dài sức bạn không chịu đựng nổi. Khi họ vui thì lại có khả năng làm bạn phiền, vì họ bắt đầu hát tập thể những bài ca tôn vinh văn hóa Đức, thậm chí cả quân đội Đức. Bạn sẽ có cảm tưởng bạn bị dồn vào thế kẹt, xin ra về thì bốn “thằng” cao xấp xỉ 1 thước 90 giữ bạn lại. “Chúng nó” đôi khi say mềm và quên mất rằng bạn là đối tác thương thuyết từ xứ Con Rồng Cháu Tiên chứ không phải công dân của thủ đô Berlin hay đô thị bia Munchen. Bạn ạ, đến Lạc Long Quân mà có mặt ở Dortmund, Frankfurt hay Leipzig cũng sẽ trở thành “lạc lõng quân”. Qua hôm sau “chúng nó” xin lỗi công khai, nhưng trong lời xin lỗi vẫn chứa ngầm cái mong mỗi là ngay chiều tối hôm đó sẽ lại ca hát khải hoàn chung quanh châu bia như hôm trước.



Bìa sách *Một đời thương thuyết* - *Đừng để Bờm và phú ông thất vọng*

Khả năng thương thuyết của người Đức rất ư chuyên nghiệp. Họ có một ý niệm rất rõ về quyền lợi đôi/đa bên. Họ nghĩ mình công bằng khi chỉ rõ luôn cho đối tác đâu là hợp đồng cân bằng nhất. Tuy họ có chút chủ quan (ai mà không có chút chủ quan), phải công nhận họ bao giờ cũng nhìn vấn đề một cách rất lạnh mạnh. Và nếu bạn có quyết định thật nhanh chóng theo chiều kiến nghị của họ, họ sẽ rất đứng đắn, sẽ không tìm

cách “nạ” phe bạn thêm. Khả năng bẩm sinh của họ là không bao giờ có ý nghĩ lừa ai. Họ rất thẳng thắn và trực tiếp. Thú thật tôi rất thích thương thuyết với người Đức, vì vốn tính tôi cũng không quanh co ngoằn ngoèo.

Theo kinh nghiệm của tôi, thương thuyết với người châu Âu hoặc Bắc Mỹ tuy có phần hơi “khó” lúc ban đầu nhưng sau đó lại dễ dàng. Nói dễ không có nghĩa là không ráo riết nặng tâm trí hay có thể chấp nhận mua bán với bất cứ điều kiện nào. Dễ là vì họ nắm rõ luật của cuộc chơi, chưa ngồi xuống nói chuyện họ đã biết đâu là mức “win-win” cuối cùng. Họ không coi trọng sĩ diện lắm đâu. Đàm phán là công việc, cho nên nếu cả hai bên biết mức win-win ở đâu rồi thì việc chấm dứt cuộc đàm phán cho sớm là một hành động đẹp và thực tế. Họ không quan tâm lắm cái kiểu “cả hai bên phải nhường bộ chứ, đơn phương độc mã trông sao được” của người Á Đông. Và hay nhất là ít khi nào họ có ý “nạ” bạn đến xương tủy.

Có lần, vào ngày trước hội nghị, tôi với ông trưởng đoàn bên đối tác vui vẻ chơi golf với nhau. Chỉ mới đến lỗ thứ 8 thôi ông ấy đã nói: “Bên anh mà bán giá đó thì ngày mai chúng ta ký liền cho xong, tôi không thấy có gì phải nhùng nhằng thêm bớt”. Và chuyện đã diễn biến đúng như dự kiến.

Người Pháp và người Anh đều sĩ diện rất cao, nhưng hai loại sĩ diện rất khác về bản chất. Phía Pháp thì tự coi mình là chủng tộc thông minh nhất thế giới. Họ đã đánh đổ được nền quân chủ qua cuộc cách mạng 1789 dẫn đến nền dân chủ mẫu, đã tác tạo ra những khái niệm về nhân quyền, đã sáng chế ra thể chế tam quyền (Montesquieu), và nhiều thứ khác nữa! Họ tự cho là tiên phong của nhân loại, đã trị vì trên cả châu Âu dưới thời Hoàng đế Napoléon (Nã Phá Luân). Nước Pháp đã đẻ ra Descartes là vua của lý trí. Chính vì sĩ diện to mà họ lại rất dễ bị chi phối. Hễ muốn thành công trong những cuộc thương thuyết với người Pháp, bạn chỉ cần nhìn nhận mỗi đối tác người Pháp ngồi trước mặt bạn như là một nhân vật thông minh tuyệt vời. Họ sẽ tự vuốt ve long bào của mình một cách tự mãn rồi ngay sau đó, bạn muốn đòi gì cũng được trong đàm phán. Bạn chỉ nên nhớ một điều: bao giờ bạn cũng phải nhường cho họ quyền kết luận, phát biểu lời cuối, câu cuối. Bao giờ họ cũng nghĩ rằng họ nói đúng, bất chấp ý kiến của người khác. Bạn mà tôn vinh họ lên, họ sẽ yêu bạn và sẽ dành mọi ưu tiên cho bạn.

Phía Anh quốc thì sĩ diện khác hẳn Pháp. Người Anh tự cho mình có văn hóa cao nhất nhân loại trong phong cách sống và tư duy tiến bộ. Họ nghĩ thành thật rằng văn hiến của họ không ai có thể so bì. Luật kinh doanh của Anh được nhìn nhận gần như hoàn hảo, nay được cả thế giới áp dụng. Tiếng Anh đã trở thành tiếng nói của đại chúng trên thế giới phẳng. Khi thương thuyết với người Anh, bạn phải luôn luôn chứng tỏ nếp sống của bạn dựa trên tư duy văn hóa cao. Cao là sao? Họ không chuyện trò nói miệng như người Pháp, mà cái gì cũng phải viết trên văn bản để mọi việc được rõ ràng, sáng tỏ. Nói gì cũng phải có lý do, dẫn chứng. Làm gì cũng phải đúng điệu. Bất cứ kiến nghị nào cũng phải được bàn luận rộng rãi, và nếu có quyết định thì quyết định nào cũng phải nhận được sự đồng tình

Thương thuyết với người Anh rất khó, vì không bao giờ họ nói rõ, câu nào cũng chứa ẩn ý. Vào những lúc căng thẳng, họ vẫn giữ vẻ thân nhiên, thậm chí óc khôi hài của họ có thể làm cho đối tác khó chịu trong lúc đang có chuyện nhức đầu!

Người Anh có một cá tính (có người gọi thế là đức tính) là khi họ nhất quyết thắng thế thì khó lòng ai cản họ. Sự quyết chí mạnh ở tính tập thể của nó. Họ rất đáng kính, vì hẳn ai cũng còn nhớ những hình ảnh chiến tranh thế kỷ trước, người Anh lao vào chiến trường mà không quản sống chết. Muốn gặt hái kết quả với người Anh không khó lắm đâu, vì họ sẽ “nói lóng” cho bạn biết họ muốn gì thật sự. Bạn cứ chiều theo đúng đòi hỏi là xong.

*(còn tiếp)*