

NEGO LAB #10

NEGO LAB 10

Chủ đề: Vận dụng Lý thuyết trò chơi và Đàm phán để giúp kiểm soát khủng hoảng trong doanh nghiệp.

Thời gian: 24/01/2026

Agenda

07:00 – 07:20 – Mini workshop

Kiểm soát khủng hoảng trong doanh nghiệp thông qua Lý thuyết trò chơi và quản trị cảm xúc trong đàm phán

07:20 – 07:40

Phân tích Case study Show “Về đây 4 cánh chim trời”

07:40 – 08:00

Thảo luận & tư vấn tình huống thực tế từ người tham dự

Lý thuyết trò chơi giúp doanh nghiệp ra quyết định trong bối cảnh môi trường tương tác đa chiều thực tế - không chỉ dựa vào việc “mình muốn gì”, mà còn nghiêm túc cân nhắc “đối tác muốn gì và sẽ phản ứng/ hành xử thế nào trong các tình huống/ lựa chọn/ đề xuất”.

LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI TRONG ĐÀM PHÁN DOANH NGHIỆP

1. Chuẩn bị đàm phán => Hiểu cuộc chơi

- Xác định người chơi, lợi ích, quyền lực
- Dự định kịch bản các nước đi có thể xảy ra (ZOPA/ BATNA/ WATNA)

2. Trên bàn đàm phán => Dự đoán & điều chỉnh chiến lược

- Phản ứng dựa trên dự đoán nước đi tiếp theo của đối phương
- Kiểm soát nhịp độ nhượng bộ & tín hiệu chiến lược

3. Sau đàm phán => Thiết kế trò chơi dài hạn

- Cấu trúc thỏa thuận cho “trò chơi lặp lại”
- Giữ uy tín, mở cửa hợp tác & giảm rủi ro xung đột về sau

Khi lý thuyết trò chơi kết hợp với đàm phán
để xử lý khủng hoảng trong doanh nghiệp

 **negotiation.vn**



Rủi ro thất bại cao khi bạn không nhận thức được việc mình sắp bước vào hoặc đang trong một cuộc đàm phán.



negotiation.vn

negotiation.vn

Nhận diện đúng “trò chơi khủng hoảng” trước khi phản ứng

1. Xác định ai là người chơi chính

(nội bộ / đối tác / khách hàng / truyền thông / cơ quan quản lý)

2. Hiểu lợi ích, áp lực, lựa chọn và giới hạn của từng bên

3. Phân biệt khủng hoảng đang là:

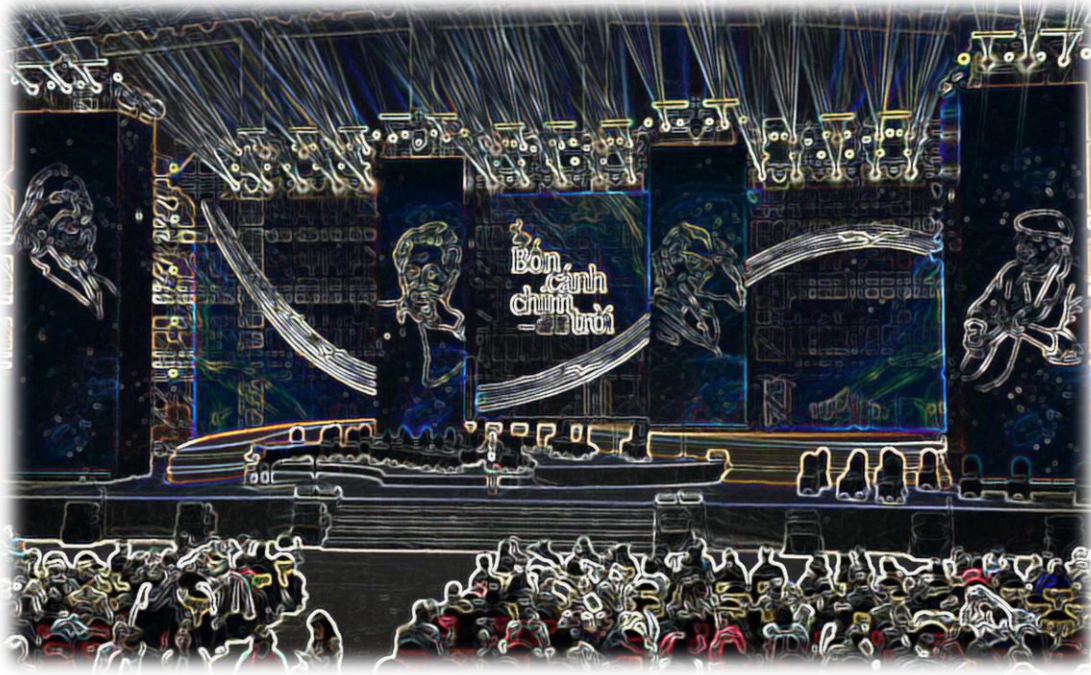
- Đối đầu (win-lose)
- Có thể thỏa hiệp (non-zero-sum)
- Hay trò chơi lặp lại (uy tín & quan hệ dài hạn)

Trạng thái của trò chơi thường thay đổi theo từng giai đoạn

Tránh sai lầm phổ biến:

Phản ứng cảm tính khi chưa hiểu mình đang chơi trò chơi gì

Thiết kế chiến lược đàm phán để giảm thiệt hại và giữ quyền chủ động



1. Dùng tư duy trò chơi để dự đoán phản ứng dây chuyền của các bên
2. Đàm phán trong khung hoảng tập trung vào:
 - Kiểm soát thông tin & nhịp nhượng bộ
 - Tách thông điệp công khai và thỏa thuận hậu trường
 - Chọn “điểm cân bằng chấp nhận được”, không tìm thắng tuyệt đối
3. Ưu tiên giảm leo thang xung đột vs tranh luận đúng - sai



 **negotiation.vn**

Tái thiết cuộc chơi sau khủng hoảng để tránh lặp lại rủi ro

1. Chuyển từ xử lý tình huống sang thiết kế lại luật chơi

- Điều chỉnh thỏa thuận, hợp đồng, cơ chế phối hợp
- Phân bổ lại quyền - trách nhiệm - rủi ro

2. Đàm phán hậu khủng hoảng nhằm:

- Khôi phục niềm tin có điều kiện
- Giữ uy tín doanh nghiệp trong “trò chơi lặp lại”

3. Biến khủng hoảng thành điểm tái định vị chiến lược

Doanh nghiệp mạnh không chỉ “qua được khủng hoảng” mà ra khỏi khủng hoảng với vị thế được củng cố hơn.

Nên & Không nên trong xử lý khủng hoảng

2 ĐIỀU NÊN TRONG XỬ LÝ KHỦNG HOẢNG

1. Hiểu rõ cuộc chơi trước khi phản ứng

=> Xác định đúng các bên liên quan, lợi ích, quyền lực & mức độ rủi ro

2. Kiểm soát thông tin

=> Kiểm soát nguồn thông tin

=> Tách thông tin công khai & trao đổi hậu trường

KHÔNG ĐỂ mất kiểm soát thông tin



2 ĐIỀU KHÔNG NÊN TRONG XỬ LÝ KHỦNG HOẢNG

1. Phản ứng vội vàng theo cảm xúc hoặc áp lực dư luận

=> Dễ đẩy khủng hoảng lan rộng & mất quyền chủ động

2. Không nên (tranh luận) đổ lỗi hoặc công kích công khai

- Tranh luận công khai đẩy khủng hoảng thành đối đầu công khai
- Buộc các bên phải cứng rắn để giữ thể diện
- Làm mất/ thu hẹp không gian đàm phán hậu trường & cơ hội tìm giải pháp ww

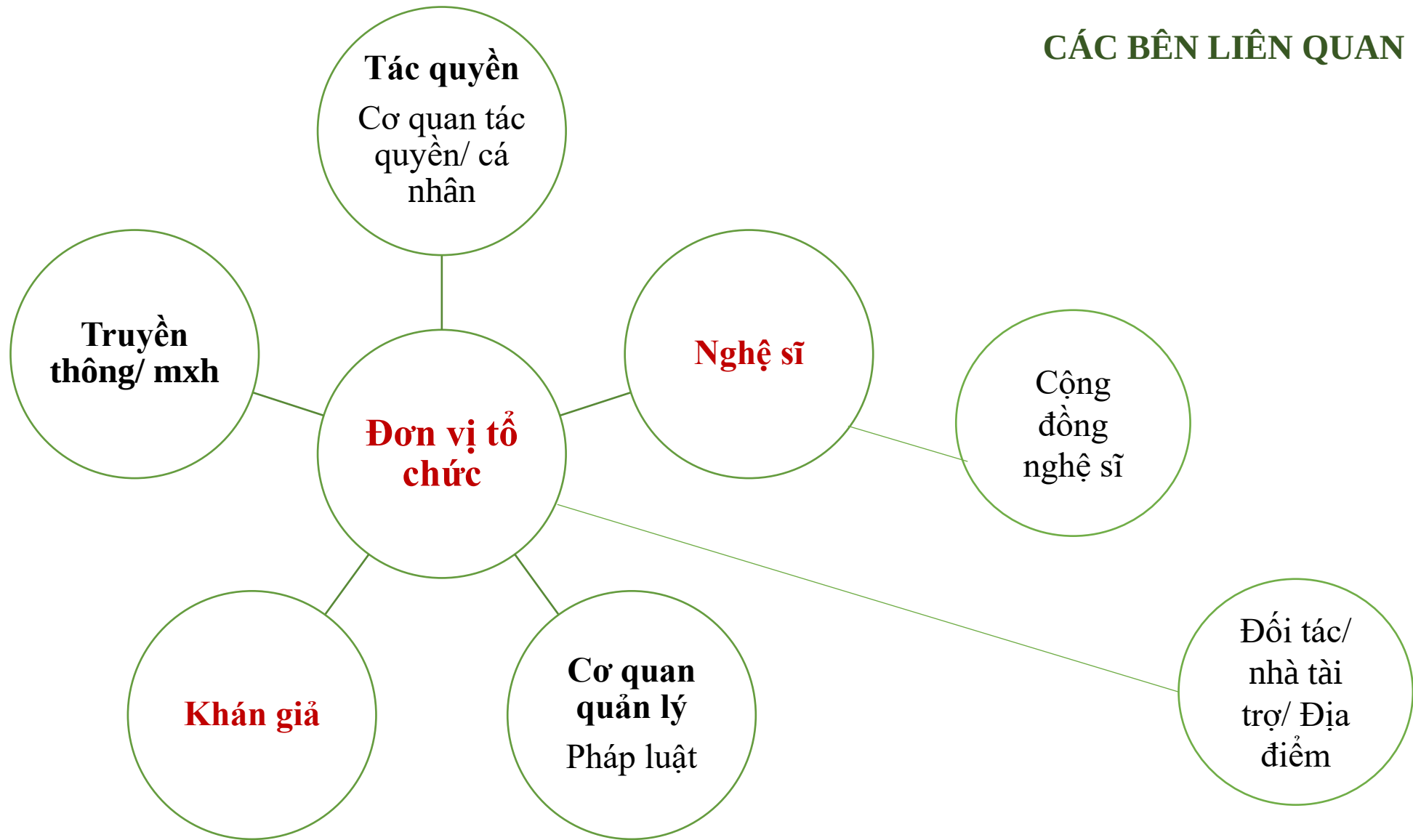
Trong tư duy lý thuyết trò chơi:

Public confrontation = locked-in game (khóa chặt lựa chọn)

Case study – Về đây Bốn cánh chim trời



CÁC BÊN LIÊN QUAN





ĐIỂM CHỈ MẠNG

Đánh giá không đúng phản ứng của khán giả - 1 trong 3 key player
Không xác định được BATNA & WATNA

WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement)

Kịch bản xấu nhất có thể xảy ra nếu đàm phán thất bại và không đạt được thỏa thuận.

NEGO LAB #10



 negotiation.vn



WEBINAR 1

Tác động của năng lực đàm phán

đến kết quả kinh doanh và xử lý khủng hoảng trong doanh nghiệp



20:00 – 21:30 | 28/01/2026



Online | Zoom meeting

[Đăng ký tham dự webinar](#)