TỦ SÁCH DR LAND · 25 BÍ QUYẾT



SIÊU SAO ĐÀM PHÁN

Soi sáng mọi thương vụ

25 bí quyết để mua rẻ hơn, thuê tốt hơn, chốt chắc hơn — mà vẫn giữ được chữ tín

CHUẨN BỊ · MỞ BÀN · CON SỐ · TRAO ĐỔI · CHỐT & ĐI XA

BATNA · Giá sàn · Thiện cảm · Lý do hợp lý · Im lặng · Nhường một, đổi một · Hợp đồng · Nhận diện bẫy

GÓI HỌC TẬP · 12 sơ đồ tư duy · 30 câu kiểm tra · 82 thẻ · 22 biểu mẫu + Word · 21 kịch bản

Cập nhật pháp lý đến 29/10/2026

LẠI THẾ VŨ

DR LAND

laithevu.com · sach.laithevu.com · laithevuofficial@gmail.com · Zalo 0969 872 012

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU

Lời nói đầu 5
Đọc nhanh 80/20 — sáu ý mang lại phần lớn giá trị 11
Bài tự định vị: bạn đang đàm phán ở tầng nào? 18
Quy trình đàm phán 7 bước — bản đồ của cả cuốn sách 25
Ba bóng dáng đàm phán — Cá Mập, Cá Chép, Cá Heo 38
Năm hiểu lầm phổ biến trong đàm phán bất động sản 51
Mười khái niệm cốt lõi — hiểu hai cấp độ 63

PHẦN I – TRƯỚC BÀN: THẮNG TRƯỚC KHI NGỒI XUỐNG

Giới thiệu Phần I 78
Bí quyết 1: Chuẩn bị — thắng trước khi ngồi xuống bàn 80
Bí quyết 2: BATNA — chỗ đứng quyết định trước khi bạn mở miệng 93
Bí quyết 3: Hiểu người đối diện — họ muốn gì, họ sợ gì 107
Bí quyết 4: Đi hai người — chia vai trước khi vào trận 121
Bí quyết 5: Bối cảnh — chọn nơi, chọn lúc, chọn không khí 134

PHẦN II – MỞ BÀN: THIỆN CẢM, CÂU HỎI VÀ LÝ DO

Giới thiệu Phần II 146
Bí quyết 6: Thiện cảm — người ta nhượng cho người họ quý 148
Bí quyết 7: Hỏi trước, dám đề nghị — người hỏi là người dẫn 161
Bí quyết 8: Nói "hai bên cùng được" — thương thảo trước, kết thúc sau 174
Bí quyết 9: Lý do hợp lý — mọi đề nghị cần một chữ "vì" 186
Bí quyết 10: Im lặng — để con số tự làm việc 198

PHẦN III – CON SỐ: RA GIÁ VÀ GIỮ GIÁ

Giới thiệu Phần III 211
Bí quyết 11: Ra giá — mở đúng, neo chắc, không gãy 213
Bí quyết 12: Giữ vị thế — đừng để người bán thấy bạn thích 226
Bí quyết 13: Bộ câu mua hàng — khảo giá như người mua chuyên nghiệp 239
Bí quyết 14: Nhiều vòng — mỗi lần gặp nhích một chút 252
Bí quyết 15: Càng ít tiền càng phải tinh 265

PHẦN IV – TRAO ĐỔI: BIẾN BẾ TẮC THÀNH GIẢI PHÁP

Giới thiệu Phần IV 278
Bí quyết 16: Hoán đổi — tiền, thời gian, công sức 280

Bí quyết 17: Bảng biến trao đổi — nhường một, đổi một 292
Bí quyết 18: Dễ trước, khó sau — xây đà bằng những cái gật đầu nhỏ 305
Bí quyết 19: Sáng tạo — làm to chiếc bánh trước khi chia 319
Bí quyết 20: Thuyết phục ba người — chủ, môi giới và người quyết định 332

PHẦN V – CHỐT, GIỮ VÀ ĐI XA

Giới thiệu Phần V 346
Bí quyết 21: Chữ viết và hợp đồng — điều gì chưa viết ra thì chưa có 348
Bí quyết 22: Sẵn sàng bước đi — chữ "không" làm cuộc chơi đổi chiều 361
Bí quyết 23: Tầm nhìn — người đối diện hôm nay là đối tác ngày mai 375
Bí quyết 24: Học, chép, luyện — biến bí quyết thành phản xạ 388
Bí quyết 25: Nhận diện bẫy — khi người khác dùng chiêu với bạn 401
Chương bổ sung: Lời nói trên bàn đàm phán — mười một kỹ năng 415

PHẦN VI – KỊCH BẢN ĐÀM PHÁN MẪU: MANG THẲNG VÀO THƯƠNG VỤ

Giới thiệu Phần VI 434
Kịch bản 1: Mua đất, mua nhà — khi giá rao cao hơn giá thật 438
Kịch bản 2: Thuê mặt bằng kinh doanh dài hạn 442
Kịch bản 3: Bán tài sản của chính mình 445
Kịch bản 4: Làm việc qua môi giới 448
Kịch bản 5: Bên kia là một gia đình — nhiều người cùng quyết 452
Kịch bản 6: Đối diện Cá Mập 455
Kịch bản 7: Đối diện Cá Chép 458
Kịch bản 8: Gỡ bế tắc khi giá đã cứng 462
Kịch bản 9: Ba vòng gặp cho một thương vụ lớn 465
Kịch bản 10: Khi bị ép quyết ngay 468
Kịch bản 11: Chốt, đặt cọc và ký 471
Kịch bản 12: Bước đi để cửa còn mở 475
Kịch bản 13: Đàm phán khoản vay với ngân hàng 479
Kịch bản 14: Đàm phán qua điện thoại, Zalo và tin nhắn 483
Kịch bản 15: Mua từ chủ đầu tư và sàn giao dịch 487
Kịch bản 16: Thống nhất trong nhà mình trước khi gặp người bán 491
Kịch bản 17: Khi câu chuyện chạm tới tâm linh, phong thủy 494
Kịch bản 18: Khi bạn không có phương án ngoài bàn 498
Kịch bản 19: Khi nhà thầu hoặc chủ nhà đòi tăng giá đột ngột 502
Kịch bản 20: Trả lời câu hỏi "Giả sử..." 506
Kịch bản 21: Đối diện người kiêu ngạo, nói lời khó nghe 510

KẾT

Lời kết 514

PHỤ LỤC

Phụ lục A: Từ điển thuật ngữ 518
Phụ lục B: Bộ checklist 25 bí quyết 544
Phụ lục C: Phiếu chuẩn bị đàm phán 556
Phụ lục D: Bài kiểm tra 30 câu — trước và sau khi đọc 560
Phụ lục E: Thẻ ghi nhớ — 82 ý phải thuộc 573
Phụ lục F: Bộ 22 biểu mẫu kèm theo 597
Phụ lục G: Pháp lý 2026 cho người đàm phán BĐS 617
Tủ sách Dr Land 632
Về tác giả 635

LỜI NÓI ĐẦU

Hai người cùng thuộc lòng một bộ kỹ thuật, ngồi trước cùng một người bán, có thể ra về với hai cái giá chênh nhau vài trăm triệu.

Một con số được quyết định ở đâu

Thử hình dung hai người cùng đi mua một lô đất rao bốn tỷ. Cả hai đều đã đọc sách về đàm phán, đều thuộc câu "đòi cao hơn mong đợi", đều biết đưa lý do bằng số liệu. Họ ngồi cùng một chiếc ghế, uống cùng một ấm chè, nói gần như cùng những câu. Người thứ nhất ra về với cái giá ba tỷ sáu và một lịch thanh toán thong thả. Người thứ hai trả gần đúng giá rao, và còn mừng vì "chủ nhà dễ tính".

Khác nhau không nằm ở lời nói. Người thứ nhất đã đi xem tận nơi hai lô khác, biết giá đã giao dịch thật trong khu, biết người bán đang cần tiền vào tháng nào, và mang theo một tờ hợp đồng đặt cọc đã được công chứng viên xem trước. Người thứ hai chỉ có đúng lô đất ấy trong đầu, và người bán đọc ra điều đó trong năm phút đầu tiên.

Suốt nhiều năm tư vấn và đào tạo, tôi gặp người thứ hai nhiều hơn người thứ nhất rất nhiều. Họ không kém thông minh, không kém chăm chỉ. Họ chỉ nghĩ rằng đàm phán là chuyện xảy ra tại bàn, trong khi phần lớn kết quả đã được quyết định từ trước khi họ ngồi xuống.

Cuốn sách này viết cho cả hai người. Cho người thứ hai, để lần sau họ bước vào bàn với một chỗ đứng. Và cho người thứ nhất, để họ biết dùng chỗ đứng ấy mà không đánh mất chữ tín.

Cuốn sách này từ đâu ra

Phần lớn các bí quyết trong sách đi ra từ một khóa học đàm phán thực chiến tổ chức tại Thành phố Hồ Chí Minh, với hai mươi mốt bí quyết người giảng đúc kết từ kinh nghiệm mua bán, thuê mướn và hợp tác của chính ông. Tôi viết lại toàn bộ bằng lời của mình, sắp xếp lại theo diễn tiến của một thương vụ thật, và lược bỏ những gì không nên dạy. Những câu chuyện riêng của người giảng, khi được nhắc tới, tôi ghi rõ là của ông, không kể thành chuyện của tôi.

Bốn bí quyết còn lại là phần tôi bổ sung sau khóa học, từ những công cụ tôi dùng và dạy học viên: phương án ngoài bàn và giá sàn (Bí quyết 2), im lặng sau con số (Bí quyết 10), bảng biến trao đổi (Bí quyết 17), và cuối cùng là một chương dành riêng để nhận diện những cái bẫy người khác có thể dùng với bạn (Bí quyết 25). Ở những chỗ có thể dựa vào nghiên cứu, tôi dẫn đúng nguồn đã kiểm, và không trích một con số nào tôi chưa tìm thấy gốc.

Ba kiểu người sẽ đọc cuốn sách này

Tôi viết cho ba kiểu người, và mỗi bí quyết đều kết thúc bằng một bảng nói rõ từng kiểu nên làm tới đâu.

Kiểu thứ nhất là người lần đầu mua hoặc thuê một tài sản lớn. Bạn đã đi làm nhiều năm, tích được một khoản, và sắp bước vào thương vụ lớn nhất đời mình. Bạn sẽ thấy mình rất nhiều trong chị Nhàn, kế toán trưởng ba mươi chín tuổi, người mất lô đất đầu tiên chỉ vì một đêm, rồi đi cùng bạn suốt hai mươi lăm bí quyết để mua lô đất thứ hai đúng cách.

Kiểu thứ hai là người đàm phán hằng tuần. Chủ cửa hàng, chủ quán, môi giới, người phụ trách mua hàng. Bạn thương lượng với chủ nhà, nhà cung cấp, khách hàng, nhân viên gần như mỗi ngày, nhưng chưa bao giờ ngồi xuống sắp xếp lại cách mình làm. Bạn sẽ gặp anh Lộc, chủ ba quán cơm văn phòng đang đi thuê mặt bằng cho quán thứ tư, và Vy, cô môi giới năm thứ hai học cách đứng giữa hai bên mà không nghiêng về bên nào.

Kiểu thứ ba là nhà đầu tư và chủ doanh nghiệp. Bạn đã làm những thương vụ lớn, có đội ngũ, có luật sư. Thứ bạn cần không phải mẹo, mà là một khung để cả đội cùng chuẩn bị, cùng nói một ngôn ngữ, và một danh sách những cái bẫy để không ai trong đội bước vào.

Ba điều cuốn sách này KHÔNG làm

Cuốn sách này không dạy mánh khóe. Trong các tài liệu về đàm phán đang lan truyền, bạn sẽ gặp rất nhiều chiêu: bịa ra một người mua khác, giả nghèo, đặt hạn chót không có thật, ghi giá thấp trên hợp đồng, tác động lên người đối diện lúc họ không tỉnh táo. Tôi không dạy bạn làm theo. Tôi gom chúng lại ở Bí quyết 25 để bạn nhận ra khi người khác dùng với mình. Suốt cuốn sách, bạn sẽ gặp đi gặp lại một câu: **Bạn có quyền không nói hết. Bạn không có quyền nói sai.**

Cuốn sách này không hứa bạn bớt được một nửa giá. Có những câu chuyện bớt được rất sâu, và tôi kể chúng để bạn thấy cái trần trong đầu mình thấp đến mức nào. Nhưng mức giảm phụ thuộc vào thị trường và tình thế của người bán. Không có con số nào được hứa ở đây.

Cuốn sách này không thay cho luật sư, công chứng viên hay kế toán. Những chỗ đụng tới hợp đồng, đặt cọc, thuế phí, lãi chậm trả, quy hoạch, tôi chỉ nói ở mức nguyên tắc và ghi thẳng "chưa chắc, hãy hỏi lại tại chỗ". Quy định thay đổi nhanh hơn sách. Phụ lục A gom tất cả những chỗ ấy vào một bảng để bạn mang đi hỏi.

Cách đọc cuốn sách này

Hai mươi lăm bí quyết được chia thành năm phần, đi theo đúng thứ tự một thương vụ diễn ra: **trước bàn** (chuẩn bị, chỗ đứng, hiểu người đối diện), **mở bàn** (thiện cảm, câu hỏi, lý do, im lặng), **con số** (ra giá và giữ giá), **trao đổi** (biến bế tắc thành giải pháp), và **chốt, giữ và đi xa** (hợp đồng, bước đi, tầm nhìn, luyện tập, nhận diện bẫy). Nếu đọc theo thứ tự, bạn sẽ đi trọn thương vụ của chị Nhàn từ buổi tối mất lô đầu tiên đến ngày ký hợp đồng đặt cọc.

Ngay sau Bài tự định vị là chương **Quy trình đàm phán 7 bước**, tấm bản đồ gom hai mươi lăm bí quyết thành ba chặng trước bàn, tại bàn, sau bàn. Hãy đọc nó trước khi vào Phần I: bạn sẽ biết mỗi bí quyết nằm ở bước nào của một thương vụ thật. Tiếp đó là chương **Ba bóng dáng đàm phán**: Cá Mập, Cá Chép và Cá Heo. Bí quyết là chiến thuật; bóng dáng là cách bạn nhận ra người đối diện qua tiếp xúc để chọn đúng chiến thuật cho họ. Sau đó là chương **Năm hiểu lầm phổ biến trong đàm phán bất động sản**, đối chiếu từng niềm tin sai với thương vụ thật và nghiên cứu đã kiểm chứng, và chương **Mười khái niệm cốt lõi**, giải thích mỗi khái niệm hai lần: một lần đơn giản như cho một đứa trẻ mười hai tuổi, một lần chuyên sâu như ở giảng đường. Sau hai mươi lăm bí quyết là chương bổ sung **Lời nói trên bàn đàm phán** (mười một kỹ năng nói "không" mà bàn không vỡ, hỏi để bắc cầu, báo giá, giữ nhịp), rồi **Phần VI** trao cho bạn hai mươi mốt kịch bản đàm phán mẫu, có lời thoại từng bước và chỗ trống để điền số của thương vụ thật.

Nếu bạn là người bận, hãy đọc chương **Đọc nhanh 80/20** ngay sau Lời nói đầu: sáu ý mang lại phần lớn giá trị của cả cuốn sách, cùng ba lộ trình đọc theo thời gian bạn có. Bạn cũng có thể nhảy thẳng tới chỗ mình đang cần. Để nhảy đúng chỗ, hãy làm **Bài tự định vị** ngay sau trang này. Mất khoảng mười phút, một cây

bút và một tờ giấy. Cuối bài có bảng tra cho biết với điểm yếu nhất của bạn, nên mở bí quyết nào trước.

Mỗi bí quyết kết thúc bằng mục *Gấp trang này lại thì làm gì ngay*, với một bảng phân tầng, một ô rủi ro và một checklist. Toàn bộ checklist được gom ở Phụ lục B để bạn in ra. Và ở Phụ lục C là tờ **Phiếu chuẩn bị đàm phán** hai mặt mà tôi dùng và dạy học viên điền trước mỗi buổi gặp quan trọng. Các bí quyết sẽ hướng dẫn bạn điền dần từng phần của tờ phiếu ấy. Phụ lục D là bài kiểm tra 30 câu để bạn làm hai lần, trước và sau khi đọc; Phụ lục E là bộ tám mươi hai thẻ ghi nhớ để in, cắt và mang theo, kèm một bản lật thẻ trên điện thoại. Phụ lục F là bộ hai mươi hai biểu mẫu, từ phiếu mục tiêu đến khung hợp đồng đặt cọc có chú giải mang đến công chứng, có kèm tệp Word để bạn sửa và in. Phụ lục G gom các văn bản pháp lý 2026 mà người đàm phán bất động sản cần biết, kèm bảng cũ – mới và cách tự cập nhật.

Trang kế tiếp là **sơ đồ tư duy của cả cuốn sách**: nền tảng và hai mươi lăm bí quyết gom trên một trang. Mỗi phần, cùng ba chương Quy trình, Ba bóng dáng và Năm hiểu lầm, cũng có một sơ đồ riêng. Hãy nhìn sơ đồ trước khi đọc một phần, và nhìn lại sau khi đọc xong: bạn sẽ nhớ được khung trước, chi tiết sau.



Bạn có quyền không nói hết. Bạn không có quyền nói sai.

Sơ đồ tư duy cả cuốn sách — nền tảng, 25 bí quyết trong 5 phần và 21 kịch bản mẫu

Một lưu ý về các nhân vật. Chị Nhàn, anh Tùng, Vy, ông Thịnh, anh Lộc, bà Cúc và những người bạn sẽ gặp trong sách là tình huống minh hoạ tổng hợp, tên và chi tiết đã được thay đổi. Các con số trong câu chuyện của họ được tính cho hợp lý với thị trường Việt Nam, nhưng chúng là minh hoạ, không phải số liệu của một thương vụ có thật.

Nếu đọc xong mà bạn chỉ nhớ được một điều, tôi mong đó là điều này: thương vụ tốt nhất không phải thương vụ bạn thắng được nhiều nhất, mà là thương vụ người ngồi bên kia bàn vẫn muốn làm với bạn lần nữa.

Lại Thế Vũ — Dr Land

BÀI TỰ ĐỊNH VỊ: BẠN ĐANG ĐÀM PHÁN Ở TẦNG NÀO?

Hai mươi phút với một cây bút và những con số thật sẽ cho bạn biết nên mở bí quyết nào trước.

Cuốn sách này có hai mươi lăm bí quyết, và tôi không mong bạn đọc chúng như đọc một cuốn tiểu thuyết, từ trang đầu đến trang cuối với cùng một tốc độ. Người mua căn nhà đầu tiên cần những thứ khác người đàm phán mặt bằng mỗi tuần. Chủ doanh nghiệp đang chuẩn bị một thương vụ vài chục tỷ lại cần những thứ khác nữa. Đọc đều tay cả hai mươi lăm bí quyết thì không sai, nhưng chậm, và dễ bỏ qua đúng chỗ mình đang hở.

Bài tự định vị dưới đây giúp bạn làm ba việc: nhìn thẳng vào những con số đàm phán thật của mình trong một năm qua, tự chấm bảy năng lực đàm phán, rồi tra ra hai đến ba bí quyết nên đọc trước. Toàn bộ mất khoảng hai mươi phút. Hãy làm bằng bút, trên giấy, và đừng làm trong đầu. Chị Nhàn, nhân vật bạn sẽ gặp ngay ở Bí quyết 1, là kế toán trưởng mười bốn năm, vậy mà vẫn mất một lô đất chỉ vì chưa từng viết ra những điều chị nghĩ là mình đã biết.

Một lưu ý trước khi bắt đầu: không ai xem bài này ngoài bạn. Chấm cao cho đẹp thì bạn chỉ tự lừa mình, và cái giá của sự tự lừa ấy sẽ được trả ở bàn đàm phán, bằng tiền thật.

Bước 1: Điền những con số thật

Lục lại trí nhớ, tin nhắn, sổ chi tiêu và các hợp đồng trong mười hai tháng qua. “Đàm phán” ở đây hiểu rộng: mua hoặc thuê nhà đất, thuê mặt bằng, mua thiết bị, chọn nhà cung cấp, thương lượng lương, giá dịch vụ, hợp đồng với khách hàng. Bất cứ lúc nào có hai bên, có một con số và có một quyết định, đó là một cuộc đàm phán.

Nếu không nhớ chính xác, ghi con số gần đúng nhất và đánh dấu “≈”. Một con số gần đúng vẫn tốt hơn một ô bỏ trống.

```
BÀI TỰ ĐỊNH VỊ — NHỮNG CON SỐ THẬT CỦA TÔI
Ngày điền: ____ / ____ / ________

1. Số thương vụ tôi đã đàm phán trong 12 tháng qua:            ______
   (mua, thuê, bán, nhà cung cấp, khách hàng, lương...)

2. Số lần tôi mua hoặc thuê mà KHÔNG trả giá một câu nào:      ______

3. Trung bình tôi bớt được bao nhiêu % so với giá chào:         ______ %

4. Số lần tôi mất thương vụ vì chưa có giấy tờ, hợp đồng,
   hoặc chưa mang theo tiền cọc lúc bên kia đã gật đầu:         ______

5. Thương vụ sắp tới của tôi là:  ____________________________
   Số lựa chọn thay thế tôi đã ĐI XEM TẬN NƠI cho thương vụ ấy:  ______

6. Số lần tôi (hoặc bên kia) đổi ý sau khi đã đồng ý miệng:     ______

7. Số tiền của thương vụ lớn nhất tôi từng đàm phán:           ______
   Thương vụ lớn nhất tôi dự định làm trong 12 tháng tới:       ______

8. Số lần tôi đứng dậy rời bàn (từ chối thật, không phải dọa):  ______

9. Số thương vụ tôi đã viết mục tiêu ra giấy TRƯỚC khi gặp:     ______
```

Đừng vội đánh giá. Chỉ cần nhìn lại một lượt.

Ba con số nên nhìn lâu nhất

Trong chín ô ấy, có ba ô nói về bạn nhiều hơn những ô còn lại.

Ô số 2: mua hoặc thuê mà không trả giá. Nếu con số này lớn hơn nửa số thương vụ ở ô 1, vấn đề của bạn chưa phải là kỹ thuật mà là tâm thế. Bạn đang mang một "cái trần trong đầu" thấp đến mức không dám mở miệng. Hãy bắt đầu từ Bí quyết 1, nơi tôi nói về cái trần ấy, và Bí quyết 7 — Hỏi trước, dám đề nghị.

Ô số 4: mất thương vụ vì chưa có giấy tờ. Chỉ cần một lần là đủ đắt. Chị Nhàn mất lô đầu tiên vì đúng lý do này: bên kia gật đầu buổi tối, đổi ý sáng hôm sau, và chị không có tờ giấy nào trong tay. Nếu ô này khác không, hãy đọc Bí quyết 1 phần "mang theo những gì" và Bí quyết 21 — Chữ viết và hợp đồng, trước mọi bí quyết khác.

Ô số 5: số lựa chọn thay thế đã đi xem tận nơi. Đây là ô quan trọng nhất của cả bài. Nếu con số là không, bạn đang bước vào thương vụ sắp tới mà không có

chỗ đứng. Mọi kỹ thuật ở bàn đàm phán đều yếu đi khi bạn không thể nói "không". Hãy đọc Bí quyết 2 — BATNA, rồi Bí quyết 22 — Sẵn sàng bước đi.

Ô số 8 và ô số 9 là hai ô kiểm tra chéo. Ô 8 bằng không thường đi cùng ô 5 bằng không: không có phương án ngoài bàn thì không bao giờ dám đứng dậy. Ô 9 thấp thường đi cùng ô 6 cao: không viết mục tiêu trước thì dễ gật đầu vội, rồi đổi ý.

Bước 2: Tự chấm bảy năng lực đàm phán

Bảy năng lực dưới đây gom hai mươi lăm bí quyết của cuốn sách thành bảy nhóm. Chấm mỗi năng lực từ 1 đến 10, dựa trên những gì bạn đã **làm** trong mười hai tháng qua, không phải những gì bạn nghĩ mình có thể làm. Đọc cột "1 điểm" và cột "10 điểm", rồi đặt mình vào chỗ giữa hai đầu.

Năng lực	1 điểm nghĩa là…	10 điểm nghĩa là…	Điểm của bạn
A. Chuẩn bị & định giá	Đi gặp chỉ với giá rao trong đầu; không biết giá đã giao dịch thật quanh đó	Viết sẵn mục tiêu Tiền – Thời gian – Công sức; có ít nhất 3 giao dịch đã chốt để đối chiếu; mang theo hợp đồng mẫu	____
B. Chỗ đứng / BATNA	Không có phương án nào khác; "phải mua được căn này"	Có phương án ngoài bàn đã đi xem tận nơi, biết giá chốt thật; có giá sàn viết bằng số	____
C. Đọc người đối diện	Không biết bên kia bán, cho thuê hay mua vì lý do gì	Nói được bên kia muốn gì, sợ gì, đang đau ở đâu; biết ai mới là người quyết định thật	____
D. Tạo thiện cảm & hỏi	Vào thẳng chuyện giá; nói nhiều hơn nghe	Nhớ tên, nghe trọn câu chuyện, hỏi quá khứ – hiện tại – tương lai trước khi đưa con số	____
E. Giữ bình tĩnh & con số	Lộ ra là rất thích; nói chen khi bên kia	Mở giá có lý do, giữ được khoảng lặng	____

Năng lực	1 điểm nghĩa là…	10 điểm nghĩa là…	Điểm của bạn
	im lặng; mở giá sát mức mong muốn	sau con số, không để cảm xúc kéo mình nhượng	
F. Trao đổi & sáng tạo	Chỉ biết xin bớt; mỗi lần nhượng là một lần mất trắng	Có bảng biến trao đổi; nhường một thì đổi một; tìm được thứ làm to chiếc bánh cho cả hai bên	____
G. Chốt & giữ chữ tín	Gật đầu miệng rồi hẹn hôm sau; từng đổi ý hoặc bị đổi ý	Chốt bằng văn bản ngay khi đủ điều kiện; giữ lời; bên kia muốn làm ăn tiếp với bạn	____

Cộng bảy ô lại, bạn có tổng điểm từ 7 đến 70. Ghi tổng điểm ra lề. Nhưng đừng nhìn tổng điểm lâu, vì con số có ích nhất là **ô thấp nhất**. Một người có sáu năng lực ở mức 8 và một năng lực ở mức 2 sẽ thua chính ở năng lực mức 2 ấy, và thường thua đúng lúc thương vụ lớn nhất.

Nếu có hai ô cùng thấp nhất, ưu tiên ô đứng trước trong bảng. Thứ tự A đến G không ngẫu nhiên: nó đi theo đường đi của một thương vụ, từ đêm hôm trước đến ngày ký.

Bước 3: Xác định tầng của bạn

Mỗi chương của cuốn sách đều kết thúc bằng mục “Bạn đang ở tầng nào”, chia người đọc thành ba tầng. Tầng không phải thứ hạng giỏi hay kém. Nó là hoàn cảnh: bạn đàm phán bao nhiêu lần, với số tiền cỡ nào. Hãy chọn tầng theo ô 1 và ô 7 ở Bước 1.

Tầng	Bạn là ai	Dấu hiệu từ Bước 1	Cách đọc sách hợp nhất
Mới bắt đầu	Sắp mua, thuê tài sản lớn đầu tiên; ít khi phải thương lượng	Ô 1 dưới 5 thương vụ; ô 2 cao; ô 9 gần bằng không	Đọc tuần tự Phần I trước, mỗi tuần một bí quyết, làm checklist cuối chương

Tầng	Bạn là ai	Dấu hiệu từ Bước 1	Cách đọc sách hợp nhất
Đàm phán hằng tuần	Chủ kinh doanh nhỏ, môi giới, người phụ trách mua hàng	Ô 1 từ 10 thương vụ trở lên; số tiền mỗi vụ vừa phải	Đọc theo bảng tra ở Bước 4, áp dụng ngay vào thương vụ của tuần này
Thương vụ lớn	Nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp; thương vụ nhiều tỷ, nhiều vòng, nhiều bên	Ô 7 từ vài tỷ trở lên; ô 6 khác không	Đọc kỹ các bí quyết về chỗ đứng, người quyết định và hợp đồng; dùng Phiếu chuẩn bị ở Phụ lục C cho mọi thương vụ

Có người sẽ thấy mình nằm giữa hai tầng: mỗi tuần thương lượng với nhà cung cấp, nhưng năm nay lần đầu mua một lô đất. Khi ấy, hãy chọn tầng theo **thương vụ sắp tới**, tức thương vụ bạn đã ghi ở ô 5. Sách là để dùng cho việc trước mặt.

Bước 4: Tra bảng — thấp nhất ở năng lực nào thì mở bí quyết nào trước

Tìm hàng của năng lực bạn chấm thấp nhất ở Bước 2, rồi dóng sang cột tầng của bạn ở Bước 3. Ô gặp nhau cho bạn hai bí quyết nên đọc trước, theo đúng thứ tự ghi trong ô.

Năng lực thấp nhất	Mới bắt đầu	Đàm phán hằng tuần	Thương vụ lớn
A. Chuẩn bị & định giá	1 → 9	1 → 13	9 → 17
B. Chỗ đứng / BATNA	2 → 15	2 → 22	22 → 23
C. Đọc người đối diện	3 → 6	3 → 20	20 → 4
D. Tạo thiện cảm & hỏi	6 → 7	7 → 5	5 → 6
E. Giữ bình tĩnh & con số	10 → 12	11 → 8	11 → 14

Năng lực thấp nhất	Mới bắt đầu	Đàm phán hằng tuần	Thương vụ lớn
F. Trao đổi & sáng tạo	16 → 18	17 → 16	19 → 17
G. Chốt & giữ chữ tín	21 → 25	21 → 23	25 → 21

Vài điều cần biết khi đọc bảng:

- **Hai số trong ô là thứ tự đọc, không phải lựa chọn.** Đọc số đầu, làm checklist cuối chương ấy, dùng thử ít nhất một lần trong việc thật, rồi mới sang số thứ hai.
- **Ô của tầng "Mới bắt đầu" thường dẫn về những bí quyết đầu sách**, vì người mới cần nền trước kỹ thuật. Ô của tầng "Thương vụ lớn" dẫn về những bí quyết sau, nơi thương vụ có nhiều vòng, nhiều người và nhiều giấy tờ hơn.
- **Bí quyết 25 — Nhận diện bẫy** có mặt ở hàng G vì người giữ chữ tín cần biết khi nào bên kia không giữ. Dù ô của bạn không có số 25, hãy đọc nó trước khi đặt cọc bất kỳ khoản tiền lớn nào.
- **Bí quyết 24 — Học, chép, luyện** không nằm trong ô nào, vì nó dành cho tất cả. Đọc nó sau khi đã xong hai bí quyết đầu tiên của bạn.

Ví dụ: chị Nhàn sẽ chấm thế nào

Nếu chị Nhàn làm bài này vào tối hôm mất lô đất của bà Hoa, các ô của chị sẽ trông đại khái thế này: ô 1 chỉ có một thương vụ thật, ô 4 là một, ô 5 là không. Ở Bước 2, chị chấm năng lực A khá cao vì quen con số, nhưng năng lực B chỉ được 2 và năng lực G được 3. Chị ở tầng Mới bắt đầu. Năng lực thấp nhất là B, ô tra cho ra **Bí quyết 2 rồi Bí quyết 15**. Và đó đúng là hai chương mà bạn sẽ thấy chị thay đổi nhiều nhất: đi xem lô thay thế tận nơi để có giá sàn ba tỷ tám, rồi tính trần thật của túi tiền mình trước khi ngồi xuống với ông Thịnh.

Ví dụ trên là tình huống minh hoạ, nhưng cách tra thì bạn dùng y như vậy.

Làm lại sau chín mươi ngày

Ghi ngày điền ở đầu khung Bước 1 là có lý do. Hãy hẹn mình làm lại bài này sau chín mươi ngày, trên một tờ giấy mới, rồi đặt hai tờ cạnh nhau. Không cần mọi ô

đều tăng. Chỉ cần ô thấp nhất của lần trước đã nhích lên, và ô số 5 cho thương vụ kế tiếp không còn là số không.

Người đàm phán giỏi không phải là người không có điểm yếu. Họ là người biết chính xác điểm yếu của mình nằm ở đâu, và đã chuẩn bị cho nó từ trước khi bước vào phòng.

Còn một việc mười lăm phút nữa trước khi lật trang: làm **Lần 1** của **Bài kiểm tra 30 câu ở Phụ lục D**, ghi đáp án vào cột Lần 1 và đừng xem bảng đáp án. Khi đọc xong cuốn sách, bạn sẽ làm lại để so sánh.

Bạn đã biết mình đang đứng ở đâu. Giờ hãy lật sang Quy trình đàm phán 7 bước — tấm bản đồ cho thấy mọi thương vụ thực ra đã được quyết định trước khi ai đó mở miệng.