

gắng để cùng sống hoặc làm việc với nhau – trong hôn nhân, trong công việc, trong một dự án phục vụ cộng đồng – để sử dụng và quản lý các nguồn lực cũng như để đạt được kết quả cao. Vậy chúng ta phải làm thế nào và làm gì để vượt qua giới hạn của nhận thức cá nhân nhằm giao tiếp có chiều sâu, để hợp tác xử lý các vấn đề và đưa ra giải pháp *cùng thắng*?

Câu trả lời là Thói quen thứ năm. Đây là bước đầu tiên trong quá trình đi đến giải pháp *cùng thắng*. Ngay cả khi đối phương không phải là người có mô thức *cùng thắng*, chúng ta cũng phải *cố gắng để hiểu họ trước*. Một lãnh đạo công ty từng áp dụng thành công nguyên tắc này chia sẻ kinh nghiệm với tôi như sau.

Năm ngoái, công ty chúng tôi có một hợp đồng với một ngân hàng quốc gia lớn. Ngân hàng này cử một đoàn gồm tám người đến đàm phán với chúng tôi. Công ty tôi quyết định chọn giải pháp *cùng thắng* hoặc “không giao kèo”. Chúng tôi đã gần như bị áp đảo bởi những đòi hỏi của ngân hàng lớn này.

Ông chủ tịch công ty chúng tôi nói: “Chúng tôi muốn các ông thảo trước bản hợp đồng để chúng tôi nắm rõ yêu cầu và mối quan tâm của các ông. Trên cơ sở đó, chúng tôi sẽ đáp lại bằng yêu cầu và mối quan tâm của chúng tôi. Sau đó, chúng ta cùng trao đổi với nhau về lợi ích”.

Các thành viên của đoàn đàm phán bên kia bị bất ngờ. Họ sững sốt vì không ngờ chúng tôi cho họ quyền soạn thảo trước bản hợp đồng. Họ muốn có ba ngày để chuẩn bị hợp đồng.

Khi họ đưa bản hợp đồng ra, chủ tịch công ty chúng tôi nói: “Bây giờ thử xem chúng tôi có hiểu rõ điều các ông