

huynh sẽ tự nhủ: “Đây là cơ hội để mình có thể gần gũi với con hơn, cần phải tìm cách giúp nó”. Do vậy, mối quan hệ qua lại này sẽ thay đổi từ hình thức đến bản chất và được gắn kết vững chắc bằng tình yêu và lòng tin. Con cái bạn sẽ cởi mở hơn khi cảm nhận được những giá trị mà cha mẹ dành cho chúng - xem chúng như một cá nhân độc lập.

Mô thức này cũng có tác động mạnh trong lĩnh vực kinh doanh. Một hệ thống các trung tâm thương mại hoạt động theo mô thức này đã tạo được sự trung thành rất lớn từ phía khách hàng đối với dịch vụ của mình. Bất cứ lúc nào khách hàng gặp khó khăn, dù rất nhỏ, thì mọi nhân viên ngay lập tức xem đây là cơ hội để xây dựng mối quan hệ với khách hàng. Họ đáp ứng yêu cầu của khách hàng với thái độ niềm nở, với lòng nhiệt tình giải quyết rất ráo vắn đề. Họ đối xử với khách hàng bằng sự kính trọng và tử tế, dành cho khách hàng sự phục vụ hết sức chu đáo, khiến khách hàng không nghĩ đến việc sẽ chuyển sang dịch vụ khác.

Bằng cách xem sự cân bằng P/PC là một yếu tố cần thiết cho một thực tại hiệu quả có tính tương thuộc, chúng ta có thể biến vấn nạn thành cơ hội, tức dùng P để gia tăng PC.

Có được mô thức về *tài khoản tình cảm* trong tâm trí, chúng ta đã sẵn sàng bước vào Thói quen xây dựng *Thành tích tập thể*. Khi thực hiện điều này, chúng ta sẽ hiểu rõ cần kết hợp các thói quen với nhau như thế nào để tạo ra được mối quan hệ tương thuộc hiệu quả. Chúng ta cũng sẽ thấy được mình đã bị chi phối mạnh mẽ như thế nào bởi một “kịch bản” khác về khuôn mẫu suy nghĩ và hành vi của chúng ta.

Ngoài ra, chúng ta còn nhận thấy, ở mức độ sâu sắc