

tiếp cận “theo nguyên tắc” và hai là tiếp cận “theo lập trường”. Mặc dù trong công trình nghiên cứu này, khái niệm *cùng thắng* chưa được dùng tới, nhưng tinh thần và triết lý xuyên suốt cuốn sách rất phù hợp với quan điểm *cùng thắng*.

Hai ông cho rằng thực chất của đàm phán “theo nguyên tắc” là tách con người ra khỏi vấn đề, tập trung vào các lợi ích chứ không vào các lập trường, sáng tạo ra các phương án đem lại lợi ích chung, và kiên trì với các tiêu chí khách quan.

Khi làm việc với nhiều người và tổ chức để tìm ra các giải pháp *cùng thắng*, tôi yêu cầu họ tham gia vào một quá trình gồm bốn bước sau:

- Nhìn vấn đề từ cách nhìn của người khác. Cố gắng để hiểu rõ nhu cầu và các mối quan tâm của đối tác.
- Nhận diện những vấn đề then chốt và các mối quan tâm (không phải lập trường) của các bên liên quan.
- Xác định những kết quả có thể đạt được sau khi hoàn thành dự án.
- Nhận diện những phương án mới có thể đáp ứng được kết quả mong muốn.

Các Thói quen 5 và 6 sẽ đề cập trực tiếp đến hai nhân tố của quá trình này, và chúng ta sẽ đi sâu vào vấn đề đó ở hai chương tiếp theo.

Bản chất của quá trình *cùng thắng* liên hệ qua lại rất chặt chẽ với *tư duy cùng thắng*. Bạn chỉ có thể đạt được giải pháp *cùng thắng* bằng các quá trình *cùng thắng* – mục đích và phương tiện ở đây là như nhau.