

muốn có ngay một biện pháp, một chương trình, một liều thuốc đặc trị cấp tốc để khiến các nhân viên chịu hợp tác với nhau.

Chúng ta không thể thay đổi được chất lượng của trái trên cành nếu không thay đổi ngay từ dưới gốc rễ. Trong trường hợp của vị chủ tịch công ty nọ, ông ta cần chuyển sang tập trung vào việc hoàn thiện cá nhân và tổ chức theo một cách hoàn toàn khác bằng cách phát triển hệ thống thông tin và thưởng phạt trên cơ sở tăng cường các giá trị của sự hợp tác.

Thời điểm bước từ vị trí độc lập sang tương thuộc, dù với cương vị gì đi nữa, thì bạn đã nhận vai trò lãnh đạo – một vị trí có ảnh hưởng đến người khác. Và thói quen của sự thành công trong lãnh đạo giữa con người với con người là *tư duy cùng thắng*.

## 1. SÁU MÔ THỨC CỦA MỐI QUAN HỆ TƯƠNG TÁC

### GIỮA CON NGƯỜI

*Tư duy cùng thắng* không phải là phương pháp mà là một triết lý về mối quan hệ tương tác giữa con người với con người. Thực ra, đây là một trong sáu mô thức của mối quan hệ tương tác. Sáu mô thức bao gồm:

- Cùng thắng;
- Thắng/thua;
- Thua/thắng;
- Thua/thua;
- Chỉ có thắng;
- Thắng/ thắng hoặc “không giao kèo”.