

sở tôn trọng lẫn nhau, và ngược lại. Cả hai cùng quyết tâm tìm hiểu, cam kết giữ vững lợi ích của nhau trong quá trình hợp tác.

Mối quan hệ theo phương thức *cùng thắng*, với mức độ tin cậy cao là bàn đạp lý tưởng cho *đồng tâm hiệp lực* (Thói quen thứ sáu). Mối quan hệ đó không hề làm cho các vấn đề kém đi tính hiện thực hay kém phần quan trọng, hoặc loại bỏ sự khác biệt về cách nhìn. Ngược lại, nó giúp triệt tiêu năng lượng tiêu cực vốn thường tập trung vào những khác biệt về nhân cách và địa vị. Đồng thời, nó tạo ra nguồn năng lượng tích cực có trọng tâm là phối hợp năng lực của cả hai bên để tạo nên sức mạnh sáng tạo và liên kết, giúp hiểu biết thấu đáo các vấn đề và giải quyết chúng sao cho cả hai cùng có lợi.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu bạn buộc phải thỏa thuận với một người, mà người này chưa bao giờ biết đến *tư duy cùng thắng* và chỉ nghĩ đến triết lý thắng/thua hay một triết lý nào khác?

Đương đầu với tư duy thắng/thua là một thách thức thật sự của *tư duy cùng thắng*. Thực tế cho thấy không phải lúc nào *tư duy cùng thắng* cũng đúng trong mọi tình huống, tùy vào vấn đề và sự khác biệt cơ bản cần phải được giải quyết. Nhưng sẽ dễ dàng hơn nếu cả hai bên đều hiểu được điều đó và quyết tâm thực hiện.

Khi bạn gặp phải đối tác có mô thức thắng/thua, mối quan hệ với người đó vẫn là chìa khóa chính yếu. Bạn cần tập trung vào *Vòng tròn Ảnh hưởng* của mình, đưa “khoản gửi” vào *tài khoản tình cảm* thông qua sự lịch thiệp chân thành, tôn trọng và đánh giá cao đối tác. Bạn phải dành thời gian lâu hơn cho giao tiếp, biết lắng nghe nhiều hơn,