

bạn là gì? Cứ để cho đối tác tự chủ. Khi bạn đã đạt được thỏa thuận cùng thắng ngay từ đầu, đối tác của bạn sẽ biết được kết quả mong muốn. Vai trò của bạn lúc đó chỉ là giúp đỡ và tiếp nhận các báo cáo về việc thực hiện trách nhiệm của họ.

Khi con người được tự mình phán xét bản thân thì lòng kiêu hãnh của họ sẽ được nâng cao hơn, và trách nhiệm của họ theo đó cũng tăng lên. Trong mối quan hệ có độ tin cậy cao, tự phán xét sẽ chính xác hơn nhiều vì chúng ta thường tự nhận biết thực hư của sự việc đang diễn tiến rõ hơn so với các quan sát hay đo lường từ bên ngoài.

Rèn luyện phương pháp quản trị tư duy cùng thắng

Nhiều năm trước đây, tôi tham gia trực tiếp vào một dự án tư vấn cho một ngân hàng lớn có hàng chục chi nhánh. Họ yêu cầu chúng tôi đánh giá và cải tiến chương trình đào tạo quản lý của họ với ngân sách hàng năm là 750.000 đô-la. Chương trình này bao gồm việc lựa chọn các sinh viên mới tốt nghiệp và bố trí họ thực hành 12 loại công việc, mỗi loại hai tuần tại các phòng ban của ngân hàng trong thời gian sáu tháng. Sau khi kết thúc đợt thực tập, những sinh viên xuất sắc sẽ được bố trí làm trợ lý cho các trưởng chi nhánh ngân hàng.

Nhiệm vụ của chúng tôi là đánh giá kết quả đào tạo qua sáu tháng thực tập. Khi bắt tay vào làm, chúng tôi phát hiện ra rằng phần khó khăn nhất của nhiệm vụ này là có được kết quả rõ ràng. Chúng tôi hỏi các cán bộ quản lý cấp cao của ngân hàng: “Những thực tập sinh đó phải có được những kỹ năng gì sau khi kết thúc chương trình này?”. Và câu trả lời chúng tôi nhận được rất mơ hồ, lại có vẻ mâu thuẫn. Chương trình đào tạo đề cập đến các phương pháp,