

công của sự đồng tâm hiệp lực đã làm mọi người tham gia ngạc nhiên.

Sự cạnh tranh thường len lỏi vào từng cá nhân, tập thể và trên khắp thương trường, nhất là những nơi thiếu vắng mối quan hệ tương thuộc, thiếu hợp tác. Tinh thần *cùng thắng* không thể tồn tại trong môi trường cạnh tranh và ganh đua.

Để giải pháp *cùng thắng* đem lại kết quả tích cực, tất cả các hệ thống của công ty đều phải hỗ trợ nó. Các hệ thống như: đào tạo, lập kế hoạch, giao tiếp, báo cáo, ngân sách, hệ thống thông tin, lương bổng đều phải dựa trên cơ sở nguyên tắc *cùng thắng*.

Tôi cũng đã tư vấn cho một công ty khác muốn huấn luyện nhân viên của mình trong lĩnh vực giao tiếp – kỹ năng bán hàng. Chủ tịch công ty nói với tôi: “Anh hãy vào bất kỳ cửa hàng nào anh muốn và xem cách họ đối xử với anh. Các nhân viên của tôi dường như chỉ biết ngồi chờ khách đến mua hàng. Họ không biết cách giao tiếp, tạo sự thân thiện, gần gũi với khách hàng, không biết gì về sản phẩm, lại không có kiến thức, kỹ năng bán hàng cần thiết để tạo sự liên kết giữa sản phẩm và nhu cầu”.

Và tôi đã đến nhiều cửa hàng, tình hình đúng như ông ấy nói. Nhưng tôi muốn biết một vấn đề khác: Nguyên nhân của thái độ này là do đâu?

Vài ngày sau, tôi gặp lại vị chủ tịch.

“Chúng ta thử xem xét lại từ đầu”, ông ta nói, “Chúng tôi cũng có những bộ phận quản lý công việc. Chúng tôi bảo các nhân viên rằng họ nên dành 2/3 năng lực vào việc bán hàng và chỉ 1/3 cho quản lý. Tất cả đều không làm được