

Sau một thời gian học được khái niệm *cùng thắng* hoặc *không giao kèo*, chủ tịch của một công ty nhỏ về phần mềm máy tính đến chia sẻ với tôi kinh nghiệm sau.

“Chúng tôi đã xây dựng được phần mềm mới và đã bán cho một ngân hàng theo hợp đồng 5 năm. Vị chủ tịch của ngân hàng rất phấn khởi, nhưng các nhân viên cấp dưới thì không ủng hộ quyết định của ông.

Khoảng một tháng sau, ngân hàng đó thay đổi chủ tịch. Ông chủ tịch mới đến gặp tôi và nói: “Tôi hài lòng về phần mềm đó, nhưng tôi đang có một đồng việc đang chờ giải quyết, còn những người khác thì không tán thành việc này. Tôi thực sự cảm thấy tôi chưa thể thúc ép họ cũng như có bất cứ quyết định nào vào lúc này được”.

Công ty tôi đang gặp nhiều khó khăn về tài chính. Tôi biết tôi có quyền sử dụng pháp lý để hợp đồng này được thực hiện. Nhưng tôi bị thuyết phục bởi giá trị của nguyên tắc *cùng thắng*. Do đó, tôi nói với ông ấy: “Chúng ta đã có hợp đồng. Ngân hàng của ông đã xem xét và chấp nhận sản phẩm và dịch vụ của chúng tôi. Nhưng chúng tôi hiểu rằng các ông không hài lòng về nó. Vì thế, chúng tôi sẽ chấm dứt hợp đồng, trả lại tiền đặt cọc, và nếu sau này, các ông thực sự cần một phần mềm thì hãy đến với chúng tôi”.

Tôi đã bỏ đi một hợp đồng trị giá 84.000 USD. Nó gần như một thất thoát tài chính quá nặng nề. Nhưng tôi cảm thấy, xét về lâu dài, những hợp đồng khác sẽ quay lại cùng với lợi tức cao hơn.

Ba tháng sau, ông chủ tịch ngân hàng đó gọi điện cho tôi: “Chúng tôi đang thay đổi hệ thống xử lý dữ liệu, chúng tôi muốn hợp tác với công ty ông”. Và ông ấy đã ký một hợp đồng mới trị giá 240.000 USD với chúng tôi.”