

*Đừng hành động vội để cả hai bên có thì giờ suy nghĩ thấu đáo vấn đề:* Hãy gợi ý rằng cả hai cần gặp lại nhau vào hôm khác, khi đã thu thập đủ dữ kiện để đưa ra bàn luận. Trong khi chuẩn bị cho cuộc họp ấy, hãy tự hỏi mình vài câu hỏi khó trả lời:

Đối tác của mình có lý không? Có lý chỗ nào? Phải chăng lẽ phải hay ưu thế thuộc về lập trường hay lập luận của họ? Cách phản ứng của mình có giải quyết được vấn đề hay chỉ giúp mình khỏi bị tổn thương? Nó sẽ đẩy các đối tác đi xa hay kéo họ lại gần mình hơn? Cách phản ứng của mình có được những người tốt đánh giá cao hay không? Mình sẽ thắng hay sẽ thua? Phải trả giá nào nếu như mình thắng? Nếu mình im lặng thì có hết mâu thuẫn không? Tình huống khó khăn này có phải là một cơ hội cho mình hay không?