

kỹ hơn. Bạn phải thể hiện mình bằng sự nhiệt tình để đối tác hiểu rằng bạn thực sự mong muốn xây dựng mối quan hệ với họ trên nền tảng *cùng thắng*. Quá trình đó chính là một khoản lớn gửi vào *tài khoản tình cảm* trong mối quan hệ giữa bạn và đối tác.

Tính cách của bạn càng chân thật, mức độ chủ động càng cao, nhiệt tình hướng đến giải pháp *cùng thắng* càng nhiều thì ảnh hưởng của bạn đến người khác càng mạnh. Đây là một thách thức thực sự đối với mô thức lãnh đạo giữa người và người. Nó chuyển từ mô thức Lãnh đạo dựa trên các mối quan hệ sang mô thức Lãnh đạo làm thay đổi các mối quan hệ.

Vì nguyên tắc *cùng thắng* tỏ ra hiệu quả trong mọi tình huống nên bạn có thể đề nghị đối tác lấy đó làm tiêu chuẩn cho việc hợp tác giữa hai bên. Tuy nhiên, chỉ một số ít người có tư duy thắng/thua có thể tiếp cận và chuyển sang *tư duy cùng thắng*. Do vậy, bạn cần nhớ rằng phương án “không giao kèo” luôn luôn là giải pháp phòng bị. Hoặc đôi khi, bạn cũng phải chọn giải pháp *thỏa hiệp*.

Điều quan trọng cần lưu ý là không phải lúc nào bạn cũng chọn phương pháp *cùng thắng*, ngay cả khi số dư *tài khoản tình cảm* của bạn đang ở mức cao. Chẳng hạn, nếu bạn và tôi cùng làm việc với nhau, bạn đến gặp tôi và nói: “Stephen, tôi biết anh không thích quyết định này. Và tôi không có thời gian để giải thích với anh. Có thể anh sẽ nghĩ đây là quyết định sai lầm, nhưng liệu anh có thể ủng hộ tôi không?”.

Nếu như bạn có *tài khoản tình cảm* tích cực đối với tôi, tất nhiên tôi sẽ ủng hộ bạn. Rất có thể trong việc này, bạn đã hoàn toàn đúng. Nhưng nếu *tài khoản tình cảm* cạn kiệt,