

hoặc ai đó trong phòng này có thể dành vài giờ để hướng dẫn tôi...". Và như vậy, họ chỉ mất nửa ngày thực tập tại một phòng ban, thay vì hai tuần.

Những thực tập sinh này hợp tác chặt chẽ với nhau, và họ đã hoàn thành các mục tiêu bổ sung chỉ trong vòng một tuần rưỡi. Chương trình đào tạo sáu tháng được rút xuống còn năm tuần, và kết quả thu được cao hơn trước một cách đáng kể.

Tôi luôn luôn ngạc nhiên trước các kết quả thu được. Cách tư duy này cũng đem lại hiệu quả tương tự trong mọi lĩnh vực tổ chức cuộc sống, nếu chúng ta có can đảm thử nghiệm các mô thức của mình và tập trung vào mục tiêu *cùng thắng*.

Các thỏa thuận công việc theo nguyên tắc cùng thắng

Tạo ra các thỏa thuận về kết quả công việc theo nguyên tắc *cùng thắng* đòi hỏi sự thay đổi các mô thức cơ bản. Tiêu điểm là kết quả, không phải là phương pháp. Đa số chúng ta thường có xu hướng kiểm soát các phương pháp. Chúng ta sử dụng *phương pháp giao phó mệnh lệnh* như đã thảo luận ở Thói quen thứ ba, phương pháp mà tôi sử dụng khi yêu cầu Sandra chụp ảnh con trai chúng tôi lướt ván trên mặt nước. Nhưng các thỏa thuận theo nguyên tắc *cùng thắng* có tiêu điểm là *kết quả*, giúp giải phóng tiềm năng to lớn của cá nhân và tạo ra sự hiệp lực lớn hơn, đồng thời trong quá trình đó xây dựng PC (năng lực sản xuất) thay vì chỉ tập trung vào P (sản phẩm).

Theo *tư duy cùng thắng*, việc xác định trách nhiệm là do mỗi người tự đánh giá bản thân mình bằng cách đối chiếu với các tiêu chí đã được xây dựng ngay từ đầu. Nếu bạn và đối tác đã cùng nhau xác lập các tiêu chí thì mỗi bên sẽ phải