

GỢI Ý ÁP DỤNG:

1. Hãy tưởng tượng bạn đang cố gắng tạo lập một cuộc đàm phán tốt đẹp, trong đó, lòng can đảm và sự cân nhắc được cân bằng.
2. Liệt kê danh sách các trở ngại ngăn cản bạn có được mô thức *cùng thắng*. Xác định xem có thể làm được gì bên trong *Vòng tròn Ảnh hưởng* của bạn để loại bỏ những trở ngại đó.
3. Lựa chọn một mối quan hệ cụ thể mà bạn muốn xây dựng theo thỏa thuận *cùng thắng*, cố gắng đặt mình vào vị trí của người khác. Từ góc độ cá nhân, bạn hãy liệt kê ra những kết quả nào là “chiến thắng” đối với bạn. Tiếp cận đối tác và trao đổi với họ cho đến khi bạn đạt đến thỏa thuận và giải pháp *cùng thắng*.
4. Nhận diện ba mối quan hệ then chốt trong cuộc sống của bạn. Nêu ra một số dấu hiệu mà bạn cảm thấy đó là số dư trong *tài khoản tình cảm* của mỗi mối quan hệ; viết ra một số biện pháp cụ thể nhằm tạo được “khoản gửi vào” cho mỗi “tài khoản” đó.
5. Xem xét “kịch bản” của chính bạn. Nó có thuộc loại thắng/thua hay không? Nó ảnh hưởng thế nào đến sự tương tác giữa bạn với người khác? Bạn có thể xác định được đâu là nguồn gốc chính của “kịch bản” đó? Xác định xem “kịch bản” đó có còn phù hợp với thực tại cuộc sống của bạn hay không?
6. Tìm hiểu một người đã áp dụng thành công tư duy *cùng thắng* trong hoàn cảnh khó khăn. Hãy học tập kinh nghiệm từ tấm gương này.