

Trong số 800 người tham dự, có khoảng 40 đại lý được nhận các giải thưởng do đạt được thành tích như “Doanh số cao nhất”, “Khối lượng sản phẩm bán ra nhiều nhất”, “Nhận được hoa hồng nhiều nhất” và “Trung bày sản phẩm thu hút nhất”. Buổi trao giải diễn ra trong bầu không khí cuồng nhiệt với tiếng hoan hô, vỗ tay dậy trời. Không còn nghi ngờ gì về việc 40 đại lý này là những người chiến thắng; nhưng người ta cũng nhận ra rằng 760 đại lý còn lại là những kẻ thua cuộc.

Ngay lập tức chúng tôi bắt tay vào công việc gắn hệ thống thưởng phạt và cơ cấu của tổ chức với mô thức *cùng thắng*. Chúng tôi quan tâm chọn lựa hệ thống sao cho có thể hấp dẫn mọi thành viên. Chúng tôi khuyến khích họ hợp tác và chung sức cùng nhau đạt được kết quả mong muốn.

Tại cuộc họp tổng kết khen thưởng năm sau, hơn 1.000 đại lý bán hàng tham dự, và khoảng 800 đại lý trong số đó được khen thưởng. Nếu so sánh thành tích thì chỉ một vài cá nhân là những người chiến thắng thực sự, nhưng chương trình này tập trung trước hết vào những người/nhóm người đạt được thành tích so với mục tiêu tự họ lập ra. Giờ đây, sự quan tâm và lòng nhiệt tình đã xuất hiện vì mọi người cùng chia sẻ niềm vui của nhau, các nhóm đại lý bán hàng có thể cùng nhau chia sẻ giải thưởng, là một chuyển nghĩ mát cho cả văn phòng họ.

Một điều đáng lưu ý là hầu hết 800 đại lý được thưởng năm đó đều đạt được thành tích cá nhân ngang bằng với thành tích của 40 đại lý được thưởng năm trước. Tinh thần *cùng thắng* đã làm tăng đáng kể số lượng “quả trứng vàng”, và đồng thời chăm sóc chu đáo “con ngỗng”, giải phóng năng lượng và tiềm năng lớn lao của mỗi đại lý. Thành