

và kinh nghiệm của mình theo cách có thể khuyến khích người khác noi theo.

Bạn có thể coi trọng sự khác biệt ở người khác. Khi có ai đó bất đồng ý kiến với bạn, bạn có thể nói “Được rồi! Anh nhìn vấn đề khác với tôi”. Không nhất thiết phải đồng ý với họ mà trước hết, bạn chỉ cần khẳng định điều họ muốn, rồi tìm hiểu vấn đề của họ sau.

Trong trường hợp bạn chỉ nhìn thấy có hai giải pháp, một của bạn và một của người khác kém hiệu quả hơn, bạn có thể nhìn vào giải pháp thứ ba. Hầu như luôn luôn có giải pháp thứ ba trong mọi trường hợp và nếu biết vận dụng triết lý *cùng thắng* cũng như thực sự cố gắng để thấu hiểu người khác, bạn sẽ tìm ra giải pháp tốt hơn cho các bên liên quan.