

Hoặc bạn quan sát xem bạn bè, đồng nghiệp của bạn có cùng bạn ở lại làm ngoài giờ hay không.

*Nếu lấy đối thủ làm trọng*, bạn có thể đồng ý ở lại làm việc muộn vì bạn biết điều này sẽ làm tăng lợi thế cho bạn, giúp bạn “qua mặt” đối thủ. Trong khi “hắn” đi chơi, thì “mình” cố gắng làm việc cật lực, cả công việc của “mình” lẫn của “hắn”. Bạn quyết hy sinh thú vui riêng vì cơ hội được chứng tỏ năng lực của mình trước sếp, đồng thời “hạ bệ” đối thủ.

*Nếu xem tôn giáo là trọng*, quyết định của bạn có thể bị ảnh hưởng bởi ý nghĩ rằng làm một “tín đồ gương mẫu” thì bạn cần phải xử lý sao cho đúng mực trong tình huống này.

*Nếu bạn xem bản thân mình là trọng*, bạn sẽ tập trung vào việc gì có lợi nhất cho bạn: ghi điểm với sếp hay dành cho vợ một buổi tối lãng mạn? Mối quan tâm chính của bạn là các phương án khác nhau sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến lợi ích cá nhân.

Khi sử dụng nhiều cách khác nhau để xem xét một vấn đề, trong sự tương tác hàng ngày với những người xung quanh, bạn có ngạc nhiên khi gặp phải vấn đề về cách nhìn “cô gái/bà lão” hay không? Bạn có nhìn thấy các trọng tâm này ảnh hưởng như thế nào đến các động cơ, quyết định hàng ngày, đến hành động (hay phản ứng), đến lý giải của bạn về các sự kiện đó hay không? Đó là lý do vì sao sự hiểu biết về trọng tâm trở nên rất quan trọng. Và nếu trọng tâm đó không làm cho bạn trở thành một người luôn chủ động, bạn cần phải thay đổi mô thức để chuyển sang trọng tâm khác có thể giúp bạn thực hiện được điều này.

Là người lấy nguyên tắc làm trọng tâm, bạn luôn có