

Cách tiếp cận *cùng thắng* hoặc *không giao kèo* là phương pháp thiết thực nhất ở *giai đoạn đầu* của các mối quan hệ kinh doanh. Một khi quan hệ đã phát triển thì giải pháp không giao kèo không còn là giải pháp khả thi, vì nó có thể gây ra nhiều rắc rối nghiêm trọng, đặc biệt đối với các doanh nghiệp gia đình hay các doanh nghiệp có sự khởi đầu dựa trên cơ sở tình bạn.

Đôi khi, vì cả nể nhau, nhiều người phải đi từ thỏa hiệp này đến thỏa hiệp khác, tuy ngoài mặt luôn tỏ ra tôn trọng nguyên tắc *cùng thắng* nhưng trong đầu chỉ nghĩ đến việc thắng/thua hay thua/thắng. Điều này sẽ làm cho doanh nghiệp tàn lụi dần và đi đến thất bại, hoặc phải sang nhượng cho nhà quản lý chuyên nghiệp hơn. Và vấn đề sẽ trở nên nghiêm trọng khi đối thủ cạnh tranh của họ hoạt động theo nguyên tắc *cùng thắng* và đồng tâm hiệp lực.

Kinh nghiệm cho thấy sẽ tốt hơn cho doanh nghiệp gia đình hay doanh nghiệp bạn bè nếu họ áp dụng phương pháp không giao kèo để giải quyết vướng mắc, cũng như nên xác lập trước một quy tắc mua/bán để doanh nghiệp có thể phát triển thịnh vượng mà không làm tổn hại đến hòa khí giữa các thành viên.

Tuy nhiên, cũng có một số mối quan hệ không thể sử dụng giải pháp không giao kèo. Tôi sẽ không thể nào từ bỏ con tôi hay vợ tôi để chọn giải pháp không giao kèo. Tôi có thể đi vào đàm phán với các con hoặc với vợ mình về một giải pháp *cùng thắng*. Nếu vẫn không thành công, sẽ tốt hơn khi tôi chọn giải pháp thỏa hiệp lúc cần thiết – một hình thức thấp của *tư duy cùng thắng*.