

dài, bởi vì dù tôi có thắng trong cuộc đối đầu với bạn, thì mối quan hệ của chúng ta ít nhiều cũng bị ảnh hưởng. Ví dụ, nếu tôi là nhà cung cấp sản phẩm cho công ty của bạn, và tôi thắng bạn về một số điều khoản trong hợp đồng, thì trong thời điểm đó, tôi có thể giành được cái tôi muốn. Nhưng liệu bạn có muốn tiếp tục hợp tác với tôi nữa không? Chiến thắng nhất thời của tôi thực sự sẽ biến thành thất bại lâu dài nếu như bạn không tiếp tục làm ăn với tôi nữa. Xét về lâu dài, phương án thắng/thua trong mối quan hệ tương thuộc sẽ trở thành phương án thua/thua.

Xét cho cùng, nếu không cùng thắng, thì cả hai sẽ cùng thua. Đó là lý do vì sao *tư duy cùng thắng* là kiểu tư duy duy nhất có ý nghĩa tích cực trong thực tại tương thuộc.

Có lần, tôi làm việc với một khách hàng là chủ tịch một hệ thống cửa hàng bán lẻ lớn. Ông nói với tôi: “Stephen này, kiểu *tư duy cùng thắng* này nghe thì hay, nhưng có vẻ lý tưởng quá. Thương trường thực tế rất khắc nghiệt, chứ không đơn giản đâu. Đâu đâu cũng thấy tư duy thắng/thua, và nếu chúng ta không theo luật chơi đó, chúng ta chẳng làm được gì cả”.

“Được rồi,” tôi nói, “Ông cứ thử áp dụng luật thắng/thua với khách hàng của ông đi. Xem thực tế sẽ như thế nào?”.

“Ồ, không”, ông ấy trả lời.

“Tại sao không?”

“Tôi sẽ mất khách hàng.”

“Thế thì chọn phương án thua/thắng vậy – bán rẻ hàng hóa.”

“Không. Không có lãi thì làm sao duy trì được cửa hàng!”