

thúc đẩy lợi nhuận. Tuy nhiên, đó không phải là một cuộc đua nhằm loại trừ nhau. Nếu là lãnh đạo của một tổ chức, bạn cũng không nên chọn kiểu tư duy thắng/thua để cản trở sự hợp tác giữa các cá nhân hoặc giữa các nhóm người nhằm đạt được thành công tối đa.

Nếu đánh giá cao mối quan hệ và cho rằng vấn đề thắng/thua không thực sự quan trọng, bạn có thể chọn kiểu tư duy thua/thắng, trong một số tình huống nhất định, để khẳng định vị trí của người khác một cách chân thành. “Điều tôi muốn không quan trọng bằng mối quan hệ của tôi với anh. Do đó, chúng ta hãy làm theo cách của anh”. Bạn cũng có thể chọn tư duy thua/thắng nếu cảm thấy tốn quá nhiều thời gian và sức lực để giành chiến thắng, trong khi chiến thắng ấy làm tổn hại những giá trị khác cao quý hơn.

Có những tình huống mà bạn chỉ muốn một điều duy nhất là chiến thắng, bạn không quan tâm gì đến mối quan hệ với người khác nữa. Chẳng hạn, trong trường hợp tính mạng con bạn đang gặp nguy hiểm, có thể bạn chẳng quan tâm đến ai cả, vì việc cứu sống con bạn là điều quan trọng trên hết.

Do đó, sự lựa chọn tốt nhất tùy thuộc vào thực tiễn. Vấn đề là làm thế nào để nhận ra thực tiễn một cách chính xác và định hình tư duy phù hợp với từng hoàn cảnh, từng tình huống.

*Tuy nhiên, trong thực tế cuộc sống, đa số các tình huống đều có mối quan hệ tương thuộc, do đó, tư duy cùng thắng, tức các bên cùng có lợi, là phương án phù hợp nhất trong số năm phương án trên.*

Tư duy thắng/thua không phải là một phương án lâu