

Sau khi cân nhắc đủ mọi phương án, cuối cùng, chúng tôi nhận thấy chỉ có phương án *cùng thắng* là giải pháp tối ưu nhất. Tuy nhiên, ông ấy phân bày:

“Tôi đồng ý là nó đúng với khách hàng, nhưng lại không đúng đối với các nhà cung cấp.”

“Nhưng bản thân ông cũng là khách hàng của nhà cung cấp, tại sao ông lại không đồng tình với nguyên tắc này?”

“Ồ, gần đây chúng tôi có thương lượng lại hợp đồng thuê với các nhà quản lý siêu thị”, ông ấy nói, “Chúng tôi đi vào thương lượng theo chủ trương cùng thắng. Chúng tôi cởi mở, có tình có lý, ôn hòa. Nhưng họ lại coi đó là biểu hiện của sự nhượng bộ và tỏ ra lấn lướt chúng tôi.”

“Vậy tại sao anh không áp dụng phương án thua/thắng?”, tôi hỏi.

“Chúng tôi không làm như thế. Chúng tôi theo phương án *cùng thắng*.”

“Anh nói rằng họ đã lấn lướt anh?”

“Đúng vậy.”

“Nói cách khác là anh thua.”

“Đúng vậy.”

“Và họ thắng.”

“Đúng thế!”

“Vậy anh gọi đó là gì?”

Khi nhận ra rằng cái mà ông vẫn nghĩ là *cùng thắng* thực ra là *thua/thắng*, ông đã bị sốc.