

trạng thái yếu kém, dựa trên cảm giác bất an của bản thân. Tạm thời, tư duy thắng/thua đem lại nhiều kết quả vì nó huy động được sức mạnh và tài năng đáng kể của những người ở cấp cao. Còn tư duy thua/thắng là một mớ hỗn loạn và yếu kém ngay khi mới hình thành. Nhiều nhà lãnh đạo, cán bộ quản lý và các bậc cha mẹ dao động như quả lắc đồng hồ từ tư duy thắng/thua sang tư duy thua/thắng. Khi không thể chịu được sự rối loạn, mất phương hướng, không còn kỳ vọng và tính kỷ luật nữa thì họ quay sang tư duy thắng/thua. Đến khi mặc cảm tội lỗi làm mất đi quyết tâm, họ lại quay trở lại tư duy thua/thắng. Và rồi, một lần nữa, sự tức giận và thất vọng đẩy họ trở lại tư duy thắng/thua. Lúc này, họ chỉ chờ cơ hội và điều kiện để phục thù.

### *Thua/thua*

Khi hai người có tư duy thắng/thua gặp nhau, tức là khi hai cá nhân có tính cách kiên quyết, bướng bỉnh và ích kỷ giao tiếp với nhau thì kết cục sẽ là tư duy thua/thua. Cả hai sẽ đều là kẻ thua cuộc. Cả hai sẽ trở nên hận thù và muốn “giải quyết” với nhau một cách mù quáng, bất chấp thực tế rằng trả thù là con dao hai lưỡi.

Tôi đã được chứng kiến một cuộc ly dị mà tòa án phán quyết người chồng phải chia cho vợ phân nửa tài sản. Tuân thủ quyết định của tòa án, anh ấy bán chiếc xe ô-tô trị giá hơn 10.000 đô-la với giá 50 đô-la và chia 25 đô-la cho người vợ (lúc này đã ly dị). Đến nước này thì người vợ phản đối. Sau đó, thư ký tòa đã tiến hành kiểm tra sự việc và phát hiện ra rằng người chồng đã bán mọi tài sản khác theo cùng một cách như vậy.

Một số người tập trung vào việc lấy đối thủ làm trọng