

Tư duy thua/thắng còn tệ hơn tư duy thắng/thua vì không có chuẩn mực nào cả - không đòi hỏi, không kỳ vọng, không tầm nhìn. Những người có tư duy thua/thắng thường là người muốn nhanh chóng làm hài lòng hoặc xoa dịu người khác. Họ tìm kiếm sức mạnh bằng sự dễ dãi hoặc chấp nhận. Họ ít có can đảm để bộc lộ tình cảm cũng như phán xét của chính mình và dễ dàng sợ hãi trước cái tôi mạnh mẽ của người khác.

Trong đàm phán, tư duy thua/thắng được coi là sự đầu hàng, chịu thua hay từ bỏ. Trong phong cách lãnh đạo, đó là tính dễ dãi, hay nuông chiều. Tư duy thua/thắng cổ xúy cho lối sống “ba phải”, dù “những người ba phải là kẻ đến đích sau cùng”.

Những người có tư duy thắng/thua rất thích những người có tư duy thua/thắng vì đó là “đất sống” của họ. Họ thích sự nhu nhược của những người này – vì họ có thể lợi dụng để phục vụ lợi ích cho mình. Sự nhu nhược của những kẻ đó là phần thưởng cho sức mạnh của họ.

Nhưng vấn đề là ở chỗ những người có tư duy thua/thắng phải chôn vùi rất nhiều cảm xúc. Những tình cảm được kìm nén đó không bao giờ chết, chúng chỉ tạm thời bị chôn sống và sẽ sống lại một cách tệ hại hơn về sau. Những căn bệnh căng thẳng thần kinh, đặc biệt là những bệnh về đường hô hấp, thần kinh và tim mạch thường là do phần uất, thất vọng, vỡ mộng, bị ức chế bởi tâm lý thua/thắng. Sự phẫn nộ hay tức giận thái quá, những phản ứng quá mức trước sự khiêu khích nhỏ nhặt và luôn hoài nghi là những biểu hiện khác của sự ức chế tình cảm, ảnh hưởng xấu đến lòng tự trọng và mối quan hệ với người khác.

Cả hai tư duy thắng/thua và thua/thắng đều là những