

Nếu người đàn ông này có *tư duy cùng thắng* thực sự thì ông ấy đã kiên nhẫn hơn, biết lắng nghe ý kiến của bạn quản lý siêu thị hơn và trình bày quan điểm một cách mạnh dạn hơn. Ông ấy nên tiếp tục tinh thần *cùng thắng* cho đến khi đạt được giải pháp làm hài lòng cả hai bên. Đó mới là phương án đồng tâm hiệp lực – điều mà có thể cả hai bên không ai nghĩ tới.

Cùng thắng hoặc không giao kèo

Nếu cả hai bên đều không đạt được thỏa thuận cùng có lợi thì họ vẫn có thể đi đến giải pháp *cùng thắng* hoặc *không giao kèo*.

Không giao kèo có nghĩa là nếu không tìm được giải pháp thỏa đáng cho cả hai bên, chúng ta sẽ thừa nhận các điểm bất đồng của nhau. Không có giao kèo gì cả. Không có sự kỳ vọng nào được đặt ra, không có thỏa thuận nào được thiết lập. Tôi không hợp tác với bạn hoặc chúng ta không làm việc cùng nhau nữa bởi những giá trị và mục tiêu của chúng ta rõ ràng là đối lập nhau. Vì vậy, chúng ta nên nhận diện sự đối lập ngay từ đầu để tránh bị thất vọng.

Khi chọn giải pháp không giao kèo, bạn sẽ cảm thấy tự do hơn, cởi mở hơn vì không phải tìm cách điều khiển, đối phó với người khác, hay thúc đẩy kế hoạch để có được cái mình muốn. Bạn sẽ có thời gian tìm hiểu sâu hơn những vấn đề cốt lõi của tình hình và tìm ra phương hướng giải quyết. Với chủ trương này, bạn có thể giải thích: “Tôi chỉ muốn giải pháp cả hai cùng thắng, vì nếu anh không đồng ý với những cam kết thì có nghĩa là anh đang phải chịu thiệt, như vậy, mối quan hệ giữa chúng ta sẽ chẳng được lâu dài. Nếu không thể đạt được giải pháp đó, chúng ta không nên có bất cứ giao kèo nào”.