

متقابل و دو یا چند جانبه هستند؛ به طور معمول صاحبان این نوع تفکر، از ضرب المثل «حالا که سفره ای پهن شده، پس همه بیایند و از این سفره بهره مند شوند»، استفاده می کنند. بنابراین در این تفکر، در خانواده و اجتماع مفهوم سالار به همیار تبدیل می شود. پدر، مادر و فرزندان در صدد سلطه بر یکدیگر نیستند، بلکه با همیاری به توسعه خود و خانواده شان می پردازند. در اجتماع به جای برخوردهای حذفی، جو همکاری حاکم می شود. در روابط اقتصادی، رقابت (Competition) جای خود را به همکاری (Co-Operation) می دهد. از این روست که امروزه مفهوم تازه ای در ادبیات مدیریت و کسب و کار رواج یافته است، با عنوان همکاری رقبا (Co-petition). همکاری مشترک دو سازمان متفاوت، دو سازمان رقیب و اعتماد بین آدم های یکدیگر، یعنی: رقابت و داشتن همکاری در عین رقابت و این مستلزم جور دیگر دیدن است که همان تفکر برنده، برنده است.

انواع تفکر در ارتباطات انسانی

در تقسیم بندی تفکر براساس میزان ملاحظه افراد و اعتماد به نفس آنها، تفکرها به چهار دسته تقسیم می شوند:

۱. تفکر (برنده، برنده) تفکر شیری؛
۲. تفکر (برنده، بازنده) تفکر ببری؛
۳. تفکر (بازنده، برنده) تفکر روباه گونه؛
۴. تفکر (بازنده، بازنده) تفکر گرگ مسلک ها.

حال داستانی از مثنوی آورده می شود: که در این داستان مولوی سه نوع تفکر شیری، روباهی و گرگی را به زیبایی بیان کرده است.

یک روز صبح زود روباه و گرگ نزد شیر رفتند تا هر سه با هم به شکار بروند. شیر نیز پذیرفت. به طور معمول در این گونه موارد، انسانهای شیر مسلک یا انسانهای با تفکر برنده، برنده هر چند که خود قدرت به دست آوردن نیازهایشان را دارند، ولی برای کمک به اطرافیان و اینکه بقیه نیز بتوانند در بازی زندگی برنده باشند، با آنها شراکت می کنند. هر سه وارد دشت بزرگ و پهناور شدند. روباه و گرگ که فقط در فکر سیر کردن شکم خودشان بودند، سعی داشتند که شیر، سریع تر شکاری را بگیرد و آنها بدون زحمت وارد گود شوند و از زحمتهای و تلاشهای شیر،

نگرش سنتی حاکم بر روابط اجتماعی، اقتصادی، سیاسی بر پایه تفکر برد - باخت بنا شده است. در این تفکر، تصور چنین است: برای آنکه من یا ما برنده باشیم، لازم است فرد یا افراد دیگری بازنده شوند. امروزه گرایش فکری بشری، به سمت تفکر: برد - برد تمایل دارد. در این انگاشت، برای برنده بودن یک طرف، لزومی ندارد که طرف دیگر بازنده باشد. بلکه باور براین است که اگرچه راه حل: برد، باخت ساده ترین راه حل است، ولی بهترین نیست.

براساس تفکر برد، باخت روابط خانوادگی و اجتماعی بر پایه تسلط یک فرد یا گروه تعریف می شود. در خانواده یا باید پدرسالاری باشد و یا مادرسالاری و یا حتی فرزند سالاری. در اجتماع باید یا مردسالاری باشد و یا زن سالاری. در روابط اقتصادی یا باید سرمایه داران حاکم باشند یا طبقه کارگر یا کشاورز؛ چرا که اگر سرمایه داران برنده باشند، به گونه ای طبیعی کارگران و کشاورزان باید بازنده باشند و برعکس. در اقتصاد، رقابت، قانون بازی است. دوشرکت در یک کسب و کار رقیب یکدیگرند و قانون بازی رقبا برد، باخت است. برای آنکه من در بازار بمانم باید رقیب از صحنه خارج شود. در سیاست، جنگ قانون بازی است. جنگ مرز دو همسایه را مشخص می سازد. اگر من سرزمین گسترده تری بخواهم، به این معناست که تو سرزمین محدودتری خواهی داشت. در برخوردهای سیاسی، اگر حزبی برنده باشد، لزوماً حزب دیگر باید بازنده باشد. طبیعی است که فضای حاکم بر چنین نگرشی، جنگ است. ستیز بر سر آنکه: چرا من بازنده باشم و تو برنده؟ می جنگیم برای آنکه طرفین معادله را جابه جا کنیم: من برنده، تو بازنده. اما پارادایم جدید، گذار از نگاه برد، باخت به نگاه برد، برد است. در تفکر برنده، بازنده منابع طرفین صرف اتهدام منابع یکدیگر می شود. تفکر برنده، برنده به دنبال راه حلهایی است که منابع در جهت کمک به ارتقا و توسعه طرفین به کار گرفته شوند. در تفکر برنده، برنده به جای من کلمه ما وجود دارد. مدیران اثربخش و موفق، از چارادیواری تنگ من به در می آیند، تا در میدان وسیع و سبز و خرم ما پرواز کنند. در این نوع نگرش، دیگر جایی برای رقابت و مقایسه وجود ندارد و به جای آن همیاری، همراهی و وحدت شکل می گیرد. در این نوع تفکر، افراد، جویای منفعت های

می داند و تفکرها را به چهار دسته تقسیم کرده است که در جدول دوبعدی زیر این چهار نوع تفکر آمده است:

۱. تفکر برنده ، برنده

صاحبان این نوع تفکر، شیر مسلکانی هستند که مایل اند در هر کاری، همه برنده شوند. خود، سودشان را از کار می برند و مایل هستند بقیه نیز بیشتر از آنها سود ببرند. برنده، برنده فلسفه کلی کنش متقابل انسان هاست. چارچوبی از ذهن و قلب است که به گونه‌ای مداوم در تمام جنبه های ارتباطی درصدد جذب منافع دو جانبه است.

۲. تفکر برنده، بازنده

می گویند وقتی شیر به شکار می رود بعد از شکار، اجازه

بدون رنج، بهره ببرند زیرا هرکه با شیرها و افرادی که دارای تفکر برنده، برنده هستند، همراهی کند، هیچ وقت بازنده نخواهد بود. در این زمان، شیر که دید روباه و گرگ قدرت شکار کردن را ندارند نمی تواند شکار کنند، خود، وارد میدان شد و یک گاو، یک بز و یک خرگوش را شکار کرد. سپس شکارها را پیش گرگ و روباه برد. ولی ناگهان فکری از سرش گذشت و تصمیم گرفت که بیاید به روباه و گرگ درس تفکر برنده، برنده را بدهد. بنابراین، رو به گرگ کرد و گفت: « ای گرگ! می خواهم تو را امتحان کنم بیا و این سه شکار را به عدالت تقسیم کن. » گرگ که از امتحان بزرگی که در زندگی برایش پیش آمده بود بی خبر بود، بدون تفکر و بدون هیچ گونه ملاحظه ای از اینکه این شکارها را خود شیر با زحمت به دست آورده و او هیچ گونه سهمی در این شکارها ندارد، گفت: « ای شیر بزرگ، این گاو که از همه بزرگ تر

بالا	باخت، برد روباه مسلک ها انسان هایی با ملاحظه بالا ولی بدون دل و جرات.	برد، برد شیر مسلک ها انسانهای با ملاحظه زیاد و اعتماد به نفس بالا.	بالا
ملاحظه	باخت، باخت گرگ مسلک ها انسان های بدون هیچ ملاحظه و بدون دل و جرات.	برد، باخت بیر مسلک ها انسان های باشهامت بالا و بدون ملاحظه به منافع دیگران.	پایین
پایین	پایین	پایین	پایین

می دهد که بقیه حیوانات هم از باقی مانده شکار استفاده کنند. ولی ببر این اجازه را به هیچ حیوانی نمی دهد؛ انسانهایی با تفکر ببر، همیشه مایل هستند که خودشان در هر میدانی پیروز باشند و بقیه افراد برای آنها جایگاهی ندارند. در دنیای مدیریت، برنده، بازنده روشی مستبدانه و خودکامه است. با این مفهوم ضمنی که: من به مقصود می رسم اما شما چیزی عایدتان نمی شود.

۳. تفکر بازنده، برنده

ذهن بعضی از مردم با: بازنده، برنده برنامه ریزی شده است:

- من می بازم و تو می بری.
- پیش برو و مانند دیگران مرا لگدمال کن و پشت سر بگذار.
- من بازنده ام، همیشه بازنده بوده ام.

بازنده، برنده از برنده، بازنده هم بدتر است؛ چرا که هیچ استاندارد، تقاضا، منفعت منطقی و بینشی در کار نیست. این افراد برای ابراز اعتقادات و احساسهای خود جرأت و جسارت کافی ندارند و به راحتی از اثر قدرت ظاهری افراد خود را می بازند.

۴. تفکر بازنده، بازنده

در داستان مثنوی، گرگ، بازنده داستان بود، انسان های گرگ صفت همیشه با تمامی زرنگی ای که در کارهایشان به کار می برند، سرانجامی مانند گرگ مثنوی خواهند داشت. □

است، مال شما، این بز که میانه است، مال من که کوچکترم و این خرگوش هم برای روباه که جثه اش از هر دوی ما کوچکتر است. در این لحظه شیر عصبی شده بود و می خواست درس عبرتی به گرگ بدهد تا تمام انسانهایی که بعد از گرگ زندگی می کنند، درس تفکر برنده، برنده را یاد بگیرند؛ گرگ را با چنگالهای خود درید. بعد از این واقعه روباه چون سرنوشت گرگ را دید، تازه فهمید وقتی کسی در کاری تلاش نکرده است، نباید توقع بیجا داشته باشد. بنابراین وقتی شیر از او پرسید که چگونه این شکارها را تقسیم می کنی، از روی ترس و تفکر بازنده، برنده که دیگر خودش بازنده باشد و شیر برنده، گفت: ای شاه حیوان ها! این گاو وحشی خوراک صبحانه شما، بز کوهی خوراک ناهار و خرگوش را هم شب میل فرمایید. شیر که لبخند رضایت بر لب داشت و دریافت که روباه از این شکارها برای خودش سهمی نمی خواهد و همه را پیشکش او کرده است و این درس بزرگ را به خوبی یاد گرفته است، به او گفت: من از این شکارها هیچ کدام شان را نمی خواهم و همه شکارها مال تو. در حقیقت، شیر که دارای اندیشه تفکر برد، برد است از شکارها گذشت و آنها را به روباه بخشید و در این جا بود که روباه یاد گرفت که در تفکر: برنده، برنده من و تویی به ما تبدیل می شود.

آقای استفان کاوی در کتاب: هفت عادت مردمان موثر یکی از بزرگترین عادتهای مردمان موثر را عادت تفکر: برنده، برنده