



Điều Chỉnh

Nguyễn Huy Cường

Một công ty lớn thuê một căn hộ trên đại lộ Trần Hưng Đạo, TPHCM với giá 1800 USD một tháng để làm văn phòng. Hợp đồng ràng buộc bên B phải đặt cọc thế chân là 6 tháng một lúc, còn tiền thuê tháng nào trả tháng ấy. Nếu bên B tự ý thôi không thuê nữa trong thời gian đã ấn định là ba năm, coi như mất tiền cọc.

Đến tháng thứ 7, bên B nhận thấy địa điểm này hoàn toàn không phù hợp và làm ăn có vẻ thua lỗ nên muốn dời trụ sở nhưng rất băn khoăn, nướn tiếc về số tiền đặt cọc trị giá hơn một trăm tám chục triệu tiền Việt Nam kia.

Vị trợ lý của giám đốc, là cựu học viên PPLST vào cuộc. Nghiên cứu hồ sơ xong, anh ta ung dung bước vào đàm phán.

Tại bàn đàm phán, khi phía chủ nhà nghiêm nhiên coi như bắt được hơn ba chục cây vàng đặt cọc kia thì đại diện bên B lên tiếng.

Mặc dù phần đầu, anh ta có nêu những khó khăn về kinh doanh bởi những bất cập của tòa nhà, nhưng cuối cùng, anh không đề nghị trả nhà mà đề nghị điều chỉnh giá thuê.

Bên A đòi điều chỉnh theo hướng tăng lên, còn bên B đề nghị rút xuống còn 100 USD một tháng. Đương nhiên hai bên khó mà thỏa thuận được và hợp đồng phải ngưng mà bên A không thể bắt lỗi bên B được vì trong hợp đồng, có ghi rõ trên giấy trắng, mực đen, dấu đỏ rằng: GIÁ 1800 USD/Tháng CHỈ ÁP DỤNG CHO 6 THÁNG ĐẦU, SAU ĐÓ SẼ ĐIỀU CHỈNH. Chấm hết.

Không biết bên nào khôn hơn bên nào, chỉ biết rằng đại diện bên B hiểu rõ chữ ĐIỀU CHỈNH hơn.

Thế đấy, mới chỉ HIỂU có một chữ - chữ ĐIỀU CHỈNH là Correct, là vắn lên vắn xuống - mà đã cứu được một trăm sáu mươi chín triệu đồng, quy từ 6 tháng tiền cọc.

Lời bình BTSK

Để giải quyết tình huống này, những bài toán có thể có gồm:

1. Tìm cách khơi dậy sự cảm thông từ phía chủ nhà
2. Tìm ra thông tin có lợi cho công ty từ hợp đồng đã ký
3. Tìm cách kéo dài thời gian đóng tiền nhà hàng tháng để bù vào số tiền cọc, nếu như không thương lượng được.

Việc “tìm cách khơi dậy sự cảm thông” trong hoạt động thương trường của đối tác là bài toán đầu tư nhiều mà kết quả không chắc chắn. Còn bài toán “tìm cách kéo dài thời gian đóng tiền nhà” là cách làm của người kinh doanh có ít “chất xám” mà thừa cái “tiểu nhân”.

Muốn giải bài toán “Tìm ra thông tin có lợi cho công ty...” đòi hỏi người giải bài toán phải thấy được các nghĩa đen, nghĩa bóng thậm chí cả nghĩa lặn của các thông tin cần khai thác. Nói theo

thuật ngữ của môn học, người giải phải đạt tới mức hiểu “giá trị” và sử dụng tốt “nguyên tắc phẩm chất cục bộ”

Với cụm từ “... sau đó sẽ điều chỉnh”, vị trợ lý giám đốc đã phát hiện ra nguồn tài nguyên có sẵn, có lợi cho việc giải quyết vấn đề trong hợp đồng, đó là từ “ĐIỀU CHỈNH”. ĐIỀU CHỈNH, theo từ điển tiếng Việt, là sửa đổi, sắp xếp lại ít nhiều cho đúng hơn, cân đối hơn. Với mục đích hủy hợp đồng mà không bị mất tiền cọc, cụm từ “ít nhiều” gợi mở mối liên hệ với nguyên tắc giải “thiếu” hoặc “thừa”. Việc đề xuất trả 100 USD/tháng so với giá ghi trong hợp đồng 1800 USD là điều chắc chắn chủ nhà không đồng ý. Mà không đồng ý thì hủy bỏ hợp đồng. Việc hủy bỏ hợp đồng do chủ nhà đưa ra, vậy thì phải trả lại tiền cọc mà bên thuê đã đưa. Với việc sử dụng nguyên tắc phẩm chất cục bộ trong cách hiểu, nguyên tắc giải “thiếu” hoặc “thừa” và “nguyên tắc biến hại thành lợi” trong việc giải quyết với chủ nhà, mâu thuẫn “đảm bảo quyền lợi cho chủ nhà và không bảo đảm quyền lợi cho chủ nhà” đã được giải quyết: chủ nhà không chấp nhận giá thuê thấp (để không bị thiệt). Việc hủy bỏ hợp đồng đối với công ty, trước mắt quyền lợi chủ nhà không có (bị thiệt) nhưng có thể có khi cho công ty khác thuê và ở đây, cái lợi so với cái hại là chấp nhận được. Kết quả là các bên đều được, lời giải thỏa quy luật hệ tiến tới lý tưởng.

MỘT BUỔI TỐI Ở GIA ĐÌNH

Dương Ngọc Anh

Giảng viên chính Đại học sư phạm Quy Nhơn

(Xem thêm thư của tác giả ở trang 20, số báo này)

Sự phát triển tư duy phải được dạy và luyện tập ở các bộ môn và ở mọi nơi mọi lúc. Tôi xin kể một chuyện, luôn luôn là thật, ở trong gia đình tôi.

Một tối trở trời, kiến bò ra khắp nhà, khiếp quá. Trẻ con trong nhà lấy dầu hỏa rải khắp nơi không xuể mà cũng không chính xác đối với vô số mục tiêu di động. Cả buổi không xong, mệt lử mà kiến lại đến nhiều thêm. Thấy buồn cười, tôi hỏi một cháu nhỏ: *Rắc dầu ra nhà làm gì thế?*

- Trả lời: *để giết kiến.*
- Hỏi: Sao không nói: *“để dầu dính vào kiến và kiến chết”* ?
 - Đáp: *cũng được*
- Hỏi: Sao không nói: *“để kiến dính vào dầu và kiến chết”* ?
 - Cười vang đáp: *cũng thế*
- Lại hỏi: Sao không nói *“để kiến và dầu gặp nhau và kiến chết”* ?

Mọi người bắt đầu thoáng lo lắng, tưởng tôi đã đến ngày lảm cẩm.
- Tôi hỏi tiếp: *Mà đã đồng ý gặp nhau thì cần gì “anh” phải tìm “nàng”?* Mọi người cười vỡ bụng. Một cháu nhỏ ở nhà bên cạnh sang chơi, vỗ tay đét một cái: *Chối dầu? Đổ dầu ra giữa nhà quét kiến tập trung vào dầu.*

Chưa đầy một phút sau, đồng kiến to tướng được vun lên ở giữa nhà.

Tôi không muốn phổ biến kinh nghiệm diệt kiến ở đây mà muốn nói đến việc dạy cho học sinh năng lực thấy được bản chất của vấn đề. Ngày nhỏ, thay cho việc nói “tam giác này cân nên có hai cạnh bằng nhau”, tôi nói “tam giác này cân nên có hai góc bằng nhau” mà tôi đã giải quyết được vấn đề vì thực chất trước mặt tôi lúc đó là một bài toán về góc chứ không phải về cạnh.