

TỰ HÒA GIẢI

Vào một ngày cuối thu, công ty Phú Lộc, một doanh nghiệp nổi tiếng chuyên cung cấp thiết bị điện tử, đã ký kết một hợp đồng quan trọng với công ty Tiến Phát, đối tác lâu năm trong ngành sản xuất điện tử. Hợp đồng này quy định Phú Lộc sẽ giao một lô hàng thiết bị điện tử trị giá hàng triệu đô la Mỹ trong vòng ba tháng. Đây là hợp đồng có giá trị lớn nhất trong năm, quyết định không nhỏ đến sự phát triển của cả hai công ty.

Tuy nhiên, khi thời hạn giao hàng đến gần, công ty Phú Lộc gặp phải một sự cố ngoài ý muốn. Một nhà cung cấp linh kiện chính đã gặp phải sự cố sản xuất, khiến các thiết bị Phú Lộc cung cấp cho Tiến Phát không thể hoàn thành đúng hạn. Thêm vào đó, bộ phận quản lý của Phú Lộc lại không kịp thông báo cho đối tác về tình hình này. Hậu quả là ngày giao hàng bị lỡ hẹn, làm Tiến Phát không thể kịp cung cấp sản phẩm cho khách hàng của họ.

Ông Tiến, giám đốc công ty Tiến Phát, là một người nổi tiếng nghiêm khắc nhưng rất công bằng trong công việc. Ông luôn đặt uy tín và trách nhiệm lên hàng đầu. Vì vậy, khi nhận được thông báo từ Phú Lộc về việc chậm giao hàng, ông đã vô cùng tức giận. Ông cho rằng việc vi phạm hợp đồng này không thể chấp nhận, bởi nó sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến mối quan hệ với khách hàng của Tiến Phát.

Quyết định không để sự việc đi quá xa, Ông Tiến yêu cầu Phú Lộc phải bồi thường thiệt hại cho công ty Tiến Phát. Nếu không, ông sẽ đưa vụ việc ra tòa án, để giải quyết theo đúng pháp luật.

Bà Ngân, giám đốc công ty Phú Lộc (trước đây từng hòa Hòa giải viên) cho nên hiểu rằng đây không phải là thời điểm để đối đầu. Bà quyết định sẽ trực tiếp gặp Ông Tiến để hòa giải. Bà Ngân biết rằng trong những tình huống như thế này, việc giữ bình tĩnh, tôn trọng đối tác và nắm vững các cơ sở pháp lý là rất quan trọng.

Một ngày nọ, Bà Ngân đến văn phòng công ty Tiến Phát, mang theo hy vọng và sự lo lắng. Ông Tiến ngồi phía đối diện, ánh mắt đầy nghiêm nghị. Bà Ngân bắt đầu bằng lời xin lỗi chân thành:

- “Thưa Ông Tiến, tôi thật sự rất tiếc về sự việc này. Tôi biết rằng việc không giao hàng đúng hạn là vi phạm hợp đồng, và tôi hoàn toàn hiểu sự khó chịu của ông. Nhưng hãy để tôi giải thích. Chúng tôi gặp phải sự cố bất ngờ với nhà cung cấp, và chúng tôi đang khắc phục ngay lập tức. Tôi mong ông cho chúng tôi thêm thời gian, và chúng tôi cam kết sẽ giảm giá cho những đơn hàng tiếp theo”.

Ông Tiến lắng nghe, rồi cất giọng bình tĩnh: “Bà Ngân, tôi không chỉ là giám đốc một công ty, mà tôi còn là người giữ lời hứa với khách hàng. Nếu công ty không giữ được cam kết, thì lấy đâu ra lòng tin. Hợp đồng giữa chúng ta là hợp đồng kinh tế, đã được ký kết một cách công khai và rõ ràng, theo Bộ Luật Dân sự Việt Nam. Điều 301 của luật này nói rằng, khi vi phạm hợp đồng, bên vi phạm phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại. Nhưng tôi cũng không muốn mọi chuyện đi quá xa.”

Bà Ngân cảm thấy nhẹ nhõm một chút, nhưng biết rằng không thể dựa vào luật pháp một mình. Bà quyết định vận dụng một phương pháp hòa giải đặc biệt: ca dao, dân ca. Bà Ngân nhìn thẳng vào Ông Tiến, giọng điềm tĩnh:

- “Ông Tiến, trong dân gian có câu: *“Một miếng khi đói, bằng một gói khi no”*. Chúng ta là những đối tác lâu năm, mối quan hệ này không chỉ dựa vào một hợp đồng, mà còn là sự tin tưởng lẫn nhau. Tôi hiểu rằng trong hợp đồng có quy định rõ ràng về việc bồi thường thiệt hại, nhưng chúng ta cũng cần nhìn nhận rằng sự cố này không phải do chúng tôi cố tình gây ra. Chúng tôi sẽ chịu trách nhiệm về những thiệt hại, nhưng hy vọng ông cũng sẽ chia sẻ để chúng ta cùng vượt qua khó khăn này.”

Ông Tiến khẽ gật đầu, cảm nhận được sự chân thành trong lời nói của Bà Ngân. Nhưng ông vẫn giữ thái độ nghiêm khắc: “Tôi hiểu ý bà, nhưng mọi chuyện không thể đơn giản như vậy. Hợp đồng đã ký rồi, chúng ta phải tuân thủ.”

Bà Ngân mỉm cười nhẹ nhàng: “Ông Tiến, trong ca dao có câu *‘Bầu ơi thương lấy bí cùng, tuy rằng khác giống nhưng chung một giàn’*. Chúng ta khác nhau về ngành nghề, nhưng mục tiêu cuối cùng vẫn là sự phát triển bền vững. Nếu chúng ta cứ mãi đối đầu, thì sẽ không còn cơ hội hợp tác nữa.”

Ông Tiến dừng lại một lát, trong đầu ông vang lên câu ca dao mà Bà Ngân vừa dẫn ra. Đó là lời của những người đi trước, hiểu rằng sự kết hợp là chìa khóa của sự thành công. Ông lặng lẽ suy nghĩ, rồi nói: “Có lẽ tôi đã quá cứng nhắc. Tôi không muốn đánh mất mối quan hệ này. Tôi đồng ý sẽ không đưa vụ việc ra tòa, nhưng chúng ta cần có một thỏa thuận mới.”

Sau một thời gian trao đổi, cả hai bên đã đồng ý đi đến một thỏa thuận hòa giải. Phú Lộc sẽ hoàn thành đơn hàng trong thời gian sớm nhất và giảm giá cho Tiến Phát trong các đơn hàng tiếp theo. Đồng thời, cả hai bên sẽ tổ chức một buổi lễ ký kết lại hợp đồng mới, nhằm củng cố mối quan hệ hợp tác lâu dài.

Kết thúc cuộc hòa giải, Bà Ngân rời khỏi văn phòng Tiến Phát, trong lòng nhẹ nhõm. Dù có lúc căng thẳng, nhưng cuối cùng, cả hai bên đã nhận ra rằng, trong kinh doanh, ngoài pháp lý, thì sự chân thành và tinh thần hợp tác vẫn là yếu tố quan trọng nhất.

Câu chuyện không chỉ giải quyết xung đột hợp đồng mà còn nhấn mạnh tầm quan trọng của sự hòa giải, sự hiểu biết về pháp luật và các giá trị văn hóa dân gian trong việc duy trì mối quan hệ lâu dài./.