



Chương Trình Buổi Họp Liên Gia

1. Hát kinh Cầu Xin Chúa Thánh thần
2. Lời nguyện mở đầu (Gia Chủ hoặc LG)
3. Đọc một đoạn Kinh Thánh
4. Suy niệm Lời Chúa và chia sẻ cảm nghiệm cá nhân dựa theo đoạn Kinh Thánh vừa nghe (Bài Kinh Thánh đã đánh động cá nhân như thế nào? Không giải thích Kinh Thánh. Nếu không có cảm nghiệm gì thì không bắt buộc phải nói)
5. Giới thiệu đề tài về đời sống hôn nhân gia đình, chia sẻ những kinh nghiệm sống, những suy nghĩ, ưu tư, những phần đấu đã vượt qua và những quyết tâm thay đổi sắp tới.
6. Sắp xếp cho buổi gặp mặt lần tới, thông báo, tin vui, tin buồn, linh tinh.
7. Hát một bài nếu có giờ (Các bài hát trong tập hợp LG)
8. Đọc Kinh Hôn Nhân Gia Đình với 3 lời nguyện tắt kết thúc.

Matthêu (18:15-17)

15 "Nếu người anh em của anh trót phạm tội, thì anh hãy đi sửa lỗi nó, một mình anh với nó mà thôi. Nếu nó chịu nghe anh, thì anh đã chinh phục được người anh em. 16 Còn nếu nó không chịu nghe, thì hãy đem theo một hay hai người nữa, để mọi công việc được giải quyết, căn cứ vào lời hai hoặc ba chứng nhân. 17 Nếu nó không nghe họ, thì hãy đi thưa Hội Thánh. Nếu Hội Thánh mà nó cũng chẳng nghe, thì hãy kể nó như một người ngoại hay một người thu thuế.

Đó là Lời Chúa.

ĐI TÌM MÔ THỨC GIẢI QUYẾT NHỮNG BẤT ĐỒNG

Tác giả: Trần Hiếu, San Jose

Biết phải mà cho mình phải là sai,

Biết sai mà cho mình sai mới là phải.

- Lão Tử

Xung khắc là điều gần như không thể tránh khỏi trong các quan hệ con người. Tuy nhiên, điều đáng mừng là nó không nhất thiết mang đến bất hoà, một khi người trong cuộc biết cách giải quyết vấn đề.

Thực ra, sự xung khắc nhiều khi cũng cần thiết, vì qua đó người ta mới nhìn ra các góc cạnh của vấn đề. Tổng thống Franklin D. Roosevelt trước một vấn đề quan trọng mà chưa được nghe các ý kiến khác biệt ông ngưng quyết định, vì ông cho rằng vấn đề chưa được bàn thảo một cách kỹ càng.

Thế nhưng làm sao đối phó với những bất đồng?

Các nguyên tắc căn bản

Thiện chí là điều kiện cần thiết trong việc giải quyết bất đồng. Ngoại trừ trường hợp trầm trọng cần đến người chuyên môn giúp đỡ, phần lớn người ta đều biết cách làm hoà. Tuy nhiên, một khi thấy nỗ lực làm hoà của mình không thành, trong đối thoại, bạn cần để ý các nguyên tắc sau đây:

- *Chú tâm vào sự kiện hay vấn đề cần tranh luận, tránh chú tâm vào cá nhân. Vì sao? Khi một người cảm thấy bị phê bình, phản ứng tự nhiên của họ là tự vệ bằng cách chống lại hoặc trốn chạy. Để tránh các phản ứng tiêu cực này, chúng ta cần nêu rõ vấn đề là gì, đâu là chuyện đáng quan tâm cần giải quyết.*
- *Giữ thể diện và lòng tự quý của người khác. Là con người, ai ai cũng có nhu cầu cần được nhìn nhận, được tôn trọng. Một người khi được tôn trọng sẽ cảm thấy phấn chấn, dễ chú tâm vào vấn đề và ra sức hợp tác vì lợi ích chung. Ghi nhận ưu điểm và thiện chí của người khác, khen ngợi các thành tựu của họ và gạt bỏ mọi lời phê bình dẫu lời phê bình có xác đáng đi chăng nữa.*
- *Dùng lối nói “lấy tôi làm chủ từ” (I message). Ví dụ, thay vì nói, “Anh làm tôi bực mình vì anh trễ hẹn”, thì nói, “Tôi cảm thấy bực mình vì bị trễ hẹn”. Đây là lối nói diễn đạt cảm nghĩ để người khác hiểu mình chứ không cố ý công kích nên dễ được người khác chấp nhận hơn.*
- *Chúng tỏ thiện chí qua việc đưa ra các giải pháp để giải quyết bất đồng. Có câu nói, “Mọi dặm đường đều được khởi sự từ bước đầu tiên”. Chúng ta cần nêu câu hỏi, “Nếu tôi không bắt đầu, ai sẽ bắt đầu?” Khi có người khởi sự, cơ hội giải quyết bất đồng đã được mở ra.*

Mô thức giải quyết bất đồng

Các nhà tâm lý xã hội nêu ra bốn mô thức người ta thường dùng để giải quyết các xung đột, đó là (1) Anh thắng, tôi thua; (2) Anh thua, tôi thắng; (3) Dung hoà; và (4) Anh thắng, tôi thắng. Hai mô thức đầu đều có kẻ thắng người thua nên người thua chắc sẽ có cảm giác bất mãn. Ngay cả mô thức dung hoà nhiều khi cũng không làm người ta hài lòng, vì kết quả của nó đòi hỏi mỗi người chịu thiệt một phần.

Có người, vì muốn giữ hoà khí bằng mọi giá, nên chấp nhận nhường nhịn hoặc chịu thua hoàn toàn. Nhưng trong một quan hệ lành mạnh, việc nhường nhịn cũng cần có chừng mực, nếu không một khi bất mãn lên cao, quan hệ có ngày sẽ bị đổ vỡ.

Bạn hãy nghĩ coi một vấn đề bạn có với ai đó là gì và bạn muốn giải quyết cách nào. Bạn có muốn thử mô thức “Anh thắng, tôi thắng” hay không? Nếu có, bạn hãy tuân tự theo một tiến trình gồm năm bước sau đây:

1. *Nhận diện và đặt vấn đề: Trong giai đoạn này mỗi bên đều cần lắng nghe để hiểu người khác. Khi nghe, cần đặt mình vào vị thế của người đối diện để hiểu quan điểm của họ. Dùng lối nói “lấy tôi làm chủ từ” (I message) để nói lên cảm nghĩ của mình. Sau khi trao đổi, các bên liên hệ bắt đầu hiểu và đặt vấn đề. Cần đặt vấn đề đúng vì nếu không, mỗi bên sẽ đi sai mục tiêu mình muốn đạt.*
2. *Đề ra một số giải pháp để giải quyết vấn đề: Không phải dễ dàng để có một giải pháp cho các bên chấp nhận ngay. Tuy nhiên đây là lúc mỗi bên cần lắng nghe quan điểm của người khác, tránh phán đoán chỉ trích, và cố giữ thể diện cho người đối diện. Dần dà qua thảo luận, các bên sẽ đưa ra những giải pháp khả thi hơn. Khi một số giải pháp được đưa ra, mỗi bên đều cân nhắc lợi hại để đi đến chấp nhận hoặc thay đổi cho phù hợp ý muốn của mình. Mỗi bên cần thành thực trong việc đánh giá ở giai đoạn này vì nếu không, họ sẽ không đưa ra được các giải pháp hợp lý hợp tình.*
3. *Chọn giải pháp: Sau khi lượng định, các bên cần đồng ý với một giải pháp trở vượt hơn hết để thi hành. Là giải pháp được chọn, các bên cần hiểu rõ những điều mình ưng thuận vì nếu không, nó sẽ không được nghiêm chỉnh thi hành.*

4. *Thi hành giải pháp: Ai sẽ làm gì và làm khi nào? Đây là lúc mỗi bên cần thi hành điều mình đã đồng ý theo một lịch trình được ấn định với nhau. Khi một bên thiếu sót trong thi hành, họ cần được nhắc nhở ngay với lối nói “lấy tôi làm chủ từ”.*
5. *Lượng giá tiếp theo: Chúng ta hiểu rằng, không phải các giải pháp được đề ra theo mô thức này đều hoàn hảo. Trong khi thi hành, chúng ta mới nhận ra những khuyết điểm của giải pháp. Khi đó, nếu cần thay đổi, các bên cần ngồi lại để xét duyệt và đồng ý với các điểm thay đổi.*

Khi một trong các bước trên đây bị bế tắc, các bên thảo luận lại với nhau, và nếu cần, trở lui lại theo từng bước từ đầu cho đến khi tiến trình giải quyết bất đồng được kết thúc hoàn toàn.

Bạn hãy nhớ rằng các xung khắc xảy ra thường liên quan đến tình cảm hơn là lý lẽ. Một khi bị tình cảm chi phối, chúng ta có khuynh hướng phản ứng chứ không giữ sự bình thản nhằm tìm giải pháp hiệu nghiệm. Hơn nữa, thái độ của bạn khi giải quyết vấn đề sẽ giúp bạn rất nhiều. Vì vậy, khi có sự xung khắc, bạn thử nghĩ coi đâu là cách thức tốt nhất để giải quyết vấn đề.

Mô thức “Anh thắng, tôi thắng” cố gắng hiển cho chúng ta các bước tuần tự trong tiến trình giải quyết xung đột và có thể dùng trong nhiều trường hợp. Và nếu có lúc cả hai bên đều thắng không thể đạt được, khi đó chúng ta cần áp dụng mô thức dung hoà với ý nghĩ rằng mỗi bên chịu thiệt thòi một chút để giữ được hoà.-

Trích từ: <http://www.conggiaovietnam.net/index.php?m=module2&v=detailarticle&id=42&ia=6080>