

THỦ PHÁC HOẠ MỘT SỐ NÉT NHÂN CÁCH CẦN THIẾT CỦA MỘT NHÀ KINH DOANH GIỎI

Đào Thị Oanh

Trường Đại học Sư phạm Hà Nội.

Nguyễn Công Khanh

Trường Đại học Quốc gia Hà Nội.

Qua phân tích những đặc trưng của hoạt động kinh doanh, có thể rút ra những đặc trưng của tài năng kinh doanh. Về vấn đề này, đã có khá nhiều ý kiến khác nhau của nhiều nhà nghiên cứu ở nước ngoài (chủ yếu là Tây Âu, Mỹ). Hầu hết các nhà nghiên cứu đều xem doanh nhân như là người nắm giữ tổ chức kinh doanh. Từ đây, họ đã đưa ra những nét đặc trưng cho một nhà doanh nghiệp tài năng.

Chẳng hạn, theo McClelland, đặc điểm quan trọng nhất của một nhà doanh nghiệp giỏi là sự *định hướng tới cái mới*, luôn hướng tới việc chấp nhận bắt đầu một công việc mới, chứ không phải chỉ là phát triển công việc đang có. Đối với người này, giá trị tự thân của đồng tiền không bao giờ được xem là tất cả mà chỉ là phương tiện để đạt tới mục đích. Đó cũng là người thường dựa vào ý kiến của các chuyên gia hơn là dựa vào những người họ hàng, thân thích.

Lý thuyết của McClelland đã được phát triển qua các nghiên cứu của G. Atkinson. Ông đã đưa ra hai mẫu tâm lý về nhà doanh nghiệp, khác nhau ở việc tri giác sự thành công và thất bại. Xu hướng đối với sự thành đạt hoặc xu hướng chạy trốn thất bại là tích số của động cơ, xác suất thành công và sự thúc đẩy. Giá trị tối đa của xu hướng thành đạt xấp xỉ 50%.

Nếu ở cá nhân, động cơ thành đạt cao hơn động cơ chạy trốn thất bại thì anh ta thể hiện mình như một người thực tế, dễ dàng bắt tay vào công việc với xác suất thành công là 50 - 50. Thành công sẽ kích thích anh ta trong những công việc tiếp theo và sẽ làm tăng thêm niềm tin vào những thành công tiếp theo đó. Sự thất bại có làm nản chí, nhưng anh ta không dành thời gian cho những công việc không có lợi và ít hy vọng thành công, mà ngay lập tức bắt tay vào những công việc phức tạp, đòi hỏi phải có kỹ năng, kỹ xảo. Bản thân sự kiện đạt được thành công có ý nghĩa to lớn đối

với anh ta. Đó là loại người *kiên trì nhưng không bùng bình - kết quả đạt được trong hiện tại là vốn liếng của thành công trong tương lai.*

Trong trường hợp *động cơ chạy trốn thất bại* lớn hơn *động cơ thành đạt* thì cá nhân chỉ làm những công việc có độ chắc chắn. Anh ta có thể làm những việc không thực sự mang lại lợi ích, nhưng ở đó, nếu thất bại cũng sẽ không bị lên án về mặt xã hội. Anh ta né tránh những tình huống khi có sự so sánh khả năng của mình với những người khác. Có thể từ chối hoàn toàn (100%) công việc, mà ở đó sự thất bại có thể bị lên án nhiều nhất, xuất phát từ sự sợ hãi không được xã hội chấp nhận. Đối với loại người này, sự thành công thực sự hay sự không thành công chỉ được nhìn nhận như một hiện tượng của hiện tại, chứ không hề có liên quan đến tương lai. Từ đó, Atkinson đã đưa ra một số phẩm chất nhân cách cơ bản của những loại doanh nhân này. Như vậy, có thể thấy rằng, ông đã nhấn mạnh đến *yếu tố động cơ.*

Theo một số nhà nghiên cứu về kinh tế của Pháp (như Paul Albou....), nhà kinh doanh giỏi là người *có ý chí đạt tới hiệu quả; có khả năng suy nghĩ và thích tranh luận về mọi thứ.* Hay, theo Pierre - Louis Reynaud thì chính sự phát triển của công ty, ở một mức độ lớn, phụ thuộc vào *tính năng động* của nhà doanh nghiệp, của nhóm lãnh đạo doanh nghiệp, vào trình độ của các kỹ thuật viên trong doanh nghiệp. Reynaud chú trọng nhất vào ba đặc trưng của chỉ số năng động là: *khả năng giáo dục; thông tin; và những động cơ của các tác nhân kinh tế.* Dựa vào xã hội học công nghiệp và tâm lý học lao động, ông đã liệt kê những quan hệ cho phép đánh giá một nhà doanh nghiệp, đó là:

- Thái độ tích cực đối với tiến bộ kỹ thuật.
- Thái độ đối với thời gian (được coi là khá quý giá).
- Thái độ có lợi cho tích lũy.

Reynaud giữ lại công thức JCI. Trong đó, J - chỉ trí tuệ, mà chủ yếu là các phán đoán; C - chỉ các hiểu biết, kiến thức và I - chỉ hứng thú lao động. Giá trị của một cá nhân nhà doanh nghiệp được coi như một sự tích hợp của chúng. Theo ông, khi đánh giá tính năng động, cần chú trọng nhiều đến các yếu tố sau đây:

- Năng lực tinh thần tiềm tàng, được ông hiểu là sự xét đoán (phán đoán) và trình độ trí tuệ chung (IQ). Đó là khả năng được giáo dục, được đào tạo.

- Năng lực tinh thần có thể huy động, được hiểu là những kiến thức thu được mà khi muốn, người ta có thể sử dụng được (ví dụ: kiến thức về các vấn đề kỹ thuật, về sự cách tân, các mối quan hệ công cộng...).

- Năng lực tinh thần đã được huy động. Điều này tùy theo tính năng động riêng của từng cá nhân (đó là mức độ hứng thú đối với công việc).

Reynaud cũng đã xây dựng những phép thử nhằm lượng hóa các yếu tố định tính, qua đó có thể cho phép đo lường, đánh giá, phân loại được tốt hơn, khách quan hơn. Chẳng hạn, sau khi đo đạc, ông đưa ra mô hình về một nhà kinh doanh giỏi như sau:

- Có khả năng phán xét tốt (1,5 điểm)

- Có nhiều thông tin, kiến thức (2,0 điểm)
- Có thiên hướng đầy đủ (2,0 điểm).

Như vậy, người đó có tổng số điểm là 6 (1,5 x 2 x 2). Trong trường hợp này, chủ thể được coi là một người hiện đại, năng động. Qua đây, có thể thấy, Reynaud đặc biệt nhấn mạnh đến tính năng động, thức thời của nhà doanh nghiệp.

Một số nhà nghiên cứu khác ở Pháp, sau khi tiến hành nghiên cứu một số doanh nghiệp lớn tại Mỹ, đã đưa ra những yêu cầu đối với một nhà doanh nghiệp giỏi. Đó là:

- Xu hướng độc lập, có nỗ lực cá nhân.
- Không sợ những công việc bẩn thỉu. Có thể thay thế cho bất cứ người công nhân nào.
- Nắm bản chất công việc chứ không phải quan hệ.
- Chú ý trước hết đến công nghệ và thị trường.
- Chấp nhận mạo hiểm một cách có cơ sở, có tính toán. Sẵn sàng đầu tư lớn nhưng với một sự tin tưởng đủ lớn vào kết quả sẽ đạt được.
- Đánh giá cao nhất sự độc lập của bản thân.
- Thất bại là bài học của thành công. Không bao giờ nản chí.
- Hướng tới ý kiến của cá nhân (bản thân) - tự tin.
- Là một thành viên tồi trong gia đình (vì dành toàn bộ tâm trí cho công việc - say mê công việc).

Khi phân tích những đặc trưng của tài năng kinh doanh, Cyril Levicki đã đưa ra một số kỹ năng chủ yếu cần được phát triển hoặc hoàn thiện để trở thành một người kinh doanh giỏi:

- Tư duy biến hóa
- Tự tin
- Năng lực giao tiếp
- Khả năng phân tích chiến lược
- Hệ thống động cơ
- Phân tích tài chính và kinh doanh
- Lựa chọn nhân sự
- Óc phán đoán, xét đoán
- Năng lực tự kiểm tra.

Ông cũng phân tích kỹ từng khía cạnh để thấy được: khi nào, ở đâu, và làm thế nào để có được chúng.

Như vậy, qua việc phân tích những đặc trưng của hoạt động kinh doanh, của tài năng kinh doanh mà các tác giả khác đưa ra, có thể nêu lên những chỉ số (hay các mặt) đánh giá sau đây về tài năng kinh doanh:

- Chỉ số về trình độ trí tuệ (chung, sáng tạo, xúc cảm).
- Chỉ số về kiến thức và kỹ năng.
- Chỉ số về động cơ, nhân cách (thái độ...).
- Chỉ số về sức khỏe thể chất.

Cũng từ đây, có thể đưa ra các chỉ báo để nhận dạng, phát hiện tài năng kinh doanh như sau:

* Về trí tuệ:

- Thông minh (Tư duy sắc bén, nhanh nhạy, linh hoạt, khả năng phán đoán tốt, khả năng phân tích, tổng hợp tốt)

- Tính sáng tạo cao
- Trực giác phát triển
- Trí tuệ cảm xúc cao

* Về kiến thức, kỹ năng chuyên biệt (vượt trội):

- Hiểu thị trường và biết tận dụng nó
- Hiểu công nghệ
- Hiểu luật pháp
- Có kiến thức về quản trị doanh nghiệp (kiến thức về tổ chức hoạt động kinh doanh; kiến thức về tình hình kinh tế trong nước, ngoài nước).

* Về động cơ, thái độ:

- Tham vọng cao (khát khao làm giàu cho bản thân và cho xã hội. Muốn làm chủ số phận của mình. Mong muốn nâng cao đáng kể tình trạng vật chất hiện tại của bản thân và xã hội).

- Thích mạo hiểm ("... có gan làm giàu")
- Ý chí cao (kiên trì, bền bỉ, quyết tâm theo đuổi mục đích)
- Trung thực (đặt chữ tín lên hàng đầu)
- Thái độ cầu thị (luôn học hỏi, tìm tòi, tôn trọng các doanh nghiệp khác)
- Có đầu óc thực tế
- Tự tin (thích tự ra quyết định, biết dựa vào bản thân là chính)
- Biết quản lý thời gian.

Bên cạnh các chỉ báo trên đây, nhà kinh doanh còn phải có một sức khỏe thể chất tốt. Đây là một yếu tố rất quan trọng, bởi sức khỏe thể chất và tinh thần có liên

quan chặt chẽ với nhau và quy định lẫn nhau. Sức khoẻ thể chất tốt sẽ thúc đẩy, nâng cao chất lượng và tốc độ của tư duy. Mà tư duy là công cụ làm việc chủ yếu của người làm kinh doanh.

Nhìn chung, một nhà kinh doanh giỏi thường được mô tả như là con người của hành động, luôn luôn tích cực tìm tòi và chứa đầy lòng nhiệt tình, lạc quan trong công việc của mình. Đó cũng chính là biểu hiện của một sức khoẻ tốt về mặt thể chất và tinh thần.

Tài liệu tham khảo

1. Y.V. Andreeva, *Tâm lý học kinh tế*. NXB Piter, M., 2000, bản tiếng Nga.
2. Cyril Levicki. *Developing leadership genius*. New York, 2000.
3. Davis Myers. *Social psychology*. New York, 1999.
4. Paul Albou. *Tâm lý học kinh tế*. NXB Kinh tế, H., 1997.