

CHÂN DUNG GIÁM ĐỐC DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HÓA

ThS.BẢO TRUNG

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế và toàn cầu hóa hiện nay, việc áp dụng phương pháp quản lý khoa học và hiện đại vào trong hoạt động kinh doanh sẽ quyết định thành công của doanh nghiệp. Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay quản lý theo kiểu "thuận tiện" và mối quan hệ trong doanh nghiệp theo kiểu gia đình cha-con, chú-cháu. Cách thức quản lý này sẽ không thể giúp doanh nghiệp cạnh tranh trong môi trường kinh doanh toàn cầu. Để thay đổi phương pháp quản lý theo hướng hiện đại thì vai trò của giám đốc doanh nghiệp rất quan trọng. Đối với phần lớn các doanh nghiệp nhà nước ở Việt Nam, việc bổ nhiệm một người làm giám đốc thường xuất phát từ trình độ chuyên môn hơn là trình độ quản lý. Một kỹ sư hóa chất tốt nghiệp ra trường về làm tại một công ty hóa chất, sau nhiều năm làm việc tại phòng kỹ thuật, anh ta có nhiều sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cải tiến sản phẩm. Anh ta sẽ được bổ nhiệm làm trưởng phòng, sau đó có thể trở thành phó giám đốc và thành giám đốc.

Đối với các doanh nghiệp ngoài nhà nước thì thường là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Đặc điểm của các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì ông chủ đồng thời kiêm luôn giám đốc doanh nghiệp. Việc quản lý này mang nặng tính chất gia đình. Với phương thức quản lý này nhiều giám đốc doanh nghiệp chưa nhận thấy đầy đủ sứ mệnh của mình và họ chưa được trang bị đầy đủ những năng lực cần thiết để nắm giữ vị trí giám đốc doanh nghiệp. Người giám đốc doanh nghiệp hiện nay phải là người nắm được sứ mệnh mà doanh nghiệp, xã hội giao phó và đủ năng lực cần thiết để thực thi sứ mệnh của mình. Trong bài viết này, tác giả xin giới thiệu sứ mệnh và năng lực cần thiết của người giám đốc doanh nghiệp trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế.

1. Sứ mệnh của giám đốc doanh nghiệp

Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng quyết liệt và môi trường kinh doanh thay đổi nhanh chóng, các nhà quản trị doanh nghiệp luôn luôn đối mặt với

nhiều thách thức, đồng thời cũng gặp nhiều cơ hội để đưa doanh nghiệp mình lên tầm cao mới. Gaius Julius Caesar, Hoàng đế La Mã đã từng nói rằng: "Ta đến, ta thấy, ta chinh phục" thì giám đốc doanh nghiệp cũng phải mang trên mình sứ mệnh thiêng liêng là đến, thấy và chinh phục những vùng đất mới để doanh nghiệp duy trì và phát triển. Vì vậy, giám đốc doanh nghiệp có những sứ mệnh như sau:

1.1. Sáng tạo ra giá trị dành cho khách hàng

Khách hàng là người quyết định sự duy trì và phát triển của doanh nghiệp. Khách hàng chỉ mua hàng của doanh nghiệp khi họ biết rằng sản phẩm của doanh nghiệp có giá trị đối với họ. Giám đốc doanh nghiệp mang trên mình một sứ mệnh cao cả là phải sáng tạo ra giá trị dành cho khách hàng. Trong cuộc chiến trên thương trường, người thắng cuộc chính

là người tạo ra nhiều giá trị dành cho khách hàng hơn. Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp hiện nay tập trung vào cạnh tranh giá trị dành cho khách hàng. Chính vì vậy, sứ mệnh đầu tiên mà giám đốc doanh nghiệp đảm nhận chính là sáng tạo ra giá trị dành cho khách hàng và đây cũng chính là nguồn gốc tạo ra giá trị doanh nghiệp.

Theo Philip Kotler, giá trị dành cho khách hàng là khoảng chênh lệch giữa tổng giá trị mà khách hàng nhận được (Total customer value) và tổng chi phí mà khách hàng phải trả cho một sản phẩm/dịch vụ nào đó (Total customer cost). Các yếu tố quyết định giá trị dành cho khách hàng được biểu diễn theo sơ đồ sau*:

Tổng giá trị mà khách hàng nhận được là toàn bộ những lợi ích mà họ mong đợi ở một sản phẩm/dịch vụ. Nó bao gồm một tập hợp các giá trị thu được

Tổng giá trị của khách hàng (Total customer value)	Giá trị về sản phẩm Giá trị về dịch vụ Giá trị về nhận sự Giá trị về hình ảnh
Tổng chi phí của khách hàng (Total cost value)	Chi phí bằng tiền Chi phí về thời gian Chi phí về công sức Chi phí về tinh thần
Giá trị dành cho khách hàng (Customer delivered value)	"Lợi nhuận" cho khách hàng

* Philip Kotler, *Quản trị marketing*, Nhà xuất bản Thống kê, 1994, trang 47.

từ: chính bản thân sản phẩm/dịch vụ, các dịch vụ kèm theo, nguồn nhân lực và hình ảnh của công ty. Những giá trị gắn liền với bản thân sản phẩm/dịch vụ được phản ánh tập trung ở chất lượng của chúng và được thể hiện thông qua một loạt các thuộc tính như: độ bền, độ cứng, độ dẻo, độ tin cậy, tốc độ... Những giá trị gắn liền với dịch vụ kèm theo là một tập hợp các giá trị mang lại bởi việc: giao hàng, bán hàng, sửa chữa, cung cấp phụ tùng, hướng dẫn sử dụng, chăm sóc khách hàng... Giá trị về nhân sự được thể hiện ở trình độ hiểu biết, tinh thần trách nhiệm, sự tận tụy, ân cần của đội ngũ những người bán hàng, đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty đối với khách hàng. Cuối cùng, giá trị về hình ảnh được quan niệm là tổng hợp các ấn tượng về công ty trong tâm trí khách hàng.

Tổng chi phí mà khách hàng phải trả là toàn bộ những phí tổn mà khách hàng phải bỏ ra để nhận được những lợi ích mong muốn. Trong tổng chi phí này, những bộ phận chủ chốt thường bao gồm: giá tiền của sản phẩm/dịch vụ, phí tổn thời gian, phí tổn công sức và phí tổn tinh thần mà khách hàng đã bỏ ra trong quá trình mua hàng.

Như vậy, giá trị dành cho khách hàng không chỉ đơn thuần là những

giá trị/lợi ích nằm trong bản thân sản phẩm/dịch vụ. Nó bao gồm tất cả những giá trị hữu hình và vô hình, giá trị được sáng tạo ra trong sản xuất và giá trị nằm ngoài khâu sản xuất, miễn là những giá trị này mang lại lợi ích cho khách hàng.

1.2. Hoạch định chiến lược

Sứ mệnh thứ hai của giám đốc doanh nghiệp là hoạch định chiến lược. Chiến lược chính là đáp án giúp cho giám đốc lý giải được vấn đề như doanh nghiệp sẽ đi đến đâu, trong hoàn cảnh nào, chúng ta có thể làm được gì, chúng ta cần gì và cần đạt mục tiêu như thế nào? Chiến lược là sự phối hợp những biện pháp về không gian và thời gian dựa trên việc phân tích môi trường và nguồn lực của tổ chức nhằm đạt được mục đích kinh doanh của doanh nghiệp phù hợp với xu hướng thị trường và điều kiện của doanh nghiệp. Mục đích của hoạch định chiến lược chính là nhằm mở rộng những ưu thế hiện có, giành lấy nhiều cơ hội kinh doanh để mang lại nhiều lợi ích nhất cho doanh nghiệp. Với tư cách là người hoạch định chiến lược, giám đốc doanh nghiệp cần phải vạch ra đường đi nước bước cho doanh nghiệp ngày càng tiến lên.

1.3. Thực hiện chiến lược

Sứ mệnh thứ ba của giám đốc

doanh nghiệp là chỉ đạo thực hiện chiến lược. Chiến lược dù có hoàn hảo đến đâu nếu không được vận dụng vào thực tế thì doanh nghiệp cũng không thể phát triển được. Giám đốc doanh nghiệp cần phải lựa chọn con đường nào ngắn nhất để đi đến mục tiêu và trên con đường đầy chông gai đó, người giám đốc doanh nghiệp phải biết lúc nào có hố sâu, rào cao để nhảy qua, lúc nào có bom mìn phải né tránh. Trong quá trình thực hiện chiến lược, giám đốc doanh nghiệp sẽ biết được con đường đi của mình đã vạch ra đúng hay chưa để có thể điều chỉnh bổ sung kịp thời. Và cũng trên con đường đó người giám đốc doanh nghiệp sẽ ra những quyết định phù hợp để doanh nghiệp phát triển.

1.4. Bảo hộ doanh nghiệp

Sứ mệnh thứ tư của người giám đốc doanh nghiệp là thần hộ mệnh bảo hộ doanh nghiệp tránh được những tai ương, mất mát trên con đường đi. Giám đốc doanh nghiệp phải bảo hộ doanh nghiệp trước sự tấn công của đối thủ cạnh tranh, tránh rủi ro tài chính và các rủi ro khác có thể xảy ra. Giám đốc doanh nghiệp phải hiểu biết tường tận đối thủ cạnh tranh để tránh được sự sát thương của họ và tìm con đường vượt lên trên họ bằng phương pháp tinh khôn nhất nhưng phù hợp với đạo đức của xã hội.

Giám đốc doanh nghiệp còn phải đảm nhận trách nhiệm là tránh những rủi ro tài chính xảy ra. Nhiều doanh nghiệp thất bại, đi đến phá sản không phải chiến lược sai lầm mà chính là do không kiểm soát được tài chính dẫn đến chi tiêu quá mức, sử dụng đồng tiền không đúng mục đích và cuối cùng doanh nghiệp yếu đi, kiệt quệ và phá sản. Ngoài ra, giám đốc còn có trách nhiệm là đề phòng tất cả các rủi ro khác có thể xảy ra. Ý thức đề phòng tai họa là nguyên tắc quan trọng của giám đốc doanh nghiệp. Người ta thường nói: “Sống là do biết đề phòng tai họa, chết là do an nhàn vô sự”. Giám đốc phải là người phải lo trước cái lo của thiên hạ. Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp ngày càng phải đương đầu với nhiều rủi ro từ bên trong và bên ngoài. Do đó giám đốc doanh nghiệp cần phải có nhiều biện pháp phòng ngừa để bảo hộ doanh nghiệp.

1.5. Khích lệ tập thể

Sứ mệnh thứ năm của giám đốc doanh nghiệp là khích lệ tập thể. Bất cứ tổ chức nào muốn thành công đều đòi hỏi sự hợp sức của nhiều người. Nếu tất cả mọi người đều cùng nhau xây dựng tổ chức thì tổ chức sẽ ngày càng lớn mạnh. Sứ mệnh của giám đốc doanh nghiệp là làm sao lôi kéo được mọi người đóng

góp vì sự nghiệp chung. Giám đốc doanh nghiệp sẽ thất bại nếu không khích lệ được tập thể để họ cùng chung lưng, đấu cật vì sự nghiệp phát triển doanh nghiệp.

2. Năng lực của giám đốc doanh nghiệp

Để hoàn thành sứ mệnh mà cổ đông, người lao động và xã hội giao cho mình, giám đốc doanh nghiệp đòi hỏi phải có đủ kiến thức, kỹ năng và thái độ cần thiết để thực thi nhiệm vụ của mình.

2.1. Kiến thức của giám đốc doanh nghiệp

Sự hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng, giám đốc doanh nghiệp khó có thể lèo lái con thuyền doanh nghiệp nếu họ không được trang bị đầy đủ các kiến thức cần thiết. Giám đốc doanh nghiệp đòi hỏi có những kiến thức như sau:

Thứ nhất, giám đốc doanh nghiệp phải có kiến thức cơ bản có hệ thống và toàn diện về quản trị kinh doanh. Giám đốc doanh nghiệp thường được bổ nhiệm từ các bộ phận chức năng nên có kiến thức chuyên môn sâu về chức năng mình đảm nhận trước đây. Tuy nhiên, với vai trò giám đốc doanh nghiệp, họ cần phải được trang bị kiến thức một cách có hệ thống và toàn diện về quản trị kinh doanh. Phần lớn giám đốc doanh nghiệp ở nước ngoài đều học qua chương trình Thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA).

Chương trình này cung cấp cho họ kiến thức toàn diện về quản lý một doanh nghiệp. Nếu giám đốc doanh nghiệp thiếu những kiến thức nền tảng về quản trị kinh doanh tổng quát thì việc quản lý của họ chỉ mang tính tự nhiên và sự thành công hoặc thất bại chỉ mang tính may rủi. Kiến thức quản trị kinh doanh là nền tảng để tất cả kiến thức khác như ngoại ngữ, công nghệ thông tin và thông tin môi trường được sử dụng vào hoạt động doanh nghiệp. Các môn học của chương trình đào tạo Thạc sĩ quản trị kinh doanh thường được chia thành 2 nhóm: bắt buộc và tự chọn. Các môn học bắt buộc thường bao gồm quản trị chiến lược, quản trị marketing, quản trị sản xuất, quản trị tài chính, kế toán quản trị, kỹ năng lãnh đạo, thương lượng... Sau khi hoàn tất các môn bắt buộc thì học viên phải chọn lựa một số môn học chuyên sâu theo chuyên ngành chọn lựa. Ví dụ như theo chuyên ngành marketing thì học viên có thể lựa chọn học các môn như nghiên cứu thị trường, quảng cáo, quan hệ công chúng... Phương pháp học tập của chương trình MBA chủ yếu là tự học và thảo luận những vấn đề nảy sinh trong thực tiễn và cuối khóa học, học viên bắt buộc phải làm một luận văn liên quan đến chuyên ngành đã chọn lựa. Chương

trình đào tạo MBA ở nước ngoài thường không yêu cầu người học phải tốt nghiệp đại học ngành kinh tế hoặc quản trị kinh doanh mà họ có thể tốt nghiệp đại học ở bất cứ ngành nào. Việc chọn lựa người học MBA chủ yếu dựa vào năng lực và tư duy quản lý chứ không phụ thuộc vào việc thi cử như ở Việt Nam.

Thứ hai, giám đốc doanh nghiệp phải có trình độ ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Anh. Trong môi trường toàn cầu hóa, giám đốc doanh nghiệp cần phải được trang bị kiến thức tiếng Anh để có thể tiếp cận nguồn thông tin từ nước ngoài. Hầu hết các website trên thế giới đều viết bằng tiếng Anh, nên giám đốc doanh nghiệp cần phải biết tiếng Anh để có thể tự nghiên cứu học hỏi những thông tin vô cùng hữu ích này.

Thứ ba, giám đốc doanh nghiệp phải có trình độ công nghệ thông tin. Công nghệ thông tin chiếm vị trí rất quan trọng trong quá trình phát triển doanh nghiệp. Hiện nay việc trao đổi thông tin thực hiện qua công nghệ thông tin đã dần dần thay đổi cách thông tin truyền thống, vì vừa rẻ và vừa nhanh chóng. Chính vì vậy, điều tối thiểu là giám đốc doanh nghiệp cần phải biết sử dụng Email, mạng nội bộ để điều hành công việc của mình. Ngoài ra máy tính là một công cụ không thể tách rời giám đốc

doanh nghiệp trong việc thực hiện nhiều công việc hành chính khác. Trước đây giám đốc doanh nghiệp đi đâu cũng cần có cô thư ký đi theo để thực hiện công việc viết lách, nhưng ngày nay giám đốc doanh nghiệp phải là người trực tiếp sử dụng máy tính để thảo văn bản và giám đốc doanh nghiệp chuyên nghiệp và hiện đại thì luôn mang bên mình máy vi tính xách tay.

Thứ tư, giám đốc doanh nghiệp phải có kiến thức môi trường kinh doanh toàn cầu. Hiện nay các quốc gia trên thế giới đều nằm trong vòng xoáy của các tác động mang tính toàn cầu. Doanh nghiệp có thể xuất khẩu hoặc không xuất khẩu nhưng đều chịu tác động của môi trường kinh doanh quốc tế. Do đó, hiểu rõ được môi trường kinh doanh toàn cầu giúp cho doanh nghiệp khai thác được cơ hội và phòng tránh được rủi ro để doanh nghiệp phát triển.

2.2. Kỹ năng

Quản lý một doanh nghiệp ngoài những kiến thức đã được trang bị đầy đủ thì người giám đốc doanh nghiệp còn đòi hỏi một số kỹ năng cần thiết để thực thi sứ mệnh của mình.

Thứ nhất, giám đốc doanh nghiệp phải là người có kỹ năng tư duy sáng tạo. Đó là người dám đổi mới, có khả năng phát hiện ra những quy luật và hình thức

tồn tại của sự vật, hiện tượng xung quanh. Người giám đốc phải nắm được cá biệt rút ra kết luận chung, đồng thời vừa thấy được cục bộ lại nắm được toàn cục. Với tư duy sáng tạo, người giám đốc doanh nghiệp sẽ có tầm nhìn xa, trông rộng giúp cho doanh nghiệp vượt qua những thử thách của sự thay đổi môi trường kinh doanh. Đây là kỹ năng cần thiết mà người giám đốc cần phải có khi nắm giữ vai trò của mình.

Thứ hai, giám đốc phải có kỹ năng suy lý chặt chẽ. Giám đốc doanh nghiệp phải là người có tư duy logic và biện chứng. Quyết định của giám đốc đóng vai trò thúc đẩy doanh nghiệp phát triển hoặc đưa doanh nghiệp đi đến thất bại. Nguyên tắc thứ 7 khi thực hiện quản lý theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000:2001 là "mọi quyết định đều phải dựa trên dữ liệu thực tế". Ngày nay, giám đốc doanh nghiệp không thể ra quyết định một cách cảm tính mà phải dựa trên những số liệu, dữ liệu khách quan và suy luận một cách khoa học có phương pháp. Điều này sẽ làm giảm thiểu những rủi ro mà doanh nghiệp phải gánh chịu do những quyết định sai lầm.

Thứ ba, giám đốc doanh nghiệp phải có kỹ năng phát hiện và giải quyết vấn đề thấu đáo. Điều này đòi hỏi giám đốc doanh nghiệp phải nắm chắc được

các khái niệm, lý luận và phương pháp đã học để đối chiếu vào thực tế và đưa ra giải pháp phù hợp. Nhiều người nắm rất vững khoa học, khái niệm nhưng không thể vận dụng chúng vào thực tiễn thì không thể làm giám đốc doanh nghiệp được. Sự thành công hoặc thất bại của giám đốc doanh nghiệp chính là khả năng vận dụng những kiến thức quản trị khoa học, tiên tiến, hiện đại vào thực tiễn quản lý doanh nghiệp. Giám đốc doanh nghiệp có vai trò quan trọng giúp khoảng cách giữa lý thuyết và thực tiễn ngày càng nhỏ lại mà điều này không có trường lớp nào có thể dạy được.

Thứ tư, giám đốc doanh nghiệp cần có kỹ năng tổng hợp. Đây là kỹ năng nhận thức và tổng hợp mọi khía cạnh của một công việc hoặc một vấn đề, nhận biết được mối tương quan giữa các khía cạnh, cũng như ảnh hưởng của nó. Giám đốc doanh nghiệp phải có tư duy hệ thống để nhìn vấn đề dưới nhiều khía cạnh khác nhau và tổng hợp lại thành những quyết định quan trọng. Giám đốc doanh nghiệp là người có thể nghe và nhận nhiều báo cáo khác nhau từ những bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp nhưng phải tổng hợp lại để đưa ra quyết định cuối cùng. Giám đốc doanh nghiệp sẽ thất bại khi không có năng lực tổng hợp, vì như vậy các quyết

định chỉ có thể tốt ở khía cạnh này và không tốt ở khía cạnh khác. Điều này có thể dẫn đến nguy cơ xung đột lợi ích rất lớn. Khi trong một doanh nghiệp mà quyết định của giám đốc làm lợi cho cá nhân, bộ phận này, nhưng không có lợi cho cá nhân, bộ phận khác thì doanh nghiệp đó sẽ bị rối loạn. Rối loạn trong tổ chức chính là nguồn gốc dẫn tổ chức đi đến tan vỡ.

Thứ năm, giám đốc doanh nghiệp phải có kỹ năng trình bày và đàm phán. Nhiều người chuyên môn rất giỏi, kiến thức rộng nhưng khi thực hiện vai trò quản lý thất bại vì họ không có kỹ năng trình bày và đàm phán. Hai kỹ năng này thường đi liền với nhau. Giám đốc doanh nghiệp phải là người có kỹ năng trình bày tốt, điều này có nghĩa là diễn đạt các vấn đề một cách rõ ràng và các giải pháp cụ thể để cho người nghe hiểu được đâu là mấu chốt của vấn đề. Giám đốc trình bày tốt thì mới có khả năng đàm phán tốt được. Trong công việc đàm phán đòi hỏi phải trình bày một cách thuyết phục trước người nghe để cho họ chuyển sang hành động. Ngày nay với công cụ máy tính phát triển mạnh, nhiều người nhầm tưởng trình bày tốt chính là sử dụng thành thạo các công cụ như chương trình Powerpoint. Thật ra đây chỉ là công cụ giúp cho một người tăng hiệu

quả của trình bày chứ không có tính quyết định.

2.3. Thái độ

Thái độ của giám đốc doanh nghiệp cũng quyết định đến thành công hoặc thất bại. Trong môi trường kinh doanh ngày nay, ngoài kiến thức và kỹ năng cần thiết, giám đốc doanh nghiệp cần phải có một số thái độ như sau:

Thứ nhất, giám đốc phải có thái độ tốt về đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội. Henry Ford đã từng nói: "Một cuộc kinh doanh không mang lại gì cho xã hội mà chỉ mang lại tiền là cuộc kinh doanh tồi tệ". Cuộc chiến trên thương trường ngày nay là cuộc chiến mà cả hai cùng thắng (win-win). Chính vì vậy, giám đốc doanh nghiệp phải dẫn dắt công việc kinh doanh của doanh nghiệp mình đúng theo những nguyên tắc, giá trị và chuẩn mực của xã hội. Thêm vào đó, giám đốc doanh nghiệp phải có trách nhiệm với xã hội để tạo ra xã hội ngày càng tốt đẹp hơn. Những đóng góp mà giám đốc doanh nghiệp mang lại cho xã hội chính là nền tảng giúp cho doanh nghiệp phát triển bền vững. Yếu tố đạo đức kinh doanh và trách nhiệm xã hội là yếu tố giúp cho doanh nghiệp phát triển bền vững. Trong cơ chế thị trường có thể có nhiều doanh nghiệp vì chạy theo lợi nhuận đã bất chấp tất cả. Như các doanh

nghiệp chế biến thực phẩm sẵn sàng sử dụng hóa chất để chế biến gây ảnh hưởng đến sức khỏe của người tiêu dùng. Điều này không thể chấp nhận trong môi trường kinh doanh ngày nay. Giám đốc doanh nghiệp phải luôn luôn đặt chuẩn mực đạo đức và trách nhiệm xã hội lên trên khi thực thi nhiệm vụ của mình.

Thứ hai, giám đốc doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao trình độ của bản thân. Việc thường xuyên tu luyện kiến thức là điều quan trọng đối với giám đốc doanh nghiệp. Kiến thức này không đơn thuần là học rộng biết nhiều mà là vừa có hiểu biết, vừa biết ứng dụng sự hiểu biết, biết tùy cơ ứng biến. Giám đốc doanh nghiệp phải luôn luôn cập nhật những kiến thức quản lý kinh doanh và kiến thức liên quan đến ngành nghề kinh doanh của mình và vận dụng chúng vào thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp mình. Khoa học và công nghệ luôn luôn thay đổi, nếu giám đốc doanh nghiệp không chịu khó tu dưỡng bản thân thì dễ bị lạc hậu và đào thải. Việc tu dưỡng thường xuyên là yêu cầu quan trọng đối với các giám đốc doanh nghiệp hiện nay.

Thứ ba, giám đốc doanh nghiệp phải có tinh thần đồng đội. Tinh thần đồng đội chính là người giám đốc có thể vừa đóng vai trò lãnh đạo, vừa là thành

viên của tổ chức. Điều này đòi hỏi giám đốc doanh nghiệp phải biết quan sát, lắng nghe và tôn trọng mọi ý kiến của mọi người. Giám đốc doanh nghiệp phải sẵn sàng chấp nhận ý kiến đối nghịch, thậm chí những ý kiến có vẻ điên rồ. Giám đốc doanh nghiệp cần phải hiểu được hoàn cảnh khác nhau, tính cách khác nhau của cán bộ nhân viên dưới quyền trực tiếp để khuyến khích họ hành động cùng một hướng do mình định ra. Với sức mạnh tổng hợp của mọi thành viên trong doanh nghiệp thì sức mạnh của doanh nghiệp sẽ tăng lên nhiều lần.

Tóm lại, trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, giám đốc doanh nghiệp phải là một nghề có tính chuyên nghiệp cao. Điều này đòi hỏi giám đốc doanh nghiệp phải hiểu rõ được sứ mệnh của mình và giám đốc doanh nghiệp phải có kiến thức, kỹ năng và thái độ đúng đắn để hoàn thành sứ mệnh của mình.

