

HIỂU NGƯỜI, BIẾT TA TRONG LÀM ĂN KINH TẾ

□ KỶ THI.

Như đã đi vào thủ tục làm việc trong làm ăn kinh tế, cứ mỗi lần khách nước ngoài làm việc với chúng ta, dù trực tiếp hay thông qua một môi giới thường có ba bước: Kiến diện để làm quen xã giao - Trao đổi thông tin giữa đôi bên - Ký kết bản ghi nhớ hay hợp đồng thỏa thuận hoặc chính thức. Về thời gian của ba bước gặp gỡ cũng theo nội dung ngắn hay dài, tùy thuộc vào hiệu quả tiếp xúc hay 'không khí' (ambiance) của hai bên. Một lần, đến gặp một hãng hàng không tại Bangkok để làm quen mốc nổi làm ăn, đoàn đại biểu phía ta đi 'hơi đông' (khoảng sáu người). Trong buổi tiếp tân họ chỉ có hai người, chủ hãng và một thư ký. Cuộc gặp gỡ thân mật, vui vẻ theo lệ 'xã giao', nhưng rõ ràng hiệu quả và 'không khí' không đạt lắm để tiến tới buổi làm việc chính thức, bởi vì đoàn của chúng ta quá đông mà trong đó, thực chất có trách nhiệm để làm việc thì cũng chỉ có 3 người, một Trưởng đoàn, một chuyên viên phụ trách trao đổi nội dung và người Phiên dịch. Số đại biểu đông ra chỉ là khách thập tông, người thì đi theo kiểu kết hợp, người thì đi chữa bệnh, người thì đi theo diện 'chính sách ưu tiên' rước lộc về hưu. Do đó, khi giới thiệu với chủ hãng hàng không, Trưởng đoàn ta hơi 'ngượng nghịu' và chủ nhà cũng thấy rần rần xương sống!

Trong một buổi làm việc (session de travail) với nội dung trao đổi cùng với đoàn khách từ Đài Loan vào để thông tin đôi bên việc hợp tác làm ăn thì phía ta đã tạo ra bước đầu một không khí quá xấu hổ, quá hủ nghị nên bên ta người tham dự cũng quá đông, mời cả thư ký văn thư hành chánh, cả kế toán tài vụ... Nội tiết mục giới thiệu 'quí danh' từng vị, đến 'chức sắc' mỗi người, đến khâu dịch đã mất đi vài mươi phút. Còn lại thì trao đổi chẳng bao nhiêu thông tin qua lại, giới thiệu chẳng bao nhiêu mặt hàng. Phần lớn thì giữ dành cho sự khoản đãi ăn cần như mở đầu thì cả phê đã, đến lưng lửng 10 giờ thì 'bình 'ba tè số'.

6. PHÁT TRIỂN KINH TẾ

bánh bao, vừa 'trao đổi' vừa 'xin mời' lại rai nhòm nhòm lẫn chủ lẫn khách. Trên mặt bàn họp, nước đá tan ra lai láng, giữa phòng khói thuốc quện lên mịt mù. Thế mà, sau buổi làm việc, tiễn khách ra về, Thủ trưởng chủ trì buổi làm việc còn ngáng người tiếc rề: 'Hôm nay ta quên tiếp họ món trái cây nhiệt đới xù xì ta, nhất là quả thanh long, hiện nay 3,5 đô-la một ký mà dân Đài Loan rất khoái'.

Tiếp kiến xã giao, trao đổi thông tin hay chào hàng để tiến tới ký kết thỏa thuận hay hợp đồng chính thức là hai bước chuẩn bị, gọi nôm na là 'bước coi mắt' và 'bước thăm dò'. Đi vào ký kết một bản ghi nhớ hay hợp đồng ký kết hoặc chính thức phải thật thận trọng và cân nhắc. Không khí nghiêm chỉnh, tư thế chững chạc, văn phong, điều khoản rõ ràng, chặt chẽ.

Thường trong bước này, chúng ta mắc bệnh dễ dãi. Chuẩn bị văn bản thiếu chu đáo. Người chịu trách nhiệm rà soát hợp đồng ít khi thông thuộc những qui định ký kết văn bản, không nắm vững những luật pháp nhà nước ban hành, có khi cần nắm cả công pháp quốc tế. Khi bàn cãi, tranh chấp nhau trong một khoản giao ước nào thì tỏ ra lúng túng, nhiều khi xuề xòa, dễ dãi bằng những câu khách sáo như 'chúng ta tin nhau là chính', 'chúng ta còn hợp tác làm ăn lâu dài'. Trong khi đó, phía bên khách thì họ rất sòng phẳng, cụ thể tin nhau là tin ở điểm nào, làm ăn lâu dài là chừng nào, không thể chấp nhận những 'ngôn từ': khoảng tháng năm hay tháng bảy sẽ bàn giao hàng hóa, hay 'có thể' hoặc là 'ước tính' 'phỏng chừng'. Phải thật sự thực hiện 'ăn cho, buôn so'. Làm ăn kinh tế với nước ngoài phải chuẩn mực.

Nhiều nhà doanh thương nước ngoài có thủ thuật nắm tâm lý, dò xét trình độ của người đối diện để ứng xử. Nhất là 'bạn hàng' Châu Á. Họ sử dụng thuật "thả con tôm bắt con cá". Nhiều người, sau buổi kiến diện thường mời chủ nhà đến nhà hàng dự tiệc



thịnh soạn, nhưng cũng có người chỉ mời dự tiệc sau khi xét thấy hợp đồng có điều kiện thuận lợi khả thi. Những nhà doanh thương Châu Âu thì rất chặt chẽ trong việc ký kết hợp đồng, họ bắt bẻ từng câu từng chữ, nhưng thay vì mời 'ăn nhậu', họ lấy quà cáp tế nhị, có giá trị sử dụng và quảng cáo về họ để tặng cho một số người cần thiết tranh thủ. Tất nhiên họ nhắm thấy hợp đồng có hiệu lực.

Dân ta được tiếng 'hào hớn, mến khách'. Đó là truyền thống tốt đẹp của dân tộc cần phát huy. Tuy nhiên, trên lĩnh vực làm ăn, với trình độ quản lý, với tri thức kinh tế đối ngoại còn khập khiễng, chúng ta nên vận dụng đức khiêm tốn, nghe ngóng để học tập, qua sách vở, trong kinh nghiệm thực tế. Bệnh phổ trương hình thức, thích 'nói nhiều buổi người khác phải nghe' sẽ là chỗ hổng chân làm chúng ta vấp ngã trước những nấc thang tri thức mà chúng ta cần phải học và làm.

KT.