

Thứ Bảy, 18/03/2017 00:22

[Khởi nghiệp kinh doanh: Đừng đi một mình](#) [1]



Theo David Nilssen – đồng sáng lập, CEO của Guidant Financial, khởi nghiệp cùng cộng sự mang lại rất nhiều lợi ích, không chỉ với riêng công ty mà còn với cá nhân nhà lãnh đạo.

Trước câu hỏi "Khởi nghiệp kinh doanh cùng cộng sự có ích lợi gì?" của diễn đàn The Entrepreneur Insider network, David nhấn mạnh, không nên xem nhẹ việc lựa chọn cộng sự. Nên xem mối hợp tác này như một cuộc hôn nhân. Đó nên là người cân bằng được các điểm mạnh, yếu của bạn, là người mà bạn tin tưởng, tôn trọng, và cuối cùng, là người mà bạn muốn chia sẻ cả những điều tích cực lẫn tiêu cực trong quá trình lãnh đạo.

Aaron Harvey - đồng sáng lập, giám đốc sáng tạo của Ready Set Rocket đồng ý với quan điểm nên khởi nghiệp với cộng sự vì "hai bộ óc thì luôn tốt hơn một, đặc biệt nếu cả hai có cách nghĩ và cách làm khác nhau trong việc phát triển doanh nghiệp", ông nói.

The Entrepreneur Insider network là một cộng đồng trực tuyến chuyên đặt ra những câu hỏi liên quan đến chủ đề tinh thần doanh nhân và nghề nghiệp, và thu hút nhiều cá nhân hiểu biết và có tầm ảnh hưởng tại cộng đồng khởi nghiệp Mỹ tham gia đóng góp ý kiến.

Dưới đây là những lý do và lợi ích từ việc có thêm người đồng hành cùng đi trên con đường kinh

doanh, dưới góc nhìn của David Nilssen và Aaron Harvey:

1. Cân bằng những điểm mạnh của bạn

Theo David, điều quan trọng khi chọn cộng sự là người đó cân bằng được những điểm mạnh của bạn. Một nhóm làm việc tốt sẽ hội tụ đủ 4 kỹ năng: lên kế hoạch, đổi mới, giữ ổn định và thống nhất mọi thứ. Đó cũng là những yếu tố cần thiết giúp doanh nghiệp lớn mạnh. Tuy nhiên, một người thường chỉ tỏa sáng ở 2 trong 4 lĩnh vực kể trên.

Do đó, việc hợp tác cùng cộng sự giúp cả hai cân bằng điểm mạnh của nhau, đảm bảo công việc được xử lý suôn sẻ theo cách cả 2 mong muốn.

David là một ví dụ điển hình. Ông là người hiểu lý do tại sao mình phải làm việc cần làm và đi đến nơi cần đến, nhưng việc xác định làm thế nào để biến kế hoạch thành hiện thực và thời điểm nào thích hợp để bắt đầu lại không phải là thế mạnh của ông. Bù lại, chúng lại là thế mạnh của người cộng sự. "Anh ấy là số một trong việc nhìn ra bức tranh toàn cảnh và chia nhỏ chúng thành từng dự án nhỏ giúp cả hai từng bước hoàn thành chúng", ông nói, "chính sự cân bằng đó đã giúp chúng tôi đi nhanh hơn và xa hơn".

2. Thử thách bản thân

Hợp tác cũng là một cơ hội để nhà lãnh đạo thử thách bản thân. Bí quyết của David trong việc tìm cộng sự là "hãy tìm một người mà bạn vừa muốn hợp tác, vừa muốn "chiến đấu" với họ. Điều đó giúp cải thiện kỹ năng của bạn", ông nói.

Lãnh đạo là công việc cô đơn, và khi tự điều hành doanh nghiệp, bạn sẽ rất dễ mắc bệnh chủ quan duy ý chí. Tuy nhiên, việc hợp tác với người khác sẽ thúc đẩy và thách thức bạn nghĩ khác đi. Đó cũng là một cách giữ doanh nghiệp đi đúng hướng.

3. Xem xét quan điểm đối lập

Những quyết định thông minh nhất hiếm khi được đưa ra bởi một người. Aaron nhớ lại, ngay từ đầu, ông và cộng sự đã có cách nghĩ khác biệt. Cả hai đánh giá rủi ro, nhìn nhận cơ hội không giống nhau và đôi lúc chìm trong những cuộc tranh luận sôi nổi. Tuy nhiên, vào cuối ngày, mọi thứ cân bằng trở lại. Quá trình này diễn ra thường xuyên trước khi cả hai thống nhất quyết định cuối cùng, ông cho biết.

Tuy nhiên, để tìm ra điểm chung, hai người nên thống nhất với nhau về tầm nhìn và mục tiêu. Những bất đồng về chiến lược hay phương pháp, trong trường hợp của nhóm Aaron, thường đem lại kết quả

tốt hơn cho sự phát triển của công ty, miễn là cả hai đồng thuận về mục tiêu cuối cùng.

Bên cạnh đó, việc đảm bảo lợi ích tốt nhất cho nhân viên sẽ giúp nhà lãnh đạo luôn giữ tâm kiểm soát.

4. Nâng cao tinh thần trách nhiệm

Tinh thần trách nhiệm giúp bạn làm tốt công việc, không chỉ vì bản thân mà còn cho người khác. Có rất nhiều doanh nhân làm việc hiệu quả dưới áp lực trách nhiệm công việc. Trách nhiệm là thứ giúp bạn duy trì phong độ làm việc, tránh tình trạng hừng hực làm việc vào hôm nay nhưng uể oải vào ngày mai.

Chưa kể, trong trường hợp bạn "gục ngã" thì vẫn luôn có người để bạn dựa vào, che chắn và hỗ trợ. Việc cộng tác với một người đáng tin cậy giúp bạn vượt qua những giới hạn công việc thường ngày, chú tâm phát triển kinh doanh.

Ngoài ra, sự hợp tác khiến bạn có trách nhiệm hơn đối với công việc bởi đó không chỉ là việc của riêng bạn, nó còn ảnh hưởng đến miếng cơm manh áo của người khác.

5. Hợp tác vì... không đủ khả năng thuê

Trong những mối quan hệ hợp tác kinh doanh thành công, không ít lần David chứng kiến nhà kinh doanh đề nghị hợp tác với chuyên gia kỹ thuật với danh nghĩa "nhà sáng lập". Nguyên nhân vì họ không đủ khả năng thuê người đó.

Trong trường hợp này, sự công bằng trong kinh doanh và lợi ích từ tên gọi "đồng sáng lập" đủ hấp dẫn để thu hút người ngoài gia nhập ban lãnh đạo công ty, cũng là cách để họ chấp nhận làm việc mà không cần được trả lương quá cao.

6. Hạn chế tổn thất

Công việc lãnh đạo không chỉ toàn màu hồng, nó còn gây ra những tổn thất nhất định, một trong số đó là tình trạng căng thẳng.

Áp lực là thứ thường xuyên tìm đến nhà lãnh đạo. Để căng thẳng không ảnh hưởng đến công việc, Aaron đã luyện tập để giữ đầu óc luôn minh mẫn, như lướt sóng hay tập yoga, đảm bảo bản thân càng ít bị kiệt sức càng tốt.

"Tắt lửa" là thứ dễ xảy đến, đặc biệt khi nhà lãnh đạo đã trải qua thời gian dài lao tâm khổ tứ phát triển công ty. Tuy nhiên, trong trường hợp bạn bị "ngã ngựa", vẫn còn cộng sự thay bạn gánh vác mọi thứ.

7. Có cơ hội gắn bó với ai đó

Các nhà cộng sự có nhiều thời gian làm việc chung với nhau. Đó cũng là một cách giúp họ thân thiết, gắn bó với nhau hơn.

Thực tế, chúng ta rất dễ bị phân tâm bởi nhiều mối quan hệ xung quanh. Nhưng việc hợp tác với ai đó tạo cơ hội để bạn gắn bó hơn với họ, nhờ đó hạn chế xảy ra lục đục nội bộ.

Về vấn đề này, David khuyến khích nhà lãnh đạo nên nhờ đến sự hỗ trợ của một huấn luyện viên kinh doanh.

8. Nên tránh kiểu hợp tác bình đẳng

David khuyên các cộng sự nên tránh kiểu hợp tác bình đẳng (50-50) vì cuối cùng, công ty vẫn cần có một người ra quyết định sau cùng. Thử tính đến trường hợp một trong 2 người muốn tăng giá cổ phần hoặc tề hơn, chiếm hữu công ty. Trừ khi có sự đồng thuận đặc biệt, một thỏa thuận hợp tác bình đẳng rất dễ rơi vào bế tắc, đồng nghĩa với việc không có quyết định nào được đưa ra.

Chưa kể, kiểu hợp tác này có thể dễ khiến người trong cuộc oán giận, làm sút mẻ tình cảm đôi bên. "Tôi từng nhìn thấy nhiều tình bạn 'ra đi' vì kiểu bình đẳng này. Nó làm tổn hại đến công ty, gia đình của họ", ông nói.

9. Tìm ra đồng nghiệp ăn ý

Khi khởi nghiệp cách đây 7 năm, công ty của Aaron chỉ có 2 nhân sự gồm ông và người bạn cộng sự. Cũng nhờ vậy mà cả hai có nhiều kinh nghiệm trong việc phát triển công ty, từ lên chiến lược, duy trì mức tăng trưởng ổn định hay kiếm lời.

Đối với một doanh nghiệp muốn mở rộng quy mô, người chủ cần có khả năng lập chiến lược và giải quyết những khó khăn. Đây cũng là công việc chiếm phần lớn thời gian của nhà lãnh đạo.

10. San sẻ gánh nặng

Việc có thêm cộng sự sẽ giúp nhà lãnh đạo san sẻ gánh nặng khi công ty rơi vào tình trạng thua lỗ. Hơn thế, đó cũng là người buộc bạn phải đứng dậy sau thất bại để tập trung giải quyết khó khăn kế tiếp.

"Tôi đã học được rằng tổn thất thực sự có thể biến mất theo thời gian. Nhưng việc cùng nhau san sẻ gánh nặng tổn thất có thể giúp cả hai tránh bị dao động và vững tâm hơn về mục tiêu chung. Bên cạnh đó, cộng sự cũng là người cùng bạn ăn mừng những chiến thắng nho nhỏ mà bạn không thể chia sẻ với cấp dưới".

Sau cùng, một cộng sự ăn ý có thể là nguyên nhân cho sự thành công của doanh nghiệp. Hãy dành thời gian thích hợp để cân nhắc xem ai là người bạn muốn chung nhóm, và bạn có thể giữ mối hợp tác đó phát triển đến mức nào.

VÂN THẢO

Nguồn: BÁO DOANH NHÂN SÀI GÒN/ Fortune

Kiến Thức: [Kiến Thức Kinh Doanh](#) [2]

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/khoi-nghiep-kinh-doanh-dung-di-mot-minh.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/khoi-nghiep-kinh-doanh-dung-di-mot-minh.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-kinh-doanh.html>