**ĐÁNH GIÁ ĐỘ TIN CẬY CỦA ĐỐI TÁC TRONG KINH DOANH**

**(THẨM ĐỊNH LÒNG TIN)**

**Mục lục**

[**I.** **Khái niệm độ tin cậy** 1](#_Toc524078658)

[*1.* *Năm yếu tố đầu là nhóm các yếu tố định tính* 1](#_Toc524078659)

[*2.* *Hai yếu tố sau là nhóm các yếu tố định lượng* 1](#_Toc524078660)

[**II.** **Đánh giá độ tin cậy của đối tác trong kinh doanh** 2](#_Toc524078661)

[**1.** **Yếu tố 1: Pháp lý** 2](#_Toc524078662)

[*a.* *Nếu là thể nhân* 2](#_Toc524078663)

[*b.* *Nếu là pháp nhân* 2](#_Toc524078664)

[**2.** **Yếu tố 2: Uy tín** 2](#_Toc524078665)

[*a.* *Hồ sơ lịch sử của quan hệ* 2](#_Toc524078666)

[*b.* *Kết quả phỏng vấn ở mỗi lần giao tiếp* 3](#_Toc524078667)

[**3.** **Yếu tố 3: Mục đích (hay còn gọi là động cơ thực hiện)** 3](#_Toc524078668)

[**4.** **Yếu tố 4: Năng lực tạo lợi nhuận (Profit)** 3](#_Toc524078669)

[**5.** **Yếu tố 5: Môi trường kinh doanh** 4](#_Toc524078670)

[**6.** **Yếu tố 6: Nguồn thực hiện nghĩa vụ (năng lực tài chính)** 4](#_Toc524078671)

[**7.** **Yếu tố 7: Sự đảm bảo** 4](#_Toc524078672)

[**III.** **Bài học rút ra** 4](#_Toc524078673)

**Nội dung bài học**

*“Khoa học tự nhiên là khoa học của định lý, khoa học xã hội là khoa học của khái niệm”*

1. **Khái niệm độ tin cậy**

Lòng tin (độ tin cậy) là 1 KN gồm 7 yếu tố hay còn gọi 7 yếu tố này là Cấu tạo của lòng tin.

1. *Năm yếu tố đầu là nhóm các yếu tố định tính*

* Yếu tố 1: Pháp lý.
* Yếu tố 2: Uy tín.
* Yếu tố 3: Mục đích.

*“Triết học lòng người ở 1 trường hợp quái thai nào đó con người là con kinh hoàng nhất, mặc dù nó là con mặc đẹp nhất”*

* Yếu tố 4: Năng lực tạo lợi nhuận (Profit).
* Yếu tố 5: Môi trường kinh doanh.

1. *Hai yếu tố sau là nhóm các yếu tố định lượng*

* Yếu tố 6: Năng lực tài chính, thể hiện ở.

+ Phương án kinh doanh.

+ Dòng tiền nằm ngoài phương án kinh doanh (hay còn gọi là tài chính DN được tạo thành từ tài sản DN).

* Yếu tố 7: Sự đảm bảo.

1. **Đánh giá độ tin cậy của đối tác trong kinh doanh**
2. **Yếu tố 1: Pháp lý**

Nếu đối tác đủ pháp lý => tìm được ở đối tác 1 phẩm chất “không trả không được”, nếu không có pháp lý thì “không trả cũng được”.

Pháp lý được thể hiện trong luật, nếu là:

1. *Nếu là thể nhân*

Thể hiện qua 3 yếu tố:

* Trên 18 tuổi.
* Không tâm thần (tâm thần có 7 giai đoạn nên rất khó phát hiện).
* Không bị toà kêu án.

VD: ở Áo, muốn kết hôn cần đủ các giấy tờ sau:

+ Giấy chứng minh trên 18 tuổi.

+ Giấy khám sức khoẻ rất cẩn thận của người có chuyên môn là không bị tâm thần.

+ Chứng chỉ học làm vợ, làm chồng.

1. *Nếu là pháp nhân*

Thể hiện qua các yếu tố sau đây:

* Quyết định thành lập.
* Giấy phép kinh doanh.
* Quyết định bổ nhiệm: để xác định vị thế người bổ nhiệm làm việc trực tiếp với mình.
* Thậm chí đến tận nơi công ty làm việc để xem có phải công ty ma không.
* Và bước cuối cùng được thực hiện nếu sắp giao dịch các cú lớn, đó là: mua thông tin của các tổ chức bán thông tin, sử dụng tình báo kinh tế.

1. **Yếu tố 2: Uy tín**

Uy tín là thái độ sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ.

Uy tín chia làm 3 cấp độ:

* Cấp độ 1: sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ.
* Cấp độ 2: Mong muốn thực hiện nghĩa vụ.
* Cấp độ 3: Kiên quyết thực hiện nghĩa vụ.
* Hoặc không bao giờ thực hiện nghĩa vụ.

Biểu hiện của uy tín được thể hiện qua 2 điều: hồ sơ lịch sử của quan hệ và kết quả phỏng vấn ở mỗi lần giao tiếp.

1. *Hồ sơ lịch sử của quan hệ*

Được thể hiện qua 3 loại sau:

* Loại 1: có BIỂU HIỆN của uy tín, vay 100 lần trả 100 lần, những người này có 2 dạng như sau

+ Là một người cực kỳ tuyệt vời.

+ Hoặc là người đểu nhất trong nhóm đểu, đã đạt đến trình độ đểu.

*“Nghề lừa đảo lòng tin trong KD là nghề ra đòn ở lần thứ 101”.*

* Loại 2: không uy tín, 100 lần vay tiền không trả lần nào.
* Loại 3: Vay 100 lần, lúc trả lúc không, lúc không lúc trả, 70 lần trả, 30 lần không; T/Hợp này ta không kết luận mà phải dùng căn cứ khác để xác định.

1. *Kết quả phỏng vấn ở mỗi lần giao tiếp*

Nếu là lần giao dịch đầu tiên thì ta xét bước này, biểu hiện uy tín thể hiện qua:

* Ngôn ngữ: phỏng vấn 3 câu đầu, đến câu 4 mà không ăn khớp với 3 câu trên => khẳng định người đó có lòng dạ không tin được.
* Phi ngôn ngữ: có 400 biểu hiện phi ngôn ngữ, ví dụ một trong số đó.

+ Đưa tay lên mỏ là xấu hổ.

+ Đưa tay lên mũi là biểu hiện của sợ hãi.

+ Đang nói chuyện bịt tay bỏ xuống thì chắn chắn là nói xạo.

+ Chân quay ra cửa là biểu hiện của muốn về.

+ Ngồi khoanh tay là biểu hiện của thủ.

+ Tay nhổ cỏ là biểu hiện của an toàn.

+ Nhe răng cười là biểu hiện của tin tưởng.

+ Cười sằng sặc là biểu hiện của ok.

1. **Yếu tố 3: Mục đích (hay còn gọi là động cơ thực hiện)**

Mục đích được gọi là chấp nhận được khi đạt 2 nhân tố sau:

* Mục đích hợp pháp: không kinh doanh hàng hoá bị pháp luật cấm
* Mục đích hợp lệ: KD đúng với ngành nghề ghi trong giấy phép kinh doanh.

1. **Yếu tố 4: Năng lực tạo lợi nhuận (Profit)**

Người biết làm ra tiền mang những đặc điểm sau:

* Có kiến thức kinh doanh: “có kiến thức KD chưa chắc làm ra tiền, nhưng làm ra tiền phải có kiến thức KD”.
* Có kinh nghiệm KD: đã KD bao lâu, làm ra tiền chưa?
* Tần số tạo lợi nhuận, có 3 khả năng sau đây

VD: anh làm giám đốc 8 năm

+ Trường hợp 1: 8n toàn lãi, năm nào cũng lãi; Đây là một kẻ kiếm tiền không tồi, kể cả có ăn gian đi nữa.

+ Trường hợp 2: 8n toàn lỗ; Đây là kẻ không có năng lực, sẽ sớm out.

+ Trường hợp 3: 8n có 2 lỗ, 2 lãi, 2 lãi, 2 lỗ đan xen nhau; trường hợp này ta chưa kết luận vội, còn phải dựa vào các yếu tố khác để xét.

* Tỷ suất lợi nhuận (dành cho trường hợp có 4 anh và cả 4 anh đều giỏi, 8 năm đều có lợi nhuận) thì ta lại phải xét tới biểu hiện của cường độ vốn và chất lượng vốn của những người này.

1. **Yếu tố 5: Môi trường kinh doanh**

Tương ứng với sống và KD ở đâu, anh bơi xuôi dòng hay ngược dòng nước; Giỏi mà bơi ngược dòng cũng chết, dỡ mà bơi xuôi dòng vẫn sống khoẻ.

* Môi trường chính trị và luật pháp.
* Môi trường tự nhiên.
* Môi trường kinh tế.
* Môi trường công nghệ.
* Môi trường văn hoá.

1. **Yếu tố 6: Nguồn thực hiện nghĩa vụ (năng lực tài chính)**

Được thể hiện qua 2 điều: toàn bộ dự án KD và tài chính ngoài dự án KD

* Toàn bộ dự án KD, dự án là ok nếu:

+ Tính cần thiết: nhà nước có cho làm không.

+ Tính khả thi: ông có đủ sức làm không.

+ Tính hiệu quả: làm xong có lãi không.

+ Thiết kế kỹ thuật: mô hình cụ thể thế nào.

+ Tiến độ thực hiện ra sao: cần phải nhìn thấy hẵn hoi tiến độ của dự án.

* Tài chính ngoài dự án KD: nhà cửa, đất đai, tài sản cá nhân khác.

1. **Yếu tố 7: Sự đảm bảo**

Được áp dụng khi yếu tố thứ 6 là năng lực tài chính (nguồn thực hiện nghĩa vụ) chưa đáng tin.

Sự đảm bảo có nghĩa là đưa tài sản để cầm cố: nhà, đất, tài sản có giá trị.

Được biểu hiện dưới dạng:

* Thế chấp
* Cầm cố
* Bảo lãnh
* Dùng tới cách này là HẠ SÁCH => nhận tài sản tới đâu là mất khách tới đó. Người làm cách này tưởng đang nắm đằng chuôi nhưng thật ra là đang nắm lưỡi.

Sự đảm bảo chỉ có thể là đảm bảo khi nhận sổ đỏ, nhận nhà nó là “cái chuôi” nếu:

* Tính pháp lý của tài sản đảm bảo là ok.
* Xác định được giá của tài sản.
* Xác định được thị trường của tài sản.
* Và cuối cùng và cực kỳ quan trọng: giá trị của tài sản đảm bảo phải phụ thuộc vào 6 yếu tố trên, dựa vào 6 yếu tố trên mà xét đến giá trị của TSĐB.
  + Nếu 6 yếu tố trên cực tốt => không cần tài sản đảm bảo.
  + Nếu 6 yếu tố trên hơi tốt => cần ít tài sản đảm bảo.
  + Nếu 6 yếu tố trên thiếu rất nhiều => cần tài sản đảm bảo lớn.

1. **Bài học rút ra**

Chỉ đặt lòng tin, giao tiền, giao của khi đã nắm chắc cả 7 yếu tố nêu trên.

Bảy yếu tố này có cường độ quan trọng không giống nhau, ví dụ: trong 2 người sau ta nên chọn chơi với ai:

* Một anh chàng rất có uy tín, muốn trả nợ nhưng trong túi không có gì.
* Một người không có uy tín, vay nợ không bao giờ trả nhưng lại rất giàu.
* Trong 2 ông này ta nên ưu tiên chơi với ông có UY TÍN.
* Ông càng giàu thì càng keo, thái độ trả nợ càng kém.

*Kết luận quan trọng:* trong các yếu tố trên đầu bảng của đầu bảng chính là THÁI ĐỘ TRẢ NỢ hay đó chính là yếu tố số hai, SỰ UY TÍN.