



**SPT VÔ ĐỊCH GIẢI CẦU
LÔNG GIAO HỮU T.07**



**ĐẠI HỘI CHI BỘ 4 THÀNH
CÔNG TỐT ĐẸP T.08**



**10 ĐIỀU SẾP GIỎI KHÔNG
BAO GIỜ NÓI T.20**



NÓ T.28

SPT NGÀY NAY

SO 03/2015

**STC KÝ KẾT HỢP TÁC VỚI
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ -
KỸ THUẬT TP.HCM**

T.05

**“KẾT NỐI TÂM LÒNG -
NÓI LỜI YÊU THƯƠNG”**

T.08

ĐỂ NGÀY LÀM VIỆC LUÔN VUI

T.26

**HAI CÁI CÂY, BẠN SẼ
CHẶT CÂY NÀO?**

T.30

thông tin ghé thăm

WWW.SPT.VN



Chịu trách nhiệm nội dung:
Ông Hoàng Sĩ Hóa - Tổng Giám đốc SPT

Thực hiện: **Kim Tuyến**

Thiết kế, dàn trang: **Giang Sơn**

Thư từ, bài vở xin gửi về:
Ban Biên tập SPT Ngày Nay - Công ty CP Dịch vụ Bưu chính
Viễn thông Sài Gòn (SPT)
45 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
Email: bantinnoibo@spt.vn
Hoặc: tuyenltk@spt.vn

Bìa: Ảnh đoạt giải khuyến khích của cuộc thi ảnh **Gương mặt SPT**

Thư ngỏ

"Tháng tư về, gió mát mùa hè, có những chân trời xanh thế..."

Khép lại những ngày tháng ba oi ả, tháng tư lại về với những cơn gió mát cùng những cơn mưa đầu hè dịu nhẹ.

Khép lại tháng ba, **SPT Ngày Nay** hy vọng các phòng ban, trung tâm, chi nhánh trong đại gia đình SPT chúng ta đã có 1 quý làm việc đầu tiên của năm 2015 thật hiệu quả và cùng chào đón tháng tư, chào đón quý 2 với những kế hoạch nhiều hứa hẹn.

Ngoài ra, như thường lệ, xin được gửi đến các anh chị một vài thông tin đáng chú ý trong tháng như: 10 thông tin bưu chính viễn thông - CNTT tháng ba, gương sáng điển hình tháng ba, thông tin nhân sự tháng ba, khám sức khỏe định kỳ cho CB-CNV SPT, STC ký kết hợp tác với Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật TP.HCM, chương trình từ thiện "Kết nối tấm lòng - Nói lời yêu thương"... (mục **Tin SPT, SPT &**

Thị trường).

Bên cạnh đó là các bài viết hấp dẫn khác thuộc các chuyên mục **Góc Công sở, Quản lý & Lãnh đạo, SPT & Tôi, Văn hóa & Giải trí**... do các anh chị CB-NV SPT và các cộng tác viên đóng góp.

Mong rằng **SPT Ngày Nay** số 03/2015 sẽ là một món quà tinh thần của anh chị giữa những bận bịu của công việc. Sự quan tâm, theo dõi của anh chị chính là niềm động viên, khích lệ đối với chúng tôi trong quá trình thực hiện và ngày càng hoàn thiện Bản tin hơn nữa.

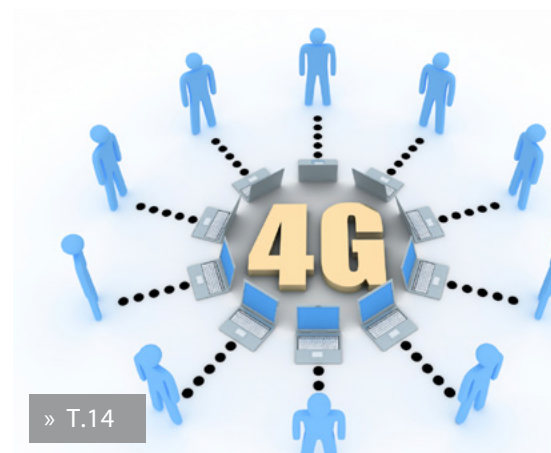
Kính chúc các anh chị nhiều sức khỏe và thành công.

Trân trọng,

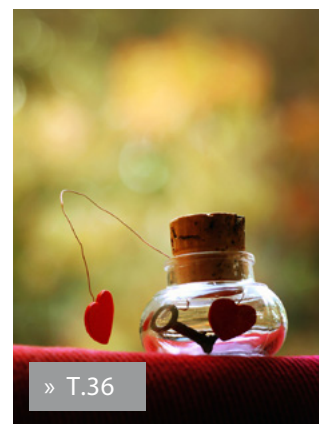
Ban Biên tập

MỤC LỤC

SPT NGÀY NAY - SỐ 03/2015



» T.14



» T.36



» T.10



» T.32

TIN SPT

- 04** 32 đơn vị, tập thể và 308 cá nhân được vinh danh năm 2014
- 04** Khám sức khỏe định kỳ cho CB-CNV SPT
- 05** STC ký kết hợp tác với Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật TP.HCM
- 06** Mua 02 tên miền tặng 01 hosting
- 07** SPT vô địch giải Cầu lông giao hữu
- 08** Đại hội chi bộ 4 thành công tốt đẹp
- 09** S-wifi phủ sóng Huế, Đà Nẵng và TP.HCM dịp lễ 30/4 - 1/5
- 10** "Kết nối tấm lòng - Nói lời yêu thương"
- 11** Thông tin nhân sự tháng 3
- 12** Gương sáng điển hình SPT tháng 3

SPT & THỊ TRƯỜNG

- 14** 10 thông tin bưu chính viễn thông - CNTT đáng chú ý tháng 3/2015

QUẢN LÝ & LÃNH ĐẠO

- 18** 10 điều sếp giỏi không bao giờ nói
- 22** Bán hàng doanh nghiệp và thực tế tại SPT

GÓC CÔNG SỞ

- 24** Công sở và những câu chuyện ngụ ngôn
- 26** Để ngày làm việc luôn vui

SPT & TÔI

- 28** Nó

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

- 30** Hai cái cây, bạn sẽ chặt cây nào?
- 32** Đi du lịch bụi
- 34** Ngày không anh
- 35** Góp lại tuổi thơ
- 36** Chỉ là điều giản dị...
- 38** Vui cười

32 ĐƠN VỊ, TẬP THỂ VÀ 308 CÁ NHÂN ĐƯỢC VINH DANH NĂM 2014

Đầu tháng 02/2014 vừa qua, ông Hoàng Sĩ Hóa - Tổng Giám đốc SPT đã ký quyết định biểu dương và khen thưởng các đơn vị, tập thể, cá nhân đạt nhiều thành tích trong hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 và phong trào thi đua “45 ngày tăng tốc” của Công ty.

Theo Ban Lãnh đạo SPT, trong năm qua mặc dù còn không ít khó khăn nhưng với sự quyết tâm, đồng lòng của toàn thể CB-CNV Công ty, SPT đã đạt được một vài thành quả đáng ghi nhận. Trong đó, những đơn vị, cá nhân được biểu dương và khen thưởng lần này là những đơn vị, cá nhân đã

có nhiều cố gắng và hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, góp phần không nhỏ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Được biết, theo quyết định này, có 10 đơn vị được khen thưởng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, 10 đơn vị hoàn thành tốt nhiệm vụ; 25 tập thể hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, 7 tập thể hoàn thành tốt nhiệm vụ. Về phía cá nhân có 133 cá nhân xuất sắc và 175 cá nhân tiêu biểu được vinh danh.

K. T

KHÁM SỨC KHỎE ĐỊNH KỲ CHO CB-CNV SPT

Nhằm đảm bảo thực hiện tốt công tác chăm lo sức khỏe cho người lao động, trong tháng 4/2014, SPT sẽ phối hợp với Trung tâm Y khoa MEDIC - 254 Hòa Hảo, P. 4, Q. 10, TP.HCM tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho toàn thể CB-CNV Công ty.

Theo đó, đối tượng được tham gia khám sức khỏe là người lao động đã được Công ty tuyển dụng chính thức, có thời gian làm việc kể từ ngày tổ chức khám bệnh trở về trước và hiện đang làm việc tại Công ty (không bao gồm Trung tâm SST). Chi phí khám là 530.000 đồng/người đối với nam và 730.000 đồng/người đối với nữ, cho các danh

mục siêu âm, xét nghiệm, x-quang phổi, điện tim... Các Trung tâm/Chi nhánh ngoài khu vực TP.HCM sẽ phối hợp với Trung tâm SGP, S-Telecom chủ động tổ chức thực hiện việc khám sức khỏe cho CB-CNV.

Việc khám sức khỏe là một trong những hoạt động thường niên của Công ty, thể hiện sự quan tâm của Ban Lãnh đạo Công ty đến sức khỏe của người lao động, giúp các CB-CNV nắm được tình hình sức khỏe của mình, sớm phát hiện và ngăn ngừa bệnh tật.

Phương Vân

STC KÝ KẾT HỢP TÁC VỚI TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ - KỸ THUẬT TP.HCM

Tin: LINH DUYÊN - ảnh: PHẠM HÀ

Ngày 30/03 vừa qua, dựa trên tinh thần hợp tác, hỗ trợ và cùng nhau phát triển trong lĩnh vực hợp tác đào tạo, Trung tâm Điện thoại Sài Gòn (STC) đã tiến hành ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác với Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật TP.HCM.

Theo đó, Trung tâm STC sẽ phối hợp hỗ trợ cho giảng viên chuyên ngành của Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật TP.HCM được tham quan thực tế, kiến tập doanh nghiệp, đồng thời hỗ trợ tiếp nhận sinh viên học sinh chuyên ngành của nhà trường được thực tập và tham quan nhà máy. Ngoài ra, Trung tâm STC và nhà trường cùng hợp tác sử dụng lao động và dịch vụ của nhau, hợp tác nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ, tổ chức các chuyên đề, nâng cao kiến thức, kỹ năng nâng bậc nghề...

Được biết, nhiều năm qua, công tác đào tạo gắn kết với doanh nghiệp đã trở thành một nhiệm vụ chính trị mà nhà trường luôn quan tâm thực hiện và việc ký kết lần này càng làm tăng thêm sự gắn kết giữa STC và nhà trường thêm khăng khít, bền vững.

Trước đó, tháng 1/2015, đoàn của Trường do thầy hiệu phó Phan Văn Thanh Cần dẫn đầu cũng đã đến thăm và tặng quà cho Trung tâm STC.

Dưới đây là một số hình ảnh:



Thầy Phạm Đức Khiêm - Hiệu trưởng nhà trường phát biểu tại buổi Lễ



Ông Mai Hồng Sơn - Giám đốc STC phát biểu tại buổi Lễ



Ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác



Đại diện Trường đến thăm STC vào tháng 1/2015



Ông Mai Hồng Sơn đại diện Trung tâm STC trao quà lưu niệm cho nhà trường

MUA 02 TÊN MIỀN TẶNG 01 HOSTING

Đây là tên chương trình khuyến mãi do Ban Phát triển Dự án, Công ty SPT triển khai nhân dịp chào mừng 40 năm thống nhất đất nước (30/04/1975 - 30/04/2015), thời gian áp dụng từ ngày 20/3/2015 - 30/4/2015.

Đối tượng áp dụng của chương trình là khách hàng trên toàn quốc có nhu cầu mua và sử dụng các tên miền. Cụ thể, khách hàng có nhu cầu đăng ký mới sử dụng 02 tên miền .Vn(.vn, .com.vn, .net.vn, org.vn...) sẽ được tặng ngay 01 Hosting (dung lượng 400Mb, băng thông lên đến 7Gb) trong vòng 06 tháng. Quà tặng này không có giá trị quy đổi thành tiền mặt.

Thông tin thêm về chương trình vui lòng liên hệ:

Nhóm Dịch vụ VAS

Địa chỉ: Lầu 3, số 199 Điện Biên Phủ, P 15, Q.Bình Thạnh, TPHCM

Hotline: 5.4040.841

P.V

SPT VÔ ĐỊCH GIẢI CẦU LÔNG GIAO HỮU



BTC trao cờ lưu niệm cho các Đội



Đại diện BTC trao giải nhất cho Đội SPT



Đại diện BTC trao giải nhất cho Đội SPT

Ngày 27-28/03 vừa qua, Đội SPT đã tham gia thi đấu và đoạt ngôi vô địch tại Giải Cầu lông giao hữu do Trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC) tổ chức tại sân Cầu lông Thanh Đa, số 480 Bình Quới, Bình Thạnh, TP.HCM.

Được biết, đây là Giải đấu được tổ chức nhân dịp kỷ niệm 15 năm thành lập (28/04/2000 - 28/04/2015) và đón nhận Huân chương Lao động hạng nhì của Trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC) với thành phần tham dự gồm các khách mời và các nhà đăng ký tên miền của VNNIC. Đội SPT tham dự Giải với hai thành viên đại diện là ông Hà Minh và ông Tống Duy Hiển.

Giải đã kết thúc tốt đẹp vào lúc 11h30 ngày 28/3/2015.

N.T

ĐẠI HỘI CHI BỘ 4 THÀNH CÔNG TỐT ĐẸP

N. Mạnh

Được sự thống nhất của Đảng ủy Đảng bộ Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT), chiều ngày 26/03/2015, Chi bộ 4 đã tổ chức Đại hội Chi bộ nhiệm kỳ 2015 - 2017 trong không khí nghiêm túc và hết sức trang trọng, nhằm đánh giá những việc đã làm được trong nhiệm kỳ 2013 - 2015 và phương hướng phấn đấu trong nhiệm kỳ tới.

Ông Lê Quang Triệu - Bí thư Đảng ủy, Phó Tổng Giám đốc SPT cũng đã tới dự, phát biểu đánh giá kết quả hoạt động của Chi bộ và chỉ đạo phương hướng hoạt động trong nhiệm kỳ tiếp theo.

Tại Đại hội, Chi bộ đã tổng kết việc thực hiện nghị quyết Đại hội của Chi bộ nhiệm kỳ vừa qua; xác định phương hướng, mục tiêu, nhiệm vụ và bầu ra Ban Chấp hành nhiệm kỳ 2015 - 2017. Các báo cáo được trình bày tại Đại hội đã được Đảng viên chi bộ thảo luận, góp ý một cách thẳng thắn về những mặt đã làm được, chưa làm được, nguyên nhân của những hạn chế và tồn tại... để

từ đó rút ra các bài học kinh nghiệm, tìm ra phương hướng khắc phục và đề xuất những chỉ tiêu phấn đấu cho toàn Chi bộ trong nhiệm kỳ 2015 - 2017. Đồng thời, đề xuất những sáng kiến mới để hoạt động của Chi bộ ngày càng hiệu quả, hoàn thành tốt hơn nữa nhiệm vụ lãnh đạo của Chi bộ với đơn vị trong việc thực hiện nhiệm vụ chính trị, góp phần tích cực vào sự phát triển chung của toàn Công ty.

Đại hội cũng đã nhất trí biểu quyết bình bầu Ban Chấp hành nhiệm kỳ tới, theo đó đồng chí Mai Hồng Sơn được bầu làm Bí thư Chi bộ, đồng chí Trịnh Lương Dũng: Phó Bí thư, đồng chí Hồ Hoàng Minh: Chi ủy viên.

Đồng thời, Đại hội cũng tiến hành tuyên dương các đồng chí hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ trong nhiệm kỳ trước.

Một số hình ảnh của Đại hội:



Tuyên bố lý do Đại hội



Toàn cảnh Đại hội



Bỏ phiếu bầu Ban Chấp hành nhiệm kỳ mới



Ông Lê Quang Triệu - Bí thư Đảng ủy, Phó Tổng Giám đốc SPT khen thưởng các đồng chí hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ

S-WIFI PHỦ SÓNG HUẾ, ĐÀ NẴNG VÀ TP.HCM DỊP LỄ 30/4 - 1/5

S-wifi sẽ phủ sóng miễn phí tại festival Huế, hội thi pháo hoa quốc tế Đà Nẵng và chương trình chào đón lễ 30/4 - 1/5 của TP.HCM nhằm phục vụ nhu cầu của người dân.

Theo đó, khi tham gia festival Huế 2015, từ 20g ngày 28/04/2015 đến ngày 03/05/2015, du khách có thể truy cập internet wifi trên các thiết bị di động tại một số địa điểm như: Công viên Thương Bạc, đường Nguyễn Đình Chiểu, Phú Văn Lâu, bia Quốc Học...

Trong Hội thi pháo hoa quốc tế kết hợp chào đón lễ 30/4 và 1/5 tại Đà Nẵng, S-wifi sẽ phủ miễn phí tại 17 điểm gần khu vực cầu Sông Hàn như đường 3/2, Bạch Đằng, Trần Hưng Đạo và ở khu vực khán đài ngắm pháo hoa chứa khoảng 28.500 chỗ trong hai ngày 28 - 29/4/2015.

Tại TP.HCM, S-wifi sẽ phủ miễn phí trong hai ngày lễ 30/5 và 1/5 tại Bưu điện thành phố, Nhà thờ Đức Bà và đường Nguyễn Văn Bình.

P.T

“Kết nối tấm lòng - Nói lời yêu thương”

TT. STC

Đây là tên chương trình từ thiện của Trung tâm Điện thoại Sài Gòn (STC) diễn ra vào ngày 25/03/2015 vừa qua.

Chương trình do Đoàn Thanh niên STC tổ chức nhằm chào mừng 84 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh và đặc biệt là nhằm chia sẻ một phần khó khăn với các nhân viên - cộng tác viên STC và các bé mồ côi tại chùa Pháp Võ, huyện Nhà Bè và chùa Pháp Tánh, tỉnh Long An.

Chuyến đi đã để lại nhiều ý nghĩa đối với các thành viên tham gia về một tinh thần tương thân, tương ái. Đồng thời cũng thể hiện truyền thống nhân ái, sẻ chia “lá lành đùm lá rách” của Trung tâm STC nói riêng, Công ty SPT nói chung trong nhiều năm qua. Trước đó, tháng 12/2014, Công đoàn Cơ sở Công ty SPT đã tổ chức buổi từ thiện thăm khám, phát thuốc chữa bệnh và tặng quà cho bà con có hoàn cảnh khó khăn tại tỉnh Tây Ninh; tháng 2/2015, Trung tâm Viễn thông IP (IPT) cũng tổ chức chuyến đi từ thiện tại Quận 2, TP.HCM...



Đoàn trao quà và chụp hình lưu niệm với các nhân viên - cộng tác viên STC



Thành viên của Đoàn thăm các bé ở chùa Pháp Tánh



Đoàn chụp hình lưu niệm với các bé ở chùa Pháp Võ



Ông Mai Hồng Sơn - Giám đốc Trung tâm STC thăm các bé ở chùa Pháp Tánh

THÔNG TIN NHÂN SỰ

SPT NGÀY NAY

SPT Ngày Nay xin được gửi đến các Anh/Chị một số thông tin nhân sự tháng 03/2014 như sau:

1. Ông **Hoàng Sĩ Hóa**, Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc tiếp tục giữ chức vụ Tổng Giám đốc Công ty SPT, kể từ ngày 19/03/2015.
2. Ông **Châu Hoàng Nhơn** tiếp tục giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Bưu chính Sài Gòn (SGP), kể từ ngày 01/04/2015.
3. Ông **Trần Hoàng Thắng** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Nghiệp vụ, Trung tâm Bưu chính Sài Gòn (SGP), kể từ ngày 20/02/2015.
4. Bà **Đỗ Thị Dư** được tái bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm Bưu chính Sài Gòn (SGP), kể từ ngày 18/03/2015.
5. Ông **Nguyễn Quang Tùng** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm Bưu chính Sài Gòn (SGP), kể từ ngày 26/03/2015.
6. Bà **Nguyễn Thị Kim Dung** được phân công tiếp tục giữ chức vụ Quyền Trưởng phòng Kế hoạch Tổng hợp, Trung tâm Viễn thông IP (IPT), kể từ ngày 26/03/2015.
7. Ông **Mai Ngọc Quỳnh** được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh Công ty SPT tại TP. Đà Nẵng (SPT KV3), kể từ ngày 26/03/2015.
8. Bà **Huỳnh Thị Cẩm Thu** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Hành chính - Quản trị, Công ty SPT, kể từ ngày 25/03/2015.

Gương sáng điển hình SPT

tháng 03/2015

SPT NGÀY NAY



Công tác biểu dương và nêu gương sáng điển hình hàng tháng được phát động nhằm phát huy hơn nữa tinh thần thi đua công tác trong toàn thể CB-CNV SPT; đồng thời động viên, khuyến khích và khen thưởng kịp thời những cá nhân tiêu biểu, có những hoạt động và thành tích tốt trong tháng, đóng góp hiệu quả vào thành quả và hình ảnh Công ty.

ÔNG NGUYỄN HOÀNG DŨNG

Phó Trưởng Trạm Viễn thông Khu vực Sài Gòn, Chi nhánh Nam, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt việc di dời trạm Lê Duẩn đúng thời gian và tiến độ được giao.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG HÀ VĨNH PHÚC NGUYỄN

Công nhân Dây máy, Chi nhánh Nam, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt việc di dời trạm Lê Duẩn đúng thời gian và tiến độ được giao.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG NGUYỄN HỒNG QUÂN

Trưởng Bộ phận Hỗ trợ, Phòng Hạ tầng Mạng, Trung tâm STC

Thành tích: Thực hiện tốt công tác quản lý, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt việc di dời trạm Lê Duẩn đúng thời gian và tiến độ được giao.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

SPT Ngày Nay xin chúc mừng các Anh/Chị được biểu dương và nêu gương sáng điển hình tháng 3/2014. Chúc các Anh/Chị luôn thành công trong công việc và đóng góp nhiều hơn nữa vào sự phát triển của ngôi nhà chung SPT.



ÔNG NGUYỄN HUỲNH VIẾT TRUNG

Tổ trưởng Tổ Công trình, Phòng Kỹ thuật nghiệp vụ, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác khảo sát, lắp đặt S-wifi, di dời trạm Lê Duẩn.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG PHẠM HOÀI NAM

Nhân viên Phòng Hạ tầng Mạng, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác ngầm hoá đường Lê Duẩn đúng thời gian và tiến độ được giao.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG LÊ QUỐC DŨNG

Nhân viên Phòng Hạ tầng Mạng, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác di dời trạm Lê Duẩn, xử lý sự cố vòng Ring II.

Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG NGUYỄN ANH TUẤN

Nhân viên Giám sát, Phòng Kế hoạch - Kinh doanh, Trung tâm STS

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác triển khai ngầm hóa các công trình viễn thông phục vụ VTVcab.

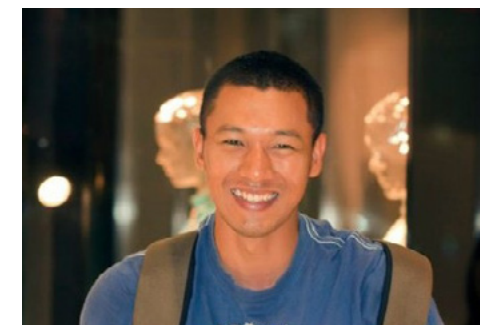
Mức biểu dương: 500.000 đ.

ÔNG PHAN QUỐC DŨNG

Nhân viên Trực ca, Phòng Vận hành - Khai thác, Trung tâm IPT

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Mức biểu dương: 500.000 đ.



10 THÔNG TIN BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG - CNTT ĐÁNG CHÚ Ý THÁNG 3/2015

SPT



1. TUỔI TRẺ: LG KHAI TRƯƠNG TỔ HỢP CÔNG NGHỆ QUY MÔ LỚN TẠI HẢI PHÒNG

Ngày 27-3, Công ty LG Electronics khai trương tổ hợp công nghệ tại Khu công nghiệp Trảng Duệ, Hải Phòng, quy mô lớn nhất trong các nhà máy của LG tại khu vực Đông Nam Á.

Đây là tổ hợp nhà máy có quy mô lớn nhất trong khu vực của LG với diện tích 800.000m², tập trung sản xuất, lắp ráp các sản phẩm công nghệ cao như TV, điện thoại di động, máy giặt, điều hòa, máy hút bụi, các thiết bị kỹ thuật số cho ô tô, phục vụ xuất khẩu và tiêu dùng trong nước, đóng vai trò then chốt trong chiến lược phát triển của LG trên toàn cầu.

Tổ hợp công nghệ LG - Hải Phòng được xây dựng dựa trên gói đầu tư 1,5 tỉ USD của LG và những nhà cung cấp chính của LG trong thời gian 15 năm.

2. THANH NIÊN: NĂM 2016 SẼ CẤP PHÉP MẠNG 4G

Sáng 26.3, Hội thảo quốc tế 4G LTE đã diễn ra tại Hà Nội, có nội dung bàn đến các cơ chế, chính sách phát triển mạng 4G. Tại hội thảo, Thứ trưởng Bộ TT-TT Lê Nam Thắng cho biết theo lộ trình đã được phê duyệt, trong năm 2014, Bộ TT-TT đã cho các doanh nghiệp thử nghiệm công nghệ 4G LTE ở một số băng tần.

Đầu tháng 3.2015, Bộ trưởng Bộ TT-TT đã ký ban hành Thông tư cho phép triển khai 4G LTE ở cả băng tần 1800 MHz mà hiện các doanh nghiệp đang dùng cho 2G. Thứ trưởng Thắng cho biết trong năm 2015, các doanh nghiệp viễn thông di động sẽ tiến hành thử nghiệm băng tần 1800 MHz và đến đầu năm 2016 cơ quan quản lý sẽ tiến hành cấp phép chính thức 4G dưới hình thức đấu thầu.



3. ICTNEWS: THỦ TƯỚNG BỔ NHIỆM ÔNG TRẦN MẠNH HÙNG LÀM CHỦ TỊCH VNPT

Ngày 23/3/2015, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng đã ký quyết định bổ nhiệm có thời hạn ông Trần Mạnh Hùng giữ chức Chủ tịch Hội đồng thành viên Tập đoàn Bưu chính viễn thông (VNPT).

Ông Trần Mạnh Hùng sinh năm 1959 và bắt đầu làm việc tại VNPT từ năm 1981. Ông Trần Mạnh Hùng đã từng làm việc tại Công ty Viễn thông Quốc tế, Ban Viễn thông của VNPT và được bổ nhiệm làm Phó Tổng giám đốc VNPT từ năm 1999. Đến năm 2007, VNPT thay đổi mô hình tổ chức thì ông Hùng giữ chức Thành viên Hội đồng thành viên của VNPT và Giám đốc Viễn thông Hà Nội.

Ông Trần Mạnh Hùng được đánh giá là một trong những gương mặt xuất sắc nhất của VNPT và được giới truyền thông nhận định là con người có tính cách cởi mở và có tầm nhìn. Ông cũng được các đối thủ của VNPT đánh giá cao.

4. ICTNEWS: SẼ YÊU CẦU NHÀ MẠNG GIẢM CƯỚC TIN NHẮN QUẢNG CÁO ĐỂ CHỐNG TIN RÁC

Cục Viễn thông (Bộ TT&TT) cho biết, các mạng di động đang đưa ra mức giá cho tin nhắn quảng cáo tương đối cao là 600 đồng/tin nhắn. Đây cũng là nguyên nhân khiến nhiều doanh nghiệp, cá nhân đã sử dụng các dịch vụ nhắn tin quảng cáo rác gây nên bức xúc trong xã hội. Do đó, Bộ TT&TT cho biết sẽ đưa ra nhiều phương án quyết liệt hơn để quyết tâm ngăn chặn vấn nạn này. Bà Nguyễn Thị Ngọc Mơ, Phó Cục trưởng Cục Viễn thông cũng cho rằng, doanh nghiệp viễn thông vẫn là đối tượng có trách nhiệm (và quyền) chặn tin nhắn rác một cách trực tiếp. Tuy nhiên, trong thời gian tới, cơ quan quản lý sẽ đưa ra tiêu chí để chặn tin nhắn rác cũng như danh sách các số điện thoại, các từ khóa cần chặn. Danh sách này được cập nhật thường xuyên theo tình hình thực tế.

Cục Viễn thông cho biết, ngoài những biện pháp hành chính, kỹ thuật, Cục đã tính đến các biện pháp kinh tế là yêu cầu nhà mạng giảm giá SMS quảng cáo để cho các tổ chức, cá nhân có nhu cầu quảng cáo sẽ sử dụng dịch vụ quảng cáo hợp pháp của nhà mạng thay vì chọn gửi tin nhắn rác như hiện nay.

5. VIETNAMPLUS: YAHOO SẼ RÚT HOÀN TOÀN KHỎI THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC ĐẠI LỤC

Yahoo Inc có kế hoạch rút hoàn toàn khỏi thị trường Trung Quốc Đại lục trong năm nay, sau khi "gã khổng lồ công nghệ" này thông báo sẽ đóng cửa trung tâm nghiên cứu và phát triển ở Bắc Kinh.

Nguồn tin trong ngành cho biết quyết định trên của Yahoo có thể sẽ làm mất khoảng 300 việc làm ở Trung Quốc Đại lục và số nhân viên ở đây, phần lớn là kỹ sư, sẽ phải rời vị trí làm việc vào cuối tháng này.

Động thái trên của Yahoo không làm giới chuyên gia trong ngành ngạc nhiên trong bối cảnh công ty này đang chịu sức ép gia tăng từ các cổ đông hối thúc giảm chi phí và cải thiện lợi nhuận.

Kể từ cuối năm 2013, Yahoo đã bắt đầu giảm quy mô dịch vụ ở Trung Quốc Đại lục. Hai cơ sở nghiên cứu và phát triển khác của Yahoo ở California (Mỹ) và Bengaluru (Ấn Độ) cũng đã bị ảnh hưởng bởi việc cắt giảm việc làm trong những tháng gần đây.

6. ICTNEWS: ĐIỆN THOẠI ANDROID SẼ TỰ KHÓA KHI RỜI KHỎI TAY NGƯỜI DÙNG

Google sắp tung ra tính năng bảo mật "on-body detection" cho phép smartphone Android tự động khóa lại khi người dùng không cầm máy trên tay hay bỏ máy trong túi quần/áo của mình.

Một điểm thú vị khác của tính năng này đó là khi smartphone đang mở khóa và bạn đang cầm nó trên tay cũng như để máy trong túi quần/áo, máy sẽ luôn luôn ở chế độ mở. Trước đây, cho dù người dùng có đang giữ

máy trên tay đi chẳng nữa, thì tùy vào thiết lập trong phần Settings, điện thoại vẫn sẽ tự động khóa sau một khoảng thời gian bạn không dùng đến.

Theo nguồn tin, tính năng “on-body detection” không nhận diện được từng cá nhân cụ thể và chỉ biết được rằng hiện máy đang được cầm trong tay/bỏ trong túi hay không. Điều này có nghĩa là khi bạn trao máy từ tay mình cho người khác, “on-body detection” không hoạt động và máy vẫn sẽ ở trạng thái mở khóa.

7. TUỔI TRẺ: MẠNG BEELINE SÁP NHẬP VIETTEL TẠI CAMPUCHIA

Trong thông cáo mới nhất, mạng Beeline Campuchia cho biết từ ngày 24-3 sẽ bắt đầu sáp nhập với mạng Metfone của Viettel.

Tháng 4-2012, thương hiệu mạng Beeline rút khỏi thị trường Việt Nam sau khi Tập đoàn VimpelCom bán toàn bộ cổ phần đầu tư trong liên doanh GTel Mobile. Liên doanh này thành lập năm 2009 giữa Tổng công ty Viễn thông Toàn Cầu GTel của Việt Nam và Tập đoàn Vimpel-Com (Nga).

Về phía Viettel, Tập đoàn Viễn thông quân đội đã đạt mức doanh thu 197.000 tỉ đồng trong năm 2014, tăng trên 20% so với mức tăng trưởng chung của các doanh nghiệp. Và là doanh nghiệp chiếm tới 12% doanh thu và 23% lợi nhuận của toàn bộ gần 1.000 doanh nghiệp nhà nước.

Về đầu tư nước ngoài, Viettel đã khai trương thêm dịch vụ tại hai nước Peru và Cameroon, nâng tổng số đầu tư nước ngoài lên chín quốc gia. Tổng doanh thu nước ngoài đạt 1,2 tỉ USD, mang về 278 triệu USD lợi nhuận.

8. THANH NIÊN: MICROSOFT SẼ ĐƯA TRỢ LÝ ẢO CORTANA LÊN IOS VÀ ANDROID

Theo nguồn tin của Reuters, Microsoft đang tiến hành phát triển một ứng dụng chạy độc lập trên hai nền tảng di động iOS và Android, với khả năng đem trợ lý ảo thông minh Cortana lên hai nền tảng này.

Trong một cuộc phỏng vấn với Reuters, lãnh đạo mảng Microsoft Research - ông Eric Horvitz, tiết lộ rằng phiên bản Cortana cải tiến sắp được tung ra sẽ có thêm những tính năng độc đáo mới, chẳng hạn như có thể đọc và hiểu email của người dùng, “trí tuệ nhân tạo” trên Cortana cũng sẽ thông minh hơn để giúp người dùng làm được nhiều công việc hơn so với hiện nay.

9. ICTNEWS: ỨNG DỤNG OTT CỦA MỸ RA MẮT NGƯỜI DÙNG VIỆT NAM

VoxyPAD là ứng dụng OTT hỗ trợ hệ điều hành Android, iOS, Windows cho phép từ hai hoặc nhiều người đang thực hiện cuộc gọi thoại, video hoặc chat có thể ghi chú, vẽ lên hình ảnh, đánh dấu lên tập tin word cần lưu ý..., sau đó chia sẻ cho người khác cùng xem nhưng không gây gián đoạn cuộc gọi.

Ứng dụng VoxyPAD do Tập đoàn Delaware (trụ sở tại Silicon Valley, California, Mỹ) phát triển, đây là công ty có tới 2/3 nhân viên là người Việt. Ứng dụng VoxyPAD được đưa vào thử nghiệm từ tháng 1/2014, sau đó chính thức tung ra thị trường từ tháng 12/2014.

Theo đại diện VoxyPAD, hiện nay người dùng Internet đã quá quen thuộc với các ứng dụng như Viber, Skype hay Facebook Messenger dành cho gọi điện, nhắn tin và sử dụng iCloud, Dropbox để lưu trữ hình ảnh, dữ liệu... VoxyPAD ra đời là để kết hợp các tính năng trên trong một ứng dụng, đáp ứng nhu cầu tương tác cùng lúc giữa hai người hoặc một nhóm người với nhau trong giao tiếp di động.

Ứng dụng này không chỉ hữu ích cho các cuộc giao tiếp hàng ngày mà còn ứng dụng vào giáo dục trực tuyến, họp voice/video ở doanh nghiệp, các dịch vụ khách hàng, tư vấn y tế trực tuyến...

Hiện tại, người dùng có thể sử dụng miễn phí ứng dụng tại địa chỉ <http://www.voxypad.com/>

10. VNEXPRESS: VIETTEL ĐẶT MỤC TIÊU VÀO TOP 10 HÃNG VIỄN THÔNG THẾ GIỚI

Tập đoàn này kỳ vọng tăng gấp đôi doanh thu trong vòng 5 năm tới lên mức 400.000 tỷ đồng.

Lãnh đạo Viettel báo cáo với Thủ tướng về mục tiêu này trong buổi làm việc ngày 11/3. Trong năm 2015, tập đoàn phấn đấu đạt doanh thu 230.000 tỷ đồng, tăng lợi nhuận và năng suất 15%. Dài hạn hơn, doanh nghiệp muốn duy trì đà tăng trưởng để tăng gấp đôi doanh thu vào năm 2020, đầu tư ra 30-35 nước và vào top 10 doanh nghiệp viễn thông lớn nhất thế giới.

“Mục tiêu của Viettel là chuyển mô hình từ một nhà cung cấp dịch vụ sang mô hình nghiên cứu - sản xuất, trở thành doanh nghiệp toàn cầu”, Tổng giám đốc Nguyễn Mạnh Hùng nói. Tập đoàn dự kiến chi 200-400 triệu USD cho nghiên cứu - phát triển, sáng tạo công nghệ...

Hiện nay, ngoài 2 trụ cột viễn thông và đầu tư ra nước ngoài, Viettel đang chuyển hướng đầu tư cho nghiên cứu - sản xuất các thiết bị công nghệ cao và thiết bị thông minh.

Đánh giá cao định hướng này, Thủ tướng đồng ý xem xét cấp khoảng 100 ha đất trong Khu công nghệ cao Hòa Lạc để Viettel có mặt bằng xây dựng và triển khai các cơ sở nghiên cứu và sản xuất công nghệ cao trong tương lai. Người đứng đầu Chính phủ cũng cho phép tập đoàn tiếp tục thực hiện cơ chế khoán quỹ lương, tự chủ về tiền lương nhằm thu hút và phát huy hiệu quả nguồn nhân lực chất lượng cao.





10 ĐIỀU SẾP GIỎI KHÔNG BAO GIỜ NÓI

Theo ZING

Với các lãnh đạo giỏi, những câu nói dưới đây là điều cấm kỵ. Thông tin được trang LinkedIn tổng hợp và đúc kết.

1. “TÔI ĐANG CỰC KỲ ÁP LỰC”

Mọi ông chủ đều phải chịu áp lực, từ nhân viên, khách hàng, nhà cung cấp, nhà đầu tư... Nếu vấn đề trở nên khó kiểm soát và đẩy bạn ra xa khỏi nhóm thì hãy để nhân viên tham gia vào dự án và chịu trách nhiệm nhiều hơn. Họ sẽ vui vẻ giúp đỡ, đặc biệt khi họ có thể học thêm được kỹ năng và tham gia vào quá trình thực hiện.

2. “TÔI KHÔNG ĐƯỢC TRẢ LƯƠNG ĐỂ LÀM VIỆC NÀY”

Đúng. Lãnh đạo thường ít được trả thù lao và đánh giá đúng mức. Và điều đó có thể sẽ không bao giờ thay đổi.

Nhưng lãnh đạo xuất sắc là những người thấy thỏa mãn khi khen ngợi, phát triển, khuyến bảo và giúp đỡ nhân viên đạt được các mục tiêu của họ. Điều đó được họ xem là một phần thưởng của mình. Nếu bạn không thấy vậy thì hãy nghĩ lại xem liệu bạn có muốn lãnh đạo người khác không. Nếu không, bạn sẽ luôn bất mãn.

3. “NHÂN VIÊN CỦA TÔI LÀM VIỆC TỐT HƠN KHI TÔI ĐỂ HỌ MỘT MÌNH”

Nếu đúng vậy thì bạn là người có vấn đề. Những nhân viên giỏi không cần (hoặc không muốn) được chỉ cho phải làm gì. Tuy nhiên, họ cần được nghe nói rằng họ đang làm tốt, điều đó giúp họ học được các hướng đi hoặc chiến lược mới.

Mỗi người đều muốn nhận được sự quan tâm. Hãy chắc rằng sự quan tâm của bạn đem lại tác động tích cực với nhân viên.

4. “NGƯỜI TẠO RA QUY ĐỊNH KHÔNG PHẢI THỰC HIỆN NÓ”

Thông thường, điều này là đúng. Ví dụ, nhiều chuyên viên nhân lực chưa bao giờ làm việc ở vị trí quản lý. Nhưng điều đó không có nghĩa sáng kiến của họ không đáng giá.

Có thể bạn không thích lập kế hoạch phát triển nhưng đừng để cảm xúc đó lấn át. Hãy cố gắng đảm bảo rằng kế hoạch của bạn thực sự giúp nhân viên phát triển. Và nếu bạn không thích các chính sách hay hướng dẫn, đừng bỏ qua mà hãy cải thiện chúng.

Nhiệm vụ của mọi ông chủ là bảo vệ chính sách

công ty và thúc đẩy quyền lợi nhân viên lên mức cao nhất có thể.

5. “TÔI KHÔNG THỂ XỬ LÝ TẤT CẢ CÁC VẤN ĐỀ LIÊN QUAN TỚI VĂN HÓA CÔNG TY”

Các vấn đề trong văn hóa công ty là thách thức trong điều hành thậm chí đối với chủ doanh nghiệp. Nếu văn hóa công ty tệ thì hãy điều chỉnh. Nếu điều đó khiến mọi người không thể làm hết sức của họ thì hãy điều chỉnh. Việc của sếp là chịu trách nhiệm với tất cả các vấn đề khiến nhân viên không thể làm hết sức mình.

6. “NẾU CÔ TA QUÁ GIỎI THÌ TRÔNG TÔI SẼ RẤT TỆ”

Đừng lo lắng rằng nhân viên của bạn có thể tỏa sáng hơn bạn. Bởi mục tiêu của bạn là để nhân viên tỏa sáng hơn mình. Lãnh đạo xuất sắc là người có những nhân viên vượt trội xung quanh. Đó là cách họ trở thành một vị lãnh đạo tuyệt vời. Khi tổ chức và mỗi cá nhân trong đó tốt hơn, lãnh đạo cũng sẽ tốt hơn.

7. “TÔI KHÔNG CẦN PHẢI KHEN NHÂN VIÊN KHI HỌ LÀM ĐÚNG BỐN PHẦN CỦA MÌNH”

Khen ngợi nhân viên là điều rất nên làm. Lời khen có tác dụng khích lệ hành vi tích cực trong hiện tại và tương lai. Bằng mọi cách, hãy yêu cầu nhân viên làm đúng nhiệm vụ của họ và khen ngợi khi họ làm vậy. Bởi đó là việc của bạn.

8. “ĐÓ LÀ ĐIỀU TÔI ĐÃ TRẢI QUA”

Bạn có đào tạo nhân viên bằng cách ném họ vào nước sôi lửa bỏng chỉ đơn giản bởi bạn từng bị đối xử như thế? Bất cứ khi nào bạn cảm thấy điều gì từng “tốt cho mình”, hãy biết rằng điều đó chưa chắc tốt cho nhân viên của bạn.

Hãy xác định cách tốt nhất để đào tạo và phát triển nhân viên của mình, sau đó thực hiện điều đó. Những trải nghiệm tồi tệ bạn từng trải qua nên được dùng để định hình cách tiếp cận tích cực hơn chứ không phải để lặp lại.

9. “TÔI CẦN DÀNH THỜI GIAN VỚI NHÂN VIÊN... TÔI SẼ ĐI NÓI CHUYỆN VỚI NGƯỜI KHÁC”

Bạn cần biết về nhân viên của mình ở mức độ cá nhân nhưng lại thường tìm đến những nhân viên có cùng sở thích với mình?

Mọi nhân viên đều xứng đáng nhận được sự quan tâm và tôn trọng của bạn. Hãy quan tâm, hỏi thăm, tìm một điểm chung với nhân viên, thậm chí khi điểm chung đó chỉ là giúp họ đạt được các mục tiêu cá nhân và nghề nghiệp.

Khi bạn nỗ lực một cách chân thành, họ sẽ rất dễ tính với bạn. Bản chất con người là luôn đề cao những người quan tâm đến mình.

10. “TẠI SAO TÔI PHẢI TỐN THỜI GIAN CỦA MÌNH CHỨ? TÔI BIẾT ANH TA CHẢ ƯA TÔI”

Việc không nói gì thậm chí còn khó xử hơn so với làm việc hay nói chuyện với nhân viên mà bạn cảm thấy không thích mình.

Hãy đứng ra và xóa tan bầu không khí im lặng. Hãy nói với nhân viên đó như sau: “Tôi thấy quan hệ công việc của chúng ta chưa được tích cực hết mức có thể... Và tôi chắc rằng đây là lỗi của tôi. Tôi thực sự muốn cải thiện điều đó”.

Sau đó, hãy để nhân viên đó trút hết nỗi lòng. Có thể bạn không thích nghe anh ta nói nhưng khi làm vậy, bạn sẽ biết làm thế nào để cải thiện tình hình.



BÁN HÀNG DOANH NGHIỆP VÀ THỰC TẾ TẠI SPT

NGUYỄN BẢO TOÀN

Cụm từ “bán hàng” thường chiếm đến 40-50% thời gian trao đổi ở các doanh nghiệp. Khi cụm từ này gắn thêm chữ “tốt” nữa thì điều đó có nghĩa là doanh nghiệp đang khấm khá, nhân viên có thưởng đều đều. Ngoài ra, việc bán hàng cho khách hàng là doanh nghiệp luôn được ưu tiên hàng đầu. Nếu trong tập khách hàng có nhiều khách hàng doanh nghiệp thì hiệu quả hoạt động sẽ vượt trội. Hiện tại, ở SPT, việc tổ chức bán hàng cho khách hàng doanh nghiệp gần như bỏ ngõ, khách hàng doanh nghiệp được phát triển một cách tự nhiên.

Lực lượng bán hàng cho doanh nghiệp tốt thường có một số nét tiêu biểu như: kiên nhẫn, chịu được áp lực cao, vẽ được bức tranh tổng thể của khách hàng, có công cụ tổ chức giám sát bán hàng tốt và được công ty huấn luyện về kiến thức chung.

Khách hàng doanh nghiệp chỉ trả với khoản tiền lớn, có nhiều người tham gia trong quá trình mua, vì vậy, nếu không muốn mất hợp đồng vào phút 90 thì

công tác nghiên cứu trước về khách hàng có tính quyết định. Nghiên cứu kỹ thông tin khách hàng, hay gọi nôm na là “làm bài tập về nhà” giúp ta hiểu rõ khách hàng là ai, quan tâm gì; ai là người quyết định mua hàng, người tạo ảnh hưởng và người sử dụng; và các yếu tố tác động đến việc quyết định mua hàng của họ: chiết khấu, hay hoa hồng, hay giá, hay thời gian phục phục hồi sự cố... Để có nhiều kinh nghiệm trong việc này cách tốt nhất là dành nhiều thời gian và được trải qua nhiều... lần thất bại.

Có thể nói, bán hàng cho doanh nghiệp là nghề đòi hỏi nhân viên phải có tính kiên nhẫn. Trong các lần tiếp xúc lần đầu, hết phân nửa khách hàng từ chối hoặc hắt hủi nhân viên bán hàng. Các doanh nghiệp thành công chia sẻ, để bán cho một khách hàng doanh nghiệp họ phải tiếp xúc đến 49 lần. Tương tự vậy, họ gọi điện đến 7 lần thì khách hàng doanh nghiệp mới quan tâm đến dịch vụ. Và họ mất tối thiểu từ 2-3 tháng mới bán được hàng trong điều kiện dịch vụ đáp ứng nhu cầu và có một vài lợi thế nhất

định.

Áp lực của nhân viên bán hàng cũng vô cùng lớn. Khi doanh số không đạt, mọi người nhìn ngay đến nhân viên bán hàng, trong khi đó còn nhiều yếu tố tác động đến kết quả bán hàng như: chất lượng sản phẩm, giá cả, thương hiệu, khuyến mãi, chính sách hoa hồng, yếu tố thị trường... Trong khi đó công việc hàng ngày của nhân viên bán hàng đòi hỏi phải chủ động hoàn toàn: tự lập kế hoạch, tự triển khai và tự giao nhiệm vụ cho mình. Do áp lực cao nên những người thành công trong bán hàng thường có nhiều cơ hội tiếp nhận các vị trí quản lý cao hơn trong doanh nghiệp. Ở môi trường bán hàng họ đã thắng các đối thủ khác nên được tôi luyện những kỹ năng, tầm nhìn mà có thể đóng góp được nhiều hơn nữa cho doanh nghiệp đó.

Không chỉ vậy, ngoài yêu cầu kiến thức sản phẩm dịch vụ, kỹ năng, giao tiếp, ngoại hình..., họ còn cần có công cụ giám sát tiến trình bán hàng để làm tốt nhiệm vụ của mình. Mỗi loại hình dịch

vụ, người quản lý bán hàng phải xây dựng cho đội mình một công cụ phù hợp với thực tế, công cụ này đóng vai trò quan trọng với đội hình có nhiều nhân viên; cho quản lý giám sát tiến độ, cho các nhân viên bán hàng không trùng lắp trong việc chào bán với nhau, và là công cụ để nhắc tiến độ tiếp xúc với khách hàng.

Hiện tại, SPT có nhiều sản phẩm dành cho khách hàng doanh nghiệp như: dịch vụ điện thoại cố định, internet, domain hosting, leased line, bưu chính chuyển phát, s-wifi..., nhưng SPT chưa có một đội ngũ bán hàng cho khách hàng doanh nghiệp có chất lượng. Đến nay, SPT chưa đóng gói các dịch vụ thành một tập sản phẩm bưu chính viễn thông để đáp ứng cho doanh nghiệp. Một gói dịch vụ cho doanh nghiệp có thể lớn hoặc nhỏ bao gồm một phần hay đầy đủ các dịch vụ như sau: điện thoại, internet, tổng đài thật/ảo, domain, hosting, website, dịch vụ quảng cáo, dịch vụ giao nhận, dịch vụ giám sát, dịch vụ hội nghị truyền hình, dịch vụ lưu trữ. Vấn đề kế tiếp là SPT chưa hình thành bộ phận/bộ máy để bán tất cả các dịch vụ của Công ty, mặc dù đôi khi có những khách hàng là đối tác có quan hệ mật thiết với các đơn vị trực thuộc trong SPT, và họ sẵn sàng mua hết các dịch vụ nhưng không có điều kiện tiếp cận tất cả các đầu mối. Vấn đề thứ 3, là SPT không có nhân sự bán hàng cho khách hàng doanh nghiệp một cách thực thụ.

SPT chuẩn bị đón sinh nhật lần thứ 20, nhiều chương trình hành động trong giai đoạn tới sẽ được đặt ra, theo tôi cần có một chương trình có tên “Bán hàng cho khách hàng doanh nghiệp”.



CÔNG SỞ VÀ NHỮNG CÂU CHUYỆN NGỤ NGÔN

Theo **INTERNET**



Trong một tuần làm việc, sẽ có đôi lúc bạn thực sự cảm thấy mệt mỏi, bế tắc. Hãy cùng dành chút thời gian đọc những câu chuyện ngụ ngôn giàu ý nghĩa dưới đây. Có thể chúng sẽ mang lại cho bạn những điều quý giá...

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ HAI

Chuông cửa reo. Người vợ sau một hồi nhìn nhớ đành phải xuống tầng dưới mở cửa đón khách vì người chồng nhất quyết không chịu rời mắt khỏi trận bóng đang đi vào phút đá bù giờ căng thẳng. Đứng trước cửa là B., người hàng xóm của họ. B. nói: "Tôi rất ngưỡng mộ vẻ đẹp của cô. Nếu cô có thể để cho tôi hôn một cái, tôi sẽ đưa cho cô 800 đôla". Mặc dù rất tức giận vì lời đề nghị khiếm nhã của người hàng xóm nhưng vì số tiền quá lớn nên

người vợ vẫn để cho B. hôn mình và, như đã thỏa thuận, được nhận 800 đôla.

Khi người vợ quay trở lên gác và thông báo rằng B. vừa đến, người chồng hỏi lại: "B. đến à? Hẳn có trả 800 đôla hẳn vay anh từ năm ngoái chưa?".

* Bài học từ câu chuyện:

- Trong một công ty, các bộ phận luôn luôn phải chia sẻ thông tin với nhau. Nếu không sẽ dẫn đến tình trạng làm việc chồng chéo lên nhau hoặc bỏ sót việc, hoặc mỗi người nói một cách khi người ngoài hỏi về thông tin trong công ty.

- Người quản lý phải tổ chức sao cho từng bộ phận biết rõ những thông tin cần thiết cho chức năng của họ.

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ BA

Một chàng trai trẻ ngoan đạo gặp một cô gái xinh đẹp xin đi nhờ xe. Khi đi trên đường, anh ta phát hiện ra cô gái có đôi chân dài rất đẹp. Vì mãi ngắm đôi chân đó mà anh suýt nữa đâm vào một cột điện ven đường.

Sau khi phanh xe, anh ta vờ làm như vô tình đặt tay lên chân cô gái. Cô gái nói: "Anh hãy nhớ lại điều 129 của Kinh thánh". Vì là một chàng trai ngoan đạo, anh ta liền xin lỗi cô gái và rất lấy làm xấu hổ. Khi về nhà anh ta tự nhủ mình phải đọc lại điều 129 để không bao giờ mắc phải những lỗi lầm như vậy

nữa. Nhưng điều 129 hóa ra là: "Hãy tiến lên, bạn sẽ giành thắng lợi".

* Bài học từ câu chuyện:

Trước khi ra bất cứ quyết định nào, cần chuẩn bị đầy đủ thông tin. Đôi khi bạn có thể để tuột khỏi tầm tay những cơ hội lớn chỉ vì quên kiểm tra lại 1% bé xíu những thông tin mà bạn cho là vụn vặt không đáng quan tâm thôi đấy.

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ TƯ

Một nhân viên bán hàng, một nhân viên hành chính và một giám đốc đang cùng đi ăn trưa thì nhặt được một chiếc lọ. Khi họ mở nắp chiếc lọ, một vị thần bay ra và cho họ mỗi người 1 điều ước. Hai nhân viên tranh nhau ước trước.

Cuối cùng, vì nhân viên bán hàng nhặt được cái lọ nên anh ta được quyền ước đầu tiên. Anh ta nói: "Tôi muốn ngay bây giờ được đến đảo Bahamas du lịch trên một chiếc thuyền và không phải nghĩ gì đến công việc".

Ngay lập tức điều ước hiệu nghiệm, anh nhân viên bán hàng biến mất. Tiếp theo, anh nhân viên hành chính ước được thần chai đưa đến Hawaii nghỉ ngơi, đỡ phải giải quyết đống giấy tờ chồng chất ở cơ quan. Lời ước cũng thành sự thật ngay tức thì. Cuối cùng, đến lượt ông giám đốc. Ông nói: "Tôi ước hai nhân viên của tôi sẽ quay lại chỗ làm việc ngay sau giờ ăn trưa".

* Bài học từ câu chuyện:

Luôn để sếp là người được nói trước và bạn là người biết lắng nghe, kể cả khi bạn không tán thành với quan điểm của sếp hay có những sáng tạo muốn nhanh chóng được công nhận. Kiên nhẫn và chọn đúng thời điểm để góp ý, bạn sẽ thấy sếp không phải là người quá khó thuyết phục.

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ NĂM

Một con đại bàng đậu trên cây nghỉ ngơi. Một con thỏ đi qua thấy vậy rất thích thú. Nó cũng bắt chước ngồi dưới gốc cây và nghỉ ngơi. Bất ngờ, một con cáo đi ngang qua, nó nhảy vào và ăn thịt con thỏ.

* Bài học từ câu chuyện:

Trước khi muốn giống như một người ở trên cao, bạn phải biết làm việc chăm chỉ đã, đừng nghĩ quá nhiều đến chuyện nghỉ ngơi hay dùng phần đầu, và bạn phải biết vị trí của mình đang ở đâu. Với một công ty cũng vậy, để có thể chiếm được vị trí vững chắc ở một thị trường, trước hết công ty đó phải cạnh tranh để tạo được thương hiệu riêng.

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ SÁU

Một chú chim nhỏ bay về miền Nam để trú đông. Trời rất lạnh mà chú chim lại rất yếu ớt. Nó bị rơi xuống một cánh đồng lớn. Một người nông dân đang cấy lúa vô tình đổ một ít bùn lên người chú chim nhỏ. Chú chim mắc kẹt dưới bùn nhưng lại được sưởi ấm. Chú cảm thấy rất vui và bắt đầu hát. Một con mèo đi ngang qua nghe thấy tiếng hát, nó đến chỗ chú chim, cào bùn cho chú chim thoát ra và ăn thịt chú chim nhỏ.

* Bài học từ câu chuyện:

- Không phải ai giải thoát cho bạn khỏi hoàn cảnh khó khăn cũng là bạn của bạn.

- Khi bạn đang mắc kẹt trong một hoàn cảnh không dễ dàng gì, tốt nhất là nên im lặng. Đừng cố than phiền hay kể lể, bởi bạn chính là người duy nhất biết rõ mình phải làm thế nào để có thể tự giải thoát cho bản thân.

CÂU CHUYỆN NGÀY THỨ BẢY:

Ah... bạn làm việc cả tuần rồi thì thứ bảy phải nghỉ ngơi chứ!

ĐỂ NGÀY LÀM VIỆC LUÔN VUI

SONG NGƯ

01 XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU

Xác lập mục tiêu sẽ giúp bạn xác rõ được cái đích mình hướng đến, và sau một ngày/ một tuần làm việc, việc tổng kết lại những gì mình đã làm được sẽ giúp bạn cảm thấy hứng khởi, năng động hơn.

02 BẮT ĐẦU NGÀY MỚI

Bạn sẽ dễ dàng cảm thấy tệ hại hơn nếu đến công ty và lao vào công việc một cách căng thẳng, gấp gáp. Hãy đến sớm một vài phút để thư giãn tinh thần trước khi bắt tay vào làm việc. Ngoài ra, bạn cũng có thể nhâm nhi tách café sáng, nghe một bản nhạc, hoặc hỏi han người đồng nghiệp vài câu... Chắc chắn rằng, tinh thần vui vẻ, sảng khoái sẽ mở đầu ngày mới thật nhẹ nhàng, vui tươi.

03 SẮP XẾP CÔNG VIỆC TRONG NGÀY

Đầu giờ sáng, bạn hãy dành ra vài phút để lên kế hoạch cho những việc cần làm trong ngày. Cách làm này sẽ giúp bạn cảm thấy công việc nhẹ nhàng và khoa học hơn, không còn tình trạng rối tung rối mù và quá nhiều việc, không biết phải làm việc nào trước, việc nào sau.

Tuy nhiên, bạn cũng cần lưu ý rằng, không phải bất cứ việc nào bạn lên kế hoạch sẵn cũng sẽ thực hiện được xong trong ngày. Nếu bạn đã cố gắng hết sức mình, đừng lấy làm chán nản, buồn phiền vì việc này. Hãy dành chúng cho ngày mai.

04 LÀM VIỆC HẾT MÌNH

Dù công việc làm bạn cảm thấy mệt mỏi, nhiều áp lực... nhưng dù thế nào, bạn cũng phải làm việc. Do vậy, làm việc hết mình cũng là một cách giúp bạn phấn chấn hơn. Vì khi đó, nhìn lại những thành quả đã đạt được, bạn sẽ cảm thấy vô cùng sung sướng và tự hào.

05 LUÔN LUÔN NỖ LỰC

Nếu không phấn đấu, bạn sẽ dễ cảm thấy công việc nhàm chán, gò bó... Thay vì như thế, hãy cố gắng học hỏi những kỹ năng, những kiến thức mới trong công việc. Hãy tự nhủ, khó khăn chỉ là thử thách và biến công việc thành cơ hội phát triển bản thân.



NÓ

HAPTT

Tối muộn, mở điện thoại xem lại những tấm hình lúc chiều chụp với các anh em kỹ thuật đang di dời trạm viễn thông tại Đài Lê Duẩn, thì hình nó hiện ra, cảm giác nhớ nó không sao diễn tả được...

Mình gặp nó trong chương trình từ thiện của Đoàn Thanh niên Trung tâm STC

chào mừng 84 năm ngày thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh, chương trình đã được các bạn Đoàn viên chuẩn bị từ trước Tết Nguyên đán nhưng công việc cuối năm nhiều, lần nữa mãi hôm 25/3 mới đi được. Công tác chuẩn bị quà cũng nói lên tấm lòng của các em đoàn viên, em Thúy - Bí thư chi đoàn cùng mấy em đoàn viên đi xuống tận chợ Bình Tây mua quà vì kinh phí có hạn (do các Anh/Chị/Em trong Trung tâm STC đóng góp).

Trước chuyến đi, Đoàn Thanh niên STC trao quà cho các nhân viên và CTV khó khăn đang làm việc tại Trung Tâm, đúng 9h Đoàn khởi hành với sự góp mặt của anh Mai Hồng Sơn - Giám đốc STC. Kế hoạch của Đoàn lần này là đến thăm 2 chùa nuôi dạy trẻ mồ côi là chùa Pháp Võ, huyện Nhà Bè và chùa Pháp Tánh, tỉnh Long An.

Mình gặp nó ở chùa Pháp Tánh, tỉnh Long An, dưới cái nắng chang chang, chùa vắng, Sư trụ trì đang bệnh rất nặng chỉ có 1 ni cô ra đón, ấn tượng ban đầu của mình về ngôi chùa này là rất đơn chiếc...

Tiếp Đoàn, ni cô vừa chỉ những tấm hình chụp Sư trụ trì với các bé mồ côi được chùa nhận về nuôi vừa kể, hiện nay chùa đang nuôi 20 bé, bé

lớn nhất 6 tuổi, nhỏ nhất là cháu bé mới bị bỏ rơi trước cổng chùa cách đây 2 ngày, bé chưa rụng rốn đoán chừng được 3 đến 4 ngày tuổi... Nghe đến đây, cả Đoàn ai nấy đều muốn được đến thăm các bé ngay...

Dãy nhà nuôi các bé thoáng mát, đồ chơi lèo tèo mấy con gấu bông, 2 cái nôi cho các bé nhỏ nhất. Các bé ngủ chủ yếu là trên mấy tấm nệm được trải trên nền gạch vào ban đêm và được cất đi làm nơi vui chơi vào ban ngày. Khi Đoàn vào thăm, các bé khoảng 1 tuổi - 3 tuổi không tỏ vẻ sợ người lạ, có bé đưa tay kêu mình bế bé. Và nó - cậu bé trai khoảng 1 tuổi rưỡi đưa tay kéo mình đòi mình bế, ánh mắt của nó chẳng giống đứa trẻ hơn 1 tuổi gì cả, nó cứ nhìn chăm chăm vào mình, mình xiết tay ôm nó, nó cười, nụ cười đến ghét làm sao. Mình mê nó cười, xiết tay trên nó và cứ thế nó cười suốt.

Rồi mình bế nó trên tay cùng mọi người trong Đoàn chăm chú nhìn bé 3 ngày tuổi đang được chị bảo mẫu tắm (nói là bảo mẫu chứ thật ra chị là người địa phương đến làm công quả cho chùa). Nhìn chị tắm cho bé với những đồ dùng thật đơn sơ, từ chai sữa tắm bé xúu đã gần hết, chai dầu khuynh diệp, cái khăn tắm đã sờn... Nhìn mà thương bé quá, mình suy nghĩ lan man cầu mong cho bé hay ăn chóng lớn không bị bệnh... Rồi mình chợt có cảm giác ai đó kéo áo mình, nhìn xuống thì thấy một bé đang đòi mình bế, mình định thả nó xuống để bế bé kia thì nó nhìn mình, nó nhăn nhó, hai lông mày nhíu lại, ánh mắt trách móc... "Ồi trời!", mình thối lui lên và xiết chặt tay ôm nó, nó lại cười - nụ cười thật đẹp, thật ngây thơ làm mình chạnh lòng...

Tác giả chụp chung với "nó" - nhân vật trong bài viết (chú thích: SPT Ngày Nay)

Mình lại nghe ni cô chia sẻ, hôm nay có 3 bé bị bệnh, đã được hai cô và một anh là dân địa phương làm công quả cho chùa đưa đi khám bệnh bằng xe Honda, nhà chùa nuôi các bé chủ yếu là nhờ các nhà hảo tâm và thu nhập từ việc làm một số kẹo mứt bán... Nhìn điều kiện sinh hoạt thiếu thốn của các bé, mọi người trong Đoàn trao đổi với nhau lần sau xuống thăm thì nên mua cái này, cái kia... và những thứ cần thiết nhất cho các bé. Mình thấy các bé ở đây ngoài thiếu thốn về vật chất còn là thiếu thốn về tình cảm, bé nào cũng muốn được bế bồng, nựng nịu. Mọi người trong Đoàn ai cũng muốn ôm hết các bé vào lòng, nhưng cứ mỗi lần bỏ bé này xuống bế bé khác lên là y như rằng các bé

khóc nứu chặt áo không chịu rời... Bạn Huyền 2 tay bế 2 bé, bạn Trí, Diễm, Mạnh, Giang rất vất vả khi chia tay các bé. Xót xa làm sao đôi tay không đủ lớn để ôm hết các bé vào lòng...

Rồi cũng đến lúc Đoàn phải chia tay các bé, lúc đó, nó đứng nhìn theo trong cái nắng chói chang rơi vào mặt, nó đứng lâu lắm, nhìn mọi người rời đi với ánh mắt biết nói. Mình chẳng dám nhìn nó nữa, cô bảo mẫu kéo nó vào, đóng cửa lại, nhưng ánh mắt của nó vẫn ám ảnh mình... Trên đường về, cả Đoàn luôn trần trố với câu chuyện của nó, của bé 3 ngày tuổi, của những cái ôm mà khi buông xuống không thể nào dứt được. Mình tự nhủ sẽ xuống thăm nó vào một ngày gần nhất, cậu bé nhăn nhó của cô ơi!



Hai cái cây, bạn sẽ chặt cây nào?

Theo **INTERNET**

“Thầy hỏi: “Nếu các trò lên núi chặt cây, vừa vặn trước mắt có hai gốc cây, một gốc cây to, một gốc cây nhỏ, các em sẽ chặt gốc nào?” Câu hỏi vừa ra, tất cả học sinh đều nói: “Tất nhiên là chặt gốc cây to rồi.”



Thầy hỏi: “Nếu các trò lên núi chặt cây, vừa vặn trước mắt có hai gốc cây, một gốc cây to, một gốc cây nhỏ, các em sẽ chặt gốc nào?” Câu hỏi vừa ra, tất cả học sinh đều nói: “Tất nhiên là chặt gốc cây to rồi.”

Thầy cười cười, nói: “Gốc cây to kia chỉ là một gốc bạch dương bình thường, mà gốc cây nhỏ kia lại là một cây thông, bây giờ các em sẽ chặt cây nào?”

Chúng tôi nghĩ, cây thông tương đối trân quý, nên trả lời: “Tất nhiên sẽ chặt cây thông, bạch dương không được bao nhiêu tiền!”

Thầy mang theo nụ cười không đổi nhìn chúng tôi, hỏi: “Nếu gốc cây dương là thẳng tắp, mà cây thông lại uốn éo xiêu vẹo, các em sẽ chặt cây nào?”

Chúng tôi cảm thấy có chút nghi hoặc, liền nói: “Nếu là như vậy, hay là vẫn chặt cây dương. Cây thông cong queo ngoằn ngoèo, làm gì cũng không làm được!”

Ánh mắt thầy lóe lên, chúng tôi đoán là thầy sẽ thêm điều kiện nữa, quả nhiên, thầy nói: “Cây dương tuy thẳng tắp, nhưng bởi đã lâu năm, nên phần giữa mục rỗng, lúc này, các em sẽ chặt gốc nào?”

Tuy không hiểu nổi trong hồ lô của thầy bán thuốc gì, chúng tôi vẫn từ điều kiện của thầy mà suy nghĩ, nói: “Thế thì lại chặt cây thông, cây dương ở giữa đã mục rỗng, càng không thể dùng!”

Sau đó thầy liền hỏi: “Thế nhưng dù cây thông ở giữa không mục rỗng, nhưng nó cong queo quá ghê gớm, bắt đầu chặt rất khó khăn, các em sẽ chặt gốc nào?”

Chúng tôi dứt khoát không suy nghĩ kết luận của thầy là gì nữa, liền nói: “Vây chặt cây dương. Đều không thể dùng như nhau, đương nhiên chọn cây dễ chặt!”

Thầy không để chúng tôi thở, liền hỏi: “Thế nhưng trên

cây dương có một tổ chim, mấy con chim non đang ở trong ổ, các em sẽ chặt gốc nào?” Cuối cùng, có người hỏi: “Thầy ơi! Rốt cuộc thầy muốn nói gì cho chúng em vậy? Hối những thứ đó làm gì vậy thầy?”

Thầy thu hồi nụ cười, nói: “Các em vì sao không tự hỏi mình, rốt cuộc là chặt cây để làm gì? Tuy điều kiện của thầy thay đổi, nhưng yếu tố cuối cùng quyết định kết quả là động cơ ban đầu của các em. Nếu muốn lấy củi, các em liền chặt cây dương; muốn làm hàng mỹ nghệ, liền chặt cây thông. Các em tất nhiên sẽ không vô duyên vô cớ cầm theo búa lên núi chặt cây chứ?”

Một người, chỉ khi trong nội tâm đã có mục tiêu từ trước, thì lúc làm việc mới không bị đủ loại điều kiện và hiện tượng bên ngoài mê hoặc. Mục tiêu của bạn đã rõ ràng sao? Tư tưởng thông suốt, mới có thể kiên trì.



ĐI DU LỊCH BỤI

DU MIỀN (tổng hợp)

Chuẩn bị bước vào những ngày hè sôi động, chắc hẳn nhiều người đều có những kế hoạch đi du lịch. Và du lịch “bụi” đang là một hình thức du lịch được nhiều người lựa chọn hiện nay. Sau đây là một số kinh nghiệm có thể giúp bạn có được một chuyến du lịch bụi lý thú.

Nhân sự tham gia: Bạn có thể đi hai người hay một nhóm cùng chung sở thích để chia sẻ những khám phá. Trang phục gọn nhẹ, thoải mái, mang theo đầy đủ các đồ dùng cá nhân.

Lựa chọn điểm đến cụ thể: Kể cả khi có một địa danh, cung đường rồi, bạn vẫn cần xác định các điểm đến chi tiết: di tích lịch sử, nơi có phong cảnh đẹp, các đặc trưng văn hóa, trung tâm mua sắm hay một góc yên tĩnh để nghỉ ngơi.

Hình dung quãng đường: Nhiều người nghe tên địa danh hay muốn đi bằng được trong khi thời gian có hạn. Hãy sử dụng bản đồ để hình dung quãng đường mình sẽ trải qua.

Nếu bạn đi bằng máy bay thì không lo, nhưng nếu với các phương tiện giao thông khác như tàu hỏa, ô tô thì độ dài cho một ngày đường không nên quá 500km. Hãy xác định sao cho bạn còn thời gian để vui chơi, cảm nhận, thưởng thức điểm đến chứ không chỉ đến để chụp ảnh rồi chạy đi ngay.

Lịch trình di chuyển: Có những điểm đến chỉ có một chuyến xe một ngày, nhưng cũng có nơi nhiều chuyến, hoặc có cả phương tiện khác, do vậy cần lập lịch trình

di chuyển. Ngoài ra, không nên cố định một lịch trình mà nên dự trù kế hoạch thay thế, rút ngắn hoặc kéo dài để chủ động.

Nơi nghỉ: Với các điểm du lịch nổi tiếng, có rất nhiều lựa chọn. Thông thường các trang mạng đều cung cấp thông tin khá đủ về các khách sạn được xếp hạng và một số khách sạn được nhiều người lựa chọn. Nếu một nhà nghỉ bạn thích đã hết phòng, hãy nhờ chính tiếp tân của nơi đó giúp bạn thông tin.

Chỗ ăn: Với một nơi mới, hãy tìm hiểu và thưởng thức các đặc sản địa phương tại các nhà nghỉ, nhưng thú vị hơn là vào các quán nhỏ, nơi người dân bản địa vào ăn đông.

Mua bán: Chợ là một nơi rất thú vị, không chỉ đơn thuần bán hàng mà còn là nơi thể hiện nhiều mặt của cuộc sống dân cư địa phương. Vì vậy, bên cạnh những cửa hàng hoành tráng, hãy bỏ chút thời gian vào chợ, đi một vòng ngắm nghía rồi chọn thứ mình thích.

Vui chơi: Không phải địa điểm nào cũng có chỗ vui chơi phù hợp sở thích, do đó bạn hãy hòa nhập và tìm niềm vui cùng những người dân địa phương. Đôi khi tự dành cho mình một buổi tối yên tĩnh ngồi ngắm sao trời cũng là một thú vui không dễ có.

Và cuối cùng, khi đã chuẩn bị cho mình đầy đủ những hành trang trên, còn chần chừ gì nữa mà không bắt đầu 1 kỳ nghỉ thú vị với những trải nghiệm mới trên mỗi nẻo hành trình. Chúc các bạn có một chuyến du lịch hấp dẫn, kỳ thú, và tiết kiệm!



Ngày không anh

YÊN THẢO



Ngày không anh, góc quán quen trở nên tĩnh lặng. Em - cafe - đêm - giữa muôn trùng của mớ bông bong suy nghĩ: "Vì sao ta xa nhau?"...

"Thôi thì mình chia tay!". Lời nói nghe sao nhẹ tênh ấy lại xuất phát từ anh - một người từ bấy lâu nay luôn yêu thương em hết mực, người mà bấy lâu nay rất sợ làm điều gì có lỗi để em buồn. Thế mà giờ đây...

"Ừ, thì chia tay" - Em đáp lại trong

sự vô hồn và tan nát cả cõi lòng. Ngần ấy năm trời và ngần ấy những kỷ niệm của đôi tim chung nhịp đập, chung con đường đi, giờ chỉ có vậy thôi sao?

Ngày không anh, em sẽ đi trên con đường rộng thênh thang, đếm từng bước thăm lặng lẽ, nhớ về kỷ niệm ngày xưa...

Ngày không anh, xin anh hãy thôi quay về những miền ký ức với

biển xanh, cát trắng...

Ngày không anh, em sẽ một mình trên chiếc xe và thêm một vòng tay ôm, sưởi ấm cho nhau trong những ngày mưa lạnh giá...

Ngày không anh, em nhạt nhòa trong mưa và nước mắt. Cánh hoa bằng lăng trôi theo dòng nước, biết đi về chốn nao? Ai bảo tím của thủy chung?...

Ngày không anh, góc quán quen trở nên tĩnh lặng. Em - cafe - đêm - giữa muôn trùng của mớ bông bong suy nghĩ: "Vì sao ta xa nhau?"...

Ngày không anh, ghế đá trở nên lạnh lẽo, phía bên kia trở nên trống vắng. Rồi mai đây sẽ có đôi tình nhân khác, mong rằng ngày sau họ sẽ hạnh phúc hơn chúng ta...

Ngày không anh, là những chuỗi ngày đằng đẵng của bóng đêm, ánh sáng mờ dần, hư ảo. Trong em, mọi thứ trở nên nhạt thêch, trống rỗng...

Ngày không anh, chân trời xa, vô định...



Góp lại tuổi thơ

MỸ

Em về góp lại tuổi thơ

Em về góp cả mộng mơ một thời

Để em xưa bóng chơi vơi

Để em xưa cái nửa vời tin yêu...

Em về gói lại buổi chiều

Đôi hàng cây đứng trông theo bóng người

Em về nhặt những tả tơi

Này đây thề hẹn suốt đời... đem khâu.

Nếp khâu lúc nhặt lúc mau

Khéo tay em biết nhìn đâu nguyên lành...???



Chỉ là điều giản dị...

HUỲNH TÂM

Có thói quen bật radio mỗi sáng trước khi đi làm, hôm nay, cô vô tình nghe giọng ca trầm ấm của ca sĩ Trọng Tấn vang lên: “Dịu dàng hạt nắng đùa nhẹ trên áo, đôi môi em gọi bao khát khao, mắt em vời vơi đắm đắm trời cao...”, lòng cô chợt quặn thắt, bao kỷ niệm ngày xưa lại bỗng chốc ùa về...

1. Anh và cô tình cờ gặp nhau trong đám cưới của người bạn. Anh không gây ấn tượng với cô, bởi vẻ ngoài lạnh lùng và rất ư khó tính. Duy chỉ một điều cô nhớ mãi ở anh là giọng hát trầm ấm, nhẹ nhàng như cuốn cô đi tự lúc nào không hay. Tuy vậy, sau hôm đó, anh và cô cũng không có dịp gặp lại. Bỗng một hôm, trong friendlist yahoo xuất hiện dòng yêu cầu kết bạn lạ hoắc, cô định nhấp từ chối, nhưng lại thấy dòng tin nhắn “Minh làm quen được không? Chúng ta đã gặp nhau một lần rồi!”. Và mãi một tháng trao đổi qua lại và cả các cuộc gọi điện thoại cô mới biết xác thực đó là anh! Anh bảo: “Có một điều là em sống rất tình cảm nhưng không bao giờ nhận ra điều giản dị nhỏ bé quanh mình, cứ tìm tận đâu đâu”. Ngày nhận lời “hẹn hò” cùng anh là cô bắt đầu thay đổi tên anh trong danh bạ điện thoại cũng như friendlist là “điều giản dị”. Vâng! Anh chính là điều giản dị mang đến cho cô những tình cảm nhẹ nhàng và ấm áp. Anh cũng là người hướng nội, sống thiên về tình cảm. Giữa anh và cô có mối đồng cảm trong văn, thơ và cả trong những câu chuyện trải dài như bất tận. Đặc biệt, giọng hát của anh càng lúc càng làm say lòng nó.

2. Anh nói với nó: “So với mọi người, em không xinh nhưng có cái gì đó khiến anh phải bận tâm. Anh biết, em không thích cái vẻ ngoài khó chịu của anh như nhiều người trong lần đầu gặp mặt. Tuy nhiên,

mỗi khi em cười, anh lại bị thu hút bởi cái duyên và chiếc răng khểnh của em. Không hiểu em có nỗi niềm trắc ẩn gì, dù em cười thật tươi nhưng vẫn man mác buồn”. Khi nghe anh nói, lòng cô bỗng rung động. Sao anh lại như... thầy nói thế nhỉ? Cô ít chia sẻ chuyện tình cảm riêng tư. Họa hoằn lắm cô mới thổ lộ một vài vấn đề cho người bạn thân. Dù trải qua buồn tận đáy lòng, có khi “trong tận cùng của cái chết”, nhưng khi gặp bạn bè cô vẫn tỏ ra bình thường. Vậy mà anh - người mới gặp cô lần đầu tiên đã cảm nhận được điều đó. Quả thật, trước khi gặp anh, cô vừa chia tay mối tình thời sinh viên với biết bao mộng đẹp gắn liền với loài hoa bằng lăng tím.

“Từ khi yêu anh, anh bắt xa màu tím...” (lời bài hát *Ngàn thu áo tím*) là những gì cô bắt đầu thay đổi vì anh, để yêu anh nhiều hơn. Và bên anh, cô bắt đầu yêu hoa loa kèn - loài hoa đặc trưng ở Hà Nội mỗi dịp tháng Tư về. Những lần anh đi công tác Hà Nội vào thời gian này, cô thường nũng nịu đòi anh mua về hoa loa kèn cho bằng được. Cô yêu sao những chiếc xe đạp kiu kịt của các cô bán hàng trong lần đầu tiên cô cùng anh ra Hà Nội đúng mùa hoa loa kèn. Buổi sáng, Hà Nội êm đềm và ngát ngào hương hoa, xen kẽ với màu đỏ của hoa hồng, màu vàng của hoa cúc, loa kèn kiêu sa nổi bật khoe những cánh dài trắng muốt. Anh mua cho cô một bó to và bảo: “Hoa trong trắng và ngây thơ như em - tình yêu của anh!”. Lúc ấy, cô chợt nghĩ: “Anh ‘sến’ chết đi được!...” Nhưng chính điều đó làm cô cảm thấy thật hạnh phúc và ấm áp.

3. Ba anh mất sớm, mẹ anh một mình tần tảo nuôi con nên nhất nhất chuyện gì anh cũng vâng lời bà. Và không may là bà không chấp nhận cô, vì



theo bà, cô không thể đem lại thăng tiến trong sự nghiệp cho anh. Anh xin cô cho anh thời gian để thuyết phục bà, nhưng những lúc anh và cô ở bên nhau thưa dần, những cuộc điện thoại hay chat trở nên nhạt nhẽo và vô vị. Anh thôi không còn hát “Điều giản dị” để ru cô những đêm cô không ngủ được... Thế là cô quyết định thay anh - một quyết định khiến cô buốt lòng, nhưng thà vậy còn hơn!

4. Thời gian xa anh, cô hụt hẫng và đau đớn không nguôi. Cô tìm quên trong việc tham gia các buổi học ngắn hạn, vui đùa trong những quyển tiểu thuyết và công việc. Và, cô bắt đầu quen với cảm giác xung quanh lúc nào cũng phải có âm thanh. Mỗi khi ở nhà, cô đều bật tivi hay radio để át đi

những cảm giác trống vắng. Có thói quen bật radio mỗi sáng trước khi đi làm, hôm nay, cô vô tình nghe giọng ca trầm ấm của ca sĩ Trọng Tấn vang lên: “Dịu dàng hạt nắng đùa nhẹ trên áo, đôi môi em gọi bao khát khao, mắt em vời vơi đắm đắm trời cao...”, lòng cô chợt quặn thắt, bao kỷ niệm ngày xưa lại bỗng chốc ùa về...



VỀ GÌ?

Một người tới thăm bạn là họa sĩ trường phái ấn tượng.

Thấy ông đứng trầm ngâm trước một bức tranh, họa sĩ hỏi:

- Anh có hiểu tôi vẽ gì không?

Người bạn trả lời khe khẽ:

- Một người đàn bà.

- Đúng thế! Tôi diễn tả một người đàn bà bằng hình khối và màu sắc. Khả năng cảm nhận hội họa của anh thật đáng khâm phục!

- Có gì đâu! Mỗi khi có điều gì không thể hiểu nổi là tôi nghĩ ngay đến đàn bà!

TÀI KINH DOANH CỦA BÁC NÔNG DÂN

Anh chàng buồn đồ cổ vào nhà một bác nông dân, thấy cái đĩa cho mèo ăn là đồ gốm rất quý.

Anh ta rất thích, nhưng nếu gạ mua đĩa sợ người ta biết, bèn hỏi mua con mèo.

Chủ nhà đồng ý bán con mèo quý với giá 400 nghìn đồng.

Khi anh ta xin cái đĩa cho mèo ăn, thì bác chủ thủng thẳng đáp:

- Nói thật với chú, tôi không thể cho chú cái đĩa này

được, nhờ nó mà tôi đã bán được hơn chục con mèo rồi đó.

- !?!

LÝ DO TÌM NGƯỜI CÓ NĂNG LỰC

Tại một nhà máy, giám đốc gọi trưởng phòng tổ chức và ra lệnh:

- Anh tìm trong nhà máy một người trẻ tuổi, có năng lực, có thể thay thế tôi trong tương lai.

- Làm gì vậy sếp?

- Đừng có nhiều chuyện, đã bảo thì làm ngay đi.

- Dạ! Nhưng tìm xong thì giao cho anh ta việc gì?

- Đuổi anh ta ngay lập tức.

- !?!

ĐÁNH GIÁ CAO NHÂN VIÊN CÓ VỢ

Anh nhân viên trẻ bước vào phòng giám đốc:

- Thưa ông giám đốc, tôi muốn báo cho ông biết là hôm qua tôi đã cưới vợ.

- Tuyệt lắm! Xin chúc mừng anh. Tôi đánh giá cao những nhân viên đã có vợ.

- Sao lại thế ạ?

- Vì sau giờ làm việc họ thích ở lại cơ quan hơn.

- !?

CHỨC CAO

Hai người bạn thân lâu ngày mới gặp nhau.

Sau một hồi hàn huyên ôn lại chuyện xưa, họ chuyển sang đề tài công việc. Một người hỏi:

- Này, cậu nhận công việc mới thế nào?

- Cũng bình thường thôi, nhưng 70 người làm việc dưới chân tớ.

- Chúc mừng cậu! Cậu được lên chức rồi à? Quản đốc hay phó quản đốc thế?

- Đâu có! Vẫn chân trắng thôi, nhưng hiện giờ tớ làm việc trên tầng 3.

- ...





SỐ 03/2015

Ban Biên tập SPT Ngày Nay
Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT)
45 Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM

Email: bantinnoibo@spt.vn

Hoặc: tuyenltk@spt.vn

