



SPT NGÀY NAY

Số 10/2015

**Thói quen buổi sáng
của các CEO công nghệ**

Trang 20

**STS TỔ CHỨC HỘI THI
“NHỮNG MÓN ĂN NGON”**

Trang 08

**Khai mạc giải bóng đá truyền thống
SPT lần thứ 17 - 2015**

Trang 10

MỤC LỤC

TIN SPT

- 04 P.DVKH STC vô địch hội thi “Cắm hoa và Ẩm thực” năm 2015
- 06 SST tổ chức khóa học “Kỹ năng bán hàng”
- 07 Đoàn Thanh niên SPT tham gia chương trình “Tôi yêu Thương hiệu Việt Nam”
- 08 STS tổ chức hội thi “Những món ăn ngon”
- 10 Khai mạc giải bóng đá truyền thống SPT lần thứ 17 - 2015
- 12 Gương sáng điển hình SPT tháng 10
- 14 Thông tin nhân sự tháng 10

SPT & THỊ TRƯỜNG

- 15 10 thông tin bưu chính viễn thông - CNTT đáng chú ý tháng 10/2015

QUẢN LÝ & LÃNH ĐẠO

- 18 Lại nói về PI-A
- 20 Thói quen buổi sáng của các CEO công nghệ

GÓC CÔNG SỞ

- 22 7 thói quen giúp dẹp bỏ nỗi lo lắng

SPT & TÔI

- 24 Viết ngắn cho ngày 20/10
- 25 Quá trình hình thành và phát triển của Trung tâm Viễn thông IP (1997-2015)

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

- 28 Cậu bé mù và câu chuyện về biết ơn cuộc sống
- 29 Hoa
- 29 Đối ẩm chiều mưa
- 30 Tản mạn chiều mưa nghe Khánh Ly hát Lời Buồn Thánh (*)
- 32 Vui cười



04

07

10

22

25

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

Thực hiện: **Kim Tuyến**

Thiết kế, dàn trang: **Giang Sơn**

Thư từ, bài vở xin gửi về:

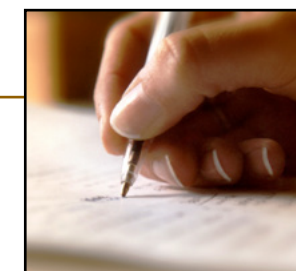
Ban Biên tập SPT Ngày Nay - Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT)

10 Cô Giang, P. Cầu Ông Lãnh, Quận 1, TP.HCM

Email: bantinnoibo@spt.vn

Hoặc: tuyentk@spt.vn

ĐT: 08 54040841



THƯ NGỎ

Kính gửi các Anh/Chị và các bạn,

Tháng 10 vừa khép lại với nhiều hoạt động ý nghĩa được tổ chức nhằm chào mừng kỷ niệm 85 năm thành lập Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (20/10/1930 - 20/10/2015) và kỷ niệm 20 năm ngày thành lập Công ty SPT (27/12/1995 - 27/12/2015): hội thi nấu ăn, hội thi cắm hoa và ẩm thực, khai mạc giải bóng đá truyền thống SPT...

Có một điều có thể khẳng định rằng, dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào, thì các hoạt động phong trào của SPT vẫn không hề suy giảm, ngược lại, càng ngày càng mạnh mẽ và tạo được sự gắn bó, đoàn kết hơn giữa các thành viên trong mái nhà chung SPT.

Chúng ta hãy cùng nhìn lại một vài thành quả của các hoạt động tháng 10 qua: P.DVKH STC vô địch hội thi “Cắm hoa và Ẩm thực” năm 2015, SST tổ chức khóa học “Kỹ năng bán hàng”, Đoàn Thanh niên SPT tham gia chương trình “Tôi yêu Thương hiệu Việt Nam”, STS tổ chức hội thi “Những món ăn ngon”... **(Tin SPT)**.

Ngoài ra là các thông tin đáng chú ý khác của các mục **Quản lý & Lãnh đạo, SPT & Thị trường...**

Với mong muốn mang lại những thông tin thú vị, hữu ích cho toàn thể CB-CNV SPT, chúng tôi rất mong nhận được sự hỗ trợ, hợp tác nhiều hơn nữa từ phía các đơn vị, phòng ban trong toàn Công ty.

Kính chúc các Anh/Chị bước vào tháng 11 thật năng động và hứng khởi.

Trân trọng,
Ban Biên tập

P.DVKH STC VÔ ĐỊCH HỘI THI “CẮM HOA VÀ ẨM THỰC” NĂM 2015

Tường Vy - Đức Thịnh - Duy Phong



Sáng ngày 20/10/2015 vừa qua, “Hội thi Cắm hoa và Ẩm thực” năm 2015 đã diễn ra rất sôi nổi, hào hứng tại nhà hát Bến Thành, số 6, Mạc Đĩnh Chi, Quận 1, TP.HCM. Kết thúc Hội thi, đội P. DVKH STC đã đoạt 2 giải nhất ở cả hai nội dung thi.

Phát biểu khai mạc Hội thi, anh Trần Tấn Đức cho biết, Hội thi được tổ chức nhằm chào mừng kỷ niệm 85 năm thành lập Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (20/10/1930 - 20/10/2015) và kỷ niệm 20 năm ngày thành lập Công ty SPT (27/12/1995 - 27/12/2015). Đồng thời nhằm tạo sân chơi để CB-CNV Công ty có điều kiện giao lưu, học tập, trao đổi kinh nghiệm trong công tác chuyên môn cũng như trong cuộc sống đời thường. Qua đó nhằm khẳng định vị trí vai trò của người phụ nữ trong thời đại mới “vừa giỏi việc nước vừa đảm việc nhà”.

Tham dự Hội thi lần này gồm có 9 đội thi cắm hoa là Đội Chi nhánh Đồng - Trung tâm STC, Đội Phòng Dịch vụ khách hàng - Trung tâm STC, Đội chi nhánh Nam - Trung tâm STC, Đội Trung tâm IPT, Đội Phòng Kế hoạch Kinh doanh Công ty, Đội Ban Phát triển Dự án Công ty, Đội Trung tâm SST, Đội Trung tâm STS, Đội Trung tâm SGP và 9 đội thi khéo tay làm chả giò: Đội Văn phòng Trung Sơn - Trung tâm STC, Đội Phòng Dịch vụ khách hàng - Trung tâm STC, Đội chi nhánh Nam - Trung tâm STC, Đội Phòng Hành chính Quản trị Công ty, Đội Trung tâm SST, Đội Phòng Kế toán tài chính Công ty, Đội Trung tâm IPT, Đội trung tâm STS và Đội Trung tâm SGP.

Dưới đây là một số hình ảnh tại Hội thi:



Anh Trần Tấn Đức - Chủ tịch CĐCS phát biểu tại Hội thi



Chuẩn bị bước vào Hội thi



Chuẩn bị bước vào Hội thi



Anh Hoàng Sĩ Hóa - Tổng Giám đốc SPT, trao giải cho đội giải (nhất cắm hoa (Phòng Dịch vụ Khách hàng STC)



Anh Lê Nhật Nguyên - Phó Tổng Giám đốc SPT, trao giải cho đội giải nhì (Đội Trung tâm SST) và ba cắm hoa (Đội trung tâm STS và Đội chi nhánh Nam - Trung tâm STC)



Anh Trần Tấn Đức - Chủ tịch Công đoàn Cơ sở Công ty SPT, trao giải cho các đội khuyến khích cắm hoa



Chị Hồ Bích Ngọc - Chủ tịch Liên đoàn lao động Quận 1, trao giải cho đội nhất (Đội Phòng Dịch vụ Khách hàng STC) và nhì (Đội Trung tâm STS) thi nấu ăn



Anh Tạ Đăng Phước - Phó Chủ tịch Công đoàn Cơ sở Công ty SPT, trao giải cho các đội giải ba thi nấu ăn (Đội Phòng Hành chính (Quản trị Công ty, Đội Phòng Kế toán tài chính Công ty)



Chị Nguyễn Thị Kim Thoa - Kế toán trưởng Công ty SPT, trao giải cho các đội khuyến khích thi nấu ăn



Anh Đặng Cao Tường, Giám đốc Trung tâm SST phát biểu khai giảng khóa học

Từ ngày 04-06/09/2015 vừa qua, tại Công ty TNHH MTV ITAXA, số 122-124-126 Nguyễn Thị Minh Khai, phường 6, quận 3, TP.HCM đã diễn ra khóa học “Kỹ năng bán hàng” do Trung tâm SST tổ chức.

SST TỔ CHỨC KHÓA HỌC “KỸ NĂNG BÁN HÀNG”

Theo anh Đặng Cao Tường - Giám đốc Trung tâm SST, khóa học được tổ chức cho đội ngũ hỗ trợ khách hàng và giao dịch viên của Trung tâm SST nhằm tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng tại Đơn vị.

Khóa học do anh Vũ Thái Hà - Trợ lý Tổng Giám đốc phụ trách, với các nội dung cụ thể gồm:

- Nghề bán hàng.
- Các kỹ năng thiết yếu của nhân viên kinh doanh.
- Tinh thần và thái độ của nhân viên Kinh doanh.

Tại khóa học, học viên tham gia chia thành 05 nhóm làm bài tập và thảo luận về công việc bán hàng. Không khí trao đổi, thảo luận diễn ra hết sức sôi nổi và tích cực.

SST



Anh Vũ Thái Hà tại khóa học



ĐOÀN THANH NIÊN SPT THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH “TÔI YÊU THƯƠNG HIỆU VIỆT NAM”

Ngày 31/10 và ngày 1/11/2015, Hội Liên hiệp Thanh niên Việt Nam và Quận đoàn quận 1 đã tổ chức thành công chương trình “Tôi yêu Thương hiệu Việt Nam” tại khuôn viên Trường THCS Minh Đức, quận 1, TP.HCM. Đoàn TNCS SPT vinh dự là nhà tài trợ bạc của chương trình.

Được biết, chương trình có sự tham gia của nhiều doanh nghiệp đóng trên địa bàn quận 1 và được tổ chức nhằm giúp doanh nhân, doanh nghiệp và cộng đồng thế hệ trẻ quận 1 có cơ hội kết nối, chia sẻ những giá trị cùng nhau; các doanh nhân và doanh nghiệp có thể quảng bá, xây dựng hình ảnh,

đưa thương hiệu của mình đến với đông đảo quần chúng đang sinh sống và làm việc tại khu vực trung tâm Thành phố.

Ngoài các gian hàng giới thiệu sản phẩm, quảng bá công ty, chương trình còn tổ chức “Ngày hội giới thiệu việc làm”, hội thi “Tôi yêu Thương hiệu Việt Nam”, “Con đường khởi nghiệp - lần 2”, gameshow “Nhận biết Thương hiệu Việt”, Diễn đàn “Khát vọng Việt Nam” - giao lưu với Doanh nhân tiêu biểu...

Tin, ảnh: **Đoàn TNCS**

STS

tổ chức hội thi “Những món ăn ngon”



Ngày 16/10/2015 vừa qua, Trung tâm Dịch vụ Viễn thông SPT đã tổ chức hội thi “Những món ăn ngon” nhằm chào mừng kỷ niệm 19 năm thành lập Trung tâm Dịch vụ Viễn thông SPT (19/10/1996 - 19/10/2015) và kỷ niệm 85 năm ngày thành lập Liên hiệp hội Phụ nữ Việt Nam (20/10/1930 - 20/10/2015),

Theo quy định, thí sinh tham gia phải là nam và các món ăn được làm từ nguyên liệu chính là thịt gà. Tham dự Hội thi có 5 đội: Công trình 1, Công trình 2, P. KHKD, P. HCNS, Liên quân P. Kế toán - Đo kiểm. Các phần thi đã nhận được sự cổ vũ nhiệt tình của các cổ động viên và các món ăn được Ban Giám khảo đánh giá đạt chất lượng về thẩm mỹ cũng như hương vị. Kết thúc Hội thi, kết quả được Ban Giám khảo đánh giá như sau:

- Giải nhất: Đội Công trình 2
- Giải nhì: Liên quân P. Kế toán - Đo kiểm
- Giải ba: Đội P. Hành chính Nhân sự
- Giải khuyến khích: Đội Công trình 1 và P. KHKD

Bài, ảnh: **Đức Thịnh**

KHAI MẠC GIẢI BÓNG ĐÁ TRUYỀN THỐNG

SPT LẦN THỨ 17 - 2015



Trong chuỗi các hoạt động chào mừng kỷ niệm 20 năm ngày thành lập Công ty Cổ phần Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT) và tạo sân chơi để giao lưu giữa các Đơn vị, được sự thống nhất của Ban Tổng Giám đốc, Ban Phong trào Công đoàn Cơ sở tổ chức “Giải bóng đá truyền thống SPT lần thứ 17”.

Ngày 30/10/2014 vừa qua, Giải đã chính thức được khai mạc tại Sân bóng đá Khánh Hội, quận 4, TP.HCM. Tham dự Giải có 6 đội bóng là đại diện của các Đơn vị trực thuộc và chia thành 2 bảng. Bảng A gồm: Đội SST, KVP, STS và Bảng B gồm Đội STC, SGP, IPT.

Về tham dự buổi lễ khai mạc có: anh Lê Quang Triệu - Bí thư Đảng ủy, Phó Tổng Giám đốc SPT, anh Trần Tấn Đức - Chủ tịch CĐCS, anh Trương Minh Sơn - Giám đốc STS, anh Nguyễn Văn Thông - Giám đốc IPT... cùng đông đảo cổ động viên SPT.

Ngay sau Lễ khai mạc, hai trận đấu đầu tiên giữa đội STS - KVP và STC - IPT đã diễn ra hết sức sôi nổi. Kết quả, đội KVP thắng đội STS với tỷ số 4-2 và đội STC thắng đội TT IPT với tỷ số 12-1. Các đội còn lại sẽ tiếp tục tranh tài vào các sáng thứ 7 trong tháng 11-12/2015.

Minh Đỗ - Ảnh: T.O.A

GƯƠNG SÁNG ĐIỂN HÌNH SPT

THÁNG 10/2015

SPT Ngày Nay xin chúc mừng các Anh/Chị được biểu dương và nêu gương sáng điển hình tháng 8/2015. 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.



Anh **NGUYỄN THANH XUÂN**
Phó trưởng Phòng Vận hành - Khai thác, Trung tâm IPT

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và phối hợp với Phòng/Ban có liên quan thực hiện tốt công tác di dời đài AXE10 và xử lý sự cố lỗi IOG20C của đài Trung Sơn.



Anh **NGUYỄN TUẤN DƯƠNG**
Nhân viên Phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1

Thành tích: Tích cực trong công tác, trực tiếp tổ chức thực hiện việc khảo sát, thi công lắp đặt và cung cấp dịch vụ mạng S-Wifi tại các địa điểm: BV Bạch Mai, BV Nam Định...



Anh **HÀ BÌNH DƯƠNG**
Nhân viên Phòng Kế hoạch - Kinh doanh, Trung tâm STS

Thành tích: Tích cực trong công tác khảo sát, thiết kế tuyến truyền dẫn cáp quang TP.HCM - Mộc Bài và hoàn thành tốt công tác hoàn công, quyết toán thi công các công trình viễn thông.



Anh **NGUYỄN BÁ ANH DŨNG**
Tổ trưởng Tổ Vận hành - Khai thác, PVH-KT, Trung tâm IPT

Thành tích: Thực hiện tốt các công tác xử lý sự cố và đảm bảo dịch vụ VoIP, VPN hoạt động ổn định.



Anh **TRẦN VĂN THÀNH**
Trưởng Bưu cục, Bưu cục Bình Lợi, Trung tâm SGP

Thành tích: Tích cực trong công tác, liên hệ, tìm kiếm và phát triển khách hàng đạt chỉ tiêu doanh số được giao.



Anh **CHÂU ĐỨC PHONG**
Nhân viên Lái xe, Phòng Điều Vận xe, Trung tâm SGP

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



Anh **TRẦN TRUNG TÍN**
Phó trưởng Nhóm PayTV_STC TP.HCM, Trung tâm STC

Thành tích: Trực tiếp tham gia, tổ chức phân công nhân sự bán hàng, phát triển dịch vụ VTVcab vượt chỉ tiêu doanh số bán hàng trong các đợt khuyến mãi.



Anh **ĐẶNG XUÂN THÙY**
Điện thoại viên, Phòng Dịch vụ Khách hàng, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ công tác bán hàng VTVcab tại Đơn vị đạt hiệu quả cao.



Anh **ĐỖ HIỂN PHƯƠNG**
Nhân viên Vận chuyển Bưu chính, Bưu cục Tân Bình, Trung tâm SGP

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



Anh **ĐOÀN QUANG SƠN**
Nhân viên Vận chuyển Bưu chính, Bưu cục Cô Giang, Trung tâm SGP

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



Chị **ĐINH THỊ THU**
Điện thoại viên, Phòng Dịch vụ Khách hàng, Trung tâm STC

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



Chị **PHẠM THANH THÚY**
Tổ trưởng Tổ Hành chính - Tổng hợp, Phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia, hỗ trợ, sắp xếp và tổ chức thành công các khóa đào tạo tại Đơn vị.



Anh **PHAN QUỐC CƯỜNG**
Nhân viên Vận chuyển Bưu chính, Bưu cục Cô Giang, Trung tâm SGP

Thành tích: Tích cực trong công tác, liên hệ, tìm kiếm và phát triển khách hàng đạt chỉ tiêu doanh số được giao.



Anh **TRẦN MỘNG HÙNG**
Nhân viên Lái xe, Phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STC

Thành tích: Thực hiện tốt công tác giao nhận vật tư tại Kho, hỗ trợ bán hàng VTVcab đạt hiệu quả cao.



Anh **ĐÀO THẾ MẠNH**
Nhân viên Tổ Tổng hợp, Chi nhánh Nam, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hỗ trợ đồng nghiệp hoàn thành tốt công tác lắp đặt S-Wifi, bán hàng VTVcab đạt hiệu quả cao.

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.

SPT Ngày Nay xin được gửi đến các Anh/Chị một số thông tin nhân sự tháng 10/2015 như sau:

1. Chị **Hồ Thị Vân Anh** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1, kể từ ngày 08/10/2015.
2. Anh **Dương Quang Bảo**, Chuyên viên Chi nhánh SPT KV3, được bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Kế hoạch - Dự án, Chi nhánh SPT KV3, kể từ ngày 02/11/2015.
3. Anh **Lê Hữu Tiến**, Tổ trưởng Nội dung số, Phòng Kỹ thuật - Nghiệp vụ, Chi nhánh Chi nhánh SPT KV3, được điều động và bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Nội dung số, Chi nhánh SPT KV3, kể từ ngày 02/11/2015.
4. Anh **Trương Đình Thức**, Phó trưởng phòng Kế toán Tài chính Công ty SPT được tạm thời phân công kiêm nhiệm công tác Phụ trách, Điều hành và Ký phê duyệt các chứng từ thuộc lĩnh vực kế toán của Phòng Kế toán, Chi nhánh SPT KV4, từ ngày 06/10/2015 đến 06/04/2016.
5. Thành lập **Đội ứng cứu sự cố mạng, máy tính SPT**, kể từ ngày 06/11/2015.

THÔNG TIN NHÂN SỰ THÁNG 10/2015

1. THANH NIÊN: XUẤT KHẨU ĐIỆN THOẠI TĂNG TRÊN 6 TỶ USD

Số liệu cập nhật mới nhất từ Tổng cục Hải quan cho thấy, đến ngày 15.10, tổng kim ngạch xuất khẩu điện thoại đạt 24,322 tỷ USD, tăng gần 6,2 tỷ USD so với cùng kỳ năm trước.

Đây là mức tăng xuất khẩu điện thoại cao nhất từ trước đến nay. Con số xuất khẩu ấn tượng này được xác định đến từ các nhà đầu tư nước ngoài là Samsung và Microsoft (trước đây là nhà máy của Nokia Việt Nam).

Số liệu từ Tổng cục Hải quan cũng cho thấy, đến hết ngày 15.10, VN có 24 nhóm hàng xuất khẩu đạt giá trị kim ngạch trên 1 tỷ USD. Trong đó, ngoài mặt hàng điện thoại như nói trên, xuất khẩu dệt may đạt kim ngạch đứng thứ nhì, đạt xấp xỉ 19 tỷ USD, tăng hơn 1,5 tỷ USD so với cùng kỳ. Kế đến là sản phẩm linh kiện điện tử đạt gần 12 tỷ USD, giày dép đạt trên 9,1 tỷ USD...

2. VIETNAMPLUS: VIỆT NAM NẸM TRONG TOP 10 NƯỚC ĐẢM BẢO AN NINH MẠNG Ở KHU VỰC

Ngày 26/10, Trung tâm chính sách mạng quốc tế thuộc Viện Chính sách Chiến lược Australia (ASPI) đã công bố bảng xếp hạng mức độ đảm bảo an ninh mạng trước các cuộc tấn công của tin tặc năm 2015 ở khu vực châu Á - Thái Bình Dương, trong đó Việt Nam ở vị trí thứ 9, sau Trung Quốc.

Trong bảng xếp hạng này, đứng vị trí hàng đầu trong việc đảm bảo an ninh mạng là Mỹ, tiếp đó lần lượt là Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore.

Australia đã bị tụt từ vị trí thứ 2 năm ngoái xuống vị trí thứ 5 trong bảng xếp hạng năm nay về khả năng tự bảo vệ trước các vụ tấn công của tin tặc. Tiếp sau Australia là New Zealand và Malaysia. Nằm trong top 10 nước đảm bảo an ninh mạng tốt nhất khu vực còn có Brunei, sau Việt Nam.

3. ICTNEWS: NHÀ MẠNG KHẲNG ĐỊNH GIÁ CƯỚC 4G SẼ KHÔNG THAY ĐỔI SO VỚI 3G

Các doanh nghiệp Viettel, VNPT đều khẳng định

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

01. Thanh Niên: Xuất khẩu điện thoại tăng trên 6 tỷ USD
02. Vietnamplus: Việt Nam nằm trong top 10 nước đảm bảo an ninh mạng ở khu vực
03. ICTNews: Nhà mạng khẳng định giá cước 4G sẽ không thay đổi so với 3G
04. Pháp luật TP.HCM: Chính phủ muốn phủ sóng thông tin trên Facebook
05. Vietnamplus: Doanh số bán smartphone toàn cầu tăng 9,1% trong quý 3
06. Tuổi Trẻ: Giải quyết tranh chấp tên miền phù hợp thông lệ quốc tế
07. ICTNews: Thương hiệu Viettel, MobiFone, VinaPhone hiện có giá trị bao nhiêu?
08. Vietnamplus: Việt Nam ở trong tốp 10 nước hấp dẫn nhất về gia công phần mềm
09. Tuổi Trẻ: Ngành viễn thông đóng thuế nhiều nhất VN
10. ICTNews: Pepsi xác nhận sắp ra mắt smart-phone

đã sẵn sàng triển khai 4G, đồng thời giá cước 4G sẽ không thay đổi so với 3G.

VNPT dự kiến chỉ khác nhau về tốc độ download, còn giá cước data sẽ không đổi so với 3G, không phân biệt 3G và 4G. Ông Nguyễn Nam Long cho rằng, khi tốc độ tăng thì dung lượng sử dụng nhiều hơn, qua đó doanh thu sẽ nhiều hơn. Người dùng chấp nhận trả tiền dung lượng nhiều hơn, còn giá bình quân trên dung lượng thì giống nhau, không phân biệt 2G, 3G hay 4G.

Còn đối với Viettel, trao đổi với báo giới gần đây, ông Đỗ Minh Phương, Phó Tổng Giám đốc Viettel cũng đã lên tiếng khẳng định giá cước 4G của nhà mạng này khi triển khai cung cấp thực tế ra thị trường sẽ không thay đổi so với mạng 3G.

4. PHÁP LUẬT TP.HCM: CHÍNH PHỦ MUỐN PHỦ SÓNG THÔNG TIN TRÊN FACEBOOK

Facebook có tên gọi "Thông tin Chính phủ" là thử nghiệm chính thức nhằm đưa thông tin hoạt động của Chính phủ (CP) rộng rãi hơn trên Internet - Tổng giám đốc Cổng thông tin điện tử CP Vi Quang Đạo đã xác nhận nội dung này.

Theo ông, những thông tin đưa lên Facebook chủ yếu là thông cáo báo chí, thông tin về chỉ đạo của Thủ tướng, các Phó thủ tướng cũng như một số hoạt động của CP. Lâu nay, những thông tin này vẫn được gửi mail cho báo chí nhưng các báo chỉ khai thác một phần theo nhu cầu của mình.

Để thông tin rộng rãi hơn tới cộng đồng facebooker và trên Internet, chính phủ.vn đưa toàn văn các văn bản này lên Facebook cho bất cứ ai cũng có thể theo dõi.

"Chúng tôi đã làm việc với đại diện Facebook tại VN để tìm hiểu các ứng dụng trên mạng xã hội này. Tới đây, tùy vào kết quả thử nghiệm, chính phủ.vn sẽ lập dự án, hợp tác chính thức với Facebook để khai thác ứng dụng này để truyền thông cho CP", ông Đạo nói.

5. VIETNAMPLUS: DOANH SỐ BÁN SMARTPHONE TOÀN CẦU TĂNG 9,1% TRONG QUÝ 3

Hãng nghiên cứu thị trường toàn cầu TrendForce vừa công bố báo cáo cho biết doanh số bán smartphone toàn cầu trong quý 3 đã tăng 9,1% so với quý trước đó, lên 332 triệu chiếc. Theo báo cáo trên, các nhà sản xuất điện thoại Trung Quốc dẫn đầu về doanh số bán với 150 triệu chiếc, tăng 16,3% so với quý 2.

Tuy nhiên, theo nhà phân tích Avril Wu tại TrendForce, trong bối cảnh kinh tế thế giới được dự báo sẽ giảm tốc trong nửa cuối năm nay, doanh số bán điện thoại dự kiến cũng sẽ yếu cho đến giữa năm 2016.

TrendForce dự báo doanh số bán smartphone toàn cầu có thể tăng 9,3% trong năm 2015 và 7,7% trong năm 2016.

6. TUỔI TRẺ: GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP TÊN MIỀN PHÙ HỢP THÔNG LỆ QUỐC TẾ

Giải quyết khiếu nại, tranh chấp tên miền ".vn" sẽ bảo đảm phù hợp thông lệ quốc tế, thực tiễn phát triển của Việt Nam và tăng cường tính minh bạch.

Đó là ý kiến của Thứ trưởng Bộ Thông tin - truyền thông (TT-TT) Phạm Hồng Hải tại hội thảo "Giải quyết khiếu nại, tranh chấp về tên miền và sở hữu trí tuệ" diễn ra ngày 15-10.

Phát biểu khai mạc hội thảo, ông Phạm Hồng Hải cho biết thời gian tới, Bộ TT-TT sẽ tiếp tục xây dựng các chính sách, quy định về Internet, đặc biệt về giải quyết khiếu nại, tranh chấp tên miền ".vn" bảo đảm phù hợp thông lệ quốc tế, thực tiễn phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam và tăng cường tính minh bạch đối với pháp luật về viễn thông, công nghệ thông tin nói chung và những quy định về tên miền Internet nói riêng.

7. ICTNEWS: THƯƠNG HIỆU VIETTEL,

MOBIFONE, VINAPHONE HIỆN CÓ GIÁ TRỊ BAO NHIÊU?

Tại diễn đàn Vietnam Brand Matters vừa diễn ra tại Hà Nội, ông Samir Dixit, Tổng Giám đốc khu vực Châu Á - Thái Bình Dương của Brand Finance (hãng định giá thương hiệu hàng đầu thế giới có trụ sở tại Anh) đã công bố danh sách và trị giá của 50 thương hiệu hàng đầu có cổ phiếu niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Việt Nam.

Theo đó, Vinamilk đã vượt trên tất cả các thương hiệu khác để đứng đầu danh sách với giá trị hơn 1,1 tỷ USD, gần gấp đôi thương hiệu đứng thứ hai là Viettel Telecom (580 triệu USD).

Tổng Công ty Viễn thông MobiFone đứng thứ tư với trị giá thương hiệu 306 triệu USD, FPT Corp 239 triệu USD xếp thứ 6, VinaPhone đứng thứ 8 với 193 triệu USD và Thegioididong.com 102 triệu USD đứng thứ 12 trên bảng xếp hạng.

8. VIETNAMPLUS: VIỆT NAM Ở TRONG TOP 10 NƯỚC HẤP DẪN NHẤT VỀ GIA CÔNG PHẦN MỀM

Tại Lễ khai mạc "Ngày hội Công nghệ thông tin Việt Nam-Nhật Bản 2015" tổ chức ở Thành phố Hồ Chí Minh ngày 14/10, Thứ trưởng Bộ Thông tin và Truyền thông Nguyễn Thành Hưng cho biết Việt Nam đang đứng thứ 10 trong số các quốc gia hấp dẫn nhất về gia công phần mềm.

Đây cũng là lĩnh vực được đánh giá có nhiều tiềm năng phát triển và được Việt Nam đặc biệt ưu đãi đầu tư trong thời gian tới.

Hiện ngành công nghệ thông tin tại Việt Nam thu hút nguồn nhân lực hơn 400.000 lao động, riêng lĩnh vực công nghiệp phần mềm có khoảng 4.000 doanh nghiệp đăng ký hoạt động. Một trong những thị trường lớn của doanh nghiệp hoạt động ở lĩnh vực công nghiệp phần mềm Việt Nam là Nhật Bản. Theo Hiệp hội phần mềm và dịch vụ công nghệ thông tin Việt Nam (VINASA),

hầu hết các doanh nghiệp phần mềm Việt Nam đều có doanh thu tăng mạnh khi có các hoạt động gia công, xuất khẩu phần mềm sang thị trường Nhật Bản.

9. TUỔI TRẺ: NGÀNH VIỄN THÔNG ĐÓNG THUẾ NHIỀU NHẤT VN

Ngày 13-10, Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam (Vietnam Report), báo VietNamNet và tạp chí Thuế (Tổng cục Thuế) đã công bố Bảng xếp hạng 1.000 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất VN năm 2015 (V1000).

Theo đó, top 10 doanh nghiệp nộp thuế thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2015 đứng đầu là Viettel, tiếp theo là Tổng công ty Khí VN, MobiFone, Tập đoàn Dầu khí VN, Ngân hàng Công thương, Công ty Honda VN, Vinamilk, Samsung, Unilever VN, Ngân hàng Ngoại thương VN...

Phân tích sâu hơn, báo cáo V1000 cho thấy ngành viễn thông - tin học - công nghệ thông tin đóng góp lớn nhất trong bảng xếp hạng V1000 dù không phải là ngành có số lượng doanh nghiệp xuất hiện trong bảng xếp hạng nhiều nhất, chỉ 4,6%.

Tuy nhiên mức đóng góp của số doanh nghiệp này lại chiếm tới khoảng 18% tổng số thuế V1000 đóng góp. Xếp vị trí thứ hai là ngành tài chính, với 76 doanh nghiệp có tên trong bảng xếp hạng, đóng góp khoảng 14%. Tiếp theo là ngành thực phẩm, đồ uống, thuốc lá với con số lên đến 110 doanh nghiệp, đóng góp hơn 11%.

10. ICTNEWS: PEPSI XÁC NHẬN SẮP RA MẮT SMARTPHONE

Không lâu sau khi xuất hiện một tin đồn từ Trung Quốc cho biết Pepsi chuẩn bị tham gia thị trường smartphone, hãng đồ uống vừa lên tiếng xác nhận thông tin trên. "Mấy sẽ chỉ bán ở Trung Quốc và Pepsi chỉ cấp bản quyền thương hiệu cho sản phẩm tương tự như các phụ kiện và quần áo mang thương hiệu Pepsi hiện nay", đại diện công ty cho biết trên trang Reuters.

Với việc Pepsi sẽ không trực tiếp sản xuất điện thoại, hãng cũng im hơi lặng tiếng về cấu hình sản phẩm. Tuy nhiên, theo nguồn tin của trang Sina (Trung Quốc), smartphone mang thương hiệu Pepsi sẽ có tên gọi P1 và thuộc phân khúc tầm trung. Máy có màn hình 5,5 inch độ phân giải 1.080p, chip xử lý 1,7 GHz, 2 GB RAM, 16 GB bộ nhớ trong, camera sau 13 MP cùng camera trước 5 MP. Máy chạy nền tảng Android 5.1 (Lollipop), có giá bán 205 USD khi lên kệ vào ngày 20/10 tới đây.

SPT Ngày Nay



Lại nói về PI-A

PR chính là mối liên hệ giữa công ty với công chúng, có thể nói, là tất cả mọi người, không loại trừ một ai. Mục đích của công tác PR: giữ được cảm tình của công chúng. Công cụ để thực hiện: rất nhiều. Rủi ro trong công tác này: rất đáng ngại; chỉ thiếu khéo léo một chút là bị phản tác dụng.



Có chuyện hơi vui thế này: một nhà toán học, một kế toán viên và một tay pi-a chuyên nghiệp cùng đến phỏng vấn vào một vị trí công việc ở công ty nọ.

Ông giám đốc hỏi nhà toán học: "Hai cộng hai bằng bao nhiêu?", "Bốn!", "Ông chắc chứ?", "Chắc chắn, bốn!".

Đến lượt kế toán viên: "Hai cộng hai bằng mấy?", "Trung bình là bốn, sai số cộng trừ 10%, nhưng trung bình là bốn!".

Sau đó đến tay pi-a chuyên nghiệp: "Hai cộng hai bằng mấy nào?", "Chờ chút!". Sau khi đóng cửa, kéo rèm, anh ta đến ngồi cạnh ông giám đốc: "Nào, thế ông muốn nó bằng bao nhiêu?".

Còn khung cảnh trên bàn nhậu cuối buổi chiều thì thế này: anh X đang thao thao về chuyện công ty mình vừa kí được hợp đồng lớn với khách hàng to thì nghe anh Y bên cạnh làu bàu: "Lại pi-a rồi!".

Có lẽ chưa bao giờ pi-a lại được nhắc đến nhiều như thế, gần như khắp nơi. "Lại pi-a rồi!", "Thằng đấy chỉ giỏi pi-a!", "Ồi giờ, chúng nó lại pi-a đấy mà!", bạn thử ngồi đếm lại mà xem...

Có vẻ toàn là tiêu cực nhỉ!

Lần trước, khi phỉếm về chuyện PR (public relation), chúng tôi có kết tậm rằng: "Hãy chịu khó nhớ lại những gì bố mẹ ta đã làm để hàng xóm yêu mến chúng ta và thử áp dụng vào công việc xem sao!". Cái câu dài ấy quan trọng mỗi hai

chữ: "yêu mến". Đây là nói trong khung cảnh gia đình, còn rộng ra thì có lẽ phải thay "yêu mến" bằng "cảm tình". Xin phát biểu lại trong khung cảnh công việc: "Hãy chịu khó nhớ lại những gì các công ty đã làm để công chúng có cảm tình với [công ty/nhân hàng/...] thì đây chính là các hoạt động PR!".

Câu hỏi có thể đặt ra ngay là tại sao phải cần đến cảm tình của công chúng và tại sao pi-a lại hay "được" đón nhận với ít nhiều tiêu cực như thế? (Phải nói thêm là chẳng có nghề nào lại không có những chuyện tự trào như vậy, đùa đây nhưng cũng thật đấy, bởi hình như người Nga có nói rằng chẳng có câu nói đùa nào mà lại không chứa ít nhiều sự thật!).

Ý đầu tiên xem ra dễ trả lời. Đơn giản và rất trực diện, tất cả chúng ta đều biết rằng cảm tình của người khác là cái mà ai cũng cần và muốn. Từ chỗ có cảm tình đi đến chỗ ghi nhớ, từ đó tiếp tục đi đến chỗ ưu ái, thiên vị hơn trong lựa chọn là rất gần. Làm kinh doanh thì chỉ cần mọi người chọn mình nhiều hơn chọn người khác một chút thôi thì đã là tuyệt vời lắm rồi; chớ đại mà ước ao gì thêm nữa! Một khi đã muốn thì người ta sẽ làm. Các công ty sẽ tìm mọi cách để có được cảm tình của công chúng, là khách hàng tiềm năng của họ. Các nhà nghiên cứu sẽ quan sát xem các công ty làm gì và ghi lại thành sách, đem dạy ở các trường học. Thỉnh thoảng trong khi dạy cho sinh viên thì các giáo sư lại ngẫu hứng có vài câu nhận xét sắc sảo và tinh tế, mà mỗi giáo sư lại tinh tế và sắc sảo theo một kiểu, thế là thành ra nhiều trường phái; nhưng chung qui lại: cứ làm gì mà khiến cho người ta

có cảm tình với mình hơn thì là được!

Quan trọng không kém nữa là chuyện phòng ngừa rủi ro: cảm tình của công chúng sẽ giúp cho các công ty vượt qua được nhiều bất trắc. Một khi đã có cảm tình rồi, nếu không giúp gì được thì người ta cũng sẽ "nhẹ tay" với nhau hơn!

Có lẽ phải hỏi thêm một câu hỏi phụ: thế có dễ làm không, ý là có dễ lấy được cảm tình của công chúng không? Không dễ, nói chính xác là khó lắm! Sao thế nhỉ? Do công chúng đông quá hay sao nhỉ? Do mỗi người mỗi kiểu nên khó làm vừa lòng tất cả họ hay sao? Nếu mình làm sao đó để cho ai cũng thấy mình hiền lành, dễ mến, chưa kể là xinh xắn, giỏi giang, rồi còn tốt bụng, sẵn lòng giúp đỡ mọi người... thì ai mà lại chẳng có cảm tình nhỉ!

Đúng là công chúng quá đông và quá khác nhau; đúng là cứ làm như thế, như thế thì cho dù khó tính đến mấy người ta cũng sẽ có cảm tình mà thôi. Khó nhưng có thể vượt qua, và đó chỉ là vấn đề của "kỹ thuật" thôi.

Cái khó có lẽ bản chất hơn nằm ở chỗ khác, thách thức hơn nhiều. Đó là tâm lý đề phòng của công chúng. Nếu người này làm điều gì đó để chiếm cảm tình của người kia thì cũng vấp phải đôi chút băn khoăn, nhưng không nhiều. Còn nếu là doanh nghiệp thì người ta đề phòng quyết liệt, bởi công chúng thừa biết là doanh nghiệp làm gì cũng có mục đích, hơn thế nữa doanh nghiệp không có tình cảm nên sẽ không làm điều gì chỉ để yêu thương!

Chiều từ công chúng nhìn vào việc làm của các công ty thì là như vậy; còn chiều từ công ty đi ra thì sao? Các công ty xem công chúng là đối tượng phải chinh phục bằng mọi giá, nên rất nhiều khi đã lạm dụng "kỹ thuật", dẫn đến tình huống: "hai cộng hai bằng bao nhiêu là... tùy".

Phải nói thêm rằng, hoàn cảnh Việt Nam sẽ là khắc nghiệt hơn với chuyện pi-a và nghề pi-a! Khắc nghiệt ở chỗ nó được tiếp nhận với nhiều đề phòng, nhiều băn khoăn hơn ở những nơi khác. Lý do có thể kể ra ngay chính là văn hóa truyền thống vốn không trọng kinh doanh buôn bán. Người làm kinh doanh (thương nghiệp) vốn được xếp hạng bốn trong các lớp người trong xã hội, gồm: sỹ - nông - công - thương. Ông bà cha mẹ vẫn nói với con cháu là: "Phi thương bất phú", nhưng dặn dò thêm: "Thật thà chẳng phải lái buôn!". Vậy nên ở xứ mình, những lời ngọt ngào của "lái buôn" là đáng phải cảnh giác lắm lắm!

PR chính là mối liên hệ giữa công ty với công chúng, có thể nói, là tất cả mọi người, không loại trừ một ai. Mục đích của công tác PR: giữ được cảm tình của công chúng. Công cụ để thực hiện: rất nhiều. Rủi ro trong công tác này: rất đáng ngại; chỉ thiếu khéo léo một chút là bị phản tác dụng.

Chúng ta có gì nào! Một việc làm quan trọng với độ khó cao và hay bị nhìn với con mắt tiêu cực; đó là pi-a (ở Việt Nam, cho thêm mạnh!). Bạn có muốn làm không?

B. K. H



THÓI QUEN BUỔI SÁNG CỦA CÁC CEO CÔNG NGHỆ

Những thứ bạn ăn, điều bạn đọc, và cho đến việc bạn có tập thể dục hay không đều có thể ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc mà bạn cảm thấy trong suốt cả ngày. Không có công thức nào cho những thói quen buổi sáng hoàn hảo - bởi điều đó chủ yếu mang tính cá nhân và phụ thuộc vào những gì có tác dụng đối với bạn.

Tuy nhiên bài viết này sẽ đưa ra một số gợi ý cho bạn thông qua việc nhìn lại những điều mà nhiều cá nhân thành công trong giới công nghệ thường làm vào mỗi buổi sáng để bắt đầu một ngày mới.

1. ĐỌC

Đối với một số giám đốc điều hành, việc cập nhật thông tin về những gì đang xảy ra trên thế giới là một phần quan trọng của mỗi buổi sáng. Giám đốc điều hành của AOL, Tim Armstrong, chia sẻ với The Guardian rằng ông đọc trong hai giờ đầu tiên của ngày mới trước khi bắt tay vào các vấn đề liên quan đến công việc.

Theo trang Lifehack, Giám đốc Padmasree Warrior của Cisco cũng thực hành thói quen đọc tin tức trực tuyến trước khi bắt đầu ngày làm việc của mình.

2. GỬI EMAIL

Xử lý email là cách tốt nhất để khởi đầu ngày mới đối với một số giám đốc điều hành. Theo tờ The Guardian đưa tin, giống như Armstrong của AOL thì CEO Hans Vestberg của Ericsson cũng có thói quen gửi email ngay khi ông thức dậy. Ngoài ra, Gawker còn cho biết rằng Giám đốc điều hành Apple Tim Cook và cựu CTO của Cisco cũng làm điều tương tự vào mỗi sáng.

3. CHẠY BỘ HOẶC ĐẾN PHÒNG TẬP GYM

Nếu bạn đang bận bịu đầu với việc điều hành một công ty hoặc phải làm việc suốt ngày đêm thì đôi khi buổi sáng sớm là thời

gian duy nhất bạn có thể dùng để rèn luyện thể lực.

Giám đốc điều hành của Vodafone, Vittorio Colao, có thói quen thức dậy vào mỗi 6 giờ sáng và bắt đầu ngày mới bằng một bài tập thể dục. Trong cuốn "What The Most Successful People Do Before Breakfast" (tạm dịch: Những người thành công làm gì trước bữa sáng), tác giả Laura Vanderkam cho biết Tim Cook cũng tập thể dục vào buổi sáng sau khi kiểm tra email, và Giám đốc điều hành hãng Xerox ông Ursula Burns thường lên lịch cho buổi luyện tập kéo dài một giờ vào mỗi sáng.

4. HOẠT ĐỘNG THỂ LỰC VỚI CƯỜNG ĐỘ MẠNH

Đối với Richard Branson, nhà lãnh đạo tỷ phú của tập đoàn Virgin, ông không đơn thuần chỉ tập thể dục sau khi thức dậy mà còn tham gia vào các hoạt động thể thao mà đa số mọi người cũng không dám cho vào danh sách các hoạt động vui chơi giải trí của họ. Theo trang Entrepreneur, Branson thường đi lướt ván diều và chơi tennis trước khi nạp năng lượng bằng một bữa ăn sáng lành mạnh.

5. CẬP NHẬT NHỮNG DIỄN BIẾN TRONG NGÀNH

Trước khi bước vào một ngày làm việc mới, nhiều nhân vật thành công trong giới công nghệ thường có thói quen đọc tin tức về những diễn biến trong ngành. Ví dụ, tham luận viên của chương trình "Shark Tank" (một chương trình khởi nghiệp, trong đó chủ các công ty nhỏ tìm cách thuyết phục, thỏa thuận để nhận được đầu tư nhiều nhất từ các nhà đầu tư tiềm năng) và nhà đầu tư nổi tiếng Kevin O'Leary thường thức dậy từ lúc 5:45 mỗi sáng và sẽ ngay lập tức kiểm tra thị trường trái phiếu châu Á và châu Âu.

Trên trang Business Insider có bài viết rằng "Những nhà đầu tư giỏi ở Bắc Mỹ không bao giờ nằm lì trên giường và mặc kệ những diễn biến bên ngoài nước, bởi vì bất cứ động thái gì xảy ra ở London hay Tokyo trong khi họ đang ngủ cũng đều có thể làm thay đổi mọi thứ".

6. NGỒI THIỀN

Ngồi thiền cho chúng ta cơ hội để suy ngẫm và tập trung vào những gì đang xảy ra trong cuộc sống, vì thế bạn sẽ không ngạc nhiên khi biết rằng một số người thành công trong lĩnh vực công nghệ thích bắt đầu một ngày mới của họ theo cách đó.

Theo tạp chí New York, Jack Dorsey, hiện đang là CEO của Twitter và Square, thức dậy vào 5 rưỡi sáng hàng ngày để ngồi thiền và tập thể dục. Trong khi đó, Paul English, nhà đồng sáng lập của Kayak, thường ngồi thiền ngay khi ông thức dậy trước 6 giờ sáng.

"Tôi thường ngồi thiền trong vài ba phút để tĩnh tâm lại trước khi ra khỏi giường", Paul chia sẻ với Inc.

Theo trang SFGate, CEO của Salesforce, Marc Benioff, cũng là một người rất thích ngồi thiền.

7. CHO THÚ CƯƠNG ĂN

Đôi khi không có gì thoải mái bằng việc bạn dành thời gian cho những người bạn bông xù ngay sau khi thức dậy. Ví dụ, việc đầu tiên mà nhà sáng lập trang Reddit, Alexis Ohanian, làm khi ông thức dậy vào buổi sáng là cho chú mèo của mình ăn. Trong một cuộc phỏng vấn với tờ Time, Alexis chia sẻ rằng thậm chí ông còn làm điều này trước khi kiểm tra email của mình.

8. ĐI BỘ

Vào mỗi buổi sáng, nhà sáng lập Tumblr David Karp thường đi bộ trong khoảng 15 phút từ nhà riêng ở Manhattan đến văn phòng làm việc và sau đó mới xử lý các email của mình.

Ông nói với Inc rằng "Tôi cảm thấy đọc email tại nhà sẽ chẳng bao giờ là tốt hay hữu ích cả. Và nếu trong trường hợp khẩn cấp mà người ta cần đến tôi thì họ sẽ gọi hoặc nhắn tin chứ chẳng gửi email đâu".

9. LÀM VIỆC NGAY TỪ KHI THỨC DẬY

Steve Jobs là kiểu người như thế. Hồi năm 1999 ông có chia sẻ với tờ Time rằng ông có thói quen thức dậy vào khoảng 6 giờ sáng và làm việc từ lúc đó cho đến khi các con tỉnh giấc. Sau đó, cả gia đình sẽ ăn sáng cùng nhau trước khi ông tiễn mấy đứa trẻ đến trường.

Nhà đầu tư công nghệ và chủ soái của show truyền hình "Shark Tank", Mark Cuban, cũng thực hành thói quen này.

Phát biểu với Inc, ông Cuba nói "Đối với tôi, kinh doanh giống như một bài tập thiền vào mỗi buổi sáng vậy. Đó là những gì mà tôi muốn. Tôi thức dậy rồi lao vào làm việc ngay lập tức. Và tôi rất thích điều này".

10. KIỂM TRA TÌNH TRẠNG SẢN PHẨM CỦA MÌNH

Một số người thành công không hề làm việc cật lực ngay từ khi họ thức dậy nhưng ít nhất họ cũng sẽ kiểm tra tình trạng sản phẩm của mình trước khi lao vào công việc. Armstrong chia sẻ với The Guardian rằng ông mở AOL ngay khi thức dậy, thậm chí còn trước cả lúc kiểm tra email. Ông giải thích đó là bởi vì ông thường nhận được các câu hỏi hoặc phản hồi về AOL vào lúc 7 giờ sáng.

Theo Inc, tương tự như Armstrong thì Darrell Cavens, người sáng lập ra hệ thống bán lẻ trực tuyến Zulily chuyên đồ dành cho trẻ em, cũng chia sẻ rằng việc đầu tiên ông làm vào mỗi sáng là mở trang web của mình ra và xem nó diễn biến như thế nào.

Theo VnExpress



7 thói quen

giúp dẹp bỏ nỗi lo lắng

Hầu hết chúng ta đều từng trải qua cảm giác lo lắng, tâm trạng này càng kéo dài càng nguy hiểm vì chúng sẽ ảnh hưởng đến năng suất làm việc và tính cách của bạn.

Điểm xuất phát của lo lắng đến từ nhiều nguồn khác nhau như căng thẳng trong công việc, mối quan hệ cá nhân, những suy nghĩ không đúng đắn... Từ đó, chúng gây cản trở cho khả năng tập trung vào công việc.

Tác hại của lo lắng là điều mà mọi người đều đã nhận biết và muốn tránh, nhưng để dẹp bỏ lo lắng là điều không dễ dàng.

Tuy nhiên, có một số ít các thói quen mà khi bạn đã sở hữu và áp dụng vào thực tế, chúng có thể giúp ngăn chặn lo lắng và giải phóng tâm trí để bạn tập trung vào những mặt tích cực của cuộc sống.

Nếu bạn đang cảm thấy lo lắng, hãy thử một hoặc nhiều các thói quen sau đây:

1. THIẾT LẬP MỘT NGUYÊN TẮC “THỜI GIAN LO LẮNG”

Đôi khi, bạn biết rằng mình sẽ phải lo lắng về điều gì đó vào hầu hết các ngày, do đó,

thay vì để cho những lo lắng kiểm soát suy nghĩ của bạn, hãy dành thời gian để chủ động kiểm soát chính nỗi lo lắng của mình.

Trong một ngày, hãy thiết lập một khoảng thời gian cố định khoảng 30 phút, cho phép mình lo lắng. Vì theo một số nghiên cứu từ Đại học Penn State, việc dành một khoảng thời gian như thế có thể giúp bạn trì hoãn việc lo lắng, sau đó giải phóng năng lượng và giữ tâm trí của bạn cho những hoạt động trong thời điểm hiện tại.

Ngoài ra, bạn có thể sử dụng hiệu quả thời gian cho phép mình lo lắng để tìm ra giải pháp cho vấn đề thay vì chỉ suy nghĩ luẩn quẩn về bản thân vấn đề đó.

2. GÓP NHẬP NHỮNG LO LẮNG THÀNH MỘT DANH SÁCH

Hầu hết mọi người bị ngập trong vô số những lo lắng, thay vì chỉ một vấn đề hiện lên trong tâm trí. Khi điều này xảy ra, hãy ngồi xuống rồi viết hoặc liệt kê chúng thành một danh sách. Thực hiện được việc này sẽ giúp bạn bớt lo lắng trong suy nghĩ theo hai cách:

Đầu tiên, thói quen này sẽ buộc bạn phải chủ động đối mặt với vấn đề thay vì thụ

động để lo lắng chi phối. Khi viết ra một danh mục mà bạn đang cảm thấy lo lắng, vấn đề sẽ trở nên rõ ràng hơn và đôi khi chúng sẽ được “gộp” lại thành một số ít nỗi lo cốt lõi.

Thứ hai, bạn có thể hình dung hóa những vấn đề mình đang lo lắng trong suy nghĩ. Chúng có vẻ nhỏ hơn điều mà bạn đã phóng đại ban đầu, từ đó giúp bạn cải thiện tâm trạng để sẵn sàng đối mặt với những vấn đề đó.

3. GIỮ CHO BẢN THÂN BẠN RỘN

Tại sao việc giữ cho bản thân luôn bận rộn lại có thể xua tan nỗi lo lắng? Trong cuốn sách How to Stop Worrying and Start Living (Quảng gánh lo đi và vui sống), tác giả Dale Carnegie đã trích lời từ các nhà tâm lý, lý giải điều trên dựa trên một quy luật cơ bản nhất của tâm lý học: Một người dù thông minh đến đâu cũng không thể đồng thời nghĩ đến hai điều.

Không thể cùng một lúc vừa hăng hái và nhiệt tình làm một việc gì đó vừa cảm thấy lo lắng, bất an. Trạng thái cảm xúc này sẽ loại bỏ cảm xúc kia. Khi bạn đang lo lắng, hãy buộc mình làm một công việc nào đó đòi hỏi mức độ tập trung cao, việc này có

thể làm cho những suy nghĩ lo lắng biến mất.

4. NÓI CHUYỆN VỚI AI ĐÓ VỀ CHỦ ĐỀ KHÁC

Chiến lược này có thể được hiểu là đánh lạc hướng suy nghĩ, bằng cách bắt chuyện với một người đang ở gần về một chủ đề mới và phải không liên quan với vấn đề khiến bạn lo lắng.

Khi bạn nói, các thành phần xúc cảm của não bộ sẽ buộc bạn phải đầu tư và hướng mọi sự tập trung vào cuộc trò chuyện, từ đó quên đi những rắc rối khiến bạn lo lắng. Miễn là bạn có thể khơi chuyện và giữ cho cuộc trò chuyện trở nên thú vị trong một vài phút thì mọi sự chú ý của bạn sẽ đổ dồn vào chủ đề mới và tránh xa những lo lắng trước đó.

5. THIỀN

Để việc hành thiền phát huy hiệu quả, bạn phải thực hành điều này trong một khoảng không yên tĩnh. Bất cứ khi nào bạn không vướng bận lo lắng hoặc phân tâm, dành một vài phút để tâm trí của bạn trở nên như hư không. Đừng nghĩ bất cứ điều gì, và nếu có một suy nghĩ lướt qua trong

đầu, hãy bình tĩnh đối mặt với chúng và rồi để chúng lướt qua.

Khi chăm chỉ rèn luyện, bạn có thể sử dụng “thiền” để chống lại lo lắng dù gặp phải những tình huống căng thẳng và khó khăn nhất.

6. RÈN LUYỆN THỂ CHẤT

Có thể nhiều người đã biết rõ những lợi ích tinh thần và thể chất khi chúng ta chăm chỉ rèn luyện thể thao. Việc này giúp giải phóng serotonin - “hóc môn hạnh phúc” - làm giảm căng thẳng thần kinh.

Kết hợp với những hiệu ứng khác, tập thể dục thường xuyên có thể làm giảm mức độ lo lắng. Nhất là vào buổi sáng, việc tập thể dục có thể giúp bạn giảm thiểu những suy nghĩ lo lắng trong suốt cả ngày.

Tuy nhiên, nếu sự lo lắng vẫn tìm đến, hãy mở cửa để ra ngoài dạo bộ hoặc chạy bộ vòng quanh để giải phóng tâm trí và năng lượng.

7. NGẮT KẾT NỐI INTERNET VÀ CẢ ĐIỆN THOẠI

Thông tin truyền thông rộng lớn của

chúng ta là sự khởi nguồn chính yếu của sự lo lắng, cho dù bạn có nhận ra hay không. Tiếng bip liên tục của các email gửi đến, cuộc gọi và tin nhắn có thể gián đoạn suy nghĩ và dẫn đến tâm trạng lo lắng.

Thậm chí, một hoạt động tưởng như vô hại như lướt Facebook cũng có thể dẫn bạn tiếp cận với thông tin không tích cực như lời phàn nàn của bạn bè, những sự kiện gợi nhớ vấn đề khiến bạn lo lắng...

Hãy hạn chế tiếp cận những sự việc tiêu cực từ truyền thông và đừng để chúng can thiệp và ảnh hưởng tới những suy nghĩ bên trong bạn. Bất cứ lúc nào đủ dũng cảm để ngắt kết nối hoàn toàn với internet và điện thoại, bạn sẽ cảm thấy tâm trạng của mình tốt dần lên.

Theo **Doanh nhân Sài Gòn**

Viết ngắn cho ngày 20/10

Sản phẩm từ những tấm lòng và đôi tay khéo léo



Vui và bất ngờ - Đó là cảm xúc của tôi khi bước vào phòng làm việc vào một buổi sáng đầu tuần. Nhìn quanh, tôi thấy trên bàn của tôi, của các chị em đồng nghiệp đều có một lọ hoa giấy xinh xắn. Mọi người nhìn nhau rồi chợt hiểu: à, thì ra là hoa sớm cho ngày 20/10. Buổi sáng đầu tuần với niềm vui nho nhỏ nhưng lại như được tiếp thêm rất nhiều năng lượng, hứng khởi. Mọi người hăm hở bắt tay vào việc.

Rồi trên cả sự bất ngờ, đó là sự xúc động, khi chúng tôi được biết, đó hoàn toàn là tác phẩm suốt hai ngày cuối tuần miệt mài của chính các chàng trai Ban PTDA. Từ ý tưởng của anh Nguyễn Tấn Cường - Tổ trưởng công đoàn Ban PTDA, các chàng trai của chúng tôi đã phân công nhau: người đi siêu thị tìm mua nguyên vật liệu, người lo hậu cần, người tìm hiểu cách làm... Rồi cùng nhau không ngần ngại tỉ mỉ, cẩn thận từng chút, từng chút để làm nên

những tác phẩm đẹp xinh trên bàn làm việc của chúng tôi hôm nay.

Có thể, giá trị vật chất của món quà này không nhiều, nhưng giá trị tinh thần thì thật là đầy ắp và trọn vẹn. Với chúng tôi, như thế cũng đã đủ đầy cho một 20/10 nhiều yêu thương.

Xin cảm ơn tấm lòng của các bạn. Hy vọng trong suốt quá trình đồng hành cùng nhau xây dựng mái nhà chung SPT ngày càng phát triển vững bền, chúng ta vẫn sẽ luôn dành cho nhau những sự quan tâm, chia sẻ giản đơn mà ý nghĩa như thế, các bạn nhé!

An Nhiên

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA TRUNG TÂM VIỄN THÔNG IP (1997-2015)

Vào thời gian gần 20 năm về trước, mạng Internet Việt Nam chính thức được phép cung cấp dịch vụ 19/11/1997, khi đó được đặt dưới sự quản lý duy nhất của một IXP là VNPT.

Sau khi SPT được thành lập vào ngày 27/12/1995, SPT đã nhanh chóng thành lập Trung tâm Saigonnet (tiền thân của IPT) với mong muốn tham gia ngay vào lĩnh vực cung cấp dịch vụ Internet khi Việt Nam bắt đầu cho phép sử dụng Internet. Những bước đi đầu tiên với hơn 30 nhân sự của Trung tâm bao gồm nhân sự kỹ thuật và kinh doanh, hầu hết các nhân sự này tuổi đời còn rất trẻ, mới tốt nghiệp ra trường và tràn đầy nhiệt huyết với công việc.

Năm 1998, SPT được cấp phép là nhà cung cấp dịch vụ Internet - Internet Service Provider (ISP) với tên mạng SaigonNet và mã số truy cập là 1270. Hạ tầng kỹ thuật gồm các line analog kết nối với PSTN & các modem cho phép người sử dụng truy cập Internet thông qua dial-up. Ngoài ra còn có các hệ thống Firewall, server Mail, Web, DNS... cung cấp nhiều dịch vụ đến khách hàng.

Sau 01 năm thử nghiệm cung cấp dịch vụ thư điện tử, vào năm 1998, Trung tâm Saigonnet ra đời và trở thành một trong ba nhà cung cấp dịch vụ Internet đầu tiên tại Việt Nam, với dịch vụ thư điện tử dưới tên miền quốc gia .vn. Các dịch vụ dựa trên thư điện tử như diễn đàn,

liên lạc nội bộ, thư viện điện tử... được cung cấp cho hàng ngàn khách. Các dịch vụ khác như thiết kế Web, FTP, TelNet... được Saigonnet cung cấp đầy đủ khi Internet được chính thức cho phép hoạt động tại Việt Nam. Trong thời gian này, Trung tâm Saigonnet còn đi tiên phong và phát triển mạnh với mô hình kinh doanh đại lý (điểm truy cập internet), trên địa bàn TP.HCM và Hà Nội đầu đầu cũng thấy xuất hiện hàng trăm điểm truy cập với tên gọi Saigonnet.

Tiếp nối thành công việc cung cấp các dịch vụ nêu trên và với nhu cầu mở rộng, phát triển kinh doanh dịch vụ Internet, trong giai đoạn này, SPT tiếp tục đầu tư nâng cấp hệ thống và ngày 28/04/2003, SPT được cấp phép cung cấp dịch vụ kết nối Internet (IXP) số 85/2003/GP-BBCVT với số hiệu mạng (ASN) 7602. Với ASN riêng, mạng Internet SPT là một mạng độc lập và có thể kết nối với bất cứ nhà cung cấp dịch vụ Internet nào trên toàn thế giới với hệ thống Firewall mạnh, thiết bị core đảm bảo khả năng định tuyến. Trong thời gian này, vào tháng 09/2003, SPT cung cấp thử nghiệm dịch vụ ADSL tại khu đô thị mới Phú Mỹ Hưng và đến 2004 đã có khoảng 110 khách hàng chính thức sử dụng dịch vụ.

Bên cạnh phát triển mạnh các dịch vụ trên nền Internet, Công ty SPT còn thành lập nhiều trung tâm khác để cung cấp đa dạng dịch vụ viễn thông. Trong đó, trung tâm 177 là một trung tâm phát triển mạnh mẽ dịch vụ gọi quốc tế



CB-NV IPT tại Ngày hội gia đình SPT

và trong nước giá rẻ, áp dụng công nghệ mới theo giao thức IP với chất lượng tốt và mức cước thấp, là đối tác hợp tác kinh doanh với khách hàng quốc tế, các cuộc gọi quốc tế về Việt Nam với sản lượng rất cao. Đối với dịch vụ quốc tế gọi đi cũng phát triển rất mạnh, sản lượng trung bình mỗi tháng từ 10 đến 15 triệu phút/tháng.

Sau đó, nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng sử dụng dịch vụ thoại và internet trọn gói, nâng cao chất lượng dịch vụ và chất lượng phục vụ, SPT tiến hành sáp nhập mạng lưới kỹ thuật của hai đơn vị cung cấp dịch vụ VoIP (Trung Tâm 177) & Internet (SaigonNet) thành một là Trung tâm Viễn thông IP. Trong giai đoạn này, Trung tâm 177 cũng đã xây dựng được mạng lưới nhà trạm kỹ thuật trên hơn 50 tỉnh thành tại Việt Nam. Năm 2005, SPT mở POP Internet quốc tế tại HongKong và kết nối IP Transit với các nhà upstream provider như NTT, PCCW, Tinet... Việc sáp nhập này làm tiền đề cho việc mở rộng cung cấp dịch vụ Internet của SPT tại các tỉnh thành phố lớn như Đà Nẵng, Khánh Hòa, Cần Thơ...

Với tên gọi mới là Trung tâm Viễn thông IP, để hướng tới mục tiêu phát triển bền vững lâu dài, ngày 25/08/2006, Công ty SPT phối hợp với Công ty Viễn thông SingTel (Singapore) chính thức công bố dịch vụ mạng riêng ảo IP-VPN với thương hiệu SPT V-Connect. Dịch vụ mới IP-VPN hợp tác với Singtel nâng tổng số lượng dịch vụ của IPT lên gần 30 dịch vụ từ dịch vụ thoại quốc tế đi, quốc tế về với đầu số 177X và Pc-To-Phone với hàng chục loại thẻ gọi khác nhau và gói cước linh hoạt, dịch vụ internet tiếp tục mở rộng dịch vụ ADSL, Leasedline, và dịch vụ

gia tăng: Domain, Hosting, Server placing, Rack Server... Với thành tựu phát triển rất nhiều dịch vụ mang lại doanh thu hằng năm cho SPT lên đến hàng ngàn tỷ đồng, tại thời điểm này, Trung tâm Viễn thông IP đóng góp 50 -60% tổng doanh thu của Công ty. Tuy nhiên, doanh thu cao nhưng chi phí cũng cao do hầu hết thuê sử dụng hạ tầng viễn thông của các doanh nghiệp viễn thông khác, lãnh đạo SPT đã quyết định đầu tư mạnh vào hạ tầng viễn thông, đặc biệt SPT tham gia góp vốn vào dự án cáp quang biển AAG và tiến hành thành lập Trung tâm Truyền dẫn STN để tiếp nhận và khai thác tuyến cáp này. Vào ngày 15/01/2010, Trung tâm Truyền dẫn đường dài trong nước và quốc tế - trực thuộc SPT đã chính thức đưa tuyến cáp quang biển AAG (Asia America Gateway) vào khai thác. Với sự kiện này, SPT đã cung cấp ra thị trường thêm nhiều dịch vụ viễn thông quốc tế như IRU (Infeasible Right of Use), MIU (Minimum Investment Unit), kênh thuê riêng quốc tế (IPLC), kênh thuê riêng liên tỉnh, leased line Internet, VPN...

Cùng với xu hướng viễn thông của thế giới dẫn đi đến hội tụ giữa dịch vụ viễn thông và dịch vụ internet, lãnh đạo SPT tiến hành sáp nhập Trung tâm Truyền dẫn STN vào Trung tâm viễn thông IP để phù hợp với xu hướng chung của thế giới cũng như khu vực. Sau khi sáp nhập, Trung tâm Viễn thông IP có đầy đủ các dịch vụ viễn thông, Internet và đặc biệt hơn là SPT bắt đầu tham gia kinh doanh trên thị trường quốc tế về dịch vụ cho thuê mua bán băng thông: IPLC, IP transit... Từ 2012, IPT đã xây dựng mô hình chuẩn Datacenter và đưa vào khai thác node Google cache đầu tiên tại Data Center 199

Điện Biên Phủ, thành phố Hồ Chí Minh, tháng 10/2014 IPT tại Đà Nẵng và theo kế hoạch đến năm 2015 tiếp tục phát tại Hà Nội, Cần Thơ. Việc triển khai node Google cache tại Việt Nam nằm trong kế hoạch đưa các dịch vụ của Google đến gần với khách hàng hơn, làm tăng chất lượng dịch vụ, giảm độ delay khi khách hàng truy cập. Ngoài ra, IPT đã phối hợp với Akamai, là nhà cung cấp dịch vụ caching toàn cầu tương tự như Google caching. Việc thiết lập node caching Akamai tại Data Center của SPT cũng làm tăng chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng và giảm chi phí sử dụng băng thông quốc tế một cách đáng kể.

Đồng thời, trong thời gian này công nghệ có nhiều đổi mới và đã đạt được những thành tựu nhất định, đặc biệt đối với dịch vụ gọi quốc tế rất đa dạng và miễn phí ra đời thay thế dẫn dịch vụ VoIP, Pc-to-Phone truyền thống. Với tầm nhìn chiến lược và kiên định theo phương châm năng suất, chất lượng hiệu quả nhất, IPT đã tiến hành cắt giảm các POP tại nhiều tỉnh thành, chỉ duy trì tại 4 thành phố lớn là Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng và Cần Thơ.

Trong năm 2014, thực hiện chủ trương của Công ty SPT từng bước hình thành Trung tâm kỹ thuật và Trung tâm kinh doanh của toàn công ty, IPT sẽ là đơn vị nòng cốt để xây dựng trung tâm điều hành kỹ thuật và đến cuối năm 2014 toàn bộ nhân sự kỹ thuật và hệ thống thiết bị quan trọng đã điều chuyển về IPT vận hành và quản lý. Hiện tại, IPT đang tiếp tục củng cố và hoàn thiện các quy định, quy trình liên quan đến kỹ thuật để đảm bảo toàn bộ hệ thống hoạt động ổn định, đảm bảo chất lượng tốt nhất

để cung cấp dịch vụ cho khách hàng; xây dựng kế hoạch và hoàn thiện hệ thống mạng core, cung cấp dịch vụ Internet ngang tầm với các nhà cung cấp dịch vụ quốc tế. Đến nay, với 70 nhân sự, IPT cung cấp nhiều loại hình dịch vụ internet góp phần tạo nên những bước đột phá trong công nghệ với phương thức phục vụ chuyên nghiệp, công nghệ hiện đại, phục vụ văn minh, hợp tác linh hoạt. Bằng khao khát chinh phục thị trường quốc tế và trong nước, IPT đã không ngừng sáng tạo vươn lên. Song song đó là các hoạt động đoàn thể của Trung tâm như Chi bộ Đảng, Công đoàn, chi đoàn thanh niên cũng tổ chức các hoạt động thể dục thể thao, văn nghệ, góc làm việc xanh..., tạo được một không khí đoàn kết, yêu thương và phấn đấu trong lao động và làm việc.

Nhìn lại hành trình 20 năm qua một hành trình khá dài với biết bao thăng trầm để chúng ta tự hào với những bước đi và thành quả trong quá khứ, đồng thời xác định trách nhiệm lớn lao trên chặng đường phía trước. Bên cạnh những thời điểm mà Công ty SPT rơi vào khó khăn, nhưng bằng sự nỗ lực không ngừng nghỉ, bằng sự gắn bó, đoàn kết, yêu thương, IPT đã cùng SPT vượt qua những khó khăn đó để tiếp tục đứng vững và phát triển, xây dựng thương hiệu để trở thành một Công ty hàng đầu trong lĩnh vực dịch vụ viễn thông, và trên tất cả, với CB-CNV IPT thì SPT đã là thực sự như một mái nhà thứ hai của mọi thành viên.

IPT



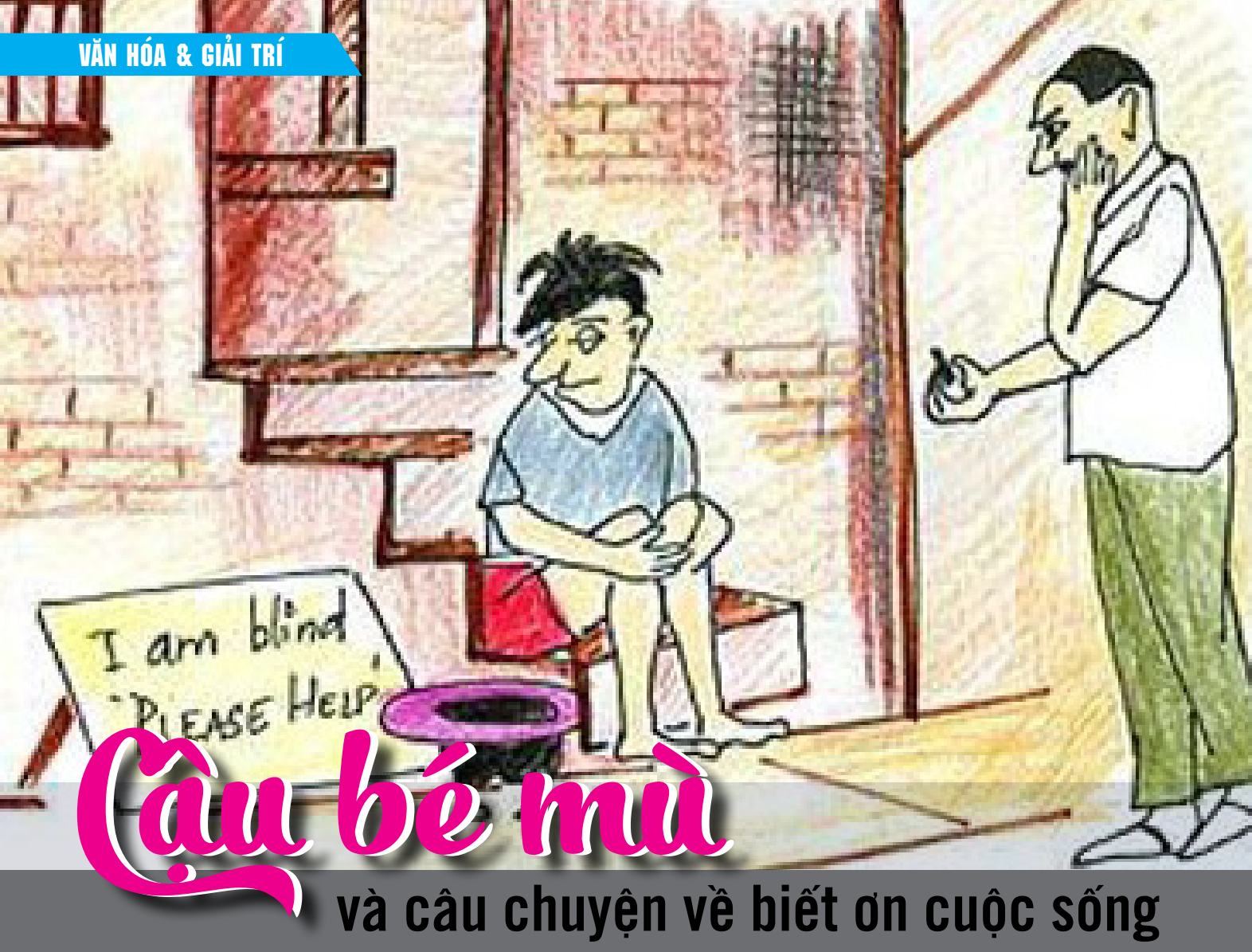
CB-NV IPT tại Ngày hội gia đình SPT



CB-NV IPT trong một chương trình team building



Trao quà cho các bé trong chương trình "Xuân Nhân ái - Xuân Yêu thương" 2015



Cậu bé mù

và câu chuyện về biết ơn cuộc sống

Một cậu bé ăn xin bị mù cả hai mắt đang ngồi ở bậc thềm của một toà nhà, phía trước cậu là 1 cái mũ, trong đó có vài đồng tiền lẻ. Một tấm biển được viết bằng những dòng chữ nguệch ngoạc ngay bên cạnh chiếc mũ: “Tôi mù, làm ơn giúp tôi”.

Một doanh nhân đi qua. Anh ta lấy trong ví của mình mấy đồng rồi để vào trong mũ cậu bé. Sau đó, anh lấy tấm biển, quay ngược nó lại, viết lên đó mấy chữ và để nó vào vị trí cũ.

Chẳng mấy chốc mà chiếc mũ của cậu bé đã đầy tiền. Ngày càng nhiều người để ý đến cậu và cho cậu nhiều tiền hơn. Buổi chiều hôm đó doanh nhân nọ quay lại chỗ cậu bé mù xem mọi việc tiến triển ra sao.

Cậu bé nghe bước chân và nhận ra đó là người đã thay đổi tấm biển của cậu, cậu liền hỏi: “Có phải ông là người đã viết gì đó lên tấm biển của tôi không? Ông đã viết gì thế?”.

Người đàn ông chậm rãi: “Tôi chỉ viết sự thật thôi.

Tôi viết lại ý mà cậu đã viết nhưng cách diễn đạt khác hơn thôi”.

Bạn có đoán được doanh nhân này đã viết gì không? Câu trả lời là: “Hôm nay là một ngày đẹp trời và tôi không thể nhìn thấy nó”.

Bạn có nghĩ rằng tấm biển thứ nhất và thứ hai giống nhau về mặt nghĩa không? Tất nhiên cả hai tấm biển đều nói lên rằng cậu bé bị mù.

Nhưng tấm biển thứ nhất đơn giản chỉ là cậu bé mù và cần được giúp đỡ. Nhưng tấm biển thứ hai lại nói với mọi người rằng họ thật là may mắn bởi vì họ không bị mù. Bây giờ, bạn có còn ngạc nhiên vì sao tấm biển thứ hai lại gặt hái nhiều kết quả cho cậu bé mù hay không?

Theo **Hạt giống tâm hồn**

Hoa

Tôi luôn nghĩ mình là kẻ cố chấp, có lẽ vì tôi hay đóng đinh cảm giác của mình vào một điều gì đó, cho dù đó là sở thích.

Như là sở thích về hoa chẳng hạn.

Mang vào Sài Gòn quanh năm rực rỡ nắng và gió này những bông hồng vàng được thả trong những chiếc bát xinh xinh, như những ngày tôi còn ở Bắc Hà, trong ngôi nhà xinh xắn với lớp sơn tường màu kem và những tấm rèm cửa màu vàng - như màu của những cánh hồng. Những chiếc rèm mà tôi đã rất kỳ công thuyết phục bố mẹ tôi đổi từ màu xanh dương sang màu vàng “cho nó ấm áp và tone sur tone với màu sắc và nội thất”. Tôi đã có những buổi tối ngồi uống trà với bố, nghe hương trà vấn vít vương khắp không gian. Gió rét luồn len qua những lớp cửa, gió mùa đông cựa nhẹ dưới mưa chẳng tơi đang buông trên ánh đèn vàng đầu ngõ, rũ xuống con ngõ luôn im vắng ấy một thứ màu sắc liêu trai và mê ảo. Không gian mê mị ấy ám thị vào mọi góc ngách trong cơ thể tôi. Đến nỗi, khi tự búng mình ra khỏi Nhuệ Giang, tôi vẫn thường xuyên thấy con ngõ trống trải, u hoài trong mưa xuân vàng ấy mù mịt trong giấc mơ giữa phương Nam này.

Chỉ có một người duy nhất cho đến giờ, thỉnh thoảng ghé thăm mang hồng vàng tới căn hộ xinh xắn này tặng tôi.

Vẫn là hoa ấy, vẫn là tôi ấy, mà sao không thể thấy len lén trong lòng mình một nỗi u hoài như thuở nào đã xa xôi đâu?

Những ngày gần đây, tôi thường ghé chợ hoa Hồ Thị Kỷ mua một bó hoa ly vàng về chưng. Có vẻ như nó rất hợp với không gian tôi đang sống. Tôi vẫn thường ngồi uống café ở sofa, nghe Tuấn Ngọc hát, mở rộng cửa cho gió thổi lồng lộng từ ban công làm rung rinh những cánh ly vàng mỏng manh.

Hình như tôi yêu thích ly vàng từ năm 16 tuổi, khi lần đầu tiên nghe cô giáo dạy Văn hồi cấp III đọc “Không đề” của Nguyễn Trọng Tạo:

“Anh đã trót để tình yêu tuột mất
Xin em đừng tha thứ hay giận hờn
Hoa ly vàng cọ dưới chân anh như nhắc
Một chiều buồn sóng trắng biển Quy Nhơn”

Là có lẽ thế thôi, chứ niềm yêu thích riêng tư nhiều khi nào có rõ nguồn cơn bắt đầu từ đâu.

Có những lần hoa tàn, do vội hoặc không ghé vào Hồ Thị Kỷ mua hoa được, tôi xuống dưới chân nhà hái hoa cúc dại, tôi vẫn gọi thế, vì trông nó giống giống hoa cúc. Những bông hoa màu vàng hoặc cam rực rỡ dưới nắng mà mỗi sớm khi đi làm tôi đều ngăn người khi nhìn thấy. Phải hái thật lâu, chiến đấu với lũ muỗi và kiến theo kiểu sống chết (dĩ nhiên là tôi sống, còn muỗi với kiến thì bị dí chết sạch), mới đủ một bình. Bó hoa vàng cam lộn xộn bùng sáng rực rỡ khi sớm hôm sau tôi tỉnh giấc nhìn nắng vàng rực cả góc nhà qua bình hoa. Chợt nhận ra, ừ, đâu phải chỉ có những niềm yêu thích cũ mới làm lòng mình xao xuyến...

Vỹ Dạ

Đối ẩm chiều mưa

Tôi đâu trong mắt giai nhân
Mắt giai nhân ướt mưa nhân tình buồn
Trà thơm đọng giọt môi hôn
Em cong cớn liếc xéo mơn giọt gianh

Hỏi em thiên lý duyên tình
Hay tôi đối ẩm một mình với em
Đừng mà mưa ấy hờn ghen
Nhìn xa xôi thế trà thiên lịm hương

Đầy trời giăng sợi tơ vương
Mùa Ngâu ân ái em buông hững hờ
Cười như giễu cợt giấc mơ
Tôi hay em đấy bây giờ ai say?

Mời em đối ẩm chén này
Cớ sao em vẫy hương nhài vào mưa
Trà, em, tôi với chiều mưa
Có không nghe tiếng tình thưa thốt tình...

My

Tản mạn chiều mưa

nghe Khánh Ly hát Lời Buồn Thánh (*)



Buổi chiều...

Mưa lê thê không dứt. Cả không gian là một màu xám tê tái và những cơn gió lạnh; những lá cành xanh mướt, sũng nước.

*Chiều chủ nhật buồn
Nằm trong căn gác đầu hiu
Ôi tiếng hát xanh xao của một buổi chiều
Trời mưa, trời mưa không dứt
Ô hay mình vẫn cô liêu*

Một nỗi buồn nhớ mênh mang. Như mặt đường mênh mông nước chiều mưa, như mặt người đắm nước trong mưa.

Bầu trời loang loáng những vệt nước dọc ngang như những vết xước chẳng chéo trong tâm hồn anh. Nỗi nhớ ngập tràn càng khiến anh chìm sâu trong cảm lạnh. Và khi niềm cô đơn khắc khoải đến cùng cực, tràn ngập trong căn phòng quạnh vắng, bỗng hiện về những tiếng cười giọng nói, những

khuôn mặt bạn bè, và... Tiếng hát Khánh Ly trong một buổi chiều mưa xanh mướt càng trở nên mộng mị, liêu trai.

*Chiều chủ nhật buồn
Nằm trong căn gác đầu hiu
Nghe tiếng hát xanh xao của một buổi chiều
Bạn bè rời xa chốn chốn
Bơ vơ còn đến bao giờ*

Ôi, tiếng hát xanh xao của những chiều mưa dĩ vãng tưởng chừng đã lùi sâu trong quá khứ giờ tươi rói như mới hôm qua mà mãi mãi chẳng bao giờ tìm lại được!

Ngày tháng cũ ra đi; bạn bè xưa ra đi; và em cũng đã ra đi!

Thèm quá một bàn tay quen. Thèm được nắm lấy năm ngón tay em thiên thần đã từng luôn vỗ về anh, vuốt ve anh với tình yêu nồng nàn, xoa dịu anh trong những đau đớn thật da... để nói với em lời ăn

năn về những lỗi lầm đã qua và xin em đừng hờn giận.

Ôi, anh thèm được cô đơn cùng em!...

*Tôi xin nắm ngón tay em thiên thần
Trên vùng ăn năn, qua cơn hờn dỗi
Tôi xin nắm ngón tay em đưa vào cô đơn...*

Những huyền ảo xưa giờ im bật. Tất cả giờ chỉ còn là vắng lặng với tiếng mưa rơi đều đều thê thiết.

Một buổi chiều mưa lạnh như bao buổi chiều mưa lạnh. Đồng hành cùng nỗi cô đơn anh giờ chỉ còn tiếng mưa rơi lê thê, tiếng hát náo nức và tiếng gió. Gió đang mãi miết đi về.

Chiều chủ nhật buồn lặng nghe gió đi về... Chiều chúa nhật buồn lặng nghe gió đi về... Chiều chúa nhật buồn lặng nghe gió đi về... Chiều... chiều... chiều...

(*) Nhạc Trịnh Công Sơn - Nghe nhạc: <http://nhacso.net/nghe-nhac/loi-buon-thanh.WlhtUUYJ.html>

Lời buồn thánh.



Lâm



CHUYẾN XE MA

Vào lúc gần 12 giờ đêm, có một anh chàng trạc tuổi 20 đứng giữa một cánh đồng trống để đón xe buýt về thành phố.

Anh ta đứng mãi mà chẳng thấy một chiếc xe nào chạy ngang. Đến đúng 12 giờ đêm có một chiếc xe chạy đến, anh ta vội vẫy chiếc xe và xin được đi nhờ vào thành phố.

Sau khi leo lên xe anh ta ngủ thiếp đi vì mệt mỏi.

Trời mưa rất to và một tiếng sét đánh xuống nghe chói tai đã làm cho anh chàng tỉnh giấc. Anh ta đã mất hồn khi không nhìn thấy tài xế mà xe vẫn chạy.

Anh ta đã la lớn: Ma...Ma...!

Bất ngờ có tiếng đằng sau đáp lại:

- Ma cái gì mà ma, xe chết máy tao đẩy mệt muốn chết đây này.

DÀI GẤP 3 LẦN

Sau bài thuyết trình, tổng giám đốc câu kính nói với cô thư ký:

- Tại sao cô chuẩn bị bài phát biểu dài thế kia chứ! Đã dặn viết ngắn gọn thôi, có thấy người ta ngáp và ngủ gật không?

- Vâng... em xin lỗi. Tại vì em trót kẹp nhầm cho sếp cả ba bản copy của cùng một bài.

ĐỠ HƠN NHIỀU

Thấy bói xem chỉ tay một người đàn ông.

- Nửa đầu cuộc đời, ông khổ sở vì thiếu tiền, sau đó... sẽ đở hơn nhiều.

- Vì tôi sẽ kiếm ra tiền ư?

- Không, vì ông sẽ quen thôi mà.

CHUYỆN BẤT THƯỜNG

Trước khi đi công tác, một anh chàng bí mật nhờ bà cụ hàng xóm trông nom cô vợ trẻ.

Anh ta dặn nếu thấy chuyện gì khác thường thì báo



ngay cho anh ta.

Một tuần trôi qua êm ả.

Đầu tuần sau, anh ta nhận được điện thoại của bà cụ hàng xóm:

- Người đàn ông vẫn đều đặn đến thăm vợ anh vào ban đêm, hôm qua không thấy đến.



SPT NGÀY NAY

SỐ 10/2015

Ban Biên tập SPT Ngày Nay
Công ty CP Dịch vụ Bưu chính Viễn thông Sài Gòn (SPT)
 10 Cô Giang, P. Cầu Ông Lãnh, Quận 1, TP.HCM

Email: bantinnoibo@spt.vn

Hoặc: tuyenltk@spt.vn