BẢN TIN NỘI BỘ CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG SÀI GÒN (SPT)

WWW.SPT.VN

SPT NGÀY NAY

SỐ 02/2016

SPT 1000
Trang 4

KHÔNG PHẢI LÚC NÀO KHÁCH HÀNG CŨNG ĐÚNG!
Trang 17

LƯƠNG VÀ SỰ CÔNG BẰNG HẰNG MƠ ƯỚC
Trang 19

NGỌN NẾN HY VỌNG
Trang 26

MÙA HOA THÁNG BA
Trang 28

ĐỂ KHÔNG LÀ "KẺ NGỐC" NƠI CÔNG SỞ
Trang 22

Bìa: Ms. Ngọc Trâm - B. PTDA S-Wifi

MỤC LỤC

TIN SPT

SPT 1000	04
58 đơn vị, tập thể và 316 cá nhân được vinh danh năm 2015	05
Hơn 1 triệu lượt truy cập mạng S-wifi miễn phí dịp Tết Bính Thân	06
S-wifi tổ chức training bán hàng ngay những ngày đầu xuân	07
Cảnh giác với hình thức tấn công mới của tin tặc	08
Gương sáng điển hình tháng 02/2016	10
Thông tin nhân sự tháng 2	12

SPT & THỊ TRƯỜNG

10 thông tin BCVT - CNTT đáng chú ý tháng 02/2016	16

QUẢN LÝ & LÃNH ĐẠO

Không phải lúc nào khách hàng cũng đúng!	21
Lương và sự công bằng hằng mơ ước	23

GÓC CÔNG SỞ

Để không là "kẻ ngốc" nơi công sở	26

SPT & TÔI

Công đoàn SPT - Niềm tin người lao động	28

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

Ngọn nến hy vọng	30
Không đề	31
Mùa hoa tháng Ba	32
Hoa hồng đỏ…	34
Vui cười	36

05

19

28

Thư ngỏ

Kính gửi các Anh/Chị và các bạn,

Tháng cuối cùng trong quý đầu tiên của năm đã dần trôi qua. Hy vọng tất cả chúng ta, các thành viên của đại gia đình SPT, đã có những khởi đầu thuận lợi để tiếp tục hoàn thành các kế hoạch công việc đề ra trong năm.

Năm 2015 vừa qua, tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty có nhiều khởi sắc… Tuy nhiên, bên cạnh đó, SPT cũng đang đối mặt với không ít khó khăn, thách thức, như sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực bưu chính - viễn thông, sự đòi hỏi phải thay đổi linh hoạt, nhanh nhạy trước những điều chỉnh chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước…

Trong bối cảnh đó, ngay từ đầu năm mới Bính Thân, phong trào thi đua "SPT 1000" được chính thức phát động trong toàn thể CB-CNV với mục tiêu "tất cả cùng phấn đấu và thúc đẩy sản xuất kinh doanh cán mốc doanh thu 1000 tỷ". Cùng với phong trào này, chắc chắn trong thời gian tới Công ty sẽ có thêm nhiều chương trình hành động trọng điểm khác để đạt được các chỉ tiêu phấn đấu trong năm 2016 và các năm tiếp theo.

Hòa trong không khí thi đua sôi nổi, hào hứng, SPT Ngày Nay xin chúc tất cả các anh chị chúng ta vững niềm tin, thắt chặt tình đoàn kết, gắn bó để cùng Công ty vượt qua các khó khăn, thách thức, đưa SPT ngày càng phát triển ổn định và vững mạnh như thông điệp của Ban Lãnh đạo Công ty đã đưa ra: "Là thành viên của SPT, không phân biệt vị trí, không phân biệt công việc, chúng ta đều có thể đóng góp cho sự phát triển của SPT bằng cách làm tốt nhất trách nhiệm và công việc của chính mình. Toàn thể CB-CNV SPT ra sức phấn đấu bằng những nghị lực, niềm tin và sự quyết tâm để thương hiệu SPT giữ vững vị trí xứng đáng trong lòng khách hàng, tiếp tục giữ được tình cảm tốt đẹp của cổ đông, đối tác, và đặc biệt luôn là niềm tự hào của chính chúng ta".

Bên cạnh đó, như thường lệ, mọi thông tin góp ý, hoặc thư từ, bài vở xin gửi về SPT Ngày Nay. Chúng tôi luôn luôn chào đón và trân trọng tất cả mọi ý kiến đóng góp của các Anh/Chị.

Trân trọng,
Ban Biên tập

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: tuyenltk@spt.vn
ĐT: 08 54040841

"SPT 1000"

Đây là tên phong trào thi đua trọng tâm được Ban Điều hành và các tổ chức Đảng - Đoàn SPT phát động trong toàn thể Công ty vào ngày 26/02/2016 vừa qua, với mục tiêu "Tất cả cùng phấn đấu và thúc đẩy sản xuất kinh doanh cán mốc doanh thu 1.000 tỷ".

Nội dung phong trào kêu gọi toàn thể CB-CNV SPT đồng tâm hiệp lực hoàn thành thắng lợi kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 và đạt mức doanh thu 1.000 tỷ đồng, tạo tiền đề phát triển cho những năm tiếp theo.

Theo đó, chương trình được chia làm 4 đợt, tương ứng với từng quý trong năm và từng phòng, ban, đơn vị trực thuộc chủ động triển khai phát động thi đua theo từng đợt. Sau mỗi đợt, các đơn vị tổ chức sơ kết đánh giá, biểu dương thành tích cụ thể, đề ra hướng phấn đấu cho đợt tiếp theo. Các tập thể và cá nhân đạt thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua này sẽ được khen thưởng theo quy định của Công ty.

Theo Ban Lãnh đạo Công ty, "SPT 1000" là một trong những chương trình hành động lớn của Công ty, song song với các hoạt động đẩy mạnh sản xuất kinh danh, tái cơ cấu bộ máy tổ chức, định biên nhân sự… nhằm đưa Công ty vượt qua khó khăn, phát triển mạnh mẽ trong năm 2016.

Bài: L. D

58 ĐƠN VỊ, TẬP THỂ VÀ 316 CÁ NHÂN ĐƯỢC VINH DANH NĂM 2015

Ngày 02/02/2016, anh Hoàng Sĩ Hóa - Tổng Giám đốc SPT đã ký quyết định số 98 với nội dung biểu dương và khen thưởng các đơn vị, tập thể, cá nhân đã có nhiều cố gắng và đóng góp hiệu quả vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2015.

Theo quyết định này, có 10 đơn vị được khen thưởng xuất sắc, 8 đơn vị tiên tiến; 11 tập thể xuất sắc, 29 tập thể tiên tiến. Về phía cá nhân có 129 cá nhân xuất sắc và 187 cá nhân tiên tiến được vinh danh.

Biểu dương, khen thưởng các đơn vị, tập thể và cá nhân là một hoạt động thường niên của Ban Lãnh đạo SPT nhằm ghi nhận kịp thời những đóng góp hiệu quả của các thành viên SPT, đồng thời, khuyến khích, động viên các CB-CNV ngày càng phấn đấu hơn nữa.

Năm 2015, SPT có 32 đơn vị, tập thể và 308 cá nhân được vinh danh.

Bài: Hoài An

HƠN 1 TRIỆU LƯỢT TRUY CẬP MẠNG S-WIFI MIỄN PHÍ DỊP TẾT BÍNH THÂN

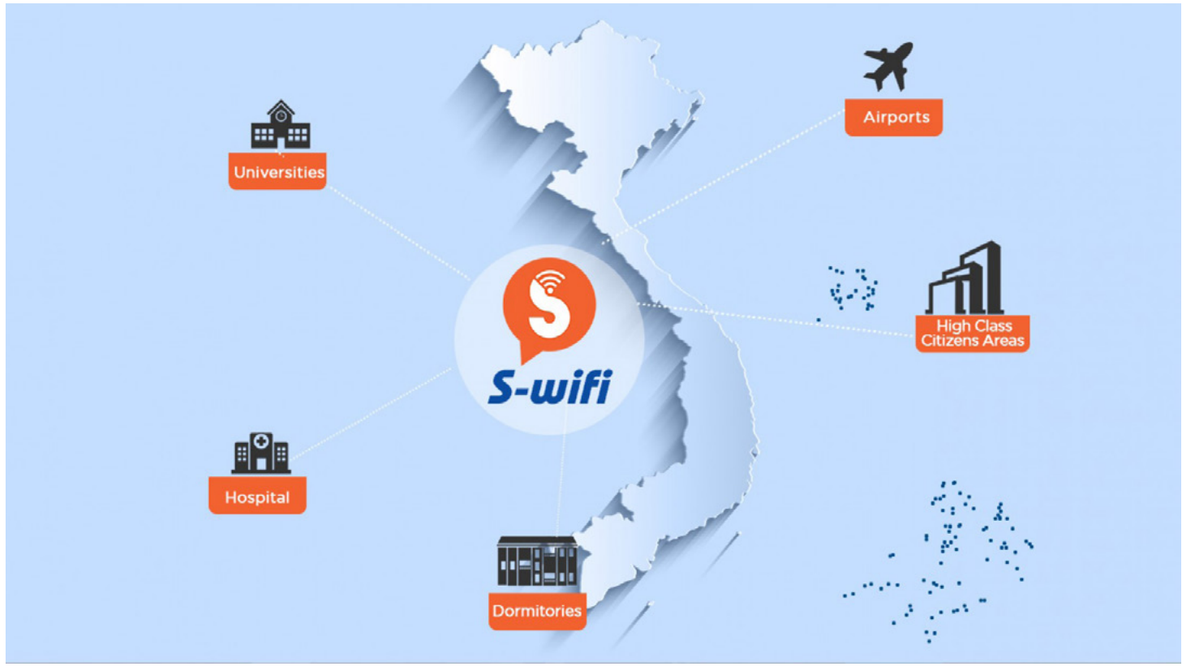
Tết Bính Thân vừa qua, S-wifi đã triển khai lắp đặt wifi miễn phí thành công tại các đường hoa, chợ hoa lớn của cả nước với hơn 1 triệu lượt truy cập.

Cụ thể, từ 20/01-17/02, S-wifi đã lắp đặt wifi miễn phí tại 5 thành phố lớn: Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Cần Thơ và Nha Trang. Việc cung cấp wifi miễn phí đã nhận được sự quan tâm, sử dụng của đông đảo người dùng. Trong đó, TP.Hồ Chí Minh và Đà Nẵng là hai thành phố có số lượt truy cập nhiều nhất với tổng gần 900.000 lượt, riêng TP. Hồ Chí Minh là hơn 700.000 lượt.

Dịch vụ wifi miễn phí từ S-wifi đã dần trở nên quen thuộc và đồng hành cùng đông đảo người dân, du khách trong Hội hoa xuân trong năm vừa qua, góp phần vào hoạt động vui chơi, giải trí dịp Tết cho mọi người.

Tháng 02/2016, S-wifi cũng đã hoàn tất việc chuyển văn phòng về địa điểm mới tại 120 Ký Con, P. Nguyễn Thái Bình, Q. 1, TP.HCM.

Bài: S-wifi



S-WIFI TỔ CHỨC TRAINING BÁN HÀNG NGAY NHỮNG NGÀY ĐẦU XUÂN

Ngày 20/2/2016 vừa qua, S-wifi đã tổ chức buổi training "Chia sẻ kinh nghiệm bán hàng" cho tất cả anh chị em bán hàng tại S-wifi. Đây là chương trình định kì được thực hiện hàng quý tại S-wifi.

Nội dung đợt training này gồm: cập nhật kỹ năng mềm bán hàng, chia sẻ những tính năng mới của dịch vụ và hệ thống, thảo luận giải quyết các tình huống bán hàng khó, thảo luận hạn chế của các bảng báo cáo phân tích nghiệm thu với khách hàng và nhập vai vào các kịch bản thuyết phục khách mua hàng.

Chương trình thực hiện đúng nhu cầu, tháo gỡ các vướng mắc mà nhân viên bán hàng hay gặp phải. Nội dung gần gũi, cụ thể theo từng nhóm ngành hàng nên thu hút được sự trao đổi, tranh luận sôi nổi.

S-wifi là dịch vụ mới, đòi hỏi chuyên môn quảng cáo cao, chứa nhiều hàm lượng kỹ thuật và quan trọng hơn nữa đó là các ứng dụng quảng cáo (advertising production) được nghiên cứu và đưa ra sử dụng hàng tháng. Do đó chương trình như trên thường xuyên được S-wifi thực hiện định kỳ.

Bài: N. B. T

CẢNH GIÁC VỚI HÌNH THỨC TẤN CÔNG MỚI CỦA TIN TẶC

1. Vừa qua, Trung tâm ứng cứu khẩn cấp máy tính Việt Nam (VNCERT) ghi nhận hình thức tấn công mới bằng cách sử dụng mail nội bộ. Theo đó, tin tặc sẽ sử dụng một địa chỉ mail có đuôi @tencongty.xxxxx gởi mail có kèm mã độc. Các mã độc sẽ được nén với dạng .zip hoặc .zar, bên trong chứa các tệp có đuôi .js, doc, xls… Khi kích hoạt sẽ bị mã hóa toàn bộ các dữ liệu có định dạng docx, pdf, xls… với các thuật toán không thể giải mã để tống tiền.

Do đó, theo khuyến cáo của P.CNTT SPT, người dùng cần chú ý các điểm sau:

- Chú ý cảnh giác với các tập tin đính kèm, các đường liên kết không rõ nguồn gốc (kể cả nội bộ). Nên định kỳ sao lưu dữ liệu quan trọng ra nhiều nơi.

- Khi bị mã độc, nhanh chóng tắt máy, khởi động từ hệ điều hành khác như USB hoặc CD, DVD… sau đó tiến hành kiểm tra sao lưu các dữ liệu chưa bị mã hóa.

Khi gặp sự cố, CB-CNV SPT có thể liên hệ P.CNTT để được hỗ trợ:

Mail: hotrocntt@spt.vn

Điện thoại: (08) 54449999 - Ext: 103/234

Anh Trí Dũng: 0903943299 - Anh Hữu Thắng: 0918228038

2. Ngày 15/03/2016, có nhiều CB-CNV SPT cũng nhận được nhiều email mạo danh với nội dung:

"Hộp thư của bạn đã vượt quá giới hạn dung lượng 2.GB
Được xác định bởi người quản trị là Hiện nay 2.30GB, có thể không
gửi hoặc nhận tin nhắn mới, bạn xác nhận email của bạn Cho đến khi
Nhấp vào liên kết dưới đây để kiểm tra email của bạn
new-upgared216.tripod.com".

Thực tế, đây không phải là cảnh báo của hệ thống mail SPT mà là link virus, do đó, nếu có nhận được mail với nội dung trên thì không nên truy cập vào đường link đính kèm mà phải lập tức xóa mail.

Bài: P. V

GƯƠNG SÁNG ĐIỂN HÌNH SPT THÁNG 02/2016

SPT Ngày Nay xin chúc mừng các Anh/Chị được biểu dương và nêu gương sáng điển hình tháng 02/2016. 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.

1. Anh **Phan Quốc Dũng** - Tổ trưởng Tổ trực ca, Phòng Vận hành Khai thác, Trung tâm IPT

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và phối hợp với các nhà thầu triển khai khảo sát và thiết kế mở rộng đài Trung Sơn và Cô Giang đạt hiệu quả cao.

2. Chị **Lê Thị Tường Anh** - Nhân viên Phòng Kinh doanh, Trung tâm IPT

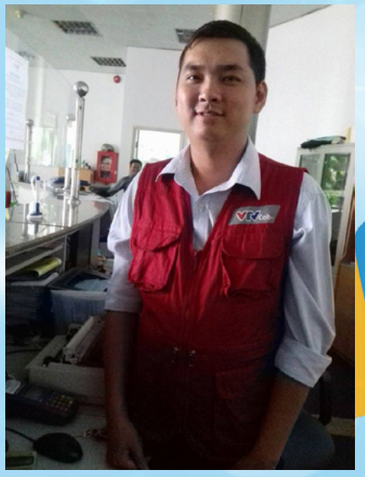
Thành tích: Tích cực trong công tác, liên hệ và tìm kiếm khách hàng mới đạt chỉ tiêu lưu lượng gọi quốc tế về Việt Nam gần 1,5 triệu phút.

3. Anh **Nguyễn Quốc Khánh** - Giám sát viên, Phòng Dịch vụ Khách hàng, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia và hoàn thành tốt công việc được giao; Quản lý ca trực đạt hệ số đáp ứng trên 97%.

Thành tích: Tích cực trong công tác, tham gia xuyên suốt quá trình bán hàng dịch vụ VTVcab và Internet đạt hiệu quả cao.

4. Anh **Nguyễn Hoàng Anh** - Trưởng trạm Củ Chi, Chi nhánh Bắc, Trung tâm STC



5. Anh **Nguyễn Phú Cường** - Chuyên viên Quản trị Nhân sự, Phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STC

Thành tích: Tích cực trong công tác, nỗ lực tìm kiếm nguồn tuyển dụng nhân sự; Tích cực tham gia ngày thứ 7 đỏ bán hàng dịch vụ 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.

Bài: SPT Ngày Nay

THÔNG TIN NHÂN SỰ THÁNG 2/2016

SPT Ngày Nay xin được gửi đến các Anh/Chị một số thông tin nhân sự tháng 2/2016 như sau:

1. Anh **Lê Nhật Nguyên** thôi giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc, kể từ ngày 19/02/2016.

2. Anh **Phạm Võ Anh Ngọc**, thôi giữ chức vụ Phó Trưởng phòng Mua sắm, kể từ ngày 26/01/2016 và được bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STC, kể từ ngày 15/03/2016.

Anh **Phạm Võ Anh Ngọc**
Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự
Trung tâm STC

3. Anh **Phạm Duy Phong**, Chuyên viên Phòng Dự án - Đầu tư được điều động và bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Mua sắm, kể từ ngày 26/01/2016.

Anh **Phạm Duy Phong**
Phó Trưởng phòng Mua sắm

4. Chị **Phạm Thị Mỹ Dung**, Trưởng Bộ phận Phòng Dịch vụ Khách hàng, chi nhánh SPT KV3 được bổ nhiệm chức vụ Trưởng Phòng Dịch vụ Khách hàng, kể từ ngày 26/01/2016.

Chị **Phạm Thị Mỹ Dung**
Trưởng Phòng Dịch vụ Khách hàng

5. Chị **Phạm Xuân Oanh** tiếp tục giữ chức vụ Phó Trưởng phòng Dịch vụ Khách hàng, Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 26/01/2016.

6. Chị **Lê Thị Bích Nhung**, Trưởng Bộ phận bán hàng, Phòng Kế hoạch - Kinh doanh, chi nhánh SPT KV1 được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Kế hoạch - Kinh doanh, chi nhánh SPT KV1, kể từ ngày 26/01/2016.

7. Anh **Tăng Nguyễn Hoàng Hải**, Tổ trưởng tổ Đài, Phòng Kỹ thuật, Trung tâm Điện thoại Nam Sài Gòn (SST), được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Kỹ thuật, Trung tâm SST, kể từ ngày 26/01/2016.

8. Chị **Nguyễn Thị Kim Dung**, thôi giữ chức vụ Quyền Trưởng phòng Kế hoạch Tổng hợp, Trung tâm IPT, kể từ tháng 01/2016.

9. Anh **Đặng Cao Tường**, được tái bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Trung tâm Điện thoại Nam Sài Gòn (SST), kể từ ngày 01/02/2016.

Anh **Đặng Cao Tường**
Giám đốc Trung tâm Điện thoại
Nam Sài Gòn (SST)

10. Anh **Trương Bá Vinh**, được tái bổ nhiệm chức vụ Giám đốc chi nhánh SPT KV3, kể từ ngày 01/02/2016.

11. Anh **Nguyễn Ngọc Thơ**, Trưởng Bộ phận Quản trị Server cung cấp dịch vụ, Phòng CNTT được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng CNTT, kể từ ngày 01/02/2016.

12. Anh **Nguyễn Vĩnh Đan**, được tái bổ nhiệm chức vụ Giám đốc chi nhánh SPT KV4, kể từ ngày 19/02/2016.

13. Anh **Mai Hồng Sơn**, thôi giữ chức vụ Giám đốc Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 19/02/2016 và nhận công tác Chuyên viên Ban Tổng Giám đốc, kể từ ngày 01/03/2016.

14. Anh **Võ Văn Thư**, Phó Giám đốc Trung tâm Điện thoại Nam Sài Gòn (SST) được điều động và bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Trung tâm Điện thoại SPT (STC), kể từ ngày 19/02/2016.

Anh **Võ Văn Thư**
Giám đốc Trung tâm Điện thoại
SPT (STC)

15. Anh **Nguyễn Văn Hồng** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Dịch vụ Viễn thông SP

16. Anh **Nguyễn Song Huy** được tái bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Dự án - Đầu tư và kiêm nhiệm chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm STC, kể từ ngày 19/02/2016.

Anh **Nguyễn Song Huy**
Trưởng phòng Dự án - Đầu tư
Phó Giám đốc Trung tâm STC

17. Anh **Vũ Công Tước**, Phó Giám đốc Trung tâm Điện thoại SPT (STC) được điều động và bổ nhiệm chức vụ Phó Giám đốc Trung tâm Bưu chính Sài Gòn (SGP), kể từ ngày 19/02/2016.

Anh **Vũ Công Tước**
Phó Giám đốc
Trung tâm Bưu chính - Sài Gòn (SGP)

18. Anh **Nguyễn Bảo Toàn** được tái bổ nhiệm chức vụ Trưởng Ban Phát triển Dự án- S-wifi, kể từ ngày 19/02/2016.

Anh **Nguyễn Bảo Toàn**
Trưởng Ban Phát triển Dự án- S-wifi

19. Anh **Lê Hồng Khánh**, Phó Trưởng phòng Tổ chức - Nhân sự được bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Tổ chức Nhân sự, kể từ ngày 19/02/2016.

Anh **Lê Hồng Khánh**
Trưởng phòng Tổ chức Nhân sự

20. Anh **Trần Hoàng Thắng** được tái bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Nghiệp vụ, Trung tâm SGP, kể từ ngày 20/02/2016.

21. Anh **Nguyễn Văn Thông** được tái bổ nhiệm chức vụ Giám đốc Trung tâm Viễn thông IP (IPT), kể từ ngày 26/02/2016.

Anh **Nguyễn Văn Thông**
Giám đốc Trung tâm Viễn thông IP (IPT)

22. Anh **Tống Duy Hiển** được tái bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STS, kể từ ngày 26/02/2016.

23. Thành lập **Phòng Khách hàng Doanh nghiệp**, Trung tâm SGP, kể từ ngày 26/02/2016.

24. Anh **Nguyễn Mạnh Nhuận** được thôi phân công kiêm nhiệm Trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1, kể từ ngày 14/03/2016.

SPT Ngày Nay

25. Chị **Hồ Thị Vân Anh**, Phó Trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1 được bổ nhiệm chức vụ Trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1, kể từ ngày 14/03/2016.

Chị **Hồ Thị Vân Anh**
Trưởng phòng Kỹ thuật
Chi nhánh SPT KV1

26. Anh **Kim Văn Trường**, Trưởng Bộ phận thi công công trình, Phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1 được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Kỹ thuật, Chi nhánh SPT KV1, kể từ ngày 14/03/2016.

Anh **Kim Văn Trường**
Phó Trưởng phòng Kỹ thuật
Chi nhánh SPT KV1

27. Anh **Cao Hoàng Phúc**, Trưởng phòng Hành chính - Nhân sự, Trung tâm STC được điều động và bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng phòng Hành chính - Quản trị SPT, kể từ ngày 15/03/2016.

Anh **Cao Hoàng Phúc**
Phó Trưởng phòng Hành chính
Quản trị SPT

28. Anh **Lê Thanh Quyền**, Trưởng Bộ phận quản lý và giám sát chất lượng, Ban Kiểm toán Nội bộ, được bổ nhiệm chức vụ Phó Trưởng ban Kiểm toán Nội bộ, kể từ ngày 15/03/2016.

Anh **Lê Thanh Quyền**
Phó Trưởng ban Kiểm toán Nội bộ

SPT & THỊ TRƯỜNG

10 THÔNG TIN
BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG – CNTT ĐÁNG CHÚ Ý THÁNG 2/2016

1. Thanh Niên: Công nghệ Wi-Fi mới siêu tiết kiệm năng lượng

Công ty khởi nghiệp Jeeva Wireless có ý định thương mại hóa công nghệ Wi-Fi thụ động (Passive Wi-Fi) ra thị trường, với hứa hẹn tiết kiệm 10.000 lần điện năng tiêu thụ của Wi-Fi, theo PCWorld.

Hãy tưởng tượng hệ thống Wi-Fi hoạt động giống như một đèn pin. Router có các đèn pin, chiếu vào điện thoại của bạn và điện thoại của bạn là đối tượng cần chiếu sáng. Wi-Fi thụ động sẽ loại bỏ các đèn pin để thay thế bằng các tấm gương. Router của bạn vẫn sử dụng tín hiệu Wi-Fi hiện tại để gửi dữ liệu đến các tấm gương, sau đó dữ liệu được "đóng gói" lại thành chùm dữ liệu để gửi đến điện thoại với tốc độ lên đến 11 Mbps, đủ để phục vụ các hoạt động như truy cập mạng xã hội, kiểm tra email hay chat với bạn bè. Các nhà nghiên cứu nói rằng họ đã có thể gửi dữ liệu này ở khoảng cách lên đến 30 mét.

Thực chất của vấn đề này chính là việc thành phần linh kiện analog để phát sóng trong router hiện nay tốn quá nhiều điện, trong khi những linh kiện digital thì lại mang đến hiệu quả tiêu thụ điện năng rất tốt. Bộ phận chứa linh kiện analog sẽ được sử dụng nguồn điện lưới từ ổ cắm điện, gửi sóng đến cảm biến thụ động nằm riêng bên ngoài vốn không cần điện để chạy, tạo ra gói Wi-Fi trước khi gửi đến thiết bị thu Wi-Fi.

Theo các nhà nghiên cứu từ Đại học Washington, Wi-Fi thụ động vẫn còn mất một vài năm nữa để hoàn thiện, vì vậy sự xuất hiện của Jeeva Wireless sẽ giúp cơ hội tiếp cận đến công nghệ Wi-Fi mới được nhanh hơn.

2. ICTNews: Viettel tung đầu số di động 086 ra thị trường vào đầu tháng 3/2016

Viettel cho biết trong tuần đầu tiên của tháng 3/2016, nhà mạng này sẽ tung đầu số 086 mới được Bộ TT&TT cấp để bán tại tất cả hệ thống giao dịch của Viettel trên toàn quốc.

Ông Nguyễn Việt Dũng, Tổng Giám đốc Viettel Telecom cho biết: "Về mặt kỹ thuật, Viettel đã chuẩn bị sẵn sàng cho việc cung cấp đồng thời các định dạng dải số khác nhau mà không gây khó khăn gì đối với người sử dụng. Ngoài việc cung cấp dịch vụ di động, Viettel còn đưa các giải pháp công nghệ thông tin vào nhiều lĩnh vực như: y tế, giao thông, giáo dục... và các ngành khác, do vậy nhu cầu về kho số của Viettel cũng rất lớn. Việc được Bộ TT& TT cấp phép đầu số 086 vào dịp đầu năm mới là một tín hiệu vui đối với Viettel, qua đó chúng tôi sẽ có kho số phong phú phục vụ khách hàng".

Với việc được cấp mã mạng di động mới, Viettel tiếp tục là mạng di động có tốc độ phát triển nhanh nhất và lớn nhất. Các số thuê bao di động sử dụng mã mạng mới sẽ có 10 chữ số theo định dạng 086xxxx.xxx. Các số thuê bao hiện có vẫn giữ nguyên định dạng và tồn tại song song với mã mạng mới. Đồng thời, với việc cấp mã đầu số mới, Bộ TT&TT cũng đã phân bổ cho Viettel dải số đầu tiên - tương đương 1 triệu số là 0868 xxx. xxx. Như vậy dải số phát lộc, may mắn đẹp nhất theo quan niệm của người phương đông sẽ được Viettel cung cấp sớm nhất cho khách hàng vào tuần đầu tiên của tháng 3 tới.

3. VnExpress: Google công bố lỗ hổng ảnh hưởng gần như toàn bộ Internet

Google và hãng Red Hat đã phát hiện một lỗ hổng bảo mật đặc biệt nghiêm trọng trong hệ thống tên miền DNS, khiến kẻ xấu có thể tấn công hàng trăm nghìn mục tiêu trên Internet mà chúng muốn.

Cụ thể, các kỹ sư Google và các nhà nghiên cứu Red Hat phát hiện lỗi DNS trong thư viện GNU C (glibc) và đã phối hợp với nhau để tạo bản vá. Dù bản vá đã được phát hành, việc vá lỗ hổng cũng phải mất hàng năm do mã lỗi đã được sử dụng rất từ lâu và rất phổ biến (từ tháng 5/2008).

Theo Telegraph, lỗi gây tràn bộ đệm này có thể ảnh hưởng đến các thiết bị chạy hệ điều hành Linux, tạo điều kiện cho kẻ tấn công kiểm soát từ xa hàng nghìn chủng loại thiết bị có kết nối Internet khác nhau như máy tính, smartphone, thiết bị định tuyến, camera, máy chủ, thiết bị IoT (máy giặt, camera an ninh...).

Lỗ hổng này cũng tác động tới các phần mềm Bitcoin hay bất cứ ứng dụng, dịch vụ nào sử dụng ngôn ngữ lập trình Python, PHP và Ruby on Rails, chẳng hạn các dịch vụ Dropbox, Facebook hay Twitter.

4. VnMedia: Zalo có 45 triệu người dùng

Từ tháng 2/2016, Zalo chính thức có 45 triệu thành viên. Với cột mốc này, Zalo tiếp tục giữ đà tăng trưởng ổn định ở mức 10 triệu người dùng trong 6 tháng.

Theo đại diện VNG, với lượng thành viên ngày càng lớn, ưu tiên lớn nhất trong thời gian tới của Zalo vẫn là hoàn thiện sản phẩm và hạ tầng kĩ thuật để duy trì ưu điểm nhanh và ổn định. Bên cạnh đó, Zalo sẽ tiếp tục phối hợp với các tổ chức để mang đến các dịch vụ tương tác thuận tiện cho người dùng.

5. Thanh Niên: Kiếm tỉ USD từ bán điện thoại, máy tính

Thị trường điện tử tiêu dùng VN cuối năm 2015 ước đạt hơn 6 tỉ USD và lọt vào top 5 thị trường tăng trưởng mạnh nhất thế giới. Tuy nhiên, toàn bộ miếng bánh béo bở này hầu như đều rơi vào các thương hiệu ngoại.

SPT & THỊ TRƯỜNG

Từ chiếc điện thoại đến máy tính hay ti vi, tủ lạnh... toàn bộ thị trường điện tử tiêu dùng VN đều tràn ngập những tên tuổi thương hiệu toàn cầu như Samsung, Apple, Oppo, Lenovo, Sony, LG, Toshiba, Hitachi... Nhiều năm trước, một vài thương hiệu Việt le lói trong lĩnh vực này như ti vi VTB thì nay cũng vắng bóng; tương tự ĐTDĐ Việt giờ chỉ còn mỗi cái tên Mobiistar, Viettel, Q-mobile hay BKAV mới tham gia vào thị trường. Nhưng trên thực tế, theo tiết lộ của một số hệ thống bán lẻ thì họ chỉ còn bán sản phẩm Mobiistar, những sản phẩm khác chẳng bán được bao nhiêu.

Theo báo cáo của Công ty nghiên cứu IDC, điện thoại thương hiệu Việt đã sụt giảm thị phần từ 10% của năm 2014 xuống 7% vào giữa năm 2015. IDC nhận định: trước đây, những thương hiệu Việt là thương hiệu nhỏ, tập trung vào giá của sản phẩm, giá càng thấp càng tốt để chiếm thị phần. Tuy nhiên, hiện giờ Samsung, Oppo hay thậm chí là Huawei đánh vào thị phần giá thấp hơn nên sự lựa chọn của người dùng cũng thay đổi. Dự báo 4 năm tiếp theo, thị phần của các thương hiệu Việt sẽ vẫn giữ ở mức này và có tăng cao lắm chỉ có thể nhích lên con số 12%.

6. Thanh Niên: VinaPhone có thêm đầu số di động 088

Sau khi được Bộ Thông tin và Truyền thông cho phép khai thác đầu số thuê bao 10 số 088, nhà mạng VNPT VinaPhone sẽ cung cấp ra thị trường dải số đầu tiên - 0888xxxxxx - bắt đầu từ ngày 7.3 tới.

Theo VinaPhone, các gói cước VinaPhone 088 sẽ hướng tới 3 nhóm khách hàng chính là giới trẻ, văn phòng và doanh nhân. Mỗi gói cước sẽ đáp ứng nhu cầu thực tế của từng khách hàng, đồng thời mang tới trải nghiệm về dữ liệu tốc độ cao, thoại và tin nhắn, cùng nhiều dịch vụ giá trị gia tăng miễn phí đi kèm.

Hiện nay, VinaPhone đang có các mã mạng như: 091, 094, 0123, 0124, 0125, 0127, 0129... với tổng kho số hơn 58 triệu số.

7. ICTNews: FPT Software lần thứ 3 lọt Top 100 nhà cung cấp outsourcing toàn cầu

Theo công bố của Hiệp hội Dịch vụ thuê ngoài chuyên nghiệp quốc tế (IAOP), Công ty TNHH Phần mềm FPT (FPT Software) đã lần thứ ba liên tiếp lọt vào Danh sách 100 nhà cung cấp dịch vụ thuê ngoài (outsourcing) toàn cầu.

Đây là năm thứ 11 IAOP công bố danh sách này và FPT Software là doanh nghiệp Việt Nam duy nhất có mặt trong bảng xếp hạng trong 3 năm qua.

FPT Software hiện là công ty phần mềm lớn nhất Việt Nam xét trên cả quy mô doanh thu và nhân lực. Tính đến hết năm 2015, FPT Software đạt doanh thu 181 triệu USD, tăng 34% so với 2014 và quy mô nhân lực trên 9.000 người. Công ty đã và đang cấp dịch vụ cho khoảng 400 khách hàng là các công ty lớn trên toàn cầu. Nhờ nỗ lực nghiên cứu phát triển các giải pháp dịch vụ trên nền công nghệ mới S.M.A.C, đặc biệt là trong lĩnh vực Cloud, FPT đã được Amazon Web Services và Microsoft Nhật Bản công nhận là đối tác chiến lược trong mảng công nghệ Cloud. Bên cạnh đó, FPT Software không ngừng tập trung nghiên cứu phát triển các giải pháp dịch vụ trong lĩnh vực phần mềm giúp khách hàng nâng cao hiệu quả kinh doanh song song với việc giảm chi phí đầu tư.

Năm 2016, FPT Software dự kiến sẽ tuyển dụng 4.500 nhân viên mới và tăng trưởng doanh thu dự kiến là 30% so với năm 2015. FPT Software cũng đặt mục tiêu doanh thu 1 tỷ USD và 30.000 nhân viên vào năm 2020.

8. ICTNews: Bộ trưởng Bộ TT&TT sẽ tiếp công dân định kỳ hàng tháng

Theo quy định mới có hiệu lực từ ngày 18/3/2016, Bộ trưởng Bộ TT&TT sẽ trực tiếp tiếp công dân theo định kỳ 1 ngày/ tháng tại phòng tiếp công dân của Bộ. Lịch tiếp công dân của Bộ trưởng sẽ được thông báo trên Cổng thông tin điện tử của Bộ.

Cũng theo quy định tại Thông tư 03, Bộ trưởng sẽ trực tiếp tiếp công dân theo định kỳ 1 ngày/ tháng tại phòng tiếp công dân của Bộ. Ngoài thời gian tiếp công dân định kỳ hàng tháng, Bộ trưởng cũng sẽ trực tiếp hoặc tùy theo nội dung phân công Thứ trưởng tiếp công dân đột xuất trong các trường hợp được quy định tại khoản 3 Điều 18 Luật Tiếp công dân.

9. ICTNews: Chủ tịch MobiFone: "MobiFone sẽ thay thế thương hiệu AVG"

Ông Lê Nam Trà, Chủ tịch MobiFone cho biết, MobiFone sẽ thay thế thương hiệu AVG bằng thương hiệu MobiFone. Như vậy, trên các kênh truyền hình hiện nay của AVG sẽ được dần thay thế bằng thương hiệu của MobiFone.

Trước Tết Bính Thân, MobiFone đã bắt đầu để logo của MobiFone trên logo của AVG trên

các kênh truyền hình của AVG.

Phát biểu tại Hội nghị giao ban quản lý nhà nước của Bộ TT&TT ngày 1/2/2016, ông Lê Nam Trà, Chủ tịch MobiFone cho biết, MobiFone đang triển khai tiếp quản nhân sự, kỹ thuật và tài chính của AVG. Sắp tới, MobiFone sẽ tích hợp truyền hình của AVG vào các lĩnh vực kinh doanh của MobiFone.

10. TTCN: Tốc độ truyền dữ liệu bằng cáp quang đã có kỉ lục mới: 1,125 Tb/s

Một nhóm nghiên cứu của Đại Học London vừa công bố rằng họ đã đạt được kỉ lục mới về tốc độ truyền dữ liệu số thông qua cáp quang. Cụ thể là tốc độ mà nhóm nghiên cứu này đã đạt được là 1,125 Terabit/giây, tức là tương đương với khoảng 140 Gigabyte/giây.

Theo Tiến Sĩ Robert Maher, trưởng nhóm nghiên cứu nói trên thì tốc độ này sẽ gấp khoảng gần 50 nghìn lần tốc độ Internet trung bình tại Anh hiện nay (24 Mb/s).

Để dễ so sánh, Tiến sĩ Maher đưa ra 1 ví dụ cụ thể là cả 1 series phim HD Game of Thrones sẽ bay về máy tính của bạn trong vòng... 1 giây.

Phương pháp truyền dẫn mới này được nhóm nghiên cứu thiết lập tới 15 kênh tính hiệu khác nhau để gửi dữ liệu, mỗi kênh sẽ có một tín hiệu ánh sáng với bước sóng khác nhau, mỗi kênh sẽ được điều xử lí riêng biệt do đó tất cả các kênh này sẽ được gộp lại thành 1 đường tín hiệu, đường tín hiệu này được nhóm gọi là "kênh siêu cấp" (super channel).

Mặt khác, phía thu nhận tín hiệu cũng phải được xử lí riêng để có thể thu được đủ lượng data khổng lồ truyền đi từ super channel nói trên.

Bài: SPT Ngày Nay

"Khách hàng luôn luôn đúng" có lẽ là một quan niệm đã trở nên quá quen thuộc và là "chuyện đương nhiên" đối với không ít doanh nghiệp. Tuy nhiên, theo Bubba Page - nhà sáng lập của QuotaDesk và Launch Leads (hai công ty mới được thành lập chuyên cung cấp các giải pháp công nghệ cho việc phát triển kinh doanh trong kênh thương mại giữa các doanh nghiệp), quan niệm trên không phải lúc nào cũng đúng.

Trên thực tế, thái độ phục vụ này có thể làm doanh nghiệp mất đi những khách hàng tốt vì chỉ tập trung vào việc làm hài lòng những khách hàng "không bao giờ thỏa mãn", hoặc quá chú trọng vào việc đem đến sự thỏa mãn nhất thời cho khách hàng thay vì thực hiện các nỗ lực hướng đến việc xây dựng lòng trung thành của khách hàng.

Page cho rằng khách hàng không phải lúc nào cũng đúng vì những lý do sau:

1. Khách hàng không phải là một chuyên gia

Bret Larson - Tổng giám đốc, nhà sáng lập của eVisit.com (một công ty phát triển phần mềm khám chữa bệnh từ xa) cho rằng, quan niệm "khách hàng lúc nào cũng đúng" sẽ tạo ra một trong những "mô hình kinh doanh phá hoại" nhất. Lý do là khách hàng sẽ chỉ nghĩ rằng họ là những chuyên gia về nhu cầu của mình, trong khi chính các nhà quản lý và nhân viên của công ty mới thật sự là những chuyên gia.

Theo Larson, nhiều lĩnh vực như y khoa, kế toán, an toàn công cộng không thể áp dụng quan niệm kinh doanh như thế. Larson chỉ ra rằng có nhiều nghiên cứu đã cho thấy đa số bệnh nhân "hài lòng" là những người chỉ dùng thuốc theo toa của bác sĩ (tức là chỉ đến các phòng khám để khám bệnh nhanh) và có khả năng phải nhập viện cao hơn những bệnh nhân khác 12%.
Trong trường hợp này, đáp ứng những mong muốn nhất thời của khách hàng (bệnh nhân) thay vì giúp họ giải quyết một cách triệt để các vấn đề của mình sẽ có nguy cơ khiến cho họ trở nên bất mãn trong dài hạn.

Nhưng Page cho rằng, điều đó không có nghĩa là doanh nghiệp không nên đối xử với khách hàng bằng sự quan tâm và tôn trọng tuyệt đối. Thay vào đó, các nhà quản lý và nhân viên của một công ty cần thể hiện bề dày về sự hiểu biết, kinh nghiệm và sự tự tin khi đưa ra cho khách hàng những lời khuyên và giải pháp, đồng thời phải kiên định khi khách hàng không đồng tình hay đưa ra những yêu cầu khác mà mình không đáp ứng được.

Theo Page, chủ doanh nghiệp nên tự hào rằng mình đã có một ý tưởng tốt và đưa vào hoạt động kinh doanh vì tin rằng mình thật sự có thể làm tốt việc này đồng thời giúp khách hàng cải thiện cuộc sống của họ. Nhiệm vụ của doanh nghiệp là giải thích với khách hàng vì sao sản phẩm hay dịch vụ do mình tạo ra phải là sản phẩm hay dịch vụ tốt nhất trên thị trường.

Nếu doanh nghiệp chưa làm được điều đó và khách hàng có thể được thỏa mãn nhu cầu tốt hơn từ đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp, thì doanh nghiệp cũng nên nói ra sự thật này với khách hàng.

"Doanh nghiệp là một chuyên gia. Dĩ nhiên, trải nghiệm của khách hàng cũng rất quan trọng. Nhưng nếu doanh nghiệp tự đi ngược lại với tiêu chí đặt chất lượng lên hàng đầu của mình để đem đến cho khách hàng những thứ mà họ "muốn" thay vì những gì họ thật sự "cần" thì doanh nghiệp sẽ tự hủy hoại uy tín của mình và cũng chẳng tạo ra được lợi ích lâu dài cho khách hàng", Page cảnh báo.

QUẢN LÝ & LÃNH ĐẠO

2. Doanh nghiệp có thể làm hài lòng khách hàng bằng cách quan tâm đến nhân viên thay vì quá chú trọng đến khách hàng

Hỗ trợ khách hàng xấu thì chỉ làm cho những người này vui vẻ hơn, trong khi doanh nghiệp lại có thể bỏ quên khách hàng tốt (vì bị mất quá nhiều thời gian với những khách hàng xấu).

Page khuyên, thay vì chú trọng đến việc làm cho khách hàng vui vẻ, doanh nghiệp nên tự hỏi cần phải làm gì để nhân viên vui vẻ và hài lòng. Theo Page, nếu nhân viên được huấn luyện và đào tạo kỹ lưỡng, được trao quyền để ra quyết định và giải quyết vấn đề, được trang bị đầy đủ các nguồn lực cần thiết để đáp ứng các nhu cầu hợp lý của khách hàng, thì doanh nghiệp sẽ tự khắc làm cho khách hàng hài lòng. Khi ấy, nhân viên cũng sẽ làm việc với sự thích thú và điều đó sẽ được chuyển hóa thành trải nghiệm tích cực của khách hàng.

Trong khi đó, nếu quan niệm rằng khách hàng luôn luôn đúng thì doanh nghiệp sẽ có khuynh hướng dành hết mọi nguồn lực để "xoa dịu" những khách hàng đang nổi giận, nhưng kết quả là họ vẫn không hài lòng.

Page khuyên doanh nghiệp nên dành những nguồn lực này để giữ lại khách hàng tốt và sẵn sàng mua hàng của doanh nghiệp thay vì dùng làm hài lòng những khách hàng không trung thành cho dù doanh nghiệp có làm gì với họ đi chăng nữa.

Khi chiều theo khách hàng xấu, doanh nghiệp sẽ khiến họ nhận ra "quyền lực" của mình, đó là nếu la hét, họ sẽ có được những gì mình muốn. Trong khi đó, nhân viên lại bị tổn thương vì những khách hàng này. Tình trạng trên sẽ tạo ra một văn hóa dịch vụ khách hàng, nhưng văn hóa ấy sẽ khiến những nhân sự giỏi nhất lần lượt ra đi.

3. Khách hàng ngại thay đổi

Đa số khách hàng không phải là những người sớm thích nghi. Họ không quan tâm đến việc doanh nghiệp đang nỗ lực để tạo ra một thị trường mới, tìm ra phương thức giao hàng mới hay thay đổi một dòng sản phẩm hiện tại. Khách hàng chỉ muốn biết vì sao họ không thể có cùng một thứ của ngày hôm qua hay hôm kia.

Và nếu doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực sáng tạo, không có điều gì tồi tệ hơn việc dựa quá nhiều vào phản hồi của những khách hàng đang yêu mến doanh nghiệp và bằng lòng với hiện tại. Page khuyên, thay vào đó, doanh nghiệp nên chú trọng đến những khách hàng luôn đặt ra câu hỏi "tại sao".

Ngay cả khi doanh nghiệp không có ý định tạo ra một cuộc cách mạng trong ngành của mình, việc tập trung quá nhiều vào những khách hàng hài lòng với hiện tại cũng không phải là điều tốt. Doanh nghiệp nào cũng cần phải chú trọng đến việc tìm ra những giải pháp cải thiện hoạt động kinh doanh, năng suất lao động và chất lượng dịch vụ.

Thông thường, bất cứ sự thay đổi nào cũng đều tạo ra sự bất tiện ban đầu cho khách hàng, nhưng doanh nghiệp cần phải kiên định nếu tin rằng sự thay đổi ấy cuối cùng sẽ tạo ra nhiều lợi ích nhiều hơn cho họ.

Theo: DNSG

Lương và Sự công bằng hằng mơ ước

Công bằng là điều mà cả nhân loại đã, đang và sẽ còn tìm kiếm. Nó vẫn hoặc là lẩn khuất đâu đó, ở một chỗ rất khó tìm, hoặc là ở rất xa mà con người chưa có cách nào để đi đến. Những phát biểu vui vẻ kiểu như "Không sợ thiếu, chỉ sợ không công bằng!" cũng cho thấy rằng công bằng thật ra là một nỗi ám ảnh.

Ở nơi làm việc, công bằng là điều mà ai ai cũng nói, cũng nhắc tới, cũng đòi hỏi, cũng cố gắng, và vẫn liên tục tìm kiếm. Từ phía người đi làm là yêu cầu, mong mỏi, kiến nghị và chờ mong; từ phía của người chủ hay người quản lý là lắng nghe, ghi nhận, thu xếp và hy vọng.

Nếu nhìn chuyện công bằng từ góc nhìn phổ quát nhất, thì đó là mơ ước có tính bẩm sinh; hễ cứ sinh ra đời là muốn có công bằng, bất luận thân thế và sự nghiệp. Còn nhìn từ góc nhìn của những người cần sử dụng người khác để hoàn thành sứ mệnh của mình thì vấn đề sẽ hơi hẹp hơn một chút, ở trong hoàn cảnh cụ thể thì người ta sẽ đặt câu hỏi cụ thể: Công bằng để làm gì? Không công bằng thì có bị làm sao không?

Thường thì, chúng ta so sánh giữa cái cho đi và cái nhận về, hễ thấy rằng cho đi ít mà nhận về nhiều thì chúng ta cười thỏa mãn, hễ thấy chúng bằng nhau thì chúng ta chấp nhận hiền hòa, còn khi thấy cho đi nhiều mà nhận về ít thì chúng ta nhất quyết khó chịu bởi như thế là không công bằng. Với người đi làm thì cái cho đi là lao động, cái nhận về là tiền lương. Vấn đề ở đây vô cùng nan giải: hai thứ đó có thứ nguyên hoàn toàn khác nhau, nên xét về mặt toán học thì vô phương so sánh, trừ khi có cách nào đó quy đổi chúng về cùng một đơn vị tính, như "chai" hay "lít" chẳng hạn. Đã có nhiều lý thuyết và thử nghiệm nhưng xem ra thất bại vẫn là phổ biến; thế cho nên sự thiếu công vẫn đang tràn ngập địa cầu!

Rắc rối như thế nhưng vẫn là chưa đủ, bởi ngoài cảm nhận tự thân về sự công bằng đó, chúng ta lại còn làm một phép so sánh nữa: so sánh cái cặp đôi cho đi và nhận về của mình với cái cho đi và nhận về của người khác, hễ thấy "mình" hơn "nó" thì chúng ta lẳng lặng cười thầm, thấy ngang ngang nhau thì chúng ta gật gù "cũng được", còn nếu thấy "nó" hơn "mình" thì, một lần nữa, quyết liệt hơn bội phần, chúng ta sẽ đứng phắt dậy và đi tìm cho được sự công bằng mơ ước!

Chuyện kể rằng, có anh kia đang túng quẫn bèn cầu khẩn "Lạy Giời cho con có một tỷ ngay bây giờ!", Giời nghe được và đồng ý, chỉ đưa một điều kiện "Ngươi sẽ có ngay một tỷ, nhưng nhà hàng xóm sẽ có hai tỷ. Đồng ý thì 'chốt' luôn?". "Giời ạ! Thế thì thà cứ quẫn như thế này còn hơn!", và nghe đâu anh vẫn quẫn đến tận bây giờ. Cũng từ lúc đó, nhiều người vẫn hay lấy Giời ra làm chuẩn khi nói về sự khôn ngoan: "Có mà khôn bằng Giời…", hoặc "Khôn ngoan chẳng lại với Giời!".
Vậy mới thấy là cái sự công bằng nó ghê gớm thế nào!

Các ông chủ, thông qua công ty của mình, mua sức lao động của người đi làm bằng tiền lương, chính xác hơn là bằng lương cộng với một số lợi

ích khác, gọi theo ngôn ngữ dịch vụ thì là lương++, còn ở những nơi có hơi hướm "Tây" thì người ta vẫn gọi là "pắc-kitz" (package). Cao siêu lý thuyết hơn, ở trong khoa học kinh tế chính trị, người ta gọi cái pắc-kitz đó là giá cả của lao động; về độ ý nghĩa, nó tương đương với giá cân thịt hay bó rau mỗi khi ta đi chợ đầu ngày. Mở ngoặc. Môn Kinh tế chính trị (Political Economy) là một môn khoa học lâu đời và rất thú vị; xin đừng vì ấn tượng xấu với một điều gì đó mà áp đặt luôn cái ấn tượng ấy cho những thứ giống nó; xin cảm ơn! [Cười]. Đóng ngoặc.

Phàm là mua bán thì sẽ có đắt có rẻ; mua rẻ bán đắt là điều ai cũng muốn đạt đến. Khi mua rau hay mua thịt, mọi thứ xảy ra khá đơn giản: mua ở chỗ này - sử dụng hết - mai lại mua [có thể ở chỗ khác]. Chu kỳ khá ngắn và không ràng buộc, cho nên nếu lỡ có "lầm" hôm nay thì mai người mua sẽ sửa sai bằng cách đổi chỗ mua, và người bán cũng có thể để ý mà điều chỉnh để lôi kéo khách quay lại ở lần sau, sau nữa với một nỗ lực không cao. Ngay cả nếu hai bên không gặp lại nhau thì cũng không có vấn đề gì mấy.

Ngược lại, khi sử dụng lao động thì tình hình phức tạp hơn hẳn, bởi hai bên sẽ gắn bó với nhau từ lâu cho đến rất lâu, có thể là ít tháng, ít năm, mà rất nhiều khi là gắn bó nhiều năm. Hễ cái gì gắn bó dài lâu thì thường là có nhiều… ray rứt, cụ thể ở đây là chuyện công bằng.

Quay lại với các câu hỏi lúc trước: Công bằng để làm gì? Không công bằng thì có bị làm sao không? Như đã nói, công bằng là một ước ao mà nhân loại đã phấn đấu lâu rồi nhưng chưa đạt, nên thôi, chúng ta không nói đến công bằng nữa mà nói đến một cái khác tạm gọi là "cảm nhận công bằng", tức là cảm giác thấy rằng mọi chuyện là công bằng.

Nếu không để ý thì thấy mọi chuyện cũng không có gì nghiêm trọng, chênh nhau lệch nhau tí chút có sao đâu, nhất là chênh lệch ấy lại khá là khó so sánh. Nghĩ thế tức là thiếu sót lớn đấy, bởi những rắc rối mà cảm nhận thiếu công bằng gây ra là rất đáng kể, nhất là nó làm giảm năng suất. Khi không cảm nhận được sự công bằng thì người ta có xu hướng đi tìm nó, loay hoay với nó nhiều hơn, và vì thế mà tạo ra một loạt các ma sát trong công việc. Sâu xa hơn thì còn nhiều chuyện để bàn, trong đó chuyện này là chuyện mà không ông chủ hay nhà quản lý nào muốn gặp phải: sự đổ vỡ của các quan hệ khi mà người ta cảm thấy thiếu công bằng ở nơi làm việc.

Bài: B. K. H

ĐỂ KHÔNG LÀ "KẺ NGỐC" NƠI CÔNG SỞ

Hài hước là một trong những yếu tố cần thiết để kết bạn cũng như xây dựng mối quan hệ nơi công sở... Tuy nhiên, những trò đùa đi quá giới hạn có thể ảnh hưởng tới mối quan hệ với đồng nghiệp và tệ hơn nữa là bạn sẽ có biệt danh "kẻ ngốc".

Do đó, bạn cần tránh những hành động, trò đùa có thể khiến đồng nghiệp tức giận. Dưới đây là một số hành động như vậy:

1. Thường xuyên chia sẻ thông tin cá nhân

Ai cũng biết rằng một cuộc nói chuyện cởi mở về những vấn đề thường ngày sẽ giúp mọi người gần gũi hơn. Và đặc biệt, vì bạn dành tới 8 tiếng một ngày bên đồng nghiệp nên nó là cơ sở để tìm hiểu cũng như chia sẻ những điều thú vị trong cuộc sống cá nhân của nhau. Tuy nhiên, điều đó không có nghĩa là bạn phải thể hiện quá nhiều như kể lại chi tiết tình sử hẹn hò, nụ hôn đầu tiên, lần tranh cãi gần nhất với gia đình hoặc liệt kê mọi thứ bạn mua khi đi siêu thị… Tùy thuộc vào mức độ thường xuyên và những gì nói ra, bạn còn có nguy cơ trở thành người "bị ghét nhất" văn phòng/công ty.

2. Hành động thoải mái như ở nhà

Có thể nói công sở như ngôi nhà thứ 2 của bạn và thật tốt nếu bạn cảm thấy thoải mái ở nơi làm việc. Nhưng tránh để sự thoải mái này đi quá giới hạn. Đừng khiến công việc bị ảnh hưởng bởi bạn thích cập nhật thông tin trên Facebook hơn là giải quyết những việc cần làm. Nhiều công ty có chương trình quản lí sử dụng Internet, email và có thể dễ dàng phát hiện ra những nhân viên làm việc kém năng suất. Ngoài ra, đồng nghiệp cũng nhận thức được thái độ làm việc thiếu chuyên nghiệp khi bạn thường xuyên lướt web không liên quan tới công việc hoặc gọi điện "buôn chuyện" với bạn bè trong giờ làm việc. Nếu cứ tiếp tục hành động thoải mái như ở nhà, chắc chắn bạn sẽ sớm nằm trong danh sách "đen" của sếp.

3. Quá phụ thuộc vào công nghệ

Sự tiến bộ của khoa học kĩ thuật làm cho mọi mặt cuộc sống trở nên đơn giản hơn. Nhưng nếu lạm dụng công nghệ, bạn có thể khiến mọi việc rắc rối hơn. Ví dụ, bạn gửi hàng loạt email, tin nhắn chỉ để hỏi những vấn đề đơn giản, thậm chí đã biết câu trả lời, sẽ khiến đồng nghiệp khó chịu. Trong trường hợp có chuyện phức tạp hơn, bạn hãy gọi điện thoại hoặc gặp mặt trực tiếp thay vì gửi những tin nhắn vụn vặt.

4. Trở thành người ba hoa nơi công sở

Bạn có quyền giới thiệu những kĩ năng và thành công của mình nhưng đừng nói quá lên hoặc lặp đi lặp lại nhiều lần. Bên cạnh đó, để ý đồng nghiệp và báo lại với sếp những tật xấu của họ cũng là việc không nên. Bạn sẽ gây ấn tượng tốt khi là một nhân viên có những quyết định thông minh và năng suất nổi bật hơn là một người chuyên đi soi mói đồng nghiệp. Tuy nhiên, đôi khi bạn cũng nên báo cáo với người quản lí về những gì đang diễn ra trong văn phòng nếu nó ảnh hưởng tới thời hạn hoàn thành dự án hay năng suất của cả phòng.

5. Khéo nịnh sếp và phớt lờ cấp dưới

Không ai thích kẻ nịnh bợ hay người giả dối. Do đó, hãy suy nghĩ kĩ trước khi dùng lời lẽ để gây ấn tượng với sếp hoặc phớt lờ những người có vị trí thấp hơn của bạn. Thêm nữa, tránh thiên vị cho đồng nghiệp những nhiệm vụ béo bở trong khi giao cho nhân viên cấp dưới công việc vụn vặt. Bạn sẽ chỉ được kính trọng và yêu mến khi đối xử với mọi người, từ chủ tịch tới người trợ lí, một cách nhã nhặn và công bằng như nhau.

6. Dù ốm vẫn đến cơ quan

Bạn muốn thể hiện tình yêu công việc bằng cách xuất hiện ở cơ quan ngay cả khi bị ốm. Nhưng điều đó có thể không được đồng nghiệp hoan nghênh. Năng suất, hiệu quả công việc của bạn bị ảnh hưởng và đồng nghiệp có nguy cơ bị nhiễm bệnh từ bạn, hoặc ít nhất cũng thấy bực mình khi làm việc bên cạnh một người ho liên tục. Cách giải quyết tốt nhất là bạn nên ở nhà và nghỉ ngơi hoặc làm việc ở khu vực không ảnh hưởng tới người khác.

Theo: Dân Trí

CÔNG ĐOÀN SPT
NIỀM TIN NGƯỜI LAO ĐỘNG

Ngay từ những năm đầu thành lập Công ty, tổ chức Công đoàn cũng được ra đời để hướng dẫn hoạt động của công nhân lao động. Năm 1993, Ban chấp hành Công đoàn lâm thời đầu tiên hình thành được Liên đoàn Lao động Quận 1 công nhận và đi vào hoạt động. Ông Trần Văn Thành là Chủ tịch Công đoàn Cơ sở đầu tiên. Từ đó đến nay Công đoàn Cơ sở Công ty đã trải qua 6 nhiệm kỳ dưới sự điều hành, dẫn dắt của các chủ tịch: Ông Đỗ Văn Quất, ông Tôn Minh Thông, bà Huỳnh Thị Kim Hoàng và ông Trần Tấn Đức. Theo thời gian, tổ chức Công đoàn Công ty không ngừng lớn mạnh và thực hiện tốt vai trò là tổ chức chính trị xã hội vừa tham gia quản lý vừa chăm lo bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng cho người lao động.

Cùng với quá trình tăng trưởng lớn mạnh của Công ty, số công đoàn viên ngày càng tăng lên mạnh mẽ. Đến nay, đội ngũ công đoàn viên Công ty đã vượt qua con số hơn một ngàn người và ngày càng đóng góp to lớn vào thành quả phát triển, sản xuất kinh doanh của Công ty. Để đáp ứng số lượng công đoàn viên ngày một nhiều và hoạt động trên địa bàn ngày càng rộng thì Ban Chấp hành cũng được củng cố và mở rộng, Đại hội Đại biểu CĐCS nhiệm kỳ IV (2013 - 2015) đã bầu Ban Chấp hành CĐCS gồm 9 đồng chí, Ban Thường vụ gồm 3 đồng chí và Ban nữ công gồm 3 đồng chí. Tổ chức hoạt động Công đoàn Công ty hiện nay gồm 7 Công đoàn Bộ phận và 3 Tổ Công đoàn trực thuộc.

Ban chấp hành Công đoàn Cơ sở nhiệm kỳ VI cũng đã đại diện cho người lao động ký kết Thỏa ước Lao động Tập thể với Công ty. Nội dung Thỏa ước quy định các nghĩa vụ và quyền lợi theo luật định như hợp đồng lao động, việc làm, tiền lương, khen thưởng, kỷ luật, bên cạnh đó Thỏa ước cũng bổ sung một số chế độ, chính sách có lợi hơn cho nhân viên nhằm nâng cao đời sống vật chất, tinh thần như chế độ nghỉ mát, đồng phục, chế độ trợ cấp khó khăn. Trong các hội đồng thi đua khen thưởng, nâng bậc lương, kỷ luật đều có sự tham gia của đại diện Công đoàn, đây cũng là hình thức để Công đoàn phát huy vai trò bảo vệ lợi ích chính đáng của người lao động. Ngoài ra, Công đoàn Cơ sở cùng với Công ty tổ chức hội nghị người lao động, tuy không quyết định kế hoạch, chỉ tiêu sản xuất hàng năm, nhưng thông qua hội nghị người lao động Công đoàn Cơ sở đã đóng góp xây dựng nội quy, xây dựng các chế độ, chính sách cho người lao động cũng như đóng góp các biện pháp để tổ chức thực hiện hoàn thành kế hoạch sản xuất - kinh doanh đã đề ra. Qua hội nghị người lao động hàng năm, Công ty phát động thi đua lao động để tạo phong trào, khí thế làm việc sôi nổi, đưa Công ty hoàn thành thắng lợi nhiệm vụ sản xuất kinh, tạo ra nhiều của cải vật chất cho xã hội.

Một trong những chức năng quan trọng khách của tổ chức Công đoàn là chăm lo đời sống vật chất và tinh thần của người lao động. Công tác này đã được Ban Chấp hành qua các nhiệm kỳ thực hiện tích cực. Trước hết, được sự hỗ trợ và tạo điều kiện của Công ty, Công đoàn đã tổ chức đi nghỉ mát cho công nhân lao động sau những tháng ngày làm việc vất vả để hồi phục sức khỏe và tinh thần.

Ngoài ra, Công đoàn tổ chức các bộ phận, tổ công đoàn thường xuyên sâu sát, nắm bắt tâm tư, nguyện vọng của nhân viên, giải đáp các thắc mắc của nhân viên về chế độ chính sách, làm cầu nối chuyển các đề đạt của nhân viên tới lãnh đạo. Công đoàn cũng tổ chức các buổi thảo luận hàng năm để công đoàn viên đóng góp ý kiến với lãnh đạo về công tác quản lý điều hành cũng như tư tưởng, đạo đức lối sống để xây dựng Công ty ngày càng tốt đẹp hơn.

Mặt khác, Công đoàn cũng kịp thời thăm hỏi, chia sẻ, động viên đoàn viên khi ốm đau, hiếu hỷ…; Xem xét hoàn cảnh và trợ cấp cho công nhân lao động để vượt qua các giai đoạn khó khăn. Bên cạnh đó, Công đoàn với sự ủng hộ của Công ty và Quỹ trợ vốn Cep đã tổ chức thực hiện hỗ trợ vốn vay cho nhân viên giải quyết các khó khăn trong cuộc sống. Mỗi dịp Tết cổ truyền, Công đoàn cũng lo cho mỗi công đoàn viên một phần quà, tuy không lớn nhưng giúp cho công nhân lao động ăn tết đầm ấm và ý nghĩa hơn.

Song song đó, Công đoàn tổ chức các hoạt động thể dục thể thao, văn nghệ cho anh chị em tham gia để nâng cao đời sống tinh thần và có cơ hội thể hiện tài năng ngoài hoạt động sản xuất. Có thể kể đến như: Giải bóng đá truyền thống SPT, giải bóng chuyền truyền thống SPT, chương trình Hội thi văn nghệ kỷ niệm ngày thành lập Công ty, các giải phong trào quần vợt, bóng bàn, Hội thi "Tôi là Người SPT", Hội thi "Năng động SPT"… Ngoài ra, CĐCS còn tham gia các chương trình giao lưu thể dục, thể thao với các đơn vị bạn trong ngành, trong quận và Thành phố, từ đó đã tạo bầu không khí vui khỏe và gắn kết giữa các đơn vị ngày càng chặt chẽ hơn.

Giải bóng đá truyền thống SPT

Hoạt động Nữ công cũng góp phần không nhỏ trong việc chăm lo đời sống tinh thần cho chị em phụ nữ trong Công ty nhân ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3, Ngày Phụ nữ Việt Nam 20/10, hỗ trợ chị em trong việc chăm sóc và nuôi dạy con cái như trao học bổng Nguyễn Đức Cảnh, tổ chức vui chơi, tặng quà các cháu thiếu nhi là con CNVCLĐ đang làm việc trong Công ty nhân ngày Quốc tế Thiếu nhi 01/06, ngày Tết Trung thu; Tham gia các phong trào nữ công gia chánh như thi cắm hoa, nấu ăn…; Phong trào thi đua 2 giỏi; Tổ chức các buổi nói chuyện chuyên đề về người phụ nữ trong tình yêu, hôn nhân…

Một trong những hoạt động khác đáng tự hào của Công ty và Công đoàn là đã phối hợp với UB. MTTP TP.HCM và Liên đoàn Lao động Quận I trao tặng nhiều căn nhà tình nghĩa, tình thương, thăm và tặng quà Tết cho Bà mẹ Việt Nam anh hùng, đồng bào nghèo các tỉnh; vận động viên chức đóng góp giúp đỡ nạn nhân vụ sập cầu Cần Thơ, trao tặng học bổng cho học sinh và sinh viên có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, trẻ em nghèo miền biển, tham gia ủng hộ chương trình "Nghĩa tình Hoàng sa, Trường Sa" do Liên đoàn cấp trên phát động… Hàng năm, CĐCS Công ty cũng đã tổ chức hiến máu nhân đạo với đông đảo công đoàn viên tham gia.

Thăm và tặng quà cho bà con nghèo tỉnh Tây Ninh, tháng 01/2015

Thăm và tặng quà cho trẻ em nghèo tỉnh BR-VT tháng 09/2015

Liên hoan tiếng hát truyền thống Quận 1, tháng 08/2015

Với những thành tích hoạt động trong những năm qua, Công đoàn Cơ sở Công ty SPT đã nhận được Cờ, Bằng khen của Tổng LĐLĐVN, Bằng khen của Liên đoàn Lao động TP. Hồ Chí Minh và nhiều giấy khen của Quận Ủy, Ủy ban nhân dân và Liên đoàn Lao động Quận 1.

20 năm qua, cùng với sự phát triển đi lên của Công ty, Công đoàn SPT cũng không ngừng lớn mạnh. Với các hoạt động của một tổ chức chính trị xã hội ngày càng thấm sâu, gần gũi với đội ngũ người lao động, Công đoàn trở thành chỗ dựa tinh thần, là nơi đặt niềm tin để người lao động thực hiện tham gia quản lý, thực hiện quyền dân chủ cũng như bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng, đời sống và việc làm của mình, từ đó góp phần xây dựng Công ty ngày càng phát triển mạnh mẽ, vững bền hơn.

Công đoàn SPT

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

Ngọn nến hy vọng

Trong một căn phòng, không gian tĩnh lặng tới mức người ta có thể nghe thấy tiếng thì thầm của những ngọn nến. Cây nến thứ nhất than vãn: "Ta là biểu tượng của Thái Bình, Hòa Thuận. Thế nhưng đời nay những cái đó thật chông vênh. Thế giới hiếm khi im tiếng gươm súng, người với người - thậm chí vợ chồng anh em trong một nhà cũng chẳng mấy khi không cãi cọ". Thế rồi ngọn nến leo lét, ngọn lửa mờ dần cho tới khi ánh sáng lụi tắt hoàn toàn.

Ngọn nến thứ hai vừa lắc vừa kể lể: "Ta là Niềm Tin. Thế nhưng trong thế giới này hình như ta trở nên thừa thãi, một món xa xỉ. Biết bao kẻ sống theo thời không cần tới niềm tin". Nói rồi ngọn nến từ từ, tắt tỏa ra một làn khói trắng luyến tiếc.

"Ta là Tình Yêu" - ngọn nến thứ ba nói - "Nhưng ta không còn đủ sức để tỏa sáng. Người ta gạt ta ra một bên và không thèm hiểu giá trị của ta. Cứ nhìn thế giới mà xem, không thiếu kẻ quên luôn cả tình yêu đối với những người ruột thịt của mình". Dứt lời phẫn nộ, ngọn nến vụt tắt.

Căn phòng trở nên tối tăm. Chỉ còn một ngọn nến nằm ở góc xa vẫn tiếp tục phát ra ánh sáng, như ngôi sao đơn độc giữa bầu trời đêm âm u. Bất chợt một cô bé bước vào phòng. Thấy ba ngọn nến bị tắt, cô bé thốt lên: "Tại sao các bạn không cháy nữa? Cuộc sống này luôn cần các bạn. Hòa Bình, Niềm Tin, Tình Yêu phải luôn tỏa sáng chứ".

Cây nến thứ tư nãy giờ vẫn lặng lẽ cháy trong góc phòng, đáp lời cô gái: "Đừng lo. Tôi là Hy Vọng. Nếu tôi còn cháy, dù ngọn lửa rất mong manh, chúng ta vẫn có thể thắp sáng lại Hòa Bình, Niềm Tin và Tình Yêu".

Mắt cô bé sáng lên. Cô bé dùng cây nến thứ tư - Hy Vọng - thắp sáng trở lại các cây nến khác.

Theo: Sống đẹp

Không đề

Mình không thể yêu nhau
Tiếng em thầm rơi lạnh
Anh chẳng tin định mệnh
Chữ duyên mình đâu em.

Anh chỉ biết nỗi niềm
Khát khao em tiền kiếp
Lặng thầm che bóng liếp
Em đi đâu về đâu...

Không nói được một câu
Dẫu là lời dối trá
Nồng nàn và sỏi đá
Những người đến và đi.

Em không biết xuân thì
Giai nhân em mãi mãi
Quê mình heo hút mãi
Anh tha hương mắt người.

Nghe như chiếc lá rơi
Mỏng manh như trăng khuyết
Giá mà em không biết
Giá mà em...em tôi...

Tấm tình lạnh mồ côi
Con sông hoang tiếng sáo
Tiếng ai rơi hôm nao
Anh bẻ đôi định mệnh!

Lam Yên

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

Mùa hoa tháng ba

Nhoắng một cái, đã hết tháng 2 rồi, tháng ngắn nhất trong năm...

Khi những vạt hoa cải bên sông Hồng, cánh đồng hoa cải cúc bên Lệ Chi hắt những màu vàng rực rỡ cuối cùng lên trời, ám vào những ống kính của bạn bè tôi, vương vít vào những trang thơ thì đó cũng là lúc những góc quê làng lún phún những chồi hoa gạo.

Khi tháng 2 dần kết những ngày ngắn ngủi nhất trong năm của mình thì cũng là lúc, người ta trở mình với lũ lượt thi tứ của tháng Ba - tháng của hoa gạo, tương tự như tháng Tư - tháng của hoa loa kèn vậy.

Ô hay, hoa gạo không có nhiều ở phố phường, không lung linh hay lộng lẫy trong những phòng khách sang trọng hay những đại sảnh mênh mông... Hoa gạo hầu như chỉ tồn tại ở những góc quê xa xôi, trên con đường mòn ra cánh ruộng... mà sao người ta lại nói nhiều đến thế?

Có thể, không hẳn vì tất cả các nhà thơ, nhà văn đều 100% từ nông thôn ra thành thị, mà có lẽ bởi tận cũng trong sâu thẳm của tiềm thức, ai cũng có một người nhà quê như Hoài Thanh nói từ gần 100 năm trước.

Họ có thể chối bỏ nguồn gốc để những mong nhanh chóng khoác lấy tấm hộ chiếu thị thành, nhưng khi vô thức lên tiếng thành rung cảm thì tháng Ba mới có nhiều hoa gạo đến thế.

Thuở nhỏ, khi còn tóc khét nắng mùi bùn đất, tôi chả mê gì cây gạo, không hẳn vì thân nó xù xì, gai góc, nó lại hay đứng chơ vơ 1 góc ở xó làng hay tít tịt ngoài bãi xa mà bởi mẹ tôi nói: "Cây gạo có ma, cây đa có thần". Mà mẹ tôi thì nói lại lời của bà tôi, bà tôi nói lại lời của cụ tôi... tôi nghĩ thế. Ma có lẽ đáng sợ hơn thần, dù chả ai trong chúng ta được gặp "họ" trong đời khi còn sống. Tôi nghĩ thế bởi thuở bé tí, khi còn mặc quần thủng đít, mấy thằng bạn tôi chả nể nang thần thánh gì khi cứ leo lên các "cụ đa" túm lấy râu ria của cụ mà đu, rồi nhảy tùm xuống sông trong khi các bà mẹ thì giặt giũ, ngồi lên cả rễ của các "cụ". Cái gốc đa ấy, khi đêm về còn được chứng kiến những màn thay xiêm y của các thôn nữ đủ mọi lứa tuổi từ U5 cho tới U80 ngay khi họ vừa tắm xong...

Nhưng đố ai dám "trần trụi" như thế dưới những gốc gạo. Gốc gạo chỉ là chỗ dừng chân của những cuộc tiễn đưa giữa người sống và người chết. Đám tang nào, chiếc xe tang cũng dừng lại mấy phút nơi gốc gạo trước khi tiến ra nghĩa địa. Phường bát âm sẽ xướng những điệu ai oán và thân nhân của người chết sẽ khóc thêm thảm thiết, ngay dưới gốc gạo xù xì ấy. Tôi đến giờ vẫn chưa biết tại sao những chiếc xe tang cứ phải dừng lần cuối nơi gốc gạo ở cuối làng trước khi vào huyệt mộ...

Và vì cây gạo có ma nên chả ai dám mang hoa gạo, loại hoa như những đốm lửa ấy về nhà. Có lần, tôi lơ ngơ mang về một bông gạo đỏ rực, để ở giỏ xe đạp, nó nhấp nháy dưới nắng như 1 bông lửa, về đến nhà chưa kịp vào cổng đã bị mẹ tôi túm lấy giọng chói lói: "Ai cho mày mang cái thứ này về". Rồi ngay lập tức mẹ tôi quẳng bông hoa lửa ấy ra đường, như quẳng đi một điều xui quẩy, ghê sợ gì lắm. Tôi nhìn ra, bông gạo bị dập một góc cánh và chỗ bị dập ấy đỏ bầm lên như vệt máu ứa.

"Hoa gạo đỏ như làn môi em cháy…"

Khi tôi tình tự với thơ, không hiểu sao tôi lại biến cái màu ma mị ấy thành một thứ lơi lả thế…

Bài: Khả Quỳnh

VĂN HÓA & GIẢI TRÍ

Hoa hồng đỏ...

Không biết từ lúc nào và tại sao, những cánh hồng đỏ luôn có một sức hấp dẫn mạnh mẽ với nàng. Nhìn những cánh hồng hé nở, lóng lánh những giọt sương sớm, thân đầy gai luôn vươn thẳng, kiêu hãnh…, nàng luôn cảm thấy một vẻ đẹp kiêu sa đầy ma mị. Nàng yêu hoa như yêu một mối tình với đầy đủ cung bậc sắc thái: vừa tôn kính, vừa ngưỡng mộ, vừa khao khát sở hữu nhưng lại không dám chạm vào bởi những sắc cạnh đầy gai…

Rồi mỗi lần chạm vào chúng, vuốt ve những cánh hồng đỏ thẫm, nàng lại nhớ đến mối tình nồng nàn, mãnh liệt của Aphrodite - nữ thần của tình yêu và sắc đẹp. "Tương truyền, Aphrodite được sinh ra từ bọt biển. Một chiếc vỏ sò khổng lồ đã đưa nàng vào bờ nhờ sự giúp sức của gió. Những đợt sóng bao phủ che chở cho tấm thân trần của nàng, khi nàng vào bờ, nữ thần mùa xuân đã mang đến khoác cho nàng chiếc áo choàng làm bằng các loài hoa. Những bông hoa hồng trắng muốt được hóa ra từ những giọt sóng bám trên người nàng.

Rồi nàng Aphrodite đã đem lòng yêu một chàng trai tên Adonis, chàng thanh niên đẹp trai nhất trần thế. Chồng nàng - thần thợ rèn, do quá ghen tuông đã hóa thành lợn lòi tìm cách húc chết Adonis. Khi chạy đến cứu người mình yêu, Aphrodite đã vướng phải bụi hoa hồng và bị gai của nó cào xước. Máu của nàng chảy xuống những bông hoa hồng trắng đã nhuộm đỏ màu hoa, biến nó thành hoa hồng đỏ. Và từ đó, hoa hồng đỏ được xem là loài hoa tượng trưng cho tình yêu mãnh liệt…".

Câu chuyện này, anh đã kể nàng nghe sau cái đêm lén trèo lên cửa sổ ký túc xá nơi nàng ở và để lại đó một nhành hoa hồng đỏ, trong một đêm trăng Đà Lạt đẹp và mờ ảo đến ma mị. Không gian huyền diệu đến nỗi nó khiến nàng bồng bềnh, choáng ngợp. Nàng thấy mình đang chìa tay ra, chạm vào bàn tay luôn rộng mở của anh. Trái tim nàng hồi hộp, rạo rực… Nhưng nàng im lặng. Trong nàng dấy lên nhiều lo ngại, anh lãng tử và đầy kinh nghiệm tình trường, có lẽ nàng chỉ là một cơn gió thoảng qua đời anh. Có lẽ, nàng chưa đủ mạnh mẽ để dám yêu như Aphrodite, hay điều nàng khao khát vươn tới là một tình yêu trường tồn, vĩnh cửu, mà giữa anh và nàng, nàng đã không cảm nhận được.

Sau này, nàng còn nhận được những bó hồng to còn đẫm sương đêm, đầy lá và gai gai từ tay anh bạn cùng lớp phổ thông. Bạn nói, bạn đã chạy xe 30km để lựa cho nàng những bông hoa đẹp nhất, tinh khôi nhất. Nhìn bàn tay bạn rướm máu, nàng cảm động lắm, nói quấy quá để che giấu những cơn xúc động trong lòng mình: "Không biết cầm thì cầm làm chi cho chảy máu". Câu nói ấy, sau này nàng cũng nhớ mãi mỗi khi nghĩ về bạn, về sự tiếc nuối khi cứ lảng tránh bạn, khi ngay cả việc sắp xếp cuộc hẹn cho bạn nàng cứ lần lữa, để rồi khi bạn ra đi, nàng cũng không về kịp…

Đó còn là những đóa hồng đỏ thẫm nàng đem ép khô khi nhận được từ tình - yêu - vĩ đại nhất của đời nàng. Nàng vẫn ngỡ là như thế cho đến khi, anh đạp đổ tất cả những điều mà anh và nàng hằng tin yêu, "vì cuộc sống buộc anh phải lựa chọn", nàng cay đắng nhận ra, sự lựa chọn của anh là con đường công danh thênh thang chờ đón… Lòng nàng tan nát khi xé vụn từng cánh hoa mỏng mảnh.

"Hoa hồng đỏ được xem là loài hoa tượng trưng cho tình yêu mãnh liệt", phải thế không mà trong nàng chưa bao giờ hết yêu, chưa bao giờ ngừng yêu, cho dù biết, bao giờ nó cũng kèm theo cả nhiều đớn đau và nuối tiếc…

Bài: Vĩnh Thụy

Vui Cười

Cuộc phỏng vấn ngày 8-3

Nhân ngày 8-3, khi phỏng vấn một cặp vợ chồng nghệ sỹ sống có vẻ khá hạnh phúc: "Nghe nói chị là người phụ nữ đầu tiên của anh. Xin anh hãy kể lại anh chị đã quen nhau như thế nào?".

Người chồng cúi đầu: "Vâng, hôm đó cũng là ngày 8-3, chúng tôi tình cờ gặp rồi quen nhau rồi sau đó là đám cưới. Tôi không đổ lỗi cho ai cả!".

Chẳng hiểu phụ nữ gì cả

Hai cô bạn gái trò chuyện:

- Này cậu, tay trưởng phòng mới đúng là không hiểu gì về phụ nữ. Hôm qua, lúc ăn trưa, anh ta uống mấy ly rượu, lúc về văn phòng cứ đòi hôn mình…

Cô bạn sốt ruột:

- Rồi thế nào nữa?

- Mình bảo: 'Dừng lại ngay, nếu không em sẽ kêu lên đấy!'. Thế mà hắn…

- Vẫn sàm sỡ cậu à?

- Không! Hắn ta dừng lại thật!

- Trời!

Người phụ nữ tuyệt vời

Hai người bạn nói chuyện với nhau:

- Có lẽ mình phải viết đơn xin ly dị.

- Sao vậy?

- Vợ mình nửa năm nay không thèm nói với mình một câu nào.

- Cậu điên à! Biết tìm đâu ra một người phụ nữ tuyệt vời như thế.

- !?

Thần tiên bó tay trước phụ nữ

Một tỷ phú đang đi dạo dọc bờ biển thì nhặt được một cái chai.
Khi ông ta mở nút thì một vị thần xuất hiện và nói:

- Vì sự giải thoát này, ta cho anh một điều ước.

Tỷ phú đã có mọi thứ trên đời, ông nói:

- Tôi hay đến Hawaii nghỉ mát, nhưng lại sợ đi máy bay và tàu thủy, hãy tạo cho tôi một cây cầu từ đây đến đó.

Vị thần đắn đo vài phút rồi nói:

- Điều đó thật khó thực hiện. Phải đóng hàng triệu trụ lớn xuống biển sâu, đổ hàng tỷ tấn bê tông giữa đại dương… Rồi còn thủy triều, bão táp, động đất… Yêu cầu này thật quá sức của ta.

Ông tỷ phú đành thay đổi điều ước:

- Thế thì hãy nói cho tôi những bí ẩn của phụ nữ. Điều gì khiến họ khóc và cười, tại sao tính khí họ thất thường, làm thế nào để họ hài lòng?

Vị thần trở nên lúng túng hơn, chân tay thừa thãi, cuối cùng chặc lưỡi:

- Thôi được, anh muốn cây cầu cho hai hay bốn làn xe?

Phụ nữ thật khó hiểu

Một anh đến công ty với hai con mắt bầm tím. Anh bạn cùng phòng hỏi:

- Cậu làm sao vậy?

- Thật tình, tớ thấy phụ nữ khó hiểu quá. Tớ đang đi phía sau cô gái thì thấy một con sâu rơi trên cổ cô ta, tớ liền đưa tay gỡ nó xuống, cô ta quay lại và ngay lập tức một con mắt của tớ đổi màu!

- Thế còn con mắt còn lại?

- Cũng chính là cô ta, sau khi bị đánh, tớ nghĩ là cô ta không thích bèn đặt con sâu vào chỗ cũ.

Thế mới là phụ nữ

Một cô gái bước vào bưu điện xin mấy tờ mẫu để gửi điện tín.

Cô viết xong bức thư thứ nhất, đọc lại rồi xé đi, viết bức thứ hai rồi lại xé.

Cuối cùng, khi đã viết xong bức thứ ba, cô đưa cho nhân viên bưu điện yêu cầu đánh điện khẩn.

Khi bức điện đánh xong và cô gái đã ra về, nhân viên bưu điện tò mò giở lại hai bức điện đã xé và đọc.

Bức thứ nhất: "Tất cả đã hết. Em không muốn thấy mặt anh nữa!".

Bức thứ hai: "Đừng viết cho em và đừng tìm gặp em nữa!".

Còn nội dung bức gửi đi là: "Hãy đến ngay với em! Mong anh!".

SPT NGÀY NAY

SỐ 02/2016

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*