

BẢN TIN VNTT



VNTT trao tặng quà cho người dân bị ảnh hưởng do dịch Covid-19

HOẠT ĐỘNG VNTT

VNTT cùng Viettel hợp tác chiến lược đẩy mạnh kinh doanh các dịch vụ viễn thông

VNTT giới thiệu các dịch vụ mới đến khách hàng doanh nghiệp

VNTT trao tặng quà cho người dân bị ảnh hưởng do dịch Covid-19

ĐẨY LÙI COVID-19

Các phụ huynh có đảm bảo con em mình biết đeo khẩu trang đúng cách?

Một số gợi ý giữ an toàn khi đi mua nhu yếu phẩm

Hãy thực hiện tất cả các biện pháp phòng ngừa có thể để bảo vệ bản thân và những người bạn yêu thương khỏi COVID19!

QUY TRÌNH NỘI BỘ

Các quy trình đã được Tổng Giám Đốc phê duyệt ban hành trong tháng 8-9/2021

1

2

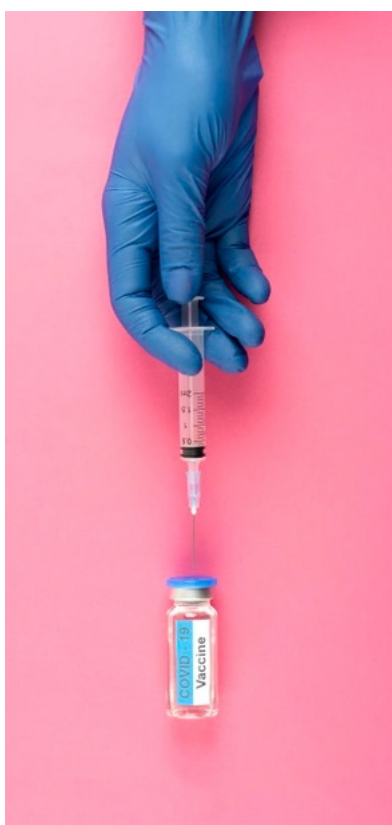
3

4

5

6

7



TIN THỊ TRƯỜNG

85% doanh nghiệp Việt dùng phần mềm "ngoại" để quản trị nhân sự

Ba từ khóa quan trọng khi làm việc từ xa

GÓC HỌC TẬP

Nghệ thuật thuyết phục người nghe: 2000 năm vẫn "chạy" tốt

ĐỜI SỐNG

Góc nhìn: 'Giảm tải' học online

3

8

9

10

12

HOẠT ĐỘNG VNTT

VNTT cùng Viettel hợp tác chiến lược đẩy mạnh kinh doanh các dịch vụ viễn thông

Ngày 07/04/2021, VNTT và Viettel Bình Dương đã ký kết hợp đồng hợp tác kinh doanh dịch vụ viễn thông và công nghệ thông tin tại địa bàn tỉnh Bình Dương nhằm mở rộng quan hệ hợp tác, thúc đẩy và tăng cường phát triển, góp phần đa dạng hóa dịch vụ, đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng trong các khu vực của Becamex do VNTT đầu tư hạ tầng.

Với tiềm lực của tập đoàn viễn thông số 1 Việt Nam cùng với thế mạnh về hạ tầng viễn thông của VNTT: 100% cáp quang trong toàn khu công nghiệp và tất cả các tuyến cáp trong mạng Back-bone của VNTT đều được triển khai theo mô hình vòng RING với 2 line dự phòng với tính ổn định cao, mạng truy cập hoàn toàn sử dụng công nghệ GPON tiên tiến; việc hợp tác chiến lược này có giá trị rất lớn không chỉ khai thác tối ưu mọi tiềm năng để tạo hiệu quả kinh doanh, tăng vị thế và sức cạnh tranh của hai bên, mà còn mang lại rất nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp trong các cụm khu công nghiệp của Becamex cũng như người dân trên địa bàn tỉnh Bình Dương.

Cụ thể, các dịch vụ hợp tác đẩy mạnh kinh doanh gồm: Dịch vụ điện thoại cố định, Dịch vụ Internet, Dịch vụ truyền số liệu (Kênh thuê riêng, kênh truyền số liệu nội hạt, liên tỉnh, quốc tế) và các dịch vụ giá trị gia tăng đi kèm.

Theo lộ trình phát triển của tập đoàn, hiện Viettel Bình Dương đang

Dịch vụ Internet cáp quang doanh nghiệp hợp tác giữa VNTT và Viettel

lên kế hoạch triển khai lắp đặt thêm nhiều trạm BTS (trạm thu phát sóng di động) để triển khai phát sóng 5G trong các khu vực hạ tầng của VNTT nhằm đảm bảo độ phủ sóng, đáp ứng nhanh mọi nhu cầu sử dụng dịch vụ di động của khách hàng. Bên cạnh đó, VNTT tiếp tục hợp tác với Viettel trong việc triển khai phát sóng di động trong các dự án bệnh viện, tòa nhà, chung cư thông qua hệ thống IBS (hệ thống phủ sóng di động trong nhà) do VNTT làm chủ đầu tư hoặc hợp tác với chủ đầu tư.

Hiện tại, VNTT và Viettel Bình Dương đã và đang hoàn thiện một số tính năng tích hợp kết nối API giữa hai hệ thống quản lý. Theo kế hoạch, VNTT sẽ chính thức triển

khai kinh doanh các dịch vụ hợp tác với Viettel tại địa bàn Bình Dương từ quý IV/2021.

Ngoài ra, sự hợp tác chiến lược này là tiền đề cho VNTT cùng Viettel mở rộng thêm hạ tầng mạng lưới, phát triển dịch vụ nhằm đem đến sự đa dạng hơn các giải pháp, dịch vụ cho các doanh nghiệp trong các cụm khu công nghiệp của Becamex (thuê kho bãi, chữ ký số, các giải pháp viễn thông doanh nghiệp...) và nhiều tiện ích trong cuộc sống cho người dân trong địa bàn (dịch vụ di động, chuyển phát nhanh...)

Đặc biệt, với quy mô và độ phủ rộng khắp của mình, cả Viettel và VNTT đều đang có lượng khách hàng rất lớn trên toàn quốc. Đó là kho dữ liệu có giá trị rất lớn để 2 bên có thể cùng nghiên cứu khai thác, tạo ra các sản phẩm kinh doanh, mô hình kinh doanh mới, từ đó cùng nhau và mở rộng và mang tới những trải nghiệm ngày càng tốt hơn cho khách hàng.

HOẠT ĐỘNG VNTT

VNTT giới thiệu các dịch vụ mới đến khách hàng doanh nghiệp

Qua hơn 13 năm không ngừng nỗ lực, liên tục đổi mới, làm phong phú các dịch vụ cung cấp cho khách hàng, VNTT đã từng bước gặt hái được những thành công trong các lĩnh vực Viễn thông - Công nghệ thông tin (ICT) - dịch vụ trung tâm dữ liệu eDatacenter,... và ngày càng nhận được sự tin tưởng, hợp tác từ nhiều khách hàng trong và ngoài nước.

Và trong tháng 9-2021, TT GD VNTT đã tiếp tục triển khai giới thiệu đến các khách hàng doanh nghiệp một số các dịch vụ mới:

Dịch vụ Hóa đơn điện tử

Là dịch vụ giúp cho các tổ chức, doanh nghiệp có thể phát hành, phân phối, xử lý các nghiệp vụ và lưu trữ hóa đơn điện tử thay thế cho việc phát hành và sử dụng hóa đơn giấy.



Dịch vụ này của VNTT sẽ giúp cho khách hàng tiết kiệm chi phí in và lưu trữ hóa đơn, dễ dàng quản lý và thuận tiện sử dụng trong công việc.

Dịch vụ Bảo hiểm xã hội

Là giải pháp giao dịch điện tử giữa các tổ chức, doanh nghiệp, các đơn vị hành chính sự nghiệp, trường học với cơ quan bảo hiểm xã hội trên toàn quốc.



Giúp cho khách hàng lập tờ khai, hồ sơ BHXH theo chuẩn quy định của Ngành BHXH, tiết kiệm chi phí, giấy tờ, giảm 70% thời gian khách hàng lập thủ tục và giao dịch với cơ quan BHXH.

Dịch vụ chữ ký số

Là dịch vụ chứng thực chữ ký số công cộng do VNTT cung cấp. Theo giấy phép Bộ Thông tin và Truyền thông cung cấp ngày 15/09/2009 cho phép xác thực tổ chức, cá nhân, website, phần mềm ứng dụng trong môi trường giao dịch điện tử. Được pháp luật thừa nhận và có đầy đủ giá trị pháp lý.

Các loại hình chứng thư số được



VNTT cấp phát bao gồm: Chứng thư số cho cơ quan, tổ chức; Chứng thư số cho cá nhân, cá nhân thuộc tổ chức – doanh nghiệp; Chứng thư số SSL dành cho Website; Chứng thư số Code Signing dành cho phần mềm.

Dịch vụ di động



Thuê bao trả sau Vinaphone với những gói ưu đãi hấp dẫn giúp tiết kiệm lên đến 90% so với trả trước.

HOẠT ĐỘNG VNTT

VNTT trao tặng quà cho người dân bị ảnh hưởng do dịch Covid-19

Là điểm nóng nhất cả nước về tỉ lệ ca nhiễm trên quy mô dân số, tỉnh Bình Dương đang bước vào giai đoạn nước rút với mục tiêu trở lại trạng thái “bình thường mới”.

Đã có tổng cộng 179.153 ca mắc trong cộng đồng tại Bình Dương, tính từ đợt bùng phát dịch thứ tư, theo thống kê của Bộ Y tế tới ngày 28/09. Nếu tính trên quy mô dân số khoảng 2,6 triệu người thì đã có gần 7% dân số Bình Dương bị nhiễm COVID-19. Đây là tỉ lệ cao nhất cả nước, vượt qua cả TP.HCM. Cũng trong thời gian này, toàn tỉnh Bình Dương có 1.938 ca tử vong vì COVID-19.

Nắm bắt được tình hình đó, tiếp nối việc tặng quà hỗ trợ cho đội ngũ y, bác sĩ tuyến đầu chống dịch trong tháng 8 và nhằm chia sẻ khó khăn, chung tay góp sức cùng địa phương trong công tác phòng, chống dịch, phát huy truyền thống “tương thân, tương ái” của dân tộc. Ngày 10/09, VNTT do chị **Lai Nhật Thủy Trang – GĐ TTGD** dẫn đầu, phối hợp với Ban quản trị Khu nhà ở xã hội Mỹ Phước, phường Thới Hòa, thị xã Bến Cát tổ chức thăm hỏi, trao tặng **77 phần quà** bao gồm gạo, mì gói và các nhu yếu phẩm thiết yếu, tương ứng số tiền 40.000.000 đồng cho cho



cho người dân trong khu vực đang bị phong tỏa do dịch Covid-19.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn, và nằm trong vùng bị ảnh hưởng nặng của dịch, nhưng người dân vẫn rất tuân thủ phòng dịch 5K khi xếp hàng nhận quà, đồng thời cũng không quên gửi lời cảm ơn đến đội ngũ anh chị em VNTT.



Trực tiếp tại nơi trao tặng, đại diện VNTT cũng ân cần chia sẻ, động viên các cư dân cố gắng vượt qua thời điểm khó khăn trong đại dịch, chấp hành nghiêm các quy định

giãn cách và biện pháp phòng chống dịch bệnh mà lãnh đạo tỉnh và địa phương đang triển khai, cùng vận động người thân thực hiện tốt nguyên tắc 5K để bảo vệ sức khỏe cho bản thân mình và cộng đồng, chung tay góp phần đẩy lùi dịch bệnh.

Nghĩa cử này vừa là trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng, vừa là niềm tự hào về hình ảnh VNTT trong lòng người dân và lãnh đạo tỉnh với mong muốn dịch bệnh sớm được ngăn chặn và góp phần thực hiện phương châm “Cả nước chung tay vì người nghèo - Không để ai bị bỏ lại phía sau”.

ĐẨY LÙI COVID-19

Các phụ huynh có đảm bảo con em mình biết đeo khẩu trang đúng cách ?

Hướng dẫn đeo khẩu trang vải an toàn cho trẻ em

Để bảo vệ bản thân và những người xung quanh, luôn nhớ:

- Giữ khoảng cách an toàn với người khác
- Rửa tay thường xuyên
- Tránh chạm tay vào mặt và mặt trước của khẩu trang
- Đeo khẩu trang đúng cách



Rửa tay sạch trước khi đeo khẩu trang



Kiểm tra và không dùng nếu khẩu trang bị hỏng hoặc bẩn



Xác định mặt trong của khẩu trang là phần áp vào mặt và phần trên che mũi



Điều chỉnh khẩu trang sao cho không bị hở hai bên



Khẩu trang phải che kín miệng, mũi và cằm



Tránh chạm tay vào mặt trước của khẩu trang



Rửa tay sạch trước khi tháo khẩu trang



Tháo khẩu trang bằng cách tháo dây đeo sau tai



Cất khẩu trang vào một túi sạch



Rửa tay sạch sau khi tháo khẩu trang



Giặt khẩu trang ít nhất một lần mỗi ngày, tốt nhất là giặt với nước nóng



Không cho mượn hoặc dùng khẩu trang của người khác

September 2020



World Health Organization
Representative Office
for Viet Nam

ĐẨY LÙI COVID-19

Một số gợi ý giữ an toàn khi đi mua nhu yếu phẩm

Giữ an toàn khi đi mua
nhu yếu phẩm



Cuộc sống vẫn tiếp diễn
ngay cả ở những nơi có dịch.

Giữ an toàn theo các hướng dẫn sau.

Trước khi đi mua sắm



Luôn xem kỹ
các quy định
của địa phương

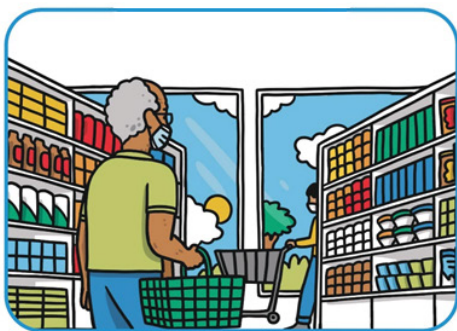


Mang theo dung dịch
sát khuẩn tay và đeo
khẩu trang



Nếu bạn thuộc nhóm có nguy cơ
cao, hãy đeo khẩu trang y tế

Giữ an toàn khi đi mua sắm



Tránh đi mua nhu yếu
phẩm vào giờ cao điểm



Lên danh sách những thứ
cần mua để giảm thiểu thời gian



Giữ khoảng cách
an toàn

Luôn nhớ! Thực hiện các biện pháp phòng dịch



Nhận biết nguy cơ.
Giảm thiểu nguy cơ.



World Health
Organization
Representative Office
for Viet Nam

ĐẨY LÙI COVID-19

Hãy thực hiện tất cả các biện pháp phòng ngừa có thể để bảo vệ bản thân và những người bạn yêu thương khỏi COVID19!

Cũng như việc bạn làm mọi cách để bảo vệ mình khỏi nắng hay mưa



Bạn cũng hãy làm mọi cách để giữ an toàn khỏi COVID-19

QUY TRÌNH NỘI BỘ

Các quy trình đã được **Tổng Giám Đốc phê duyệt ban hành** trong tháng 8-9/2021



Quy trình phối hợp triển khai dịch vụ (KD-QT01):

Có hiệu lực từ ngày 15/08/2021

BAN HÀNH LẦN 5

<https://by.com.vn/7Mzzol>

- Thay đổi nội dung để phù hợp với các dịch vụ DVVT đang kinh doanh hiện tại trong biểu mẫu KD-QT01-BM01, BM01b

- **Bổ sung biểu mẫu hợp đồng DVVT hợp tác Viettel:**
KD-QT01-BM08 - Hợp đồng cung cấp dịch vụ viễn thông
KD-QT01-BM08b - Hợp đồng cung cấp dịch vụ viễn thông

- Cập nhật Template mới cho các biểu mẫu nghiệm thu KD-QT01-BM05, 05b, 06, 06b, 07.



Quy trình kiểm soát tài liệu (HC-QT01):

Có hiệu lực từ ngày 15/09/2021

BAN HÀNH LẦN 5

<https://by.com.vn/ruSiRF>

- Bổ sung "An toàn thông tin" để áp dụng cho các hệ thống quản lý

- Phạm vi áp dụng:

Bổ sung nội dung: *Không áp dụng cho các văn bản thuộc hành chính.*

4.1 Định nghĩa:

- Tài liệu được kiểm soát: là những tài liệu được cấp mã QR code (Không bao gồm các tài liệu được quản lý theo hệ thống văn bản hành chính) và được lưu trữ trên Eoffice tại mục "Tài liệu ISO hiện hành VNTT" trong phân hệ Thư viện.

- Tài liệu hết hiệu lực (hay còn gọi là tài liệu lỗi thời): là những tài liệu không còn hiệu lực áp dụng, lỗi thời không còn được sử dụng và được lưu trữ trên Eoffice tại mục "Tài liệu lỗi thời VNTT" trong phân hệ Thư viện.

5.1. Quy định phân cấp các trách nhiệm kiểm soát tài liệu:

- Trách nhiệm xây dựng chính sách, mục tiêu chất lượng,

5.2 Quy định về nguyên tắc sử dụng/ phân loại / nhận biết các loại tài liệu:

- Tất cả các tài liệu theo Bảng 1 muốn được sử dụng tại công ty phải được phê duyệt theo quy định và được Ban ISO thông báo ban hành trong Công ty và được lưu trữ trên Eoffice tại mục "Tài liệu ISO hiện hành VNTT" trong phân hệ Thư viện

5.3. Quy định đánh mã số tài liệu

- Các Phòng ban cập nhật theo SĐTC Công ty hiện hành (28/4/2021)

5.5 Lưu đồ: Có tất cả 4 bước bao gồm:

1. Lập phiếu yêu cầu + soạn thảo tài liệu
 2. Ban ISO và các BP liên quan (nếu có) xem xét tính phù hợp
 3. TGD xem xét phê duyệt phê duyệt
 4. Ban hành, phân phối tài liệu
- Diễn giải: điều chỉnh lại nội dung cho phù hợp với thực tế (các công việc thực hiện trên Eoffice)

Biểu mẫu áp dụng:

03 biểu mẫu, bỏ bớt 2 biểu mẫu: Đề nghị cấp bổ sung tài liệu, Danh sách tài liệu phân phối (do các tài liệu đã ban hành trên Eoffice mục Thư viện

TIN THỊ TRƯỜNG

85% doanh nghiệp Việt dùng phần mềm “ngoại” để quản trị nhân sự

Phần lớn doanh nghiệp trong nước hiện nay chỉ chú trọng tập trung vào nguồn lực, việc áp dụng công nghệ trong quản lý nhân sự chưa được doanh nghiệp Việt chú trọng.

Nhiều doanh nghiệp sẵn sàng đầu tư

Trong bối cảnh dịch Covid-19, các nhà tuyển dụng ở Việt Nam hiện nay đã bắt đầu đánh giá cao tầm quan trọng của quản trị nhân sự thông qua việc đầu tư các giải pháp công nghệ. Tuy nhiên, nhu cầu sử dụng ứng dụng công nghệ trong quản lý nhân sự với doanh nghiệp Việt Nam chỉ nằm ở mức tương đối.

Theo “Báo cáo áp dụng công nghệ quản trị nhân sự trong doanh nghiệp” VietnamWorks vừa phát hành, có tới 58% doanh nghiệp cho biết không có nhu cầu sử dụng công nghệ trong việc quản trị nhân sự.

Điều này cho thấy phần lớn doanh nghiệp trong nước chỉ chú trọng tập trung vào nguồn lực, việc áp dụng công nghệ trong quản lý nhân sự hiện nay chưa được đánh giá cao.

Tuy nhiên, cũng có các doanh nghiệp cho biết sẵn sàng đầu tư lớn cho việc ứng dụng công nghệ trong quản trị nhân sự. Cụ thể, có tới 36% doanh nghiệp đồng ý đầu tư ngân sách lớn đến 500 triệu đồng



để đưa công nghệ vào quản trị nhân sự.

Khảo sát của VietnamWorks cho thấy, các lĩnh vực đang ứng dụng nhiều công nghệ quản trị nhất là doanh nghiệp sản xuất với 21%; kỹ thuật công nghệ đứng thứ 2 với 10%; các doanh nghiệp CNTT có khoảng 7% đã áp dụng và ngành bán lẻ có khoảng 6%.

Trong đó, 85% sử dụng phần mềm quản trị của nước ngoài. Có 15% doanh nghiệp sử dụng phần mềm nội địa hoặc tự viết phần mềm bởi đội ngũ IT của doanh nghiệp.

Quá trình sử dụng cho thấy, các doanh nghiệp đang sử dụng phần mềm nội địa có mức độ hài lòng từ 5-9 điểm khi có giao diện dễ sử dụng, hệ thống hỗ trợ 24/7 khi gặp sự cố và đặc biệt là giá cả phải chăng.

Trong khi đó, nhóm doanh nghiệp sử dụng phần mềm ngoại có mức độ hài lòng từ 7-10 điểm khi có các ưu điểm: Thời gian lắp đặt ứng dụng ngắn, hiệu suất của ứng dụng và giao diện dễ sử dụng.

Phần lớn doanh nghiệp trong cuộc khảo sát chỉ áp dụng công nghệ cho một hoặc vài phần của quy trình với những lý do khách quan như chưa có ngân sách cho việc quản lý toàn phần, lo sợ lộ thông tin do chưa đủ tin tưởng về bảo mật của công ty cung cấp phần mềm, do cần thời gian và công sức để làm

quen công nghệ từng phần...

Theo đánh giá của các doanh nghiệp, việc sử dụng công nghệ mang lại các hiệu quả, khi có thể theo dõi tiến độ công việc, khen thưởng và quản lý toàn diện lực lượng lao động. Công nghệ còn giúp cho doanh nghiệp giảm được chi phí hoạt động và quản lý, nâng cao năng lực cạnh tranh của mình, đặc biệt là thông qua những việc cải tiến quy trình, cải tiến sản phẩm dịch vụ và nâng cao năng suất lao động.

Xu hướng ứng dụng phần mềm đám mây trong quản trị nhân sự

Theo báo cáo của VietnamWorks, thay vì chi phí phần mềm đắt đỏ như cơ sở hạ tầng máy tính và bảo trì, doanh nghiệp có thể trả hàng tháng hoặc hàng năm cho dịch vụ phần mềm đám mây.

Một số lợi ích mà hệ thống này mang lại có thể kể đến: Giải pháp nhân sự hiệu quả, giúp tiết kiệm thời gian và ngân sách cho doanh nghiệp; giúp gia tăng sự gắn kết của nhân viên với công ty; tiện lợi khi có thể truy cập hệ thống 24/7 từ thiết bị di động; và có tính bảo mật cao.

TIN THỊ TRƯỜNG

Ba từ khóa quan trọng khi làm việc từ xa



*Covid-19 biến làm việc từ xa thành một lựa chọn bắt buộc, đồng thời nảy sinh các nhu cầu mới: **Tương tác, linh hoạt và an toàn.***

Các tổ chức, doanh nghiệp toàn cầu đối mặt với các thách thức mới do Covid-19 gây ra. Làm việc từ xa hay làm việc kết hợp tại chỗ và từ xa (hybrid) trở thành một lựa chọn bắt buộc. Đi cùng với nó là độ phức tạp và phạm vi của các mối đe dọa ngày một tăng.

Theo khảo sát của hãng bảo mật Kaspersky, hơn một nửa số doanh nghiệp cho rằng các rủi ro an ninh mạng của họ bắt nguồn từ nội bộ. Ba lo ngại hàng đầu về an ninh mạng của doanh nghiệp đều liên quan đến người lao động

hoặc lỗi của con người, bao gồm: Chia sẻ dữ liệu không phù hợp qua thiết bị di động (47%); đánh mất thiết bị di động khiến tổ chức gặp rủi ro (46%); và người lao động sử dụng tài nguyên CNTT không phù hợp (44%).

Trước vấn đề này, Microsoft cho rằng, không nên áp một tiêu chuẩn an toàn từ ngoài vào mà cần tích hợp chặt chẽ các thành phần của hệ thống bảo mật ngay trong sản phẩm, nền tảng mà doanh nghiệp đang dùng, chẳng hạn Microsoft 365 Defender. Từ đó, bảo đảm sự liên mạch trong việc quản lý truy cập an toàn, bảo mật dữ liệu, đáp ứng các yêu cầu quy định và bảo vệ khỏi các mối đe dọa.

Một ví dụ cụ thể là Siemens. Từ khi Covid-19 khởi phát, hơn 140.000 nhân viên tại 43 quốc gia của Siemens bắt đầu làm việc tại nhà hoặc bên ngoài văn phòng từ 2 tới 3 ngày mỗi tuần. Do nhu cầu liên lạc từ xa tăng đột biến, Siemens đưa ra thay đổi chiến lược là triển khai Microsoft Teams làm nền tảng cộng tác chính và chuyển sang đám mây Microsoft 365... Trước đó, trong hơn một thập kỷ, công

ty này chỉ sử dụng giải pháp liên lạc tại chỗ. Ngoài ra, hãng cũng dùng Microsoft Endpoint Manager để quản lý từ xa thiết bị dùng cho công việc của nhân viên.

Theo ông Tiago Charréu, Trưởng nhóm triển khai Microsoft Teams toàn cầu của Siemens, tháng đầu tiên, họ tổ chức 41 sự kiện trực tiếp Teams và tăng lên 1.500 trong quý cuối năm 2020. Với 200 phòng đang dùng hiện nay và thêm 2.000 phòng dự kiến cuối năm, các kỹ thuật viên phòn hợp tiết kiệm được nhiều thời gian khi không phải giám sát thiết bị và xử lý sự cố, thay vào đó tập trung vào các ưu tiên kinh doanh cốt lõi.

GÓC HỌC TẬP

Nghệ thuật thuyết phục người nghe: 2000 năm vẫn “chạy” tốt

Thuyết phục người khác là cả **hết mình.**

một bộ môn nghệ thuật sâu sắc, bạn không thể làm chủ nghệ thuật này nếu không có những phương pháp rèn luyện đúng đắn!

Thế kỷ 21, nơi máy móc và tự động hóa đang dần vượt mặt con người ở nhiều khía cạnh lao động sản xuất, khả năng giao tiếp và thuyết phục gần như trở thành điểm sáng duy nhất giúp chúng ta gia tăng lợi thế cạnh tranh kinh tế cho bản thân.

Theo nghiên cứu của một số nhà kinh tế học, khả năng thuyết phục đang là lý do trực tiếp tạo ra hơn một phần tư tổng thu nhập quốc dân của Mỹ. Điều này có lẽ không quá khó hiểu, khi vai trò của hoạt động này trong các lĩnh vực kinh doanh là vô cùng rõ nét. Đó có thể là:

- **Startup thuyết phục các quỹ đầu tư rót vốn vào công ty của mình**
- **Doanh nghiệp thuyết phục các công ty phân tích đưa ra những báo cáo có lợi về phía mình.**
- **Nhân viên kinh doanh thuyết phục khách lựa chọn sản phẩm của công ty mình thay vì đối thủ**
- **Nhà quản lý thuyết phục nhân viên tin tưởng vào tầm nhìn của tổ chức và cống hiến**

Chắc chắn, khả năng thuyết phục đang ngày càng trở nên quan trọng trong bối cảnh kinh tế hiện đại, là kỹ năng nền tảng cho mọi đối tượng nhân công trong tương lai. Warren Buffett, tỷ phú năm quyền lực cao nhất tại tập đoàn Berkshire Hathaway, còn cho rằng, chỉ cần có kỹ năng giao tiếp và thuyết phục tốt, một sinh viên đã có thể ghi điểm trong mắt nhà tuyển dụng hiệu quả hơn tới 50% so với phần còn lại.

Nhưng hiểu được được vấn đề là một chuyện, giải quyết được chúng là một chuyện hoàn toàn khác. Rất nhiều người đang đi tìm một lời giải hoàn mỹ để có thể nâng cao khả năng thuyết phục của mình, nhưng hầu hết kết quả cuối cùng họ nhận được chỉ là một con số 0 tròn trĩnh.

Nếu câu trả lời không được tìm thấy trong hiện tại và tương lai, hãy lục tìm lại quá khứ. Được kiểm chứng bởi những nhiều người có sức ảnh hưởng như Warren Buffett, Steve Jobs hay Bill Gates, nghệ thuật thuyết phục trong cuốn sách “Rhetoric” (Thuật Hùng biện) của triết gia Aristotle có lẽ chính là đáp án lý tưởng cho bài toán hóc búa bạn đang gặp phải.

Thuyết phục tất cả với chỉ 5 nguyên tắc đơn giản

Aristotle (384 – 322 TCN) là một nhà triết học và bác học lỗi lạc thời Hy Lạp cổ đại. Ông là biểu tượng của trí tuệ tư duy lý luận: Mặc dù nội dung rất sâu sắc nhưng cách trình bày của ông lại rất dễ hiểu. Luận điểm của ông luôn được đưa ra với độ chính xác siêu phàm, nhưng cũng đồng thời đầy cảm xúc, chạm đến được tâm tư của người đọc.

Trong cuốn sách “Rhetoric” ra đời cách đây hơn 2000 năm của mình, ông đã di bút lại những nguyên tắc đơn giản, nhưng vô cùng hiệu quả giúp bạn có thể truyền tải ý tưởng của mình và thuyết phục người nghe tin tưởng vào chúng. Những nguyên tắc này đến nay vẫn được sử dụng rộng rãi và được tôn vinh bởi không ít những cá nhân có khả năng hùng biện xuất sắc, chúng bao gồm:

1) Ethos (Tính tin cậy)

Ethos là hiện thân của chữ tín trong ngôn từ, được tích lũy qua thời gian bởi cách cư xử, làm việc, và thành quả của chính mỗi con người. Aristotle tin rằng, nếu bạn thường xuyên có những hành động trái ngược với lời nói của mình, thì lập luận của bạn sẽ hoàn toàn không có sức thuyết phục.



Để thuyết phục thành công một người, trước hết bạn phải giành được sự tin tưởng của họ

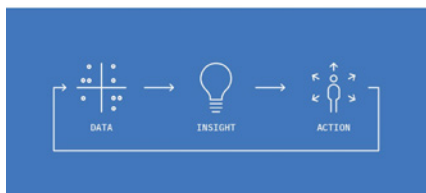
GÓC HỌC TẬP

2) Logos (Tính lý luận)

Sau khi bạn đã xây dựng được tính tin cậy cho bản thân mình, bước tiếp theo, hãy đưa ra những lý luận hấp dẫn để lôi kéo người nghe, hướng sự hứng thú của họ tới vấn đề mà bạn đang muốn thuyết phục.

Ví dụ, trong trường hợp, bạn muốn thuyết phục khách hàng mua sản phẩm của mình vì chúng tiết kiệm hơn so với đối thủ, hãy đưa ra những lý luận cho người nghe về việc họ có thể tiết kiệm được bao nhiêu và như thế nào.

Thêm một lưu ý nhỏ, bạn hãy sử dụng thêm các con số, dữ liệu và bằng chứng để tăng thêm tính thuyết phục cho lập luận của mình. Trong thời đại data-driven như hiện nay, bất chấp việc lý luận có sắc bén tới đâu, việc thiếu đi số liệu cụ thể dường như cũng sẽ ảnh hưởng ít nhiều tới quyết định của mỗi cá nhân.



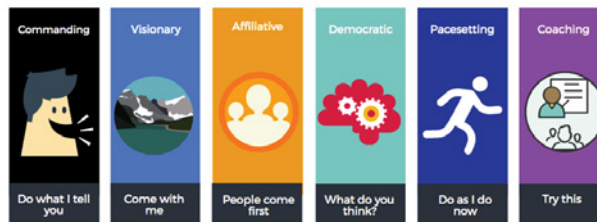
Dữ liệu đóng vai trò vô cùng quan trọng trong việc ra quyết định tại thời điểm hiện tại

3) Pathos (Tính xúc cảm)

Theo Aristotle, trong bất cứ hoạt động thuyết phục nào, cảm xúc vẫn là yếu tố quan trọng nhất: Con người thường dễ dàng đưa ra những quyết

định cảm tính khi lý trí bị lay động.

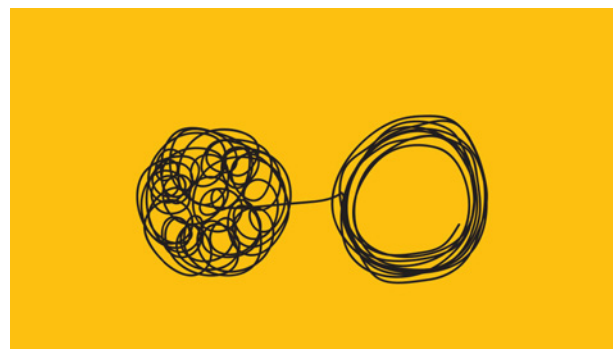
Cũng dựa trên di bút của Aristotle, ông tin rằng phương thức tốt nhất để truyền tải cảm xúc giữa người với người là bằng cách kể chuyện (storytelling). Hơn 2000 năm sau khi ra đời, lý thuyết này gần đây đã được các nhà thần kinh học chứng minh tính chính xác. Các nghiên cứu đã chỉ ra rằng, một câu chuyện hấp dẫn sẽ kích thích những chất hóa học thần kinh trong não, như oxytocin, khiến con người trở nên cảm tính và dễ dàng đưa ra quyết định hơn.



6 phong cách lãnh đạo cảm xúc theo nghiên cứu của Daniel Goleman là: Định hướng, Kết nối, Dân chủ, Dẫn đầu, Huấn luyện và Chỉ huy

Lý thuyết này còn được củng cố mạnh mẽ hơn qua phân tích của ký giả Drake Baer trên trang Business Insider. Qua tìm hiểu của ông, trong 500 bài thuyết trình TED Talk nổi tiếng nhất, có tới 65% được truyền tải dưới dạng câu chuyện: Việc lồng ghép những ý tưởng vĩ đại vào trong một câu chuyện nhỏ bé và thân thuộc dường như là công thức thành công của mọi diễn giả, nhà hùng biện hàng đầu.

4) Metaphor (Phép ẩn dụ)



Ẩn dụ giúp người nói mô tả những khái niệm phức tạp bằng những hình ảnh đơn giản

“Làm chủ được phép ẩn dụ là điều tuyệt nhất mà một nhà hùng biện có thể ao ước”.

Với phép ẩn dụ, bạn hoàn toàn có thể diễn giải những ý tưởng vĩ đại của mình bằng những hình ảnh thân thuộc, gần gũi với người nghe, giúp họ dễ dàng tiếp thu thông tin và đồng thời có một cái nhìn lạc quan hơn vào luận điểm thuyết phục của bạn.

5) Brevity (Tính khúc chiết)

Aristotle lại một lần nữa là người đi trước cả khoa học và thời đại. Ông đã phát hiện ra con người cho những giới hạn nhất định trong việc tiếp nhận và lưu giữ thông tin. Bởi vậy, theo ông, khi muốn thuyết phục ai đó, hãy cố gắng đưa ra thông điệp được tối giản hết mức có thể.

Đồng thời, Aristotle cũng cho rằng, phần mở đầu của thông điệp thuyết phục là quan trọng nhất, do con người thường chỉ có sự tập trung trong một khoảng thời gian nhất định. Vậy nên, bài học được rút ra là hãy đưa ra luận điểm mạnh mẽ nhất của tại phần mở đầu của quá trình thuyết phục, và lưu ý giữ cho chúng càng ngắn càng tốt.

ĐỜI SỐNG VNTT**Góc nhìn: 'Giảm tải' học online**

Theo phân phối chương trình dạy online năm học mới, môn tôi dạy vốn dĩ một tuần ba tiết, nay bị cắt giảm còn hai tiết.

Tôi đang dạy tại Hà Nội. Không chỉ môn của tôi, những môn khác cũng vậy, số tiết đều được rút bớt ở năm học này với lý do "thời khóa biểu online cần thu gọn", hoặc nội dung dạy học phải cô đọng để đáp ứng tối đa đặc thù của phương pháp dạy, học trực tuyến.

Trước khai giảng, tôi và vài đồng nghiệp nhận được lời mời tham gia hội đồng giảm tải sách giáo khoa của Bộ

Giáo dục và Đào tạo. Với bộ môn mình đang phụ trách, nhiệm vụ của nhóm chúng tôi là rà soát toàn bộ sách giáo khoa cấp trung học cơ sở và trung học phổ thông, từ đó "cắt giảm từng phần" - những phần trong mỗi bài được đánh giá là "học sinh có thể tự học, tự làm, tự đọc". Khung chương trình, số lượng bài, phạm vi kiến thức được yêu cầu giữ nguyên.

Thoạt nhìn, cách làm này có vẻ đúng là "giảm tải", bởi nó giúp giáo viên hoàn thành giáo án trong các tiết học online khi phần lớn nội dung trong bài đã được lược bỏ. **Nhưng với tư cách là người tham gia hội đồng giảm tải cũng như giáo viên trực tiếp đứng lớp, tôi lại nhận thấy thực chất của việc này là tăng áp lực cho học sinh.**

Gần hai tuần học online đã trôi qua. Hầu

như ngày nào tôi cũng nhận được tin nhắn: **"Cô ơi, phần luyện tập này làm như thế nào ạ?"**, **"Cô ơi, từ này, trong bài tập, ở trang... nghĩa là gì ạ?"**... Những câu hỏi đó đều liên quan đến phần đã "giảm tải" mà lẽ ra các em được nghe giảng kỹ, được chữa kỹ nếu học trực tiếp.

Nhìn một bài tập trong sách, người lớn chúng ta thường nghĩ, bài này quá dễ, học sinh có thể tự xem lại lý thuyết và bài cũ để làm. Nhưng thực tế hoàn toàn không phải vậy.

Trẻ càng nhỏ càng cần có

ĐỜI SỐNG VNTT

thầy cô hướng dẫn, giải thích.

Điều đó không đơn giản chỉ là truyền đạt kiến thức, mà còn là khơi nguồn cảm hứng, nhen ươm ý thức. Tôi không thể tưởng tượng được học sinh sẽ tự học và duy trì say mê thế nào khi vấp phải những rào cản học hành mà không có người hỗ trợ.

Tôi và một số đồng nghiệp tham gia làm giảm tải đã có ý kiến rằng cần giảm tải thực chất thay vì chỉ cắt vài phần trong từng bài và yêu cầu học sinh tự học. Song, tiếc thay, việc giảm tải ở năm học này vẫn chỉ đơn giản là dồn chương trình sao cho ngắn tối đa để kịp đi hết trong một năm học đang có nguy cơ ở nhà nhiều hơn ở trường.

Không thể phủ nhận những nỗ lực của ngành chủ quản khi dịch bệnh kéo dài từ năm học 2019-2020 đến nay. **Tôi cũng hiểu "giảm tải" là bài toán rất khó vì nếu cắt bớt số lượng bài, thu gọn phạm vi kiến thức sẽ ảnh hưởng lớn đến khung chương trình đã chạy ổn định nhiều năm nay của Bộ, ảnh hưởng đến những kỳ thi quan trọng như thi vào cấp ba, thi đại học.**

Nhưng tôi cũng tự hỏi một khi dịch bệnh đã khiến mọi mặt của cuộc sống thay đổi thì có còn cái gì được phép ổn định như cũ không? Tất cả đều lộn nhào và cần sắp xếp lại để đạt được một trạng thái bình



thường mới. Không thể cố chạy theo để ép hoàn thành những kế hoạch đã được xây dựng trong bối cảnh hoàn toàn khác với hiện tại. Tất cả những gì bị dồn ép quá mức đều trở nên méo mó.

Trải qua ba mùa dịch, chứng kiến đồng nghiệp, phụ huynh và học sinh của mình chật vật làm quen với việc dạy và học trực tuyến, khắc phục khó khăn muôn hình vạn trạng, tôi thực sự cảm phục và cảm động. Họ, từ những người mù công nghệ, chỉ biết phương pháp dạy và học truyền thống, điều kiện kinh tế hạn hẹp, vậy mà giờ đây đều đã chuyển mình để thích nghi.

Vậy, Bộ Giáo dục có thể chuyển mình, thay đổi nhiều hơn để đáp ứng hoàn cảnh song song với người học hay không? Có nhất thiết phải giữ nguyên một khung chương trình vốn rất nhiều bài, quá nặng kiến thức, thiên nhiều về lý thuyết, ít ứng dụng thực tế và thiếu kỹ năng sống như thời tiền Covid? Nhất là trong bối cảnh trường học đóng cửa triền miên, tại sao không thể giảm tải với

cấp hai, cấp ba bằng cách cắt hẳn bài, bớt hẳn lượng kiến thức, thu nhỏ hẳn phạm vi ôn thi?

Hàng ngày tôi vẫn lên lớp online, cô trò chúng tôi vẫn phải chạy theo chương trình gọi là "giảm tải" sao cho hết chừng đó bài khi hết năm học. Để về mặt lý mà nói, học sinh được dạy hết chương trình, đã lĩnh hội đủ kiến thức để đi thi.

Nhưng trong lòng tôi cảm thấy trĩu nặng bởi **cảm giác chính tôi, nhân danh "giảm tải", đang đá trách nhiệm giảng dạy của mình sang nhiệm vụ tự học của học sinh. Và nhiệm vụ đó trở nên nặng nề hơn lúc nào hết khi các em chưa biết bao giờ được trở lại trường.**



Thành viên Becamex IDC

BAN BIÊN TẬP *XIN CẢM ƠN*

CHỊ Nguyễn Thị Linh - P.Hành Chính Nhân Sự

ANH Nguyễn Xuân Thu - P.Kinh Doanh

CHỊ Lai Nhật Thủy Trang - P.Kinh Doanh

CHỊ Trương Thị Loan - P.Kinh Doanh

ANH Nguyễn Duy Nam - P.Kinh Doanh

**ĐÃ CUNG CẤP THÔNG TIN ĐỂ HOÀN THÀNH
BẢN TIN VNTT T09-2021**