



# FPT KINH NGHIỆM



# VỊ THẾ CỦA FPT

**ĐỖ CAO BẢO**  
**Phó Tổng Giám Đốc FPT**

Trong các chuyến đi công tác nước ngoài, có rất nhiều kỷ niệm, nhưng có một số câu chuyện đã để lại trong tôi những cảm xúc đặc biệt về vị thế của FPT trong suy nghĩ, đánh giá của các đối tác nước ngoài. FPT thực sự đã trở thành một công ty toàn cầu.



Cuộc gặp gỡ giữa ông Trương Gia Bình và ông Steve Ballmer - Tháng 06/2007

## **Câu chuyện thứ nhất: Gặp gỡ huyền thoại số 2 của Microsoft**

Trong dịp tôi và anh Trương Gia Bình đi tháp tùng Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết sang Mỹ vào tháng 06/2007, phần lớn thời gian chúng tôi đi theo chương trình chung của đoàn, nhưng hai ngày cuối chúng tôi tách đoàn đi lên Seattle để thăm và làm việc với Microsoft theo chương trình do FPT Software thiết kế.

Chúng tôi đã có một ngày đi thăm và làm việc với rất nhiều bộ phận của Microsoft, để tìm kiếm cơ hội hợp tác. Trong đó, đặc biệt chúng tôi có dịp gặp gỡ Steve Ballmer - nhân vật huyền thoại số 2 của Microsoft.

Chúng tôi được ông trợ lý đón và đưa vào phòng khách của ông. Tôi vô cùng bất ngờ vì đó chỉ là một phòng rất nhỏ, khoảng 20m<sup>2</sup> với bộ bàn ghế đơn giản. Thú thật, phòng khách của Steve Ballmer còn kém xa phòng khách tại FPT IS. Nó quá giản dị so với một nhân vật huyền thoại.

Cuộc gặp gỡ giữa Steve Ballmer và chúng tôi khoảng

20 phút. Trước đó, trên đường đi, chúng tôi đã bàn luận với nhau "Nên nói về chủ đề gì để gây ấn tượng với Steve Ballmer". Từ khách sạn đến trụ sở Microsoft, anh Bình sau một hồi trầm ngâm, cho biết: "Hiện, Microsoft hầu như không sợ ai, chỉ cay cú mỗi Google. Hãy nói về việc FPT sẽ hỗ trợ Microsoft đánh bại Google xem sao".

Ngay sau màn chào hỏi, anh Bình đã mở đầu bằng một câu hỏi: "Đánh Google chứ?". Sau khi nghe câu nói này, Steve Ballmer rất sướng, gương mặt hớn hờ, đập bàn "uych" một cái, cười to khắp cả phòng bằng chất giọng vốn rất hào sảng của ông. Anh Bình giới thiệu về FPT, nơi tụ hội những tài năng trẻ của Việt Nam và đề xuất FPT mỗi năm sẽ cử 10 người giỏi nhất sang Microsoft làm việc.

Sau một hồi trò chuyện râm ran, anh Bình nói: "Mời anh đến Lễ khai trương FPT Software tại Seattle".

Steve hỏi với vẻ ngạc nhiên đầy thú vị: "Các anh quyết định bao giờ vậy?".

Anh Bình trả lời: "Chúng tôi quyết định sáng nay.

Còn ngày khai trương thì trong năm 2007 sau khi hoàn tất thủ tục pháp lý".

"Luôn luôn sẵn sàng. Bất kể lúc nào". - Steve Ballmer vui vẻ nhận lời...

Tất nhiên, đến giờ, lời hứa đó chưa thể thực hiện.

FPT Software đã chuẩn bị sẵn một số áo phông để xin chữ ký của Steve Ballmer làm quà lưu niệm. Ông không ngần ngại, rất vui vẻ ký tặng vào từng cái áo, có khoảng 8 - 9 chiếc áo cho anh Bình, Lâm Phương, Việt Anh, Mai Anh, tôi và Lê Hồng Việt, Nguyễn Hoàng (FPT Account Manager của Microsoft Việt Nam)... Sự nhiệt tình của ông còn thể hiện ở chỗ, khi ký tặng chúng tôi, ông sử dụng bút màu cam, nhưng đến lượt anh Bình, anh Bình yêu cầu ông đổi bút bằng bút của anh, ông vẫn vui vẻ chấp thuận.

Đến giờ tôi vẫn không mặc mà giữ chiếc áo này làm kỷ niệm. Đó là một chiếc áo phông vàng nhạt có mang logo Microsoft và FPT có chữ ký màu cam của Steve Ballmer.

Steve Ballmer vô cùng bận rộn. Mỗi ngày có rất nhiều công ty trên thế giới đến liên lạc, xin gặp gỡ, trao đổi công việc với Steve Ballmer và nếu phải gặp tất cả những công ty này, ông sẽ không đủ thời gian. Chắc chắn những khách hàng ấy phải là những tập đoàn lớn cỡ như GE, Boeing, IBM, HP, Cisco, Dell, Oracle..., nhưng rất bất ngờ là ông đã đồng ý gặp gỡ FPT. Và tôi thật sự xúc động, có lẽ FPT và Việt Nam đã để lại ấn tượng rất sâu sắc cho cả Bill Gates và Steve trong chuyến thăm Việt Nam trước đó của hai ông.

Tôi nhận thấy rằng, FPT đã đạt đến một tầm nào đó, một giá trị nào đó trên bình độ quốc tế mà Steve Ballmer phải biết và đồng ý tiếp chúng tôi. Sự tiếp đón của ông không phải là sự tiếp đón xã giao đơn thuần.

### **Câu chuyện thứ hai: Một tuần ở Nhật**

Chuyến đi Nhật đợt cuối tháng 5/2008 vừa qua, chúng tôi đã sang gặp gỡ và làm việc với rất nhiều đối tác lớn nhất của Nhật Bản về CNTT như: SBI, Mitsubishi, Hitachi Soft, NTT Data, Fujitsu, NEC, SAP, Lawsson.

Ngày tối đầu tiên ở Tokyo, chúng tôi được ông Kitao, Chủ tịch SBI - người được giới doanh nhân Nhật Bản coi như một huyền thoại sống - mời ăn tối. Trước bữa tiệc tôi chưa được biết nhiều về Kitao, nhưng qua tiếp xúc tôi có ngay cảm giác ông như một "bố già" của giới doanh nhân Nhật Bản. Hôm sau đến thăm SBI, nghe nhiều câu chuyện về ông và nhìn thấy bìa cuốn sách nổi tiếng của ông: "The SBI Group Vision and Strategy", tôi

mới cảm nhận hết sự vinh hạnh của mình khi được ngồi ăn tối cùng bàn, đối diện, được nói chuyện, được chính Kitao tặng quà, sự vinh hạnh mà rất ít doanh nhân Nhật Bản có được.

Chuyến đi này khác hẳn với những chuyến đi trước vì cường độ làm việc rất cao. Mỗi ngày chúng tôi tham dự 5 - 6 cuộc họp với các đối tác nước ngoài với tốc độ di chuyển không thể tưởng tượng. Hôm nào cũng rời khách sạn từ sáng sớm, ăn sáng, ra xe đi thẳng đến địa điểm họp, di chuyển đến cuộc họp tiếp theo, đi ăn trưa, chiều họp tiếp, di chuyển, họp tiếp, đi thẳng đến dự tiệc tối, 11h đêm mới về khách sạn ngủ. Cường độ này diễn ra liên tục trong một tuần lễ. Tôi cảm thấy lần đầu tiên mình tham gia trong một hoạt động thương mại với cường độ cao thật sự trong môi trường quốc tế.

Trước đây, hầu như người FPT (cũng như Việt Nam) chưa quen với những hoạt động kinh doanh quốc tế thật sự, mà đi nước ngoài chỉ thăm quan, hội thảo. Tôi thực sự bất ngờ về các nhân viên kinh doanh của FPT Software. Có người mới vào FPT được vài tháng, nhưng rất năng động. Họ kinh doanh tại Tokyo thông thạo như kinh doanh tại Việt Nam vậy. Ngày nào họ cũng có những buổi gặp gỡ đối tác, khách hàng nước ngoài với cường độ cao.

Điều này đã làm thay đổi suy nghĩ của tôi về hoạt động của những nhân viên kinh doanh FPT Software. Lúc đầu tôi nghĩ, FPT Software ngồi ở Việt Nam và "dụ" Tây về, nhưng khi quan sát, gặp gỡ những nhân viên FPT Software, tôi biết mình đã nhầm.

Trong chuyến đi này, tôi được tham dự một lễ Thanking Party của FPT Software tại Tokyo, có khoảng hơn 200 quan khách Nhật đến tham dự. Chúng tôi đã vô cùng sung sướng khi một vị khách người Nhật được anh Nam mời đến đã lên hát bài "Vì nhân dân quên mình" bằng tiếng Nhật, còn anh Bình và anh Nam hát lời bằng tiếng Việt.

Sau đó, anh Nam kể, trong một lần đi taxi, người lái taxi có hỏi: "Ông ở nước nào?", anh Nam trả lời là Việt Nam. Bỗng, người lái xe hỏi: "Việt Nam hả? Tôi biết hát bài hát của Việt Nam". Và rất tự nhiên, người lái taxi cất cao giọng hát.

Anh Nam nghe nhạc điệu bài hát, biết ngay là bài "Vì nhân dân quên mình", anh Nam hỏi: "Sao anh biết bài hát này?". Người lái xe kể lại, trong thời chiến tranh Việt Nam, ông ta có tham gia biểu tình chống chiến tranh Việt Nam và mỗi lần biểu tình là tất cả mọi người đều hát bài này. Thấy vị lái xe này quá thú vị, anh Nam đã



mời ông ta tham dự lễ và hát trong buổi lễ Thanking Party, ông ấy vui vẻ nhận lời.

Việc tổ chức Thanking Party ở Việt Nam là quá bình thường đối với FPT, nhưng lễ Thanking Party ngay tại Tokyo là một thành công rất đáng kiêu hãnh và tự hào của FPT. FPT đã đạt đến một tầm nào đó tại Nhật, FPT có bạn, có khách hàng, được khách hàng tôn trọng và chấp nhận. FPT thực sự trở thành một công ty quốc tế kinh doanh thành công tại Nhật Bản.

### **Câu chuyện thứ ba: Một đối tác mà tôi rất thích kết bạn**

Trong rất nhiều những buổi gặp gỡ các đối tác tại Nhật suốt một tuần, tôi đã rất ấn tượng với một vị khách mà sau này tôi rất thích kết bạn.

Vị đối tác trạc tuổi tôi và thuộc Tập đoàn Mitsubishi. Khi làm việc với FPT, ông tự giới thiệu là người phụ trách việc nghiên cứu để tìm kiếm và lựa chọn đối tác chiến lược ở Việt Nam cho Tập đoàn Mitsubishi. Ông cũng là người đề xuất chọn FPT làm đối tác chiến lược toàn diện của Mitsubishi ở Việt Nam với Chủ tịch HĐQT Mitsubishi.

Vào một buổi tối chiều đăi, vô tình tôi được xếp ngồi đối diện với ông. Trong lúc nói chuyện, ông đã hỏi tôi: “Anh đánh giá thế nào về người Nhật?”. Tôi trả lời: “Tôi rất khâm phục người Nhật, khâm phục kết quả kinh tế thần kỳ của người Nhật. Trên thế giới không có một quốc gia nào có sức bật mạnh mẽ đến thế”.

Nghe tôi nói xong, vị khách này trầm ngâm: “Đó là những người Nhật sau chiến tranh. Còn bây giờ, thế hệ trẻ của Nhật không có được tố chất đó”. Ông ấy cũng giải thích cho tôi thấy nguyên nhân vì sao nước Nhật sau chiến tranh lại có thành quả như vậy.

Ông kể, nước Nhật rất tự hào là nước da vàng đầu tiên đã đánh thắng người da trắng trong chiến tranh Nga - Nhật. Ông cũng tâm sự rất tiếc thế giới đã hiểu sai về người Nhật trong chiến tranh thế giới lần thứ 2. Ông cho rằng, khi đó người Nhật nghĩ họ đại diện cho dân da vàng chống lại người da trắng, thế nhưng mọi người lại hiểu nhầm thành nước Nhật là phát xít, là xâm

lược. Ông cũng tâm sự là người Nhật rất rất buồn và bị tổn thương nghiêm trọng, vì trong chiến tranh thế giới lần thứ 2, người Nhật đã thua trận. Trong suy nghĩ của người Nhật, đã đánh nhau là phải thắng, ít nhất là hòa chứ không thể thua. Kết cục thua trận là một nỗi sỉ nhục đối với người Nhật và họ không thể chấp nhận sự thua trận này. Không có cơ hội khôi phục bằng chiến tranh, chỉ có bằng những kỳ tích trong kinh tế, người Nhật mới có thể khiến cho các nước trên thế giới tôn trọng và rửa được nỗi nhục thua trận năm xưa.

Khi anh Bình giờ ly và hô: “1, 2, 3 dzo” bằng tiếng Việt, sau đó dịch ra tiếng Anh, tất cả mọi người đều giờ cao ly hô và cụng, vị khách này đã nói với tôi: “Bây giờ thì tôi đã hiểu, vì sao FPT bọn mày lại có thể kiếm được nhiều hợp đồng ở Nhật thế. Vì chúng mày đã đánh đúng vào điểm yếu nhất của người Nhật”.

Người phiên dịch tiếng Nhật cho chúng tôi lúc đó là Vương ở FSoft có nói nhỏ với tôi: “Ông ấy là một người rất hiểu chiến, bảo thủ và ưa hoài cổ”. Quan điểm của tôi là với mỗi một khách hàng đều có một đặc tính riêng và nếu chúng ta coi họ là khách hàng thì chúng ta phải biết dựa vào đặc tính đó. Đối với vị khách này, theo tôi, nếu đã chiếm được lòng tin của họ, họ sẽ rất nhiệt tình giúp đỡ chúng ta và sẽ chung thủy, bảo vệ chúng ta đến cùng.

Có lẽ bằng nhạy cảm của một doanh nhân, quan sát nét mặt, thái độ chia sẻ của tôi với những tâm sự của mình, cuối buổi chiều đăi, vị khách này nói với tôi: “Tôi với anh tuy bất đồng ngôn ngữ, nhưng điều đó không quan trọng, mà quan trọng là tôi với anh hiểu nhau, chia sẻ được nhiều vấn đề. Tôi với anh nên kết bạn”.

Trò chuyện, làm việc với người Nhật, tôi hiểu rằng, họ luôn đặt sự tin tưởng lên hàng đầu. Trong bất kỳ một mối quan hệ thương mại nào, họ phải thật sự tin cậy và coi là bạn, lúc đó mới nghĩ tiếp đến chuyện hợp tác. Tôi tin, nếu FPT IS có sang làm ăn tại Nhật, chúng tôi nhất định sẽ thành công.

Và tôi vẫn nghĩ, một ngày nào đó nếu quay lại Nhật, tôi nhất định sẽ gặp lại người bạn đặc biệt này.

# FPT NHƯ TÔI BIẾT

**PHẠM THẾ HÙNG**

**Phó Tổng Giám Đốc FPT Telecom miền Bắc**

## Những ngày đầu

Tôi có mặt trong đội quân FPT đến nay đã 18 năm có lẽ. Ấy là từ hồi những năm 1990, khi trụ sở vẫn còn đóng ở Giảng Võ. Thời đó, khi máy tính về, cả cơ quan, từ anh BìnhTG, anh NgọcBQ đều khệ nệ khuôn vác.

Giai đoạn đầu FPT quan tâm đến rất nhiều thứ, nhưng phải đến năm 1991, FPT mới chuyên tâm vào các dự án về công nghệ thông tin (CNTT), mà trước đó chỉ dừng ở việc trao đổi. Dù những năm đầu, công nghệ thông tin chỉ là thứ yếu, tuy Công ty cũng có đội nghiên cứu về Linux, phần mềm dù chưa đi vào ứng dụng nhiều, bởi lúc ấy FPT sống chủ yếu bằng các dự án lớn của Đông Âu (do kiếm được nhiều tiền hơn).

Những năm sau, FPT bắt đầu chuyển hướng và đến năm 1995, thực sự hoạt động trong lĩnh vực CNTT. Từ đó, FPT có bước dịch chuyển từ một công ty thương mại sang một công ty công nghệ. Đây là quyết định kịp thời của FPT.

FPT quyết định thành lập Trung tâm Tin học ISC. Trung tâm này được hai cây đại thụ của ngành CNTT Việt Nam là anh Nguyễn Chí Công và anh Bùi Quang Ngọc dẫn dắt, dưới trướng có những chuyên gia rất giỏi như: Anh Thành Nam, Đỗ Cao Bảo và nhiều chuyên gia khác.

Việc thành lập Trung tâm Tin học kéo theo sự phát triển của các trung tâm FPT IS, Công ty Giải pháp Phần mềm FPT, FPT Software, Bán lẻ, Bảo hành... đem lại sự phát triển vượt bậc của Công ty.

Còn nhớ, thời kỳ đầu, nhiều năm liền FPT làm về công nghệ của NovenSE. FPT là đơn vị đầu tiên tại Việt

Nam phát triển công nghệ này. Từ Novese, FPT bắt đầu mò mẫm tìm hiểu, một thời gian sau đã trở thành đối tác số 1 của Microsoft tại Việt Nam và sau này thành đối tác Vàng của Cisco. Dự án công nghệ đầu tiên FPT làm với hãng Hàng không Việt Nam, rồi thử nghiệm mạng, viết những chương trình ứng dụng phần mềm. Tôi cùng anh Võ Mai đã mua một số thiết bị về thử nghiệm, cài đặt cho một số khách hàng, nhưng đó chưa phải là bước ngoặt thật sự của FPT.

Vào những năm 1996-1997, khi Việt Nam mở cửa, kết nối Internet, FPT tham gia vào việc tích hợp hệ thống mạng Việt Nam giai đoạn 1. Dự án do VDC làm chủ đầu tư còn FPT tham gia với cương vị là chủ thầu.

Tuy làm chủ đầu tư, nhưng thời điểm đó, công nghệ của FPT vẫn còn rất sơ khai, chưa có gì. Lúc đó ở FPT IS, tôi đã đứng ra ký hợp đồng hợp tác với các chuyên gia của các hãng và FPT chỉ là nhà tích hợp theo đúng nghĩa. FPT thuê các máy chủ của Netscape, firewall thuê hãng Raptor, Internet sever thì thuê Nescape. Tôi thường xuyên phải làm việc với các chuyên gia của hãng này và chuyên gia của FPT IS, VDC để thành một đội triển khai trong nhiều tháng. Lúc đó tôi là Giám đốc dự án này, ở dưới hỗ trợ, hậu thuẫn cho tôi gồm: Thịnh, Dương Dũng Triều, Ngô Quốc Dũng.

Dù thời gian triển khai ngắn khoảng 4-5 tháng, nhưng dự án lại được Chính phủ quan tâm đặc biệt. Liên tục các câu hỏi được đưa tới đội triển khai: "Tại sao không chạy?", "Tại sao thế này?", "Tại sao thế kia?". Sự sốt ruột của các lãnh đạo cấp trên cũng khiến anh BìnhTG như có lửa đốt. Trong phiên họp giao ban nào

anh cũng hỏi đi, hỏi lại: “Tại sao lại chậm? Tại sao chưa được?”.

Biết anh BìnhTG nóng ruột, nhưng khi đó tôi cũng không biết giải thích với anh thế nào cho đúng căn nguyên của vấn đề: FPT là nhà tích hợp, nên vai trò rất quan trọng. FPT phải đứng ra phân giải “lỗi thuộc về ai”. Nếu không được, đội triển khai phải làm trực tiếp. Nhiều khi sự chậm trễ lại không thuộc trách nhiệm của bất cứ bên nào, bởi nguyên do cống ở bên Úc gặp sự cố nên lỗi đường truyền.

Với dự án Internet Việt Nam, việc tranh cãi, phân định trách nhiệm là một câu chuyện rất dài. Đối với hãng Nortel, FPT không ký hợp đồng làm đại lý ở Việt Nam. Tuy nhiên, FPT vẫn trúng thầu với VDC.

Nortel khu vực châu Á đã gọi điện cho tôi rất nhiều lần, họ bảo: “Chúng tôi sẽ không hỗ trợ cho FPT vì FPT không có công nghệ, không có trình độ”, thậm chí buộc FPT phải để cho hai công ty là EIS hoặc One Ltd là đại lý của Nortel tại Việt Nam triển khai. Tôi kiên quyết từ chối. Tôi cùng với nhiều anh em là dân công nghệ FPT đã mày mò, nghiên cứu và triển khai thành công.

Dự án Internet Việt Nam có thể nói đã đánh dấu bước tiến về công nghệ của FPT, vì chúng ta được tham gia các dự án lớn. Quan trọng hơn, giới khoa học công nghệ Việt Nam đã được tiếp cận với công nghệ thông qua mạng Internet. Trước kia, những tài liệu về công nghệ phải photocopy lại, sẵn tìm trong các chuyến ra nước ngoài... nhưng từ khi có mạng đã rút ngắn rất nhiều công đoạn.

Hai năm sau, thời điểm năm 1999, FPT có triển khai lắp đặt hạ tầng mạng cho toàn ngành tài chính. Cài đặt IGX là thiết bị khó, FPT lại chưa phải là đại lý của Cisco nên không thể trực tiếp tiến hành cài đặt, FPT đành phải thông qua ITS. Quá trình đàm phán và thuê chuyên gia sang cài đặt là một câu chuyện dài. Sau này (năm 2004), FPT đã trở thành đối tác vàng của Cisco.

Để trở thành đối tác vàng của Cisco, đội ngũ công nghệ của FPT IS đã phải chuẩn bị rất nhiều. Các nhân viên của FPT IS phải thi để lấy các chứng chỉ, trong đó có chứng chỉ hết sức quan trọng là CCIE. Lần lượt những Trần Tiên Phong, Vũ Anh Tú, Nguyễn Xuân Việt đã mang những chứng chỉ danh giá này về cho FPT.

Sau khi FPT IS trở thành đối tác vàng của Cisco vào năm 2004, đến năm 2005, tôi được giao nhiệm vụ mới, sang FPT Telecom.

### Lửa thử vàng

Chân ướt, chân ráo, tôi về FPT Telecom khoảng tháng 11/2005. Lúc ấy, hạ tầng của công ty có nhiều vấn đề, báo chí thì đăng tải nhiều ý kiến phản nản về chất lượng dịch vụ từ phía khách hàng. Lãnh đạo cấp trên thấy thế cũng cần vận nhiều, nên những người làm trực tiếp như tôi cảm thấy khá mệt mỏi. Có thể nói trong và ngoài FPT Telecom khi đó gặp vô vàn khó khăn.

Nhiều năm ở FPT, tôi chỉ thiên làm về công nghệ, nhưng khi sang FPT Telecom công việc không chỉ dừng lại ở kỹ thuật, mà còn liên quan đến quản trị, kinh doanh. Ở một đơn vị kinh doanh đặc thù như FPT Telecom, thì việc cung cấp dịch vụ cho hàng trăm nghìn khách hàng khác với việc làm dự án cho vài chục khách hàng. Trước đây ở FPT IS tôi chưa từng gặp cảnh khách hàng là chủ quán cà phê Internet vác dao đuổi đánh nhân viên của mình, hay trong nội bộ công ty có những phần tử không tốt, ăn cắp vật tư, rồi việc mất an toàn lao động, dọa dẫm lãnh đạo.

Hai điều tôi không thể tha thứ được là vi phạm an toàn lao động và vi phạm đạo đức. Tôi và nhiều anh em bên FPT Telecom quyết định: Phải cải tạo, nâng cấp để cải tiến chất lượng dịch vụ. Với cương vị là Giám đốc Trung tâm Phát triển Hạ tầng, tôi cùng anh em cải tiến từ mô hình tổ chức, nhân sự, quy trình, đặc biệt là quy trình ISO. Và thực tế, trong 3 năm làm ở FPT Telecom tôi không nhớ mình đã ký bao nhiêu quyết định cho thôi việc.

Nhưng làm một việc gì có hệ thống thì đòi hỏi phải có thời gian, quá trình và tháo gỡ dần dần. Nếu không tâm huyết, không nhiệt tình, khôn khéo tôi nghĩ không thể giải quyết hết được.

Sau một thời gian, chất lượng hạ tầng của FPT Telecom khá ổn. Trải qua nhiều khó khăn, tôi nghiệm ra rằng, lòng quyết tâm, nhiệt tình, cộng với sự giúp sức của đội ngũ nhân viên năng động, chúng tôi đã giải quyết được mọi việc.

Lửa thử vàng đã thành công như thế.



# KINH NGHIỆM DỪNG “HÀNG NGOẠI”

**NGUYỄN LÂM PHƯƠNG**

**Phó Tổng Giám Đốc FPT Software**

Trong lịch sử FPT Software đã có nhiều nhân sự là người nước ngoài tham gia vào các dự án lớn, nhỏ của Công ty. Trước đã từng có Martin làm “sale” với “style” đậm chất Tây: “Ông giao cho tôi mở rộng thị trường Mỹ thì các ông cứ chuẩn bị nguồn lực đi, đừng hỏi”. Tuy nhiên, chất Tây ấy cũng chưa ảnh hưởng nhiều đến công việc của FPT Software.

Với dự án Petronas, FPT Software đã sử dụng lực lượng “Tây” nhiều nhất từ trước tới giờ, được thuê từ nhiều nguồn khác nhau.

Trước khi ký hợp đồng với Petronas, khoảng nửa cuối năm 2005, tôi chủ trương phải đi tìm một quản trị dự án giỏi, là Tây càng tốt. Hoàng Việt Anh liền tiến cử một người, theo lời giới thiệu của Hoàng Việt Anh, người này trước làm quản trị dự án cho Việt Anh ở Mỹ. Cậu ta vẫn còn trẻ, vừa mới lấy vợ, tên là Steven. Steven cũng có ý định 2 năm sau khi lấy vợ sẽ qua châu Á học kinh nghiệm. Nhận được lời đề nghị của tôi, Steven sang Việt Nam.

Petronas là dự án lớn, tôi lo lắng không nghĩ sẽ quản lý được do công việc khá phức tạp. Có Steven, tôi cũng tạm yên tâm phần nào, vì cậu tích lũy được nhiều kinh nghiệm. Tôi xếp Steven ngồi ở tầng 4 HITC. Cậu ấy ngồi sau bộ trống rất to của nhóm LTV, nhiều đoàn khách nước ngoài đến thăm tòa nhà đều thắc mắc: “Tại sao bọn mày lại tuyển thằng Rocker”. Tôi phân bua mãi:

“Đây là thằng quản trị dự án của tao”.

Triển khai dự án Petronas chiếm mất của tôi và đồng nghiệp khá nhiều thời gian, bởi trước kia FPT Software chỉ “ăn miếng bánh nhỏ”. Với dự án này, FPT Software phải làm từ A-Z, phải tìm hiểu tất cả mọi thứ. Ngay cả đội triển khai cũng rất đông, ở Malaysia khoảng 60 người cùng làm dự án.

Vi dự án quan trọng và cũng muốn “đẹp mặt”, tôi đưa Steven đi gặp khách hàng. Khi Petronas sang, Steven đã trình diễn rất tốt, mọi thứ đều bằng bằng, trôi chảy: Slide tốt, khẩu hiệu tốt, từ khóa đều dùng đúng, tóm lại mọi thứ rất oai. Tụi Tây thấy thế cũng gật gù, tin tưởng.

Steven được giao làm tổng chỉ huy của toàn bộ dự án. Khoảng Tết ra, tôi mời anh KiênKT về làm QA (vì trước đây anh có một số kinh nghiệm với nhiều dự án VAT ở Việt Nam). Những tướng có hai chiến tướng, mọi việc sẽ hoàn hảo, nhưng về sau đã có một số mâu thuẫn về “style” làm quản trị dự án giữa hai người.

Steven bảo: “Mày tin tao, giao nhiệm vụ cho tao, mày đừng hỏi nhiều. Nếu mày cần báo cáo nào, nửa tiếng sau tao sẽ đưa cho, đừng hỏi giữa chừng tao đang làm cái gì? Chuyện của tao, tao sẽ lo hết”. Tây là vậy!

Điều đó lại rất khác với cách làm dự án của FPT. Do đây là dự án lớn nên khi làm, FPT đều muốn nắm vững dự án, tiến độ đi đến đâu. Tôi so sánh thế này, dự án lớn khác dự án nhỏ như việc mình lái ô tô với tàu thủy. Lái ô

tô mình chỉ cần vận tay lái là có thể quay ngay lại, trong khi lái tàu thủy vận bánh lái một lúc sau nó mới chạy được, thậm chí quá thì còn phải điều chỉnh lại. Làm dự án lớn, tôi lúc nào cũng lo mình vận tay quá nên lại càng muốn biết mình đang làm cái gì. Nhưng Steven lại một mực cho rằng: “Chúng mày đừng có quan tâm!”.

Bản khoản quá, tôi gặp và anh Thành Nam trao đổi về việc này. Sau một hồi chúng tôi cũng rút ra bài học: Nên dùng ông Tây làm cố vấn còn chỉ huy thì vẫn phải là người Việt. Về sau chúng tôi thống nhất chuyển anh Kiên phụ trách mảng tác chiến lên làm luôn cả nguồn lực. Steven làm quản lý onsite, còn tôi làm nhiệm vụ “interconnect” hai người.

Khi bắt tay vào dự án, nhiệm vụ đầu tiên phải làm là khảo sát và phân tích. Đây thực sự là vấn đề lớn của FPT do mình chưa bao giờ tiến hành làm việc này và không có nhiều người giỏi tiếng Anh. Bí quá, Steven liền giới thiệu một người là John. Cậu này là người Anh. John đến và thuyết trình một bài hoành tráng cho chúng tôi về việc cắt nhỏ từng phần và có thể ăn hết cả con voi như thế nào. Anh em nghe xong hoa hết cả mắt, nhất trí mời cậu ấy sang.

Nhưng, dù có Steven, John sang thì lực lượng vẫn chưa đủ, dự án cần nhiều người hơn thế. FPT Software chủ trương tuyển thêm cả Việt kiều. Đội quân Việt kiều triển khai dự án này khá đông, có Minh TQ là Việt kiều tại Canada, sau lại thêm một cậu Việt kiều người Mỹ nằm trong nhóm phân tích, thiết kế...

Nhân sự được tuyển theo đúng kế hoạch, tuy nhiên, có một nhân sự khác không nằm trong kế hoạch nhưng vẫn được FPT Software tuyển về là... vợ của Steven. Steven sang Việt Nam, vợ cậu ta cũng sang theo. Vợ Steven dạy ở trường quốc tế. Khi Steven qua Malaysia, một phần để Steven yên tâm công tác, phần khác không muốn thấy cảnh “ông Ngâu, bà Ngâu”, chúng tôi liền tuyển luôn vợ Steven vào làm. Đại khái, nhóm của Steven toàn Tây là Tây.

Một thời gian sau, trong quá trình làm chúng tôi phát hiện ra, John, ông Tây người Anh trình bày thì rất tốt, rất hoành tráng, nhưng hiệu quả công việc mang lại rất ít. Sau một tuần chỉ thấy cậu chạy loăng quăng, anh em thất vọng và chonghỉ việc. John đi, nhóm còn lại Steven, đội quân Việt kiều và các anh em ở trong nước sang.

Trong khi John không đáp ứng được yêu cầu công việc thì Steven lại thích nghi rất nhanh với môi trường công tác tương đối “lờ mờ” của FPT như ba người chung một phòng, đi công tác, hoạt động văn hóa STCo...

Tôi nghĩ tưởng mọi việc sẽ bằng bằng, aidè... dự án triển khai được hai tháng thì có vấn đề, Steven phải sang Singapore để khám bệnh. Cậu nói: “Tôi có vấn đề về thận, nhưng không có bảo hiểm vì chúng mày chưa mua cho tôi”. Quả thực, lúc ký hợp đồng cho Steven cũng không có bảo hiểm FPT Care gì cả. “Có khi tôi phải thôi việc”, Steven thông báo. Trước tình hình ấy, chúng tôi thật sự lo lắng bởi Steven đang là đại diện của FPT bên đó, giờ Steven nghỉ, chúng tôi không biết lấy ai thay thế. Tuy nhiên chúng tôi cũng đã có động thái chuẩn bị, để phòng những trường hợp như thế có thể xảy ra.

Dù biết ông Tây đại diện cho FPT nói tiếng Anh rất tốt, nhưng đội quân của FPT còn có nhiều người Việt Nam. Chúng tôi mời Nguyễn Thành Lâm sang Malaysia làm trợ thủ cho Steven. Khi Steven gặp vấn đề về sức khỏe, nhận thấy đây là vấn đề gây rủi ro cho mình, rất nhanh chúng tôi thay đổi style dự án, bằng cách giảm công việc của Steven xuống, công việc giao cho Thành Lâm phụ trách, đẩy vai trò của người Việt Nam lên. Lúc đó, Steven trở thành cố vấn cho Thành Lâm.

Sau này, Steven phụ trách về mảng quản lý thay đổi, do dự án phải thay đổi rất nhiều thứ, chủ yếu là người sử dụng. Người sử dụng phải được huấn luyện để có sự chuẩn bị, sẵn sàng thích ứng khi hệ thống có sự thay đổi lớn. Thực tế ở FPT việc này làm chưa tốt, chẳng hạn như khi đưa Oracle, những “công cụ” mới vào một cách đột ngột làm mọi người ngỡ ngàng. Nhưng khi làm việc với Tây, họ có sự chuẩn bị rất kỹ càng cho những việc đó.

Dù dự án vẫn chạy, nhưng đến gần cuối năm 2006, chúng tôi không tránh khỏi loay hoay. Nguyên nhân là nhân sự Tây về chiến lược rất ngon, nhưng sự linh hoạt, xử lý theo tình huống lại không tốt. Trong khi đó, quá trình triển khai của chúng tôi gặp vấn đề, nhiệm vụ là trong vòng 10 tháng phải thay đổi 20.000 user của Petronas, chuyển từ Lotus Note sang Exchange, Microsoft Application. Loay hoay mãi đến cuối năm 2006, chúng tôi mới chuyển được 1.000 user, tôi nhắm tính chậm kế hoạch rất nhiều.

Tình hình khẩn cấp, Ban lãnh đạo phải ngồi bàn với anh Nam và lý giải nguyên nhân của sự chậm trễ. Chúng tôi rút ra rằng: Đã động đến user thì phải STCo một tí, trong khi các ông Tây thì cứ nguyên tắc mà phang, học được thì học, không học được thì học lại. Để xốc lại tình hình, chúng tôi điều Đan Phượng sang hỗ trợ.

Cuối năm 2006, Steven thông báo: “Vợ tôi đang rất stress, đi làm vất vả quá và muốn nghỉ việc”. Nghe được thông tin đó chúng tôi hơi hoảng, nhưng sau nghĩ lại

thấy vai trò của ông Tây lúc đầu là xây dựng hình ảnh, tới thời điểm hiện tại đã hoàn thành trách nhiệm lịch sử, hay hay dở thì đối tác đã nhìn thấy hết rồi. Dù sao dự án cũng đã đi được nửa đường, nên chúng tôi cũng tạm yên tâm.

Mấy tháng sau, nhờ sự nỗ lực của Đan Phượng và nhiều anh em, chúng tôi đã triển khai được 10.000 mail box. Làm được điều đó là do chúng tôi đã bỏ một số bước lúc đầu đặt ra làm cho nó đơn giản hơn.

Steven làm lay lắt được khoảng đến tháng 03/2007 thì rời khỏi FPT Software. Sau sự ra đi của Steven, tôi rút ra kinh nghiệm: Dùng Tây thì phải dùng đúng, vì quản lý Tây rất khó. Hơn nữa, khi làm với Tây phải xác định chấp nhận rủi ro, phải luôn đặt tình huống xấu là dự án có thể đổ. Tôi nhớ khi làm dự án này chúng tôi đã phải điều chỉnh đến 10 lần.

Lần lượt hết John đi, Steven nghỉ việc, một số nhân

sự Việt kiều không trụ lại được những tưởng điều đó sẽ làm cho phía Petronas và một số khách hàng phản ứng, nhưng kết quả phản hồi lại tốt hơn những gì chúng tôi nghĩ. Bởi vì, khách hàng cũng nhận ra được năng lực, giá trị của đội ngũ FPT Software.

Phải nói rằng, quân FPT Software đã học được rất nhiều qua style làm việc với nhân sự Tây. Đội ngũ P1 đã khá trưởng thành do được tiếp xúc, làm việc nhiều với họ. Chúng tôi nghiệm ra rằng, khi làm việc với Tây phải hiểu: Họ làm về kế hoạch, định hướng rất tốt, họ nhìn bức tranh rất rộng, nhưng để chạy được thì lại không bằng mình. Và một điều kém nữa là Tây thua xa Việt Nam khoản đi... đòi tiền.

Đúc kết lại nhiều bài học từ Petronas, về sau chúng tôi đã có kế hoạch cân đối nguồn lực giữa Tây và ta để tránh được những tổn thất như ban đầu.

# TỰ LẬP

## LÊ MẠNH THẮNG

### Giám đốc Công ty Dịch vụ Tin học FPT (FSC)

Nếu chàng thanh niên FPT năm nay tròn 20 tuổi, tràn căng sức sống thì người họ hàng của anh ta, Trung tâm Bảo hành FPT (nay là Công ty Dịch vụ Tin học FPT) cũng phần khởi bước sang tuổi trăng tròn, với lịch sử 15 năm tồn tại.

Những ngày đầu anh BìnhTG xác định là làm tin học nhất định phải có một trung tâm bảo hành. Nhìn quanh những công ty tin học lớn trên thế giới đều có mô hình như vậy, FPT lúc đó dù không biết làm gì nhưng “phải có trung tâm bảo hành đã”.

“Đường dài mới biết ngựa hay”, quãng đường 15 năm cũng đủ chứng minh sự dẻo dai của Trung tâm Bảo hành. Trên đường thiên lý ấy, tháng 08/2007, đã trở thành dấu mốc quan trọng của Trung tâm khi Trung tâm được khai sinh với cái tên mới: Công ty Dịch vụ Tin học FPT.

Nhưng mấy ai biết, để đi đến quyết định thành lập này đã có nhiều sự cân nhắc, tính toán. Vào thời điểm chỉ có hai đơn vị kinh doanh IT chính là FPT IS và FPT Distribution. Do khách hàng chủ yếu của Trung tâm Bảo hành là FPT IS và FPT Distribution nhưng hai công ty này lại có tính chất kinh doanh khác nhau, nên đã có ý kiến cho rằng phải tách Trung tâm Bảo hành về hai đơn vị đó và đánh giá “như thế hiệu sẽ quả hơn”.

Bác bỏ quan điểm đó, tôi đã tìm mọi cách để thuyết phục anh BìnhTG rằng, nên tồn tại một trung tâm bảo hành độc lập vì khách hàng chỉ biết mỗi FPT, trong khi nội bộ FPT lại có nhiều đội bảo hành khác, bắt khách hàng phải phân biệt là rất mệt, thậm chí làm giảm mất thương hiệu FPT.

“Phải có một trung tâm bảo hành riêng”, tôi nói với anh BìnhTG, và lập luận điều này bằng cách chỉ ra khi

quy mô bảo hành lớn sẽ tận dụng được nguồn lực, vật tư, linh kiện thay thế, trong khi nếu chia tách sẽ bị phân tán, không đảm bảo.

Vẫn như thói quen, mỗi khi chưa biết chọn hướng nào cho hợp lý, anh BìnhTG thường hỏi: “Các hãng lớn trên thế giới làm như thế nào?”. - “Hầu hết đều có một trung tâm riêng”, tôi đáp. Anh BìnhTG tuy đồng ý việc thành lập trung tâm độc lập nhưng cũng tỏ ra rất lo lắng. Thấy chúng tôi loay hoay, anh nghĩ ra một số định hướng.

Lúc đó chưa có khái niệm về 2.0, nhưng anh đã chỉ cho chúng tôi một con đường, đại ý là lập một trung tâm call center dành cho tất cả khách hàng nào có liên quan đến điện tử đều có thể gọi đến và sau này mình có thể tập hợp được một cộng đồng. Tôi cũng mông lung nghĩ về gợi ý của anh.

Hướng đi này không phải là không tốt nhưng chưa phải là thời điểm Công ty Dịch vụ Tin học có thể làm lúc này, tôi đã nghĩ thế và nhìn sang FPT Telecom của Đình Anh. FPT Telecom có trung tâm call center cũng khá lâu rồi nhưng theo đánh giá của tôi do chi phí dành cho việc này lớn nên hiệu quả mang lại không nhiều lắm. Trong khi đó Đình Anh lại muốn Trung tâm Bảo hành “ôm” việc này để công ty của cậu ấy có thể outsource.

Việc thành lập một trung tâm call center vào thời điểm mới khai sinh Công ty Dịch vụ Tin học là điều khó thực thi, chúng tôi đã xếp lại gợi ý này để tìm những hướng kinh doanh tốt hơn cho công ty.

“Hàng chục năm qua Trung tâm Bảo hành đều làm tốt, anh tin các vị sẽ làm được”, anh BìnhTG động viên và tỏ ra rất tin tưởng vào chúng tôi.

Quả thực, từ xưa đến nay Trung tâm Bảo hành đều

hoạt động tốt, dù là đơn vị phục vụ nhưng bản thân bảo hành cũng có doanh số từ FPT IS, FPT Distribution. Ban lãnh đạo FPT nghĩ rằng khi phát triển thành trung tâm độc lập, cộng thêm hướng kinh doanh mới có thể mang lại cơ hội phát triển tốt hơn cho bảo hành.

Thống nhất và thử. Chúng tôi đã có rất nhiều buổi họp với các quản lý, với nhân viên về tương lai của trung tâm. Thành lập công ty, với tư cách là đơn vị kinh doanh độc lập, ngoài lĩnh vực truyền thống đang làm, công ty phải đẩy mạnh dịch vụ. Đây quả thực là một thách thức, bởi bảo hành đã được bao bọc khá lâu trong quá trình hoạt động của mình.

Anh em trong công ty đã ngồi lại, tính toán, trăn trở nhiều ngày để nhằm tìm ra một hướng kinh doanh, làm sao để có thể trụ lại khi thành một đơn vị độc lập. Lúc đó chỉ đưa ra mục tiêu, phần đầu từ 1 - 2 năm đẩy tỷ trọng của mảng truyền thống bằng với mảng dịch vụ, 50 - 50. Bởi thời kỳ trước nhiệm vụ chính của công ty là làm bảo hành cho FPT IS, FPT Distribution, mảng này luôn chiếm tỷ trọng lớn, khoảng 75 - 80%.

Chúng tôi đề ra mấy mục tiêu để vừa làm, vừa thử:

- Ngoài bảo hành ra còn có mảng sửa chữa lẻ và hoạt động khá tốt, công ty sẽ khai thác hợp đồng với khách hàng bên ngoài với mảng bảo trì, bảo dưỡng. Mảng này được đánh giá cũng không dễ dàng do môi trường Việt Nam chưa quen.

- Làm các dịch vụ giá trị gia tăng vẫn liên quan đến bảo hành như đóng các gói FPT Care Park, mở rộng bảo hành so với tiêu chuẩn của nhà cung cấp.

- Phối hợp với đại lý, nhà phân phối, bán luôn từ gốc. Phối hợp với FPT IS, FPT Retail phát triển trên cơ sở hai

bên cùng có lợi.

Chuyển chiến thuật với FPT IS, quy bảo hành về một mối, bởi FPT IS có trong tay danh sách các dự án lớn, những mảng thuộc sở trường của Công ty Dịch vụ Tin học, công ty sẽ làm tốt hơn.

Tự hạch toán kinh doanh với tư cách là một đơn vị độc lập với chúng tôi là công việc hết sức khó khăn. Anh em bên bàn nhau bắt chước, tham khảo kinh nghiệm từ các đơn vị khác trong công ty với quan niệm sai đâu sửa đấy để tìm ra được phương thức kinh doanh hiệu quả nhất. Việc này cũng tốn mất khá nhiều thời gian để chúng tôi nghiên cứu.

Không chỉ công ty mà bản thân 120 nhân viên của Công ty Dịch vụ Tin học (thời điểm mới thành lập - hiện tại là 140 nhân viên) cũng buộc phải thích ứng với môi trường mới, "luật chơi" mới mà các quản lý đặt ra. Nhưng tôi nghĩ đó là động lực để mọi người vươn lên, phấn đấu.

Hơn một năm đi vào hoạt động với tư cách là một công ty, Công ty Dịch vụ Tin học chưa dám khẳng định đã chiến thắng tuyệt đối nhưng chúng tôi tin mình đã chiến thắng. Trước hết ở việc đánh bại được sức ỳ, vốn tồn tại khá lâu trong một đơn vị được bao cấp hơn chục năm. Chúng tôi chiến thắng vì đã tìm thấy những cơ hội và kết quả bước đầu khá khả quan.

Tôi cứ nghĩ rằng, một đứa trẻ mới sinh thì không thể bảo nó chạy hay bảo nó phải làm những việc to tát ngay. Khi thích hợp đứa trẻ ấy sẽ vận cơ hội để đứng dậy, tập đi, tập chạy, và Công ty Dịch vụ Tin học cũng vậy. Chúng tôi kỳ vọng vào tuổi 17 sẽ bẻ gãy sừng trâu và tạo nên đột phá ở những năm tiếp theo.



# DMS - ĐỂ CHẾ HUY HOÀNG

LD - FSoft

Tôi là thằng thuộc loại kỳ cựu trong dự án với biết bao nhiêu kỷ niệm, vui có, buồn có, huy hoàng có, tủi nhục cũng có, nhưng có lẽ những kỷ niệm mà tôi có nhiều nhất đối với dự án DMS nằm gần như toàn bộ trong nửa năm đầu tiên - bắt đầu từ ngày 15/09/2003 “định mệnh” ấy...

## Chuyến on-site đầu tiên trong đời

Sau đợt phỏng vấn đầu tiên, đợt training cấp tốc và lại đợt phỏng vấn lần hai (lần đầu tiên trong đời phải ngồi trước 5 “ông” và bị tra khảo, nhưng may mắn là cũng qua, bây giờ có hỏi tôi lúc đó đã nói gì tôi cũng không nhớ nổi...). Nhóm tôi lúc bấy giờ còn lại tôi, QuangNM, TríNM, TúTX, KhoaTA, TháiNT, những đứa mà sau này gần như tôi coi là anh em - không biết vì sao nữa. Tôi nhớ sau buổi phỏng vấn cuối cùng, khi biết mình đậu vào FPT, nhóm đã rủ nhau đi uống café cùng nói chuyện với nhau, giờ nghĩ lại thấy ấm áp dường nào.

Nhóm vào làm FPT được một ngày thì có lịch đi on-site. Lúc đó, tôi nhớ TháiNT được phân đi Quảng Trị, KhoaTA đi Buôn Ma Thuột, còn tôi thì đi Phan Rang. Ôi! Phan Rang, địa danh mà từ lúc sinh ra đến khi đi học tôi mới nghe lần đầu, tôi có hỏi một vài anh trong nhóm, Phan Rang ở đâu thì được cho biết nó ở miền Trung, nghe mà choáng... nhưng đã phân công rồi thì lên đường thôi. Người đi kèm tôi lúc đó là anh ÁiDT, một bậc đàn anh trong dự án DMS mà tôi nghe đồn là rất giỏi Solomon. Giờ nhớ lại lần đầu tiên on-site một mình nghĩ cũng vui thật. Mọi người trong gia đình tôi ai cũng lo, mẹ thì tất tả đi mua quần áo thêm cho tôi, chị thì đi mua vali, còn bạn gái thì cứ suốt ngày nhì nhằng

“đi nhớ ăn uống đàng hoàng, phải nhớ gọi điện thường xuyên...”, cứ như là tôi đi mấy năm mới về vậy.

Vậy là cuối cùng tôi cũng bắt đầu triển khai công việc, thực ra là xem anh ÁiDT triển khai. Phải nói là lúc đó tôi phục anh lắm, anh xuống nhà phân phối yêu cầu phải làm cái này, phải làm cái nọ, nếu không làm đúng là anh la liển. Tiếc là thời gian tôi làm cùng anh không lâu... Anh chỉ ở với tôi đúng ba ngày là về Sài Gòn, để lại một mình tôi ở lại và tôi bắt đầu “bơi”...

Tôi nghĩ mình cũng may mắn khi triển khai công việc tại nhà phân phối ở Phan Rang. Chủ nhà phân phối lúc đó khá thoải mái trong việc hợp tác, nhiều lúc nhớ đến tôi lại thấy tội tội. Thời điểm đầu tiên do kinh nghiệm còn yếu và không nắm vững phương pháp triển khai nên ngày nào tôi và chị cũng phải ở lại làm (chủ yếu là nhập hóa đơn lẻ) đến hơn 10h đêm, mà ở Phan Rang 8h là đường phố vắng thấy thâm luôn. Lúc về chị cho tôi quá giang về nhà nghỉ. Xưởng xe, nhìn dáng chị chạy về nhà mà tôi lại thấy sợ sợ.

Sau khi công việc hoàn tất thì chị gần như đã gục hẳn, nhìn hốc hác hẳn đi. Hình ảnh của chị đã ám ảnh tôi trong suốt mấy tháng sau đó. Nó làm tôi suy nghĩ rất nhiều, suy nghĩ về công việc mình đang làm, suy nghĩ về lợi ích mà hệ thống đem lại cho nhà phân phối. Phải

chăng, khi có hệ thống, người kế toán phải làm nhiều hơn, phải vất vả hơn và như vậy thì vô hình chung, tôi là người đem lại cái khó nhọc cho người khác chứ không giúp họ cải thiện và làm tốt công việc hiện tại... Sau này nghĩ thật kỹ tôi mới nghiệm ra rằng, nguyên nhân chính là do chính tôi đã không nắm vững được quy trình triển khai, không nắm vững được nghiệp vụ, cũng không có khả năng phân tích và đưa ra giải pháp thích hợp nên việc triển khai đã không tránh khỏi những vất vả, khó nhọc. Nhưng đó là chuyện của sau này...

### **Cô gái Phan Rang và “thằng nhóc” triển khai**

Khi tôi đến Phan Rang triển khai công việc với anh ÁiDT thì được anh giới thiệu với một cô gái, con của chủ nhà nghỉ, hình như là “em kết nghĩa” của anh. Thú thật là cô gái ấy cũng khá dễ thương và khá cởi mở. Những ngày đầu tiên khi anh ÁiDT còn ở cùng, thì chúng tôi thường hay ngồi đánh bài đến tận khuya. Những lúc đó chúng tôi đùa giỡn thật vui và không biết là tôi có hơi quá hay không nữa (vì thật ra tính tôi cũng hay đùa quá) nên từ khi anh ÁiDT về Sài Gòn, thì tự nhiên tôi cảm giác là cô ấy thích tôi. Cách cô ấy nói chuyện, cách cô ấy nhìn chẳng khác gì người yêu nhìn nhau vậy, dù cô ấy biết rằng tôi đã có bạn gái rồi. Thật khó mà diễn tả được cái cảm giác lúng túng của tôi khi trưa nào cô ấy cũng chạy xe đến tận nhà phân phối kêu tôi về ăn cơm. Bữa nào tôi bận quá thì cô ấy đứng chờ đến khi tôi làm xong... Tôi trộm nghĩ cách đối xử như vậy còn hơn cả vợ chồng ấy chứ.

Tôi càng lẩn tránh, cô càng tìm cách tiếp cận và điều làm tôi thực sự choáng là... kể chuyện này ra hông biết có bị cho là ba xạo hông nữa nhưng nó là sự thật 100%. Tôi nhớ đó là hôm thứ 6, mẹ và anh trai cô ấy có chuyện phải vào Sài Gòn. Ở nhà chỉ còn lại tôi, cô ấy và người làm. Buổi chiều và tối, tôi và cô ấy ăn cơm chung và ngồi xem ti-vi cũng vui vẻ. Đêm đó, khi tôi đang ngủ thì tự nhiên thấy có người mở cửa vào phòng tôi. “Ăn trộm”, một ý nghĩ vụt lên trong đầu. Người tôi nóng bừng lên. Tôi bật dậy và chuẩn bị tấn công nhưng thật bất ngờ, trong ánh sáng lập lờ, tôi nhận ra là cô ấy trong bộ đồ ngủ. Miệng tôi như cứng lại và người gần như lạnh toát khi cô ấy chạm vào người tôi. Tôi run bắn cả lên và lập tức với tay bật đèn, mở rộng cửa. Tôi cố lấy vẻ bình tĩnh và hỏi có chuyện gì vậy. Cô ấy không nói. Không biết sao lúc đó tôi lại có đủ tỉnh táo để nói đùa một câu “Không có má ở nhà, em sợ ma hả, định kiếm người nói chuyện

cho qua đêm sao...?”. Cô ấy cũng đùa lại một vài câu rồi kêu tôi đi ngủ đi, nói là chỉ vào hủ tôi chơi thôi rồi đóng cửa. Thú thật là tối đó tôi ngủ mơ mơ màng màng, nghe cái gì cũng giật bắn cả người. Kể từ ngày đó, mỗi lần đi ngủ, ngoài việc khóa cửa, tôi đều chốt khóa ngang, để ngủ cho nó yên tâm ý mà...

Khi tôi rời khỏi Phan Rang, lúc chia tay cô ấy bịn rịn lắm, hỏi nhiều thứ nhưng thực tế lúc đó tôi chỉ mong sao mình đi được nhanh càng sớm càng tốt nên chỉ trả lời qua loa lấy lệ (không biết có tệ quá không nữa). Sau đó, cứ cách vài ngày, cô ấy lại gọi điện hỏi thăm tôi, nhiều lúc làm tôi cảm thấy khó xử vô cùng và tôi quyết định không trả lời điện thoại nữa... Kể từ đó, tôi không còn liên lạc với cô ấy nữa, lần gần nhất tôi trở lại Phan Rang thì nghe nói là cô đã lấy chồng rồi, cũng được hơn một năm. Tôi mừng và cầu chúc cho cô luôn được hạnh phúc.

### **“Chìm” tại Phan Thiết - Thành phố biển mà chưa bao giờ thấy biển...**

Sau khi triển khai xong nhà phân phối tại Phan Rang, theo yêu cầu công việc, tôi di chuyển vào Phan Thiết để triển khai lại nhà phân phối Khôi Nguyên - Phan Thiết (do anh ChâuCD triển khai nhưng thất bại - và hình như sau batch này anh đã được chuyển về Hà Nội nên tôi không có cơ hội gặp anh). Với khí thế hừng hực sau đợt triển khai lần đầu khá ổn, tôi đến Phan Thiết với một ý chí quyết tâm rất cao. Chính tại nơi đây tôi mới biết thế nào là mùi vị cay đắng của dân triển khai...

Thực tế, trước khi tôi xuống Phan Thiết thì LựcNQ (một chàng trai thông minh, hóm hỉnh, đa tài và khá “lì”) đã xuống trước tôi để setup lại hệ thống cho nhà phân phối, vì lúc đó, LựcNQ là trưởng nhóm support của khu vực miền Trung và Tây Nguyên. Tôi đến Phan Thiết vào một buổi trưa đầy nắng. Sau khi nghỉ ngơi tôi được LựcNQ giới thiệu với nhà phân phối - chị Linh. Những thông tin về nhà phân phối mà LựcNQ cho biết là khá hợp tác, quy trình LựcNQ cũng đã setup xong hết rồi, công việc còn lại là chốt lại số lượng tồn, chạy thật và xong...

Nghe thật đơn giản và dễ đến mức không tưởng, nhưng thật sự khi bắt tay vào làm thì... Ngày thứ hai ở Phan Thiết, tôi và LựcNQ đã hỗ trợ nhà phân phối chốt lại kho, bao gồm cả việc sắp xếp lại kho cho nhà phân phối. Sau khi đổ số lượng tồn kho vào máy xong thì lúc đó, đồng hồ đã chỉ quá 3h sáng. Tôi về đến nhà nghỉ mới nhừ, chỉ kịp tắm một cái là leo lên giường đánh một giấc

ngon lành đến hơn 7h sáng. Ngày hôm sau, LựcNQ chia tay với tôi để đi Buôn Mê Thuột hỗ trợ. Một mình tôi đến nhà phân phối để tiếp tục công việc, với mục tiêu đặt ra là phải hoàn tất nhà phân phối này trong vòng một tuần.

Tôi hào hứng lao đến nhà phân phối với một niềm tin chắc chắn nhưng thật choáng váng khi nhà phân phối thông báo là dữ liệu chốt kho không chính xác, tồn kho không đúng, hệ thống chạy sai. Lập tức tôi rút thẻ kho chốt ngày hôm qua ra để đối chứng nhưng không thấy sai gì cả. Tôi thông báo với chủ nhà phân phối thì được trả lời là không đúng, chắc ghi sai, phải chốt lại. Ok, chốt lại thì chốt lại và tối đó, tôi lại hì hục cùng nhà phân phối chốt lại kho. Lần này tôi cẩn thận ghi chép với sự xác nhận từ chủ nhà phân phối. Sau khi chốt lại kho và ra về, tôi thở phào nhẹ nhõm và nhủ thầm trong bụng "Cuối cùng thì sau cơn mưa, trời cũng sẽ sáng".

Những ngày tiếp theo, tôi bắt đầu quy trình hỗ trợ mà LựcNQ đã vạch ra cho nhà phân phối - mà gần như cũng là quy trình chuẩn lúc bấy giờ - xuất đơn ND cho tiếp thị và nhập đơn lẻ NP, NI, làm đơn trả hàng NT vào cuối ngày. Nhưng than ôi, khi nhập liệu (đơn hàng NP, NI), thì tôi mới biết danh sách khách hàng sai thê thảm, khác hoàn toàn với thực tế. Cách đặt mã khách hàng cũng hoàn toàn khác, tôi chỉ còn biết kêu trời và tự nhủ thầm trong bụng là không biết người tiền nhiệm của tôi đã triển khai như thế nào nữa.

Tôi yêu cầu làm lại danh sách khách hàng và gợi ý thêm với chủ nhà phân phối là nên làm lại sổ giao nhận hàng được chia theo mã hàng và tách màu để dễ quản lý và nhập liệu. Để cho nhanh, tôi đã tự làm lại sổ giao nhận hàng theo mẫu mà tôi đã làm ở nhà Phan Rang. Sau khi làm xong, tôi hăm hở đưa cho chủ nhà phân phối, nhưng lập tức tôi bị dội một gáo nước lạnh khi nhà phân phối bảo rằng, làm như vậy khó quản lý, lắt nhắt quá, làm theo cách cũ hay hơn. Tôi thuyết phục nhà phân phối sử dụng template mới nhưng đáp lại chỉ là sự thờ ơ, hờ hững. Trong những ngày tiếp theo, nhà phân phối khá thụ động trong việc nhập liệu dù đã có đầy đủ các điều kiện (tồn kho chính xác, danh sách khách hàng ok). Tôi than phiền về tiến độ thì luôn được hứa hẹn nhưng đâu vẫn hoàn đấy và tiến độ triển khai bắt đầu trượt dài không có kỳ hạn...

Thấm thoát đã qua hai tuần. Nỗi thất vọng, mệt mỏi và chán nản trong tôi đã lên đến mức không thể chịu đựng, sự có mặt của tôi ở nhà phân phối chẳng khác gì người thừa. Điều làm tôi bất mãn nhất là, hàng ngày, tôi

đều làm việc nhiệt tình với chủ nhà phân phối, nhiều lúc đến 1, 2h khuya, hỗ trợ mỗi khi nhà phân phối gọi. Nhưng mỗi lần cần gì, muốn gì, chị đều không gọi tên tôi mà lại gọi tên LựcNQ. Một lần, hai lần... tôi cho là chị chưa quen nên gọi lộn nhưng sau hai tuần chị vẫn gọi như vậy. Và sau một buổi tối, sau khi tranh cãi khá gay gắt về tiến độ hiện tại, tôi nhận được câu kết luận của chị "Nếu có Lực ở đây thì chắc không đến nỗi nào...". Tự ái của một người đàn ông làm tôi nóng mặt. Tôi điện ngay cho LựcNQ nói là nhà phân phối cần em hơn anh, nếu có em ở đây chắc họ sẽ làm tốt hơn nhiều, rồi tôi bỏ về nhà nghỉ, dọn đồ và đón xe về Sài Gòn, bỏ lại sự thất bại, nỗi cay đắng của mình sau lưng.

Sau đợt đó, tôi bị anh SơnHT (lúc đó là trưởng nhóm của dự án) trách và cảnh cáo trước toàn đội. Tôi có gọi cho anh, nói chuyện và nhận được lời động viên của anh, sau buổi nói chuyện đó, tôi đã lấy lại được tinh thần, niềm tin để tiếp tục đi trên con đường mà tôi đã chọn.

### **Buôn Mê Thuột - Thành phố bốn mùa và những tháng ngày tươi đẹp**

Sau thất bại tại nhà phân phối Phan Thiết, được sự sắp xếp của các "sếp", tôi được chuyển sang đội support, chịu trách nhiệm support cho khu vực miền Trung và Tây Nguyên. Cũng phải nói thêm rằng, ngày xưa, lúc mới đầu làm dự án DMS thì team có đội support vùng, nghĩa là nằm on-site hỗ trợ các nhà phân phối ngay tại khu vực đó luôn. Điều này thì chắc có lẽ các cựu DMS đều biết. Điểm đến đầu tiên của tôi là Buôn Hồ, một thị trấn nhỏ cách Buôn Mê Thuột khoảng 40km, do TríNM vừa triển khai xong nhưng còn gặp một số trục trặc nhỏ về quy trình. Cùng đi với tôi là TúTX, một người bạn và cũng là một người anh. Chúng tôi đến Buôn Mê Thuột vào một buổi chiều, lúc này đã bước sang trung tuần tháng 11, trời hơi se lạnh, cảm giác thật thoải mái và dễ chịu. Chúng tôi nghỉ chân tại khách sạn Thiên Mã, một trong những khách sạn lớn và đẹp nhất ở Buôn Mê Thuột. Cũng phải nói thêm rằng, không biết LựcNQ dự dồ hay thỏa thuận thế nào mà chủ khách sạn cho chúng tôi thuê phòng với giá rất hữu nghị mà theo như tôi biết, thời điểm đó tẻ lắm cũng phải 150K/ngày. Tối đó, tôi được anh TúTX đãi một bữa cơm hoành tráng. Bàn của chúng tôi đầy đồ ăn là đồ ăn và thật bất ngờ, số tiền mà chúng tôi phải trả chỉ là 25K/2 người.

Sáng hôm sau, tôi chia tay anh TúTX và đón xe đi Buôn Hồ. Công việc tại nhà phân phối nói chung cũng

không nhiều. Hàng ngày, tôi hỗ trợ nhà phân phối training lại quy trình kế toán DMS, chỉnh sửa một số báo cáo và gửi hàng ngày về cho anh SơnHT để kiểm tra. Tối tối thì được kế toán dẫn đi nhậu, mà đã đi nhậu ở Buôn Hồ rồi thì chỉ có nhậu thịt rừng mà thôi. Cứ thử tưởng tượng, trời se se lạnh, ngồi kể bếp than đỏ hồng, nướng miếng thịt heo thơm lừng và nhấp miếng rượu huyết dê thì mới tuyệt vời làm sao! Nhưng tại Buôn Hồ, điều làm tôi ấn tượng đầu tiên là khí hậu và cảnh vật ở đây. Buổi sáng, trời mát mẻ như mùa xuân, trưa hơi có một chút nóng của mùa hè, chiều thì se se như mùa thu và buổi tối thì lạnh buốt như mùa đông và tôi cảm thấy thật thú vị mỗi khi mình thở ra lại có làn khói bay bay.

Con đường dẫn tới nhà phân phối đẹp như tranh vẽ. Hai bên đường, hoa dại nở vàng rực, tôi cũng không biết là hoa gì nữa nhưng mỗi khi mệt mỏi, tôi đều ra đứng trước cửa nhà phân phối, ngắm nhìn cảnh vật, hít một hơi dài. Và lúc ấy, dường như mọi mệt mỏi trong tôi đều tan biến hết. Điều thứ hai mà tôi ấn tượng là các cô gái Buôn Hồ, với làn da trắng, đôi má hồng hồng, nói chuyện thì nhỏ nhẹ và êm ái không thể chịu nổi.

Lúc đó, Buôn Hồ không có khách sạn cũng như nhà nghỉ nên tôi được nhà phân phối cho ở tại nhà. Do nhà phân phối kinh doanh khá nhiều mảng nên có rất nhiều em gái xinh đẹp làm công việc bán hàng và kế toán. Hàng ngày, từ sáng đến tối tôi đều gặp mặt với các em, cũng may là tôi có bạn gái rồi chứ nếu không chắc bây giờ tôi đã làm "rể" Buôn Hồ rồi.

Cũng tại đây tôi đã lập nên kỳ tích của mình là ở dơ, một ngày chỉ tắm đúng một lần, nhưng không phải là do tôi làm biếng mà do sự bất tiện tại nhà phân phối. Ở đây chỉ có đúng một cái nhà tắm, mà ác cái là nhà tắm lại không có cửa, chỉ có một miếng bạt kéo ngang để làm cửa (chắc tại nhà phân phối toàn nữ nên không làm cửa), nên tôi chỉ dám tắm vào lúc tối, khi mà mọi người đã chuẩn bị đi ngủ rồi. Mà công nhận tắm lúc đó lạnh kinh khủng, tắm xong, khi leo lên giường trùm chăn bông lại, người tôi cứ nóng phùng phùng, may mà lúc đó sức khỏe còn tốt nên hai tuần ở nhà phân phối cũng chẳng bị cảm lạnh hay nóng sốt gì cả.

Sau hai tuần thì tôi rời nhà phân phối Buôn Hồ để về Buôn Mê Thuật, hỗ trợ cho nhà phân phối Hồng Hạnh và theo học triển khai với anh TúTX. Thời điểm đó, để thuận tiện cho việc hỗ trợ và học tập, chúng tôi đã đem máy PC theo, sáng lên nhà phân phối hỗ trợ, triển khai, tối lại về khách sạn mở máy lên học. Chính tại đây tôi đã học được khá nhiều thứ mà tôi còn yếu kém: Quy trình

triển khai, cấu trúc database, cấu trúc luồng dữ liệu và cách viết báo cáo... Ngày thường thì chúng tôi làm việc, chủ nhật tranh thủ rảnh rỗi, tôi và anh TúTX lại mượn xe nhà phân phối đi chơi.

Điều mà tôi còn nhớ nhất là Bản Đôn, nơi mà tôi đã từng được biết đến qua những câu chuyện học lúc phổ thông. Chúng tôi đã có một ngày nghỉ thật thú vị tại đây, đi qua cầu treo dài cả trăm mét bắc qua từng nhánh cổ thụ to đùng, bên dưới là suối nước trắng xóa, ngồi chễm chệ trong ngôi nhà gỗ được dựng trên cây cao, nhằm nhai cơm lam, thịt gà nướng và những lon coca mát lạnh. Điều tôi tiếc nhất là chưa được leo lên lưng voi bởi anh TúTX cứ cản tôi. Anh trên, tôi mà leo lên chắc chết con voi quá vì con voi nhìn khá nhỏ mà tôi thì lúc đó cân nặng sơ sơ cũng 87kg. Thật đáng tiếc, đáng tiếc, nếu lần sau có cơ hội trở lại chắc tôi sẽ cưỡi voi cho bằng được mới thôi.

Có lẽ, điểm tạo nên sự khác biệt giữa Buôn Mê Thuật với các thành phố khác là café và cũng có lẽ tôi bắt đầu biết uống và nghiện café từ đây. Hàng ngày, tôi đều làm gần như bốn cử café, sáng café, trưa café, chiều café và tối cũng là café, mà café ở đây thì khá rẻ, đặc biệt thơm ngon. Không như một ly café đá to tướng ở Sài Gòn mà tôi hay uống buổi trưa, nhạt nhẽo và vô vị. Ở đây, một ly café đúng điệu chỉ có hơn một lóng tay nhưng rất đậm đà và thơm nữa. Các quán café ở đây cũng rất đẹp, trang nhã và mang một phong cách rất riêng. Tôi ấn tượng nhất là một quán café mà tôi quên mất địa chỉ rồi. Nội thất, thiết kế rất Tây, nhạc được mở mang phong cách "đồng quê" thuần túy, toàn những bài mà tôi rất thích. Và thú vị nhất là phía bên kia đường, họ vẽ một cánh đồng toàn hoa tuy-lip trên tường và dưới ánh đèn đường, trông nó sinh động và tuyệt vời vô cùng.

Trong khoảng thời gian tiếp theo, do mật độ nhà phân phối bắt đầu tăng dần và do tính chất của công việc hỗ trợ, tôi bắt đầu di chuyển liên tục từ thành phố này qua thành phố khác (mà những thành phố tôi đi đều là những thành phố du lịch như Phan Thiết, Phan Rang, Đà Lạt, Nha Trang, Buôn Mê Thuật, Gia Lai... có sung sướng không cơ chứ!). Lúc đó gần như trong tôi không có khái niệm mệt, mỗi khi có nhà phân phối yêu cầu là tôi lại vác balô, đón xe lên đường, xong việc lại quay về Buôn Mê Thuật nghỉ ngơi. Những nơi tôi đã đi qua, những con người mà tôi đã tiếp xúc đã tạo nên trong tôi những kỷ niệm rất khó quên và tôi có thể khẳng định một điều rằng, tôi thật sự may mắn khi tham gia vào dự án DMS này, một dự án đã đào tạo tôi từ một "công tử

bột” thành một con người khác: mạnh mẽ, năng động, hoạt bát, máu lửa và... “dề” hơn.

### **Phan Thiết - Điểm kết thúc của một năm chinh chiến**

Sau những tháng ngày support, kỹ năng của tôi gần như tăng đáng kể. Thời điểm này Tết cũng gần kề. Theo lịch support thì lúc này anh TúTX, LựcNQ đã rút về Sài Gòn và Hà Nội. Theo yêu cầu anh HànNTD - Trưởng Call Center HCM - thì tôi sẽ phải support thêm một tuần nữa. Sau bữa tiệc liên hoan cuối năm với nhà phân phối Gia Lai, tôi nhận được cuộc gọi từ LựcNQ, yêu cầu xuống Phan Thiết support cho nhà Khôi Nguyên, lúc này đang bị sai sót về mặt dữ liệu. Sau hai ngày di chuyển, tôi đã có mặt tại Phan Thiết vào cuối một buổi chiều và lập tức “tác chiến”.

Tôi hỏi nhà phân phối sai dữ liệu như thế nào thì họ nói, dữ liệu trên báo cáo riêng của họ không đúng với báo cáo chuẩn và cũng không khớp với dữ liệu trong file excel mà họ quản lý. Vậy là tôi phải quay lại dữ liệu cách đó hai tuần để baseline. Công việc đầu tiên tôi làm là đọc báo cáo riêng của nhà phân phối. Phải mất gần một ngày để đọc và hiểu ý nghĩa của nó vì báo cáo viết gần như không có comment và phụ thuộc rất nhiều vào process của nhà phân phối. Sau đó tôi lại mất thêm một buổi để chỉnh sửa lại báo cáo theo chuẩn. Công việc tiếp theo là so sánh và đối chiếu dữ liệu trên hệ thống với dữ liệu tay mà nhà phân phối quản lý.

Chúng tôi mất gần hai ngày cho việc đối chiếu dữ liệu và cuối cùng, tôi rút ra cho mình một bài học sâu sắc là khi đã vận hành hệ thống rồi thì tuyệt đối không nên để cho nhà phân phối chạy một hệ thống song song với mình, nhất là hệ thống làm bằng tay. Vì lúc nào họ cũng nghĩ là tự mình làm thì luôn chính xác và cập nhật

tức thời, khi đối chiếu mới vỡ lẽ, dữ liệu của nhà phân phối luôn sai so với báo cáo chuẩn. Khi hàng hóa đã khớp, chúng tôi nhảy đến đối chiếu công nợ và thực sự gần như tôi đã bị lạc vào ma trận khi phát hiện hàng loạt các hóa đơn, phiếu báo có, nợ được tạo lung tung và không có một cơ sở nào để đối chiếu. Gần như tôi bị mất phương hướng.

Tôi gọi điện cầu cứu nhưng cũng không có giải pháp nào tối ưu cho tôi và khi đã cùng đường, tôi chọn giải pháp mà đến giờ tôi vẫn cho là tốt nhất, chốt công nợ theo lượng xuất bán thực tế trừ số lượng tiền nộp hàng ngày của tiếp thị. Sau khi thuyết phục xong nhà phân phối và tính ra số liệu cuối cùng, tôi về khách sạn, đánh một giấc từ 4h chiều hôm trước đến 10h sáng hôm sau, bởi liên tục trong 4 ngày, thời gian ngủ mỗi ngày của tôi chỉ vắn vắn có 4 tiếng. Trưa hôm sau, tôi lên nhà phân phối kiểm tra lại và chào tạm biệt để về Sài Gòn.

Vui nhất là khi tôi đón xe, người lơ xe gọi tôi là chú, tôi cũng hơi ngạc nhiên nhưng không để ý cho đến khi một bà lão bước lên xe và gọi tôi bằng em để xin đổi chỗ thì tôi mới giật mình. Có thể tưởng tượng rằng, lúc đó đầu tóc tôi bù xù và dài quá ót, còn râu ria thì mọc um tùm. Nhưng trong tôi lúc đó lại có một cảm giác khác, cảm giác nôn nao thật khó diễn tả mà có lẽ, trong suốt cuộc đời còn lại tôi chưa chắc tìm lại được.

Khi xe về đến cầu Sài Gòn thì cảm giác đó như vỡ tung ra, lan tỏa và bùng cháy trong từng huyết mạch. Từng con đường quen thuộc dần hiện ra nhưng sao hôm đó nó trở nên đẹp lạ lùng, đẹp đến mức không tưởng và đến lúc này tôi mới thấm cái cảm giác của một người lang bạt lâu ngày trở về với ngôi nhà thân thương của mình... Năm đó, tôi đã đón một cái Tết rất hạnh phúc với gia đình, bạn bè và với một niềm tin vào một tương lai rực rỡ của FPT nói chung và của DMS nói riêng.



# GIỮA KUALA LAMPUR

## ANHNT2 – FSoft HCM

Ngày tôi trở lại Kuala Lumpur (KL) để cùng đoàn quân P1 tiêu diệt những “cứ điểm” cuối cùng trong trận đánh NextG thật nhiều cảm xúc. Mặc dù trời cũng đã tối và hành lý tôi mang theo cũng chẳng gọn gàng gì, nhưng tôi quyết định dùng tàu để di chuyển từ sân bay KLIA về Kampung Warisan thay vì đi taxi. Một phần vì ngại kẹt xe, nhưng hơn cả là tôi muốn hòa mình vào KL ngay từ những giây phút đầu tiên. Trong suốt quãng đường, tôi luôn tự hỏi mình trước mỗi khúc quanh: “Phía bên kia là gì?”, rồi tự trả lời và sau đó tự hài lòng vì mọi thứ quanh đây hầu như không thay đổi. Vẫn là KL của tôi như ngày nào.

Không riêng gì tôi, mà nhiều chiến sĩ P1 khác từng ở đây – ngay “tâm bão” – nhiều khi không còn khái niệm thời gian, nơi chốn. Với chúng tôi, nhiều lúc KL chỉ là app, là incident, là hotfix, là Yusof, là user...

Trong mắt tôi, Twin Tower nổi bật nhất. Tháp đôi sừng sững với hàng ngàn cửa sổ nhỏ màu xanh lá cây, hàng trăm ống kim loại hình bầu dục (làm từ một hợp kim gì đó nhìn giống inox, to khoảng một ôm) như những chiếc đai mềm mại quấn quanh thân tháp. Sáng sáng khi đi làm, tôi luôn cố nhìn tháp đôi từ tàu LRT. Tháp đôi trông như chiếc tàu con thoi chuẩn bị rời bệ phóng, đưa cả KL bay vút lên trời cao. Rồi văn phòng vào buổi tối, tôi thích đi vòng phía trước tòa nhà để xuống ga KLCC. Đi đường đó, tôi được hít thở khí trời và được ngắm tòa nhà cao nhất thế giới long lanh, rực rỡ như hai cây cột ánh sáng khổng lồ giữa trời đêm.

KL còn là hình ảnh xếp hàng bắt tàu đi làm vào những ngày trong tuần. Mỗi sáng, anh em onsite luôn phải xếp hàng chờ tàu ở ga Setiawangsa. Thường thì vào giờ cao điểm, các chuyến tàu đều chật ních người. Nếu

không quen, bạn sẽ không thể nghĩ rằng vẫn còn có chỗ cho mình trên đó. Với câu cửa miệng là “xờ cu xờ mi” khi dẫm lên chân ai đó lúc cố chen chân lên tàu, hoặc “tanh kiêu” khi được nhường một chỗ đứng mà nhiều lúc chỉ đủ đặt một chân lên. Đây là một ví dụ sinh động cho câu: “Nothing impossible”.

KL còn là khu nhà Kampung Warisan với những lối đi nhỏ trải sỏi quanh co. Bên đường là những cây đùng đĩnh với thân cây bám đầy rêu và những đám lá lốt mọc như cỏ ở Việt Nam. Các bạn Petronas khi nghe đến khu nhà nghỉ này đều trầm trồ vì đây là khu VIP ở KL. Thế nhưng có mấy ai biết được rằng, phòng một giường đôi ở đây lúc cao điểm được “nhét” đến 6-7 người FPT.

Mỗi ngày, một tín đồ hồi giáo ngoan đạo sẽ đi cầu nguyện năm lần. Khi gần đến giờ cầu nguyện thì các đền thờ sẽ mở một bài hát có giai điệu không lẫn vào đâu được để nhắc nhở các tín đồ. Giai điệu này đã trở thành KL trong... tai tôi. Có thể lần sau, đến một quốc gia hồi giáo khác, tôi lại được nghe giai điệu này, nhưng đối với tôi, nó đã là KL.

Ngày xưa, khi mới đi tàu LRT anh em cứ đoán già đoán non cái câu thông báo ga kế tiếp bằng tiếng Mã, không rõ “nó” đọc cái gì mà nghe mãi không ra. Về sau này, một đứa tra ra được, chính là câu “Stasen berikutnya” + tên ga sắp tới. Thế là sáng sớm thì “Stasen berikutnya Kesy-Xi-Xi”, và chiều tối thì “Stasen berikutnya Xơ-ti-a-quang-xà”.

Ngoài ra, không khí “hợp chủng quốc” luôn tồn tại ở KL. Trên một chuyến tàu điện hoặc đi bộ trong khu Bukit Bintang, bạn hãy lắng nghe và có thể dễ dàng nhận ra có khá nhiều “ngôn ngữ” đang được nói xung quanh mình. Khách du lịch phương Tây với tiếng Anh, tiếng Pháp.

Những người Mã bản xứ với giọng Bahasa đều toàn văn a; những người Mã gốc Trung Hoa “xí xa xí xỏ” với nhau bằng tiếng Trung, hoặc nói tiếng Anh với chữ “lah” hoặc “mah” kéo dài ở cuối câu; những người Mã gốc Ấn nói tiếng Anh với các âm được phát ra như quện vào nhau kiểu “bờ-rà-bờ-rà-bồ” (dịch là: deliverable). Và đương nhiên, tiếng Việt của anh em onsite cũng góp phần tô điểm thêm cho cái không khí nhộn nhịp đó.

Con đường nhỏ nằm bên trong khu BB Plaza có một quán... hút thuốc như kiểu dân mình hút điếu cày. Điếu cày ở đây cũng lạ, nhìn như cái đèn bão ở nhà, làm bằng thủy tinh. Về “nguyên lý hoạt động” của nó chắc cũng không khác mấy điếu cày ở Việt Nam. Thanh niên Mã thường ngồi quanh một cái bàn, điếu cày đặt ở giữa rồi thay phiên nhau hút, thông qua một sợi dây dẫn dài cả mét. Mùi của nó gây ấn tượng với tôi ngay từ lần đầu tiên đi ngang qua đây. Sau đó, mỗi lần đi ngang đây cứ phải... nín thở đi thật nhanh. Một ngày hai lần, hầu hết anh em onsite ở KL đều phải ngửi mùi hương quyến rũ này. Một cục bột màu trắng to bằng nắm tay, được phủ lên trên bởi một lớp bột màu nâu trước khi cho vào lò nướng. Sau khi ra lò, bánh được cho vào một túi giấy và theo chân những khách bộ hành đi khắp nơi. Mùi hương bát ngát của nó bao phủ cả một khúc đường từ ga KLCC lên. Lần nào đi ngang tôi cũng hít lấy hít để, mặc dù khi tấp vào thì toàn mua bánh mì sandwich.

Tôi cũng đã vài lần thử các món ăn hồi giáo, tuy nhiên mỗi lần ngửi mùi của đĩa thức ăn này thì tôi lại thôi. Ở

KL, thức ăn do người Tàu nấu dễ ăn hơn tuy hơi nhiều dầu. Món ăn “yêu thích” nhất của tôi chính là món rau cải luộc. Không hiểu vì lý do gì mà rau củ ở KL rất đắt. Có khi một bó hành bằng nắm tay có giá ngang một nửa con gà béo ụ. Trong các hàng quán ở đây như Uncle Ho, Wisma, Signatures (Level 2) thì rau thuộc dạng hàng hiếm. Thường bạn phải gọi thêm nếu muốn. Tôi là “khách hàng thân thiết” của nhà hàng K2C (bếp ăn của chị Loan) cũng chính nhờ món rau luộc này.

Trong tôi, KL còn là động tác đổi passport lấy access card vào văn phòng Petronas mà lần đầu tiên khi được bảo vệ ở đây hỏi “Level?”, suýt nữa tôi hãnh diện trả lời “Im level 3” (theo chuẩn FPT); KL còn là cây chanh trong khu nhà Kampung Warisan mà số lá của nó tỉ lệ nghịch với số lần luộc gà của chị Loan; là động tác trình vé tàu LRT mỗi ngày; là cái không gian mờ mờ ảo ảo khi khoang làm việc bị tắt bớt điện do đã hết giờ làm việc; là mùi thức ăn hôi rình bám trên áo sau bữa ăn trưa ở khu ăn uống Uncle Ho; là việc chen chúc khi đi window shopping trong khu Bukit Bintang...

Và với những anh em khác, KL có thể là cái bàn Ru-lét, máy Tài-Xỉu trong khu Genting Highland; có thể là những bước chân âm thầm trên sân ga vào lúc nửa đêm sau một ngày dài fix bug; là những khi quây quần bên nhau với những câu hát – chia nhau ly rượu khi trời dần về sáng; là một ánh mắt, một nụ cười, một dáng đi hoặc một câu hẹn ước còn dang dở.

# HỒI KÝ JCA

**NGUYỄN THỊ MAI ANH - FSoft HCM**

Ở FPT, khi nhắc đến các bộ phận đảm bảo kinh doanh, mọi người thường nghĩ ngay đến các bộ phận như nhân sự (HCD), hành chính (Admin), kế toán (AF), chất lượng (QA) hoặc bộ phận IT. Nhưng có lẽ ít ai hiểu và biết đến bộ phận đảm bảo chất lượng tiếng Nhật (JCA hay JQA theo cách gọi của FSoft Hà Nội). Có lẽ do đặc thù công việc, nên bộ phận đảm bảo chất lượng tiếng Nhật hiện chỉ tồn tại ở FPT Software - nơi mà thị trường chính của công ty là thị trường Nhật Bản (chỉ riêng tại FSoft HCM, thị trường Nhật Bản chiếm đến 73% trong quý I/2008).

Điều đặc biệt khi làm việc với khách hàng Nhật Bản là họ yêu cầu chúng ta phải có khả năng giao tiếp bằng tiếng Nhật, ngay cả đối với tài liệu dự án. Nếu như trước đây, khi bắt đầu làm việc với khách hàng Nhật, giải pháp sử dụng biên, phiên dịch tiếng Nhật (ở FSoft gọi là Communicator hay gọi tắt là Comtor) như một giải pháp tối ưu khi lực lượng kỹ sư biết tiếng Nhật vẫn còn hạn chế, thì hiện tại, để nâng cao chất lượng giao tiếp trong dự án, ngoài việc chúng ta cần nâng cao chất lượng biên, phiên dịch của Comtor, khách hàng còn yêu cầu chúng ta cần phải có một lực lượng kỹ sư cầu nối có thể giao tiếp trực tiếp với họ. Vấn đề này hiện đã trở thành vấn đề sống còn của FSoft nói chung và FSoft HCM nói riêng, nếu như chúng ta vẫn muốn khai thác nhiều hơn thị trường tiềm năng này.

Sau gần 2 năm “dò dẫm tìm đường”, tháng 1/2008, bộ phận đảm bảo chất lượng tiếng Nhật JCA của FSoft HCM chính thức thành lập, có tên trên sơ đồ tổ chức của FSoft HCM. Việc quyết định thành lập một bộ phận chuyên biệt để phụ trách về việc đảm bảo chất lượng tiếng Nhật cũng như đảm bảo và phát triển nguồn nhân

lực tiếng Nhật của công ty đã cho thấy quyết tâm của ban giám đốc trong việc chinh phục thị trường Nhật Bản trong thời gian tới.

Nhìn lại để có được mô hình hoạt động của JCA như ngày nay thật không phải dễ dàng...

## Thời kỳ sơ khai

Tháng 10/2005, tôi về nước và gia nhập ngay vào FSoft HCM từ tháng 11/2005. Người phỏng vấn tôi vòng 2 ngày ấy là anh Phạm Minh Tuấn. Tôi vẫn còn nhớ như in ngày ấy anh “kiểm tra” khả năng lãnh đạo của tôi bằng một câu hỏi đơn giản hơn sự tưởng tượng của tôi rất nhiều: “Em đã từng làm lớp trưởng, lớp phó thời đi học chưa? Và em có thích làm lớp trưởng, lớp phó không?” Rồi anh hỏi tôi thích làm công việc như thế nào. Sau khi anh liệt kê hàng loạt vị trí có yêu cầu về khả năng tiếng Nhật như Comtor, kinh doanh, đào tạo... Tôi đã chọn công việc liên quan đến mảng đào tạo.

Theo như lời hướng dẫn của anh Nguyễn Thành Lâm - người quản lý trực tiếp của tôi bấy giờ thì nhiệm vụ của tôi đại khái là sẽ xây dựng bộ phận JCT như mô hình của FSoft HN bấy giờ (bao gồm các công việc về xây dựng quy trình, metric, review (xét duyệt), tuyển dụng, đào tạo...). Bấy giờ nghĩ lại, tôi mới thấy mình quá liều lĩnh khi nhận công việc này vì thực sự những khái niệm này đối với tôi quá mới. Đặc biệt là lúc bấy giờ tuy gọi là bộ phận nhưng thực chất chỉ có mình tôi, mọi thứ gần như bắt đầu từ con số 0 (chưa có bất kỳ một đường lối chỉ đạo nào về công việc, về tổ chức...). Anh Lâm NT lại thường xuyên đi công tác, nên khoảng thời gian ấy, tôi thực sự phải tự tìm cách để tự xoay sở.

Trong thời gian đầu, tôi bắt tay vào tìm hiểu tất cả các tài liệu liên quan đến hệ thống JCT, JQA ở FSoft HN thông qua sự giúp đỡ của chị Suzuki Ayano (Trưởng bộ phận JQA HN). Sau đó tìm hiểu kỹ hơn về tổ chức, hoạt động của JCT hiện tại ở FSoft HCM thông qua sự giúp đỡ của các anh chị trưởng nhóm Comtor và của các chị QA. Với sự giúp đỡ của các anh chị, tôi đã có thể bước đầu xây dựng những hướng dẫn chỉ đạo về quy trình, metric cho công việc của bộ phận như tuyển dụng, đào tạo, xét duyệt... Nhờ vậy, mà khoảng 2 tháng sau khi chị Yuko Fujita gia nhập bộ phận JCT, tôi đã có thể hướng dẫn chị ấy về tổ chức JCT hiện tại, các quy trình, cách thức xem duyệt và phân chia công việc cụ thể để bộ phận có thể hoạt động hiệu quả chỉ trong vòng một thời gian ngắn.

### Chiêu mộ nhân tài

Tuy rằng tổ chức JCT đã bước đầu hình thành, nhưng việc đưa các quy trình, khuôn mẫu vào sử dụng rộng rãi tại các nhóm là một việc không dễ dàng. Một trong những lý do chính là vì các nhóm thiếu nhân lực Comtor trầm trọng, không có thời gian và ngại áp dụng cái những cái mới. Ngoài ra, thời kỳ đầu JCT còn gặp phải hai khó khăn nan giải nữa:

Thứ nhất, vấn đề về nhân lực, bộ phận chúng tôi bấy giờ chỉ gồm hai người là tôi và chị Yuko. Tôi thì đảm đương chính việc quản lý chung về quy trình, thống kê metric để phân tích tình hình JCT, phỏng vấn tuyển dụng Comtor, tổ chức đào tạo cho Comtor mới... Chị Yuko thì một mình đảm đương công việc xem xét tất cả các tài liệu được gửi lên từ các nhóm và tổ chức các lớp đào tạo nâng cao cho Comtor về lỗi biên, phiên dịch.

Thứ hai, vấn đề về kinh nghiệm dự án và kiến thức công nghệ thông tin (IT), cả tôi và chị Yuko đều chưa có nhiều và đặc biệt là chưa từng có kinh nghiệm chinh chiến trong dự án. Những kiến thức chúng tôi có được đều là tự học thông qua việc đọc thêm các sách báo về IT hoặc tham gia các khóa đào tạo căn bản về IT do công ty tổ chức. Chính vì thế, chúng tôi chưa thực sự thuyết phục được các nhóm tin tưởng trong việc xem xét các tài liệu mang tính chuyên môn.

Đứng trước những khó khăn trên, tôi nhận thấy rằng, nếu muốn xây dựng một tổ chức JCT vững mạnh, chúng tôi cần phải bổ sung thêm nhân tài, những người có tâm huyết và yêu thích công việc đào tạo, đặc biệt là có kinh nghiệm để có thể giúp chúng tôi hóa giải được những điểm yếu hiện tại. Sau một thời gian tìm kiếm,

thuyết phục, cuối cùng tôi đã chiêu mộ được hai “hiền tài” tham gia cùng chúng tôi để củng cố lại tổ chức đó là anh Hikiishi Hiroyuki và anh Trần Đức Hải Triều.

Anh Hikiishi, với kinh nghiệm hơn 10 năm làm giám đốc dự án, kiến thức IT phong phú và có khả năng tạo ra nhiều công cụ rất tốt và ấn tượng. Đặc biệt, trước đây anh là người thuộc công ty khách hàng, sau đó gia nhập vào FSoft HCM vì muốn sang Việt Nam sinh sống. Anh rất thích công việc đào tạo và xét duyệt. Có lẽ ít ai biết được rằng, anh là người đã có công không nhỏ trong việc đào tạo cho các Comtor kỳ cựu của FSoft HCM như chị Phạm Thị Diễm Loan, chị Nguyễn Thị Cẩm Ly... Và với kinh nghiệm làm đối tác của công ty, anh đã giúp JCT có cái nhìn rõ hơn về yêu cầu chất lượng của khách hàng Nhật Bản mà JCT cần phải cải thiện. Với sự tham gia của anh, JQA đã nhanh chóng lấy được sự tin tưởng của các nhóm trong việc xét duyệt tài liệu: Chất lượng rất tốt (đặc biệt là về mặt chuyên môn dự án), thời gian xét duyệt đã được cải thiện đáng kể. Thêm vào đó, anh đã viết được một số công cụ hỗ trợ việc xét duyệt và thống kê lỗi, giúp việc xét duyệt trở nên hiệu quả hơn rất nhiều.

Thứ hai là anh Trần Đức Hải Triều, với vốn tiếng Nhật rất tốt (4 năm học đại học Việt Nam và 3 năm du học tại Nhật Bản), anh đã tham gia vào các dự án của G3, từng công tác dài hạn tại Nhật Bản và trở thành nhóm trưởng Comtor chỉ sau một thời gian ngắn. Với niềm đam mê về tiếng Nhật, tâm huyết trong việc giảng dạy nên anh đã đồng ý gia nhập vào JCT để đảm trách về mảng đào tạo tiếng Nhật. Anh lại có khả năng truyền đạt và giảng dạy rất tốt. Nên chỉ sau khi anh gia nhập JCT, mảng đào tạo đã có nhiều bước tiến đáng kể cả về mặt số lượng lẫn chất lượng của các hoạt động đào tạo tiếng Nhật cho Comtor và cho cả các kỹ sư, góp phần đáng kể vào việc tăng cường số lượng kỹ sư cầu nối cho FSoft HCM.

Với sự hỗ trợ của hai anh, chỉ trong vòng một năm, JCT thực sự đã trở thành một bộ phận đảm bảo được sự tin tưởng và khen ngợi của các nhóm, đặc biệt là của ban giám đốc.

### Thành lập bộ phận JCA

Tháng 1/2008, nhận thấy mô hình JQA của FSoft HN không phù hợp với tình hình thực tế và định hướng của FSoft HCM, anh Phạm Minh Tuấn (với vai trò là Trưởng phòng JCT bấy giờ) và tôi (với vai trò là Phó phòng) quyết định đổi tên JCT thành JCA (Japanese Communication Assurance). Trong đó, bộ phận JCA

bao gồm hai bộ phận nhỏ:

1. JQA (Japanese Quality Assurance) do chị Yuko Fujita đảm nhiệm với vai trò đảm bảo chất lượng tiếng Nhật thông qua việc review tài liệu và huấn luyện cho Comtor có kinh nghiệm. (Anh Hikiishi, sau một năm hỗ trợ chúng tôi, đã được điều về bộ phận TMG để hỗ trợ công ty trong việc nâng cao năng suất của các hoạt động dự án và đảm bảo kinh doanh).

2. JCD (Japanese Communication Development) do anh Trần Đức Hải Triều đảm nhiệm với vai trò đảm bảo và phát triển nguồn nhân lực tiếng Nhật của công ty.

Với mô hình JCA hiện tại, chúng tôi tin rằng mình đã và đang đi đúng hướng trong việc tìm ra giải pháp cho tương lai góp phần giải quyết được nhu cầu nâng cao chất lượng giao tiếp bằng tiếng Nhật trong các dự án FSoft HCM nói riêng và FSoft nói chung. Chúng tôi biết rằng, đây chỉ là thành công bước đầu và con đường phía trước còn nhiều khó khăn mà chúng tôi cần phải vượt qua. Nhưng chúng tôi tin với lòng quyết tâm và sự đam mê, chúng tôi sẽ thành công.

TP.HCM, ngày 13/7/2008



# NEXTG – NHIỆM VỤ BẤT KHẢ THI ... ĐÃ HOÀN THÀNH

## HAITX2 - FSoft

Ngày 27/12, được sự ủy quyền và tín nhiệm của P1, CCM đã đứng ra tổ chức lễ tôn vinh anh em tham gia làm dự án NextG. Tại đây, các khách mời danh dự như anh BinhTG, anh NgocBQ, anh Quang Anh (FIS), anh Thành và toàn bộ những người tham gia dự án, có thời gian để cùng nhau ôn lại những chặng đường đã qua, những nỗ lực đã cố gắng để có được thành công ngày hôm nay.

NextG là một dự án lớn nhất của FSoft từ trước đến nay. Đây không chỉ là dự án với mức doanh thu lớn mà có thể coi đây như là một cơ hội, một thách thức và là một sự khẳng định: FSoft có đủ khả năng và đủ nguồn lực để thực hiện những dự án lớn, đòi hỏi nhiều người cùng tham gia trong một thời gian ngắn.

Thành công của dự án không những sẽ mang lại cho FSoft 6,5 triệu USD mà còn hứa hẹn sẽ mang lại cho FSoft nhiều dự án từ những khách hàng mới, những thị trường mới mà FSoft còn đang bỏ ngỏ.

Một mô hình dự án mới được đặt ra. Gần 450 con người bao gồm cả developer, tester, QA, admin... được đưa vào cuộc nhằm đảm bảo cho thắng lợi cuối cùng P1 thành lập và chính thức trở thành thách thức lớn cho các nhà quản lý dự án. Hãy cùng chúng tôi nhìn lại một chặng đường toàn thể anh em P1 đã trải qua.

### Những khó khăn phải đối mặt

Khó khăn đầu tiên có lẽ chính là con người. Người

mới trong dự án chiếm đến 60% trong khi đó, số lượng người cũ hiểu được dự án rất ít.

Nhân lực dự án nằm rải rác ở Hà Nội, Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh và cả ở Kuala Lumpur (Malaysia) trở thành yếu tố gây khó khăn trong việc quản lý nguồn lực chung của nhóm.

Công nghệ luôn là yếu tố quan trọng. Hàng loạt công nghệ mới được áp dụng như K2, .Net, Lotus Notes, SharePoint, ECKnowledge... đòi hỏi thời gian để nghiên cứu và training cho các thành viên trong nhóm 1532 databases, scope và kế hoạch của dự án liên tục thay đổi, thời gian hoàn thành dự án ngắn, 611 ngày, bản thân quản lý của dự án cũng gặp khó khăn do chưa có kinh nghiệm quản lý những dự án lớn dường như cũng làm ảnh hưởng đến tiến độ công việc phần nào.

Những khó khăn không lường trước cứ dồn dập đến. Để đảm bảo không ảnh hưởng đến kế hoạch chung của toàn dự án, quản lý P1 đã phải luôn tự tìm cho mình một cách đi riêng trong từng thời điểm

### “Đường tới đỉnh vinh quang”

Ngay từ đầu, NextG được chia làm 3 batch. Sau buổi PLA (Project Level Analysis), 1532 database đã được phân thành các category khác nhau.

Batch 1 – Chiến dịch “Phượng Hoàng” – Cơ hội và thử thách

Theo sự chỉ đạo của các quản lý P1, 343 apps được

giành cho Batch 1. Batch 1 được chia thành 5 nhóm, 1 nhóm cố định còn 4 nhóm "chiến đấu" ở Mälai.

Để hoàn thành Batch 1, đội dự án phải tham gia một khóa đào tạo về có tên "Enterprise Collaboration Knowledge" do chuyên gia đến từ Casahl Inc., Mr. Harish Rao giảng dạy. EC Knowledge là một phần mềm được Casahl Inc. viết để convert các ứng dụng một cách tự động từ Lotus Notes sang Microsoft SharePoint platform. Phần mềm này trở thành công cụ chính của P1 để chuyển các apps trong Batch 1.

"Chiến dịch Phượng Hoàng", B1-UAT với 343 ứng dụng, đã kết thúc thành công vào ngày 17/11/2006. Những nhiệm vụ nặng nề vẫn còn đang chờ đón phía trước: Hoàn thành nốt các nhiệm vụ ở KL để kết thúc B1; chuẩn bị roll-out, chuẩn bị cho UAT B2.

Batch 2 - "Chiến dịch 30/4" - P1 trong 41 ngày đêm

Đối với P1, tầm quan trọng của Batch 2 có thể được ví như chiến thắng 30/4 đối với người Việt. Chính do tính chất quan trọng của Batch 2, đúng 9h ngày 19/3/2007, ban lãnh đạo P1 đã phát động "Chiến dịch Điện Biên Phủ 41 ngày đêm hoàn thành Batch 2".

Cả P1 với gần 300 con người lao vào làm việc không quản ngày đêm. Các chính sách khuyến khích nhân viên, các tiến trình làm việc liên tục được cải tiến để công việc có thể đạt được kết quả cao nhất trong thời gian ngắn nhất. Đối với P1 lúc này, mỗi ngày trôi qua đều vô cùng quý giá. Toàn bộ nhân viên P1 vẫn đang nỗ lực hết mình với một mong muốn duy nhất: Hoàn thành Batch 2 đúng cam kết.

30/4 – Những kết quả đạt được trong suốt 41 ngày đêm:

- \* 1. 72/79 là số Target Apps hoàn thành giai đoạn DEV trước ngày 30/4 như đã cam kết.

- \* 2. 64/64 là số Target Apps lọt qua vòng kiểm soát gắt gao của QA vượt biên giới sang với các chiến hữu bên onsite

- \* 3. 57/40 là số Source Apps đã Passed iP ở các vùng (hoàn thành cao hơn con số đã công bố.

- \* 4. 30/6 là số Target Apps đã được khách hàng nghiệm thu (hoàn thành cao hơn con số đã công bố.

- \* 5. 9/6 là số Target Apps đã hoàn thành RO và khách hàng bắt đầu sử dụng (hoàn thành cao hơn con số đã commit).

- \* 6. 19.775/20.338 là số người sử dụng đã được migrate mailbox và chăm sóc chu đáo bởi đội quân Walk around "thiện chiến".

- \* 7. 30/30 là số nhân viên IP hoàn thành việc thi

cử và giành được bộ chứng chỉ danh giá như MCTS, MCSA.

- \* 8. 80% công việc của Batch 2 đã hoàn thành. Đây là một kết quả làm hài lòng tất cả Ban lãnh đạo P1. Và điều quan trọng nhất, qua chiến dịch này, những thành viên P1 dường như cũng trưởng thành hơn lên rất nhiều.

Batch 3 - The Battle to Live – chiến dịch "Cuộc chiến vì sự sống"

Batch 3 là batch cuối cùng của dự án NextG với 781 ứng dụng, được thực hiện từ 15/9/2007. Để hoàn thành Batch 3, yêu cầu các thành viên dự án phải phân tích, củng cố các ứng dụng, nghiên cứu công nghệ và đào tạo thành viên.

Đây được coi là một chiến dịch cam go của NextG. Điểm khác biệt là các batch trước chiến đấu để không thua, còn lần này là để giành chiến thắng quyết định. Các batch trước, P1 còn có thời gian ở phía sau còn lần này không còn chỗ để lùi chỉ có một con đường: Vượt qua tất cả các trở ngại để giành chiến thắng trọn vẹn. P1 đang đứng trước cơ hội và thách thức có tính chất lịch sử đối với cả FSoft.

Đó cũng là lý do tại sao anh KiênKT quyết định đặt tên cho chiến dịch này là "Cuộc chiến vì sự sống", "không phải vì sự sống theo nghĩa thông thường trong chiến tranh mà là sự sống của niềm tin và khát vọng tiến bộ của FSoft, của P1 cũng như của mỗi thành viên. Đây là cơ hội để FSoft có thể khẳng định được rằng vượt qua tất cả những hạn chế và yếu kém còn tồn đọng, chúng ta có đủ khả năng để thực hiện những dự án có quy mô 300, 500 hay cả ngàn người tham gia. Để chúng ta có thể khẳng định được rằng những anh chị em từ khắp ba miền của Việt Nam có thể vượt qua những khác biệt về văn hóa, về phong cách để sát cánh bên nhau và cùng nhau nỗ lực vì thành công chung của cả FSoft."

Batch 3 với 781 ứng dụng được làm trong 3 tháng, so với Batch 1, năng suất đã tăng gấp 6 lần.

30/11/2007, Invoice cuối cùng được ký. Anh BảyBS đã rất xúc động khi nhận invoice gần 2 triệu USD sau khi quản trị dự án bên đối tác ký. "Anh đã cảm thấy rất sung sướng khi nhận invoice đó, bởi đây là lần đầu tiên trong đời anh cầm gần 2 triệu USD ấy", anh Bảy chia sẻ cảm xúc trong buổi tôn vinh anh chị em P1.

Đối với đa số các P1ers từ developer, tester, QA, admin, CM, documentation, ITA hay những vị trí quản lý/lãnh đạo thì việc tham gia dự án NextG chính là cơ hội để các nhân viên tự lột xác, vượt qua những bần

khoản về lương bổng, về đánh giá check-point, hay những hơn thiệt trong lợi ích cá nhân, những khó khăn và bức xúc trong công việc cũng như cuộc sống hàng ngày, để cùng nhau tiến bộ.

Anh NgọcTK, người từng tham gia P1 cho biết “Tôi thấy mình thật May mắn vì được tham gia một trận chiến lớn; Vinh dự vì được chiến đấu ở cả 3 mặt trận HN, ĐN, KL; Tự hào vì được cầm súng đến lúc kết thúc thành công. NextG là một tập thể đoàn kết. Họ có tinh thần thép và lòng kiên trì để vượt qua những lúc mà tưởng chừng như không thể đứng được dậy. Tôi thực sự khâm phục tài PM của các bác khi tham gia P1. Với dự án lớn cả về size và về người thì để lái đoàn tàu to và nặng như vậy đi đúng hướng là một điều đáng nể”.

Buổi lễ tôn vinh P1ers đã kết thúc bằng màn tự sướng, từ anh BìnhTG, anh NgọcBQ, anh Thành Nam, anh Lâm Phương, Anh KiênKT và tất cả những người đã đóng góp sức mình cho thành công của dự án P1 ngày hôm nay.

### **P1 VÀ NHỮNG CON SỐ**

500 cuộc họp phone call của P1 Leader họp thường xuyên ở phòng Bạch Đằng trong vòng khoảng 180-200 ngày

170.000 USD: Chi cho vé máy bay, tương đương khoảng 850 vé

1.200 dấu: Được đóng ở hộ chiếu khi qua cục xuất nhập cảnh

Người giữ kỷ lục nhiều nhất: Chị Loan - 4 hộ chiếu, tạp vụ onsite đầu tiên, nấu 800 nồi cơm 450 người, từng tham gia P1

17kg, 50kg, 70kg là trọng lượng tài liệu mà P1 trao cho khách hàng

Hơn 720 bậc lương: Được tăng cho anh em trong thời gian làm dự án

1,2 tỷ đồng: Tiền thưởng nóng trao cho anh em

5,3 triệu RM: Giá trị invoice lớn nhất

1.500 lần nói tục trong các cuộc họp phone call:  
KiênKT

# VỖ ĐẤT, TRỒNG KHOAI

**PHAN THỊ THANH MAI – FDC**

Nghe lời dụ dỗ ngon ngọt của lão TháiDQ, tôi về đầu quân cho FPT (2001). Những tưởng mọi thứ đã sẵn sàng, sẵn sàng chỉ việc chiến đấu, ấy thế mà chỉ sau khoảng ba tháng thành thạo đầu óc tôi nhận "lệnh" từ anh Tô Tuấn: Bằng mọi giá phải "tống hết" đồng màn hình Philip FPT mới nhập về. Sao hãng nổi tiếng thế mà hàng của nó lại thiết kế xấu đến vậy, kiểu dáng thì thô kệch, giá cả lại nhỡ nhàng... Người Việt Nam mình tuy nghèo nhưng lại rất sành điệu, đồng màn hình chết tiệt ấy mãi chẳng ra được khỏi kho. Mấy đêm liền tôi nằm mơ mình đi bán màn hình. May mà ông trời có mắt, cuối cùng cũng có người chấp nhận cái chất lượng hình của nó. Thế là tôi hoàn thành nhiệm vụ đúng thời hạn anh Tô giao cho.

Nửa năm sau, chỉ vì sự nể nang của Mr. Hải béo với hãng BenQ, tôi và Dũng "nhà xác" lại lãnh đủ 10.000 màn hình giá vừa đắt, chất lượng vừa... phải để "đánh nhau" lại với thằng Samsung vừa xuất xưởng một "đồng" hàng ngay tại Việt Nam này. Có ai hiểu nổi cho bọn tôi lúc đó không??? Sầu tháng trời ăn không ngon, ngủ không yên, không một nụ cười... "Nhà xác" stress nặng... Chúng tôi đúng là ăn - màn hình, ngủ - màn hình, vui buồn - cũng màn hình... Rồi cũng đến một ngày đẹp trời, cái "đồng thối" ấy đã ra đi, ngón của bọn tôi đầu đó hơn 80.000 USD cùng với hàng mét khối nước bọt. Tôi, lão "nhà xác" cùng một số anh em rủ nhau đi ăn mừng một trận bết nhè. Thế mới biết đời phân phối thế nào là sung sướng...

Chưa giải tán xong màn hình, tôi đã phải bắt tay vào làm Toshiba notebook. Đây là sản phẩm có vẻ đỡ khoai nhất mà tôi đã từng "cày cuốc". Cái Toshiba mở hàng của bọn tôi được xuất cho Dự án nước sạch Hà Lan do em Hà Thu Nga giới thiệu. Lần đó chúng tôi được lãi đầu đó gần 1.000 USD! Nếu Hải béo không sang FMB, nếu FPC không nhận Elead thì có lẽ tôi vẫn bán Toshiba đấy.

Bây giờ người FPC có thể ngạo mạn nói rằng: Elead - Máy tính Việt Nam "number One" và không phải cứ

ai đặt hàng là cũng mua được. Nhưng hồi đó, khi đi chào những chiếc Elead đầu tiên, ngoài cái lý luận cùn: máy tính FPT, máy tính được sản xuất bởi một công ty tin học hàng đầu Việt Nam, tôi thực sự "đếch" có gì để khoe khoang cả. Giá một bộ Elead đắt hơn CMS từ 8 đến 10%. Không kể đến các chi tiết trong CPU, khi CMS dùng màn hình LG thì Elead lại chọn Proview (thế mới lạ!!!). Tôi còn nhớ, vụ đàm phán đầu tiên với Nhà máy Elead (thời bấy giờ còn đang trực thuộc sự quản lý của 89 Láng Hạ), tôi phải bay vào Sài Gòn. Gần một ngày trời "uỳnh nhau" với Quang béo và Vân Khánh, FDC cũng thỏa thuận được một vài điểm (mặc dù sau đó chẳng điểm nào được thực hiện), tôi và GiaoVTN vô cùng sung sướng, kéo nhau ra quán karaoke xả stress. Đúng là "uỳnh nhau" với người ngoài dễ hơn với người nhà nhiều. Đó là một bài học bổ ích mà tôi đã rút ra được qua đợt đàm phán đó. "Bán Elead khó như ma", một MD lớn của chính Elead bây giờ (Mr. ThànhDC - Công ty Hải Anh) hồi đó đã nhận xét vậy. Để thuyết phục đại lý về mức độ PRO của máy tính Elead, tôi đã phải dắt một đoàn gần 20 người bay vào TP.HCM thăm quan nhà máy. Nghe quảng cáo về dây truyền lắp ráp máy tính lớn nhất Đông Nam Á, tôi đã vẽ cho đại lý của mình một viễn cảnh thật đẹp. Và Mr. Hanh (Hà đỏ) đã được một phen cười hểnh hếch vào mũi tôi khi thấy cái dây truyền công nghệ tước nơ vít rất cao cấp ấy. Lần đó đi thật là vui.

Một mình thân gái dặm trường lang thang Hải Phòng, Hải Dương, Thanh Hóa, Đà Nẵng... và khắp thành phố Hà Nội. Cho đến một ngày tôi nhận ra rằng tôi không thể làm Elead nếu không có "cạ". Tôi giả từ Elead bắt tay vào làm ổ cứng Samsung. Sau khi chuyển giao cho TuấnNM2, khối đại lý gọi điện cho tôi hỏi đặt hàng vì họ đã trúng thầu. Đối với tôi, điều đó có nghĩa là một mảnh đất đã được khai hoang. Và tôi rời Elead, lòng thanh thản như một lão nông vừa cày xong thửa ruộng.

Nhận làm ổ cứng Samsung, tôi đã tự xác định trước

sẽ rất khó. Ba lần sang Vinh Xuân, ba lần tôi bị anh Sơn từ chối. Lý do hết sức đơn giản: Ổ Samsung trước kia rất tệ. Mr. Trường (Thăng Long) đã từng “chết sặc tiết” vì “đồng” ổ Samsung này. Nếu thời gian đó không có Thành gần đỡ (Hải Anh), tôi cũng không biết phải xoay sở ra sao để ổ Samsung ra được thị trường. Hải Anh đã không phụ sự hỗ trợ của tôi. Từ 200-300 chiếc/tháng, có những lúc họ đã đạt được con số 1.000-1.500. Điều này hết sức quan trọng vì có ra được thị trường Samsung mới có cơ hội để mọi người nhìn nhận lại chất lượng đã được đổi mới của nó.

Tin vui đã đến: Ổ cứng Samsung đã có kẻ nhập lậu về. Không hiểu có phải vì tôi giống ba tôi, một chiến sỹ Nam Bộ, mang trong mình dòng máu bất khuất hay không mà tôi lại “gấu” như vậy. Không khoan nhượng với hàng ngoài, tôi đã thẳng tay đập giá, mặc dù Vinh - Giám đốc Vinh Trinh, đã phải điện thoại mấy lần năn nỉ tôi cùng chung sống hòa bình. Khi nâng giá, khi xuống giá, lúc lại chạy “Happy day”, chúng tôi đã làm khối công ty chuyên hàng Maxtor và Samsung ngoài luồng phải lao đao. ICS quy hàng. Vinh Trinh không dám nhập. Tôi thực sự cảm thấy thú vị khi được điều khiển giá ổ cứng của thị trường.

Cuối năm 2004, cuộc chạy đua doanh số của chúng tôi vô cùng sôi động. Mai cánh 200.000 chiếc, Dững cánh 100.000 chiếc... còn 20.000 chiếc... hai chị em cùng chạy... vượt qua cả đích từ lúc nào không biết. Chưa đến tháng 9 mà đã xong số cho cả năm. Vui kinh khủng!!!

Đã có lần nào bạn được trải qua cái cảm giác làm việc ngoài một không gian mở (ngồi dán tem bảo hành ngay ngoài sân), xung quanh bao nhiêu người thân, từ Giám đốc (Nam TH2), đến các em marketing, triển khai, thậm chí còn lôi cả mấy bạn bên HP vào cuộc chưa? Thời gian đó tôi thật hạnh phúc – Một hạnh phúc ngọt ngào với hương vị của sự thành công.

Bé Tôm ra đời, tôi trao lại Samsung cho Dững đen. Vô cùng tin tưởng vì không có ai hợp việc với tôi hơn cậu ấy. Tôi lại bắt đầu với NEC. NEC khoai hơn Toshiba nhiều. Hãng không cần doanh số. Hàng vừa thô, vừa đắt. Marketing fund được một tí tí ti. Vì nể nang, một số khách hàng của chúng tôi đã ôm hàng để rồi có những người sau sáu, bảy tháng vẫn chưa đẩy đi hết được.

Trong thời gian đó bên cạnh NEC, trong tay tôi còn thêm hai ruộng khoai nữa: 3COM và Upselec. Không thể tưởng tượng được là làm sao lúc đó tôi vẫn đủ thời gian để vừa nghiên cứu đưa 3COM vào các dự án của FIS,

vừa phải hoàn thành đủ doanh số áp đặt của Upselec do KiênDL để lại và vừa phải đi giải quyết một số “lời hứa” của Kiên với đại lý để chạy doanh số của những... một năm trước đó. Có những ngày chủ nhật quên cả ăn sáng đọc tài liệu đồ 3COM, loay hoay với các tầng mạng để tìm ra các sản phẩm phù hợp yêu cầu đầu bài thầu. Cần thận đến mức lên xong giải pháp, đưa tham khảo ý kiến các chuyên gia mạng của FIS rồi mới dám ký nhận đơn hàng của họ thế mà đôi khi FISers còn bắt đền, không nhận hàng vì thiết bị không phù hợp.

Đang mải mê với NEC, Upselec, 3COM.. tôi đột ngột được gọi về đội Toshiba thế chỗ cho Thăng còi sang F8. Được đúng hai tháng ngon lành, đến tháng thứ ba, 2.000 chiếc “Tia chớp bạc” L30 ập về. Chúng tôi “bơi” đê mê. Bốn tháng trời trong đồng hàng tồn kho. Cửa đáng tội, khi lên kế hoạch nhập hàng, dòng L30 ấy đầu đến nổi tối. Chỉ vì phần marketing cho sản phẩm làm quá muộn, hãng lại bướng bỉnh không chịu chấp nhận rằng giá của mình chỉ sau vài tuần đột nhiên trở nên cao hơn khá nhiều các máy cùng dòng của các hãng khác và một điểm quan trọng nữa là chúng tôi cũng hơi nhát: Gần 2.000 chiếc mà bán lổ, của đầu con xốt, thật khó mà dám chém mạnh tay...

Chúng tôi vừa phải đánh nhau với hãng để xin họ hỗ trợ, vừa phải kêu gào, cầu cứu đại lý mong họ giúp đỡ và vừa phải lì mặt với Ban Tài chính của công ty để họ bớt nhểch móc chỗ đồng hàng tồn kho... Cuộc đời của một kẻ trồng khoai tối đen như đêm 30. Vụ đấy chúng tôi thiệt hại rất nhiều, đặc biệt là về nhân lực. Em Hồng xinh tươi, nhí nhảnh, năng động ngày nào, sau mấy tháng vật vã với Toshiba đã bị stress nặng. Ở FCN, câu cửa miệng của chúng tôi lúc bấy giờ là: “Cố lên!!!” Đùng tuyệt vọng!!! Anh em ơi!

Khi chiếc L30 cuối cùng ra khỏi kho, chúng tôi như người bừng tỉnh cơn mê, lại hăm hở bước vào trận chiến đấu mới. Cuối năm đó (2006), trời đã thương kẻ khó biết chăm chỉ cày cuốc đã phù hộ cho tôi chạy về đích ngoạn mục: Từ con số hy vọng da diết - 70% kế hoạch năm, tôi đã leo lên được con số 90%.

Và một điều vô cùng đặc biệt mà tôi đã rút ra được sau tất cả những gì đã trải qua: tôi vẫn yêu nghề trồng khoai, tôi thực sự hạnh phúc khi được chiêm ngưỡng những cánh đồng khoai do chính tay mình đã khai phá và cày cuốc... Chỉ có điều, ăn khoai nhiều quá nên lắm lúc rất nóng ruột. Nhưng dầu sao... tôi cũng không sợ phải trồng khoai.



# CHỈ RIÊNG FPT MỚI CÓ

**NGUYỄN THỊ HÒA - FAD**

Ngồi nghĩ một chủ đề cho sử ký FPT 20 năm, tôi nghĩ ngay tới những kỷ niệm vào năm 2000 - năm mà mọi người trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng từng bừng chào đón Thiên niên kỷ. Với FPT, chúng ta cũng vừa bước qua thời kỳ khủng hoảng hoang khu vực và cũng hân hoan tổ chức chào đón buổi lễ trọng đại này: Bọn vĩa hè Láng Hạ thường nói: “Đó là một vương quốc riêng của nó - nó tự làm - tự chơi - tự sướng. Nói chung tở thứ ... bọn chúng tự sướng với nhau”.

Trước đó mấy hôm, các anh nói rằng, mình tổ chức sao cho phải hoành tráng để biểu dương lực lượng chuẩn bị cho năm “Cất cánh”. Đại ý là:

- Trang phục phải là các lực lượng vũ trang.
- Phải có xe Jeep để anh Ba đi duyệt Đội hành FPT
- Phải có tháp sâmpanh để cùng nhau chúc tụng
- Phải có màn hình rộng giữa sân để mọi người xem

truyền hình trực tiếp

- Phải có cờ, đuốc đốt trong đêm mới lung linh
- Và rất nhiều thứ khác nữa...

Bộ phận văn phòng công ty lúc này rất bận rộn. Chị HuyềnLH, chị ThủyDL phụ trách chung, chị em tạp vụ và hành chính chúng tôi phải đi kiếm, thuê từ trang phục bộ đội, hải quân, không quân đến các bộ bà ba tím khăn rằn. Mà mỗi đơn vị, bộ phận một loại trang phục, màu sắc khác nhau.

Rồi xe Jeep HoàiTQ cũng lồi ở đầu về, tháp sâmpanh sau một hồi đến khách sạn xem, tôi và chị ThủyDL đi kiếm một bàn mặt kính và xếp ly lên thế là xong.

Khổ nhất là vụ rước đuốc. Tôi và anh ThắngLT phải đi tìm các loại với tiêu chí: Thứ nhất là không được tắt trước gió, thứ hai là phải an toàn cho mọi người.

Thế là bọn tôi phải ra hàng thiếc đặt gò ống - gắn vào cán tre - mua sáp khô bỏ vào đốt. Nói chung là mọi thứ bà rần. Đến chiều ngày 31/12/1999, mọi việc cũng đầu vào đấy. Buổi tối các anh trong ban Tổng hội cũng sùng sính trong bộ trang phục rất oai để duyệt đội hình FPT

trong lễ khai mạc. Một buổi tối thật hoành tráng, vui vẻ trong không khí tung bừng chào đón Thiên niên kỷ - lúc đó là 1h ngày 01/01/2000.

Cuộc vui nào cũng có lúc tàn. Anh BìnhTG là người còn lại sau cùng, cùng với đội phục vụ chúng tôi. Trước khi ra về, anh Bình đã hát cùng chúng tôi bài: Việt Nam trên đường chúng ta đi và gửi lời cảm ơn mọi người.

Chúng tôi cảm động vô cùng vì một vị lãnh đạo cấp cao lại tâm lý và quan tâm tới nhân viên như vậy.

Có thể nói, sau này khi FPT phát triển hơn rất nhiều, nhưng xét ở góc độ ý tưởng tổ chức sự kiện thì sự kiện trên được coi là có ý tưởng “khác người” nhất trong các sự kiện văn hóa của FPT được tổ chức thời bấy giờ.

Cũng trong năm 2000, Ban lãnh đạo quyết định tham gia phong trào đi bộ việt dã “Lấy đà 2000” để “Cất cánh”.

Cuộc đi bộ lên đỉnh Ba Vi được bắt đầu với 7 chiếc ô tô 45 chỗ trong khi trời mưa tầm tã. Anh BảoDC và anh TiếnHN đúng là các thủ lĩnh tinh thần. Anh Bảo thì ra sức động viên đoàn đi trong khi anh Tiến lại hát hò cổ vũ.

Nghỉ ngơi ăn uống xong, mọi người bắt đầu hành quân để xuống núi trước 4h chiều. Lúc này, anh TiếnHN tay lăm lăm cái loa, bắt nhịp hô vang:

- Đèo cao: Thì mặc đèo cao - Nếu mà cao quá thì ta không trào

- Đường trơn: Thì mặc đường trơn - Nếu mà trơn quá thì ta chày lỳ

- Trời mưa: Thì mặc trời mưa - Nếu mà mưa quá thì ta quay về.

Một trận cười ngả nghiêng trong khi trời vẫn mưa tầm tã.

Phong trào STCo lúc này đã trở thành cao trào. Anh Bảo, anh Nam, anh Tiến béo và anh Hưng đỉnh luôn là những người bắt nhịp cho những khúc ca chỉ riêng ở FPT mới có.

# 10 NGÀY ĐỂ TRỞ THÀNH MỘT FPTER

## HAITX2 - FHR

Tôi nộp hồ sơ vào đúng ngày cuối cùng được ghi trên thông báo Tuyển dụng, đó là ngày 10/03/2006. Tôi không dám chắc hẳn về việc mình có thể lọt qua vòng loại hồ sơ vì tôi mới tốt nghiệp được vài tháng, chưa từng có kinh nghiệm gì nhiều trong lĩnh vực nhân sự. Hai ngày sau tôi được mời đến làm bài kiểm tra đầu vào, quá bất ngờ nên không kịp chuẩn bị gì. Tới công ty, tôi được hướng dẫn vào phòng thi. Cùng thi với tôi có khoảng hơn chục ứng viên khác, tất cả đều trông rất tự tin và chững chạc. Tôi làm tất cả bốn bài thi bao gồm IQ, GMAT, tiếng Anh và một bài về chuyên môn nhân sự.

Hai ngày sau tôi được gọi tới để tham dự phỏng vấn, lại tiếp tục là một bất ngờ nữa vì tôi không nghĩ mình đã vượt qua được bốn bài thi đó.

Ngồi đối diện với tôi là một chị tầm hơn 30 tuổi, gương mặt được trang điểm kỹ lưỡng trông rất cuốn hút. Ở chị toát lên sự quyết đoán của một người làm kinh doanh nhiều hơn là một người làm nhân sự. Sau này tôi mới biết chị vừa là Phó Tổng giám đốc, vừa là Trưởng phòng Nhân sự - Vũ Thị Mai Hương. Chị nói với tôi về vị trí mà công ty đang cần tuyển cho phòng tuyển dụng của công ty - vị trí quan hệ trường học và thực hiện các công tác sinh viên. Đây là lần đầu tiên tôi nghe tới cụm từ này trong hoạt động nhân sự. Khi học trong nhà trường, qua sách vở tôi cũng chỉ biết đến vị trí nhân viên nhân sự hay cán bộ nhân sự mà thôi.

Quả thật, lúc đó, tôi cũng chẳng hiểu vị trí tuyển dụng mà công ty đang cần là gì, chỉ hiểu lơ mờ rằng, đó là một việc phải tiếp xúc nhiều với các trường đại học cũng như sinh viên, nhằm lôi kéo sinh viên khá giỏi về làm việc cho công ty. Tôi thực sự vẫn chưa hình dung được các công việc cụ thể tôi cần làm cho vị trí công việc này, tôi chỉ nhớ là tôi đã có đọc đâu đó về một vài hoạt

động tương tự như vậy từ một cuốn sách nào đó, nhưng là ở công ty nước ngoài chứ không phải ở Việt Nam. Tuy vậy, với những gì đã chuẩn bị cho buổi phỏng vấn, tôi vẫn khẳng định rằng mình làm tốt được công việc này theo yêu cầu của công ty. Tôi đưa ra vài lợi thế mà tôi có như: Tôi trẻ (vì mới tốt nghiệp mà), tôi nhiệt tình và đặc biệt là tôi đã từng tham gia nhiều hoạt động phong trào khi còn là sinh viên. Thực ra, ngoài những điều đó ra tôi cũng chẳng còn có thêm lợi thế gì khác nữa.

Chị hỏi tôi thêm vài câu nữa, đó là những câu hỏi mang tính trao đổi nhiều hơn là việc kiểm tra kiến thức. Sau cùng, chị hẹn sẽ thông tin về kết quả cho tôi sau hai ngày nữa.

Thứ sáu, tôi chủ động gọi điện đến Phòng Nhân sự để hỏi về kết quả của mình. Hôm ấy cũng là hạn cuối để tôi hoàn thiện thủ tục để vào làm việc tại Công ty Biti's. Lần thứ nhất không có ai trong phòng. Lần thứ hai tôi đã gặp được đúng người phụ trách đợt tuyển đó, chị Nguyễn Thị Thu Hương. Chị cũng hơi bất ngờ về sự chủ động của tôi, chị nói khoảng 15 phút sau tôi gọi lại để chị kiểm tra lại thông tin. Đợi hết 15 phút, tôi tiếp tục gọi lại, cảm giác vô cùng hồi hộp, giống hệt cái cảm giác ngày tôi ngồi chờ kết quả thi từ dịch vụ tra cứu điểm thi trên máy vi tính vậy. "Chị chúc mừng em đã được nhận vào làm việc tại vị trí này, em có thể bắt đầu công việc từ thứ hai tuần sau hoặc sang đầu tháng...".

Tôi như không tin nổi vào những gì mình vừa nghe. Tim tôi như nhảy ra khỏi lồng ngực. Tôi đã được chọn vào làm việc tại FPT, điều mà tôi chưa bao giờ nghĩ trước đó, thậm chí, cách đây một tuần thôi tôi cũng không dám nghĩ tới.

Thứ hai ngày 20/03/2006, tôi đã trở thành một nhân viên FPT thực sự.

# GIỮ MÃI KHÁT KHAO TRONG TA

Hai tháng, một khoảng thời gian quá ngắn để chọn nghề, càng quá ngắn để chọn nghiệp. Chập chững bước vào FPT vào dịp cuối năm, chỉ còn một tuần nữa là nghỉ tết, đó là thời điểm đặc biệt, khi diễn ra rất nhiều các chương trình, các lễ tổng kết, liên hoan, hội làng... với một không khí hối hả, làm cho một sinh viên sắp tốt nghiệp như em thấy ngợp về một không khí làm việc rất lạ, làm hết sức để rồi chơi hết mình.

Hai tháng qua đi, đã hết hợp đồng thử việc, hôm nay em tự hỏi mình đã thu được những gì trong hai tháng qua, đã kịp hiểu gì chưa về một tổ chức mà người ta đã thai nghén sinh ra nó khi mà mình còn đang nằm trong bụng mẹ, rồi tự hỏi có hay không gắn bó với nơi này? Một sinh viên sắp ra trường, dường như mọi chỗ dừng chân chỉ là để thử sức, để tìm kiếm kinh nghiệm, để mở dần lối đi cho sự nghiệp của mình. Một môi trường mới, hoàn toàn khác, nó khiến em dường như thay đổi hàng ngày, bởi vì mỗi ngày em lại học được một ít và điều quan trọng nhất là em nhận ra rằng, một tổ chức lớn cũng phải được xây dựng từ những viên gạch nhỏ, những hạt cát nhỏ và mỗi nhân viên chính là những hạt cát đó. Nhưng quan trọng hơn cả vẫn là sự gắn bó, đoàn kết giữa các nhân viên trong công ty, bởi nếu không có chất keo kết dính đó thì công sẽ sụp đổ, càng vĩ đại thì càng dễ đổ.

Hôm nay, khi nghe giới thiệu về bài hát "Dòng sông lời thề" trên Chợ Dưa, em đã tìm và đã nghe, nghe rất nhiều lần để tìm hiểu xem cảm xúc thực sự của mình như thế nào, giống hay không giống với cảm xúc của một người cũ khi đã chứng kiến nhiều điều xảy ra nơi đây. Phải chăng đó là lời nguyện thề, đại dương bao la không ngừng sóng dâng tràn, còn chúng ta là những con sóng nhỏ, cần một dòng sông để đổ về rồi cùng nhau

ra biển lớn, thấy sao nhiệt huyết lớn thế, muốn được học, được hỏi, được trải nghiệm và muốn được gắn bó, được cống hiến cho nơi đây (dù có thể việc em làm được là vô cùng nhỏ bé). Chợt nghĩ về những topic, những comment của người cũ về những điều đáng thất vọng ở nơi đây, dường như họ đã không còn nhiệt huyết, bỗng tự hỏi liệu rằng rồi mình cũng sẽ như họ, sẽ mất nhiệt huyết, mất niềm tin, liệu rằng bao lâu nữa...?

Câu trả lời còn nằm ở phía trước. Ngay bây giờ, xung quanh em chỉ có những giai điệu lúc đa diết, lúc hùng tráng của bài hát, thấy hình như yêu hơn con sông này và lại đặt câu hỏi, có bao nhiêu người FPT trong số 10.000 người kia còn thấy xúc động và yêu... khi giai điệu bài hát vang lên.

Hàng ngày em lên blog, để được học hỏi và thỉnh thoảng cũng xin được trình bày ý kiến (vì trình bày xong lần nào cũng bị mắng). Có thể em sai, mà tất nhiên em sẽ sai nhiều vì em còn quá trẻ và chỉ có 2 tháng kinh nghiệm, nhưng có sai mới trưởng thành được. Đôi khi em thấy sợ comment thiếu lịch sự, thiếu tôn trọng, chỉ mong sao cái giá của kiến thức học được ở đây không quá đắt, khi phải đánh đổi bằng chính sự xúc phạm của người khác dành cho mình. Em sợ sẽ đọc được những comment không còn niềm tin vào tổ chức, những comment làm mình nghi ngờ về chính cảm nhận của mình và hy vọng của mình về một dòng sông có thể đưa mình ra biển lớn.

"Giữ mãi khát khao trong ta, để ngày mai tuổi ngàn âm vang khúc ca khải hoàn"... điều đó có thể chỉ là niềm tin quá khứ với các anh chị đi trước, nhưng giờ nó trở thành sự nông nổi của tuổi trẻ và sự sáo rỗng của một con bé chẳng có gì ngoài nhiệt huyết, nhưng cuộc sống vẫn cần có niềm tin... Và em tin thế!

# NGƯỜI FSOFT THỜ Ơ VỚI CÁI MỚI!

**THANHPP - FSoft**

Có lẽ phần lớn những ai làm ở FSoft cũng ít nhất dăm ba lần nghe đến cái “Cờ mờ mờ y” không ít thì nhiều. Có người chỉ bắt gặp cái tên ấy trên bảng tin, hay lướt qua trên thông báo ở Intranet, cũng có những người vì nghiệp vụ chuyên môn đã phải nhai đi nhai nó trong suốt mấy tháng. Nhiều đến mức phát động đi phát động lại, chán chê mê mải mà chỉ có một nhóm nhỏ của FSoft thực sự để ý đến. Vậy sự thờ ơ của số còn lại xuất phát từ đâu? Tại sao những chiến dịch quảng bá rầm rộ của FSoft về CMMI lại “trở về hư vô” như vậy?

CMMI là viết tắt của Capability Maturity Model® Integration: Một phương pháp cải tiến quy trình nhằm giúp các tổ chức có phương hướng xây dựng những quy trình hiệu quả hơn. Được Hiệp hội Công nghệ Phần mềm (Software Engineering Institute) ban hành, CMMI được tất cả các khách hàng coi như một thước hiệu đánh giá khả năng quản lý quy trình của mỗi công ty. Nếu có được kết quả đánh giá CMMI ở mức cao nhất như FSoft đã đạt năm 2006, thì đó sẽ là một trong những điểm nhấn quan trọng, làm cho FSoft ở trên một tầm cao hơn hẳn các công ty cạnh tranh với mình. FSoft không phải công ty đầu tiên đạt CMMI ở mức 5 tại Việt Nam, và chắc chắn cũng sẽ có nhiều công ty phần mềm khác sẽ đạt được danh hiệu này. Liệu FSofters có phải những người chỉ sống trong cái màng ảo tưởng bao bọc mình rằng chúng ta là công ty phần mềm số 1 ở Việt

Nam, và mãi mãi là như thế, hay sẽ bám sát thực tế và tự nâng cấp vốn liếng dồi dào mà chúng ta đã có?

CMMI to tát vậy đấy, thế mà, cho đến giờ, chắc nhiều bác cũng chỉ mơ hồ CMMI là một cái bằng quốc tế, cái gì đấy mà ai làm về phần mềm cũng biết đến nhưng mình không biết cũng không sao, cũng chẳng thèm quan tâm xem tại sao FSoft lại phải mất công rục rịch bao nhiêu chiến dịch PR, bao nhiêu buổi kick off rồi tổng kết, lại bắt các dự án chuẩn bị để đánh giá thử. Tại sao lại phải mất bao công sức với nó như vậy nhỉ? Tất cả những nỗ lực của QA, của các DL, GL, CMMI đọng lại những gì trong mỗi FSoft? Hay CMMI đơn giản chỉ là một “giải thưởng” để FSoft đem ra trưng bày, đem đi khoe với khách hàng, một con dấu trên mỗi tấm danh thiếp của FSoft?

Với tình hình phát triển của FSoft như bây giờ, quân số tăng, nhưng không nhiều, không đủ để đáp ứng nhu cầu về nguồn lực để cập nhật, duy trì, cải tiến các tài liệu thường xuyên. Đợt kiểm tra thử cho thấy quy trình sản xuất các dự án chưa đạt mức 5 như đề ra. Có rất nhiều GAP cơ bản trải dài từ level 2 đến level 5. Để đạt được mức cao nhất và để CMMI của FSoft tiếp tục có giá trị đòi hỏi người dân FSoft phải ý thức được rằng CMMI ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín, thương hiệu và năng suất thực tế của công ty, và gián tiếp đến quyền lợi của mình. Sống theo kiểu “bầy đàn” đã lâu, tư tưởng mình

ta không làm không chết ai và quít làm cam hưởng đã ăn sâu vào máu, kể cũng thật khó để giác ngộ lý tưởng cộng sản: Làm tất cả cho cái Tốt chung.

Có lẽ một số người sẽ vì tình yêu với FSoft mà sẵn sàng chiến đấu với CMMI, nhưng số còn lại chắc hẳn không phải vậy. Với mục đích khởi động “toàn quốc kháng chiến,”thấm nhuần”ý thức cách mạng” đến từng thành viên,từng giám đốc các đơn vị sản xuất của FSoft, một chương trình động viên khuyến khích, một chế độ thưởng phạt trong quá trình xét tiêu chuẩn CMMI đã được thiết lập. Chắc hẳn mọi người đều biết FSoft không phải là công ty thiếu tiền, và nếu lương không được coi là ngất ngưỡng, thì những dịp như thế này là cơ hội để bù đắp cho nỗ lực mà các FSofters đã bỏ ra cống hiến cho công ty. Mức thưởng cao nhất cho xây dựng, cải tiến quy trình, tài liệu, biểu mẫu, nếu đạt loại A sẽ là 5 triệu VND và 5 điểm cho checkpoint. Vì nội dung thưởng quá nhiều, QA cung cấp một bản thưởng phạt kỷ lưỡng, đầy đủ trên website của FSoft.

Có thể có khả năng FSofters không hề để tâm tới

CMMI cũng là vì QA hay công tác tuyên truyền chẳng? Công việc phức tạp cộng thêm tính kỹ thuật của công việc quản lý chất lượng làm một số báo cáo của QA khó hiểu với những người không làm công việc liên quan đến dự án. 70% FSofters là kỹ sư phần mềm, nhưng điều đó có nghĩa rằng có 30% có thể không thật sự nắm được về CMMI hay bất kỳ vấn đề gì quá kỹ thuật. Nói vậy, công tác tuyên truyền của CCM đúng là sợi dây nối cho hai phía này, nhưng sợi dây ấy cũng có những lúc đứt quãng vì CCM cũng là BA, cũng khó tiêu hóa những khái niệm mới. Vì vậy, mà mặc cho bao nhiêu tấm poster, bao nhiêu bài báo trên Cucumber cũng không đủ để truyền tải hết nội dung và gây ảnh hưởng đến toàn FSoft?

Với những chiến dịch rầm rộ và hoành tráng như thế này, nội dung tốt là chưa đủ, mà có lẽ, “ban tổ chức” và “các nhà chức trách” cần phải học cách đánh bóng cho bản thân, đánh bóng tác phẩm của mình để sản phẩm cuối cùng đưa ra dễ hiểu, dễ thấm, và thu được nhiều hưởng ứng của các đối tượng tham gia.

# TRÊN ĐẤT CHĂMPA

## DUNGVT - FIS

Tặng đội dự án FTB-ESS

"Anh đã hứa với vợ chỉ đi nốt lần này thôi là về".

"Anh ơi, em nói với mẹ em là lần này em chỉ đi tháng rưỡi thôi ạ".

"Gấu ngoan nhé, tháng sau bố về".

...

Đây chỉ là một vài mẫu đối thoại thường thấy nếu bạn là người FBF. Là người FBF nghĩa là sẵn sàng ba-lô "con cóc" lên đường triển khai bất cứ khi nào dự án cần. Là người FBF nghĩa là hoàn toàn có thể một năm có đến chín tháng xa nhà. Nếu bạn là người FBF, bạn có rất nhiều cơ hội để đi khắp các nơi, từ Hà Nội đến TP. HCM, từ Đồng Nai đến Cần Thơ, từ Đà Nẵng đến Kiên Giang, từ Hải Dương đến Hải Phòng, từ Lào đến Campuchia... Chúng tôi thường hay đùa nhau "đi nhật tiến bộ đội đánh rơi". Lần này đội FTB của chúng tôi lên đường "nhật tiến của bộ đội Campuchia".

### Chuẩn bị xuất ngoại

Có ai đó nói rằng, "cái gì lần đầu tiên cũng thú vị". Đúng không nhỉ? Thật mà. Này nhé: Khi học lớp một, lần đầu tiên được điểm mười khoái biết chừng nào. Lần đầu tiên biết đi xe đạp này. Lần đầu tiên được nắm tay bạn gái này. Lĩnh tháng lương đầu tiên khi đi làm này...

Và với người FBF, lần đầu tiên đi công tác nước ngoài cũng rất thú vị. Một số thành viên lần đầu đi công tác đồng nghĩa với việc lần đầu tiên xa nhà. Các anh chị vào trước đi bao nhiêu lần rồi thì cảm thấy rất bình thường, nhưng với các em lần đầu tiên được đi công tác thì nhiều cảm xúc lắm. Cảm giác hồi hộp khi chuẩn bị

lên đường, cảm giác nhớ mong lúc chia tay người thân, cảm giác thích thú khi sắp được chinh phục một vùng đất mới... hòa trộn với nhau khiến mọi người không thể quên được lần đầu tiên này. Những giọt nước mắt đã rơi, những cái nắm tay lặng lẽ và cả những nụ hôn vội vàng gửi người ở lại. Bỏ lại sau lưng những con phố quen thuộc, bạn bè thân thiết, người thân luôn mong nhớ, ta đi đến một vùng đất xa xôi để bắt đầu cuộc chinh chiến mới. Hà Nội tiễn chúng tôi đi bằng hơi lạnh của một sớm mùa đông, bằng đôi mắt hoe hoe đỏ của em gái cùng đoàn.

"Em ơi, anh đi rồi anh lại về!".

### Campuchia - vùng đất mới

Phnom Penh (thủ đô của Campuchia) đón chúng tôi bằng cái nắng 40°C buổi trưa. Điều đầu tiên làm chúng tôi ngạc nhiên nhất là giao thông ở đây. Hầu như không có cảnh sát giao thông và người đi đường thì hết sức thoải mái. Nếu bạn được thấy một chiếc Honda 67 chở hai cô gái mặc váy dài kiểu Campuchia, mỗi cô ngồi chéo một bên (như kiểu các chị em nhà mình khi mặc váy ngồi yên sau xe máy ấy) thì đảm bảo là bạn cũng mất chữ O mồm chữ A như chúng tôi thôi.

Khách sạn đội chúng tôi ở cách ngân hàng - nơi chúng tôi đến triển khai Smartbank - khoảng 2km. Sáng sáng, cả đội sáu người vẫy một chiếc tuk tuk - kiểu xe đầu xe máy đuôi xe bò nhưng nhỏ hơn và trang trí đẹp hơn - để đi làm. Thời tiết ở Campuchia mùa này giống như Sài Gòn, sáng thì vô cùng mát mẻ, trưa thì vô cùng nóng, tối lại mát như buổi sáng. Cả đội ngồi chật ních trên xe, tay ôm khư khư dàn laptop T60 mới xuất kho và tận hưởng không khí mát lạnh buổi sáng. Thật thích thú khi dọc đường đi vẫn gặp những cây bằng lăng nở hoa vào mùa này. Nhưng vì bằng lăng ở đây ra hoa quanh năm nên màu cũng nhạt nhòa so với bằng lăng Hà Nội.

Ở đâu cũng thế, nếu muốn hòa nhập nhanh với người bản xứ thì cách tốt nhất là học giao tiếp bằng ngôn ngữ của họ. Đội FTB chúng tôi có hẳn một file excel từ điển tiếng Khmer. Mỗi lần học được chữ nào mới là chúng tôi update luôn. Học nhanh nhất là những từ đếm số, thứ hai là "cơm", thứ ba là "tính tiền". Nếu bạn có vô tình đi qua quán ăn ở Phnom Penh và thấy một đám thực khách sáu người luôn miệng "bai", "bai", "cát lòi"... thì 99% đây là đội chúng tôi rồi. Có lần anh Hải LT học lỏm ở đâu được câu "Em đẹp lắm" bằng tiếng Khmer bèn mang ra áp dụng khen luôn cô chủ quán cơm. Cô chủ quán xinh đẹp nghe khen xong cứ cười đỏ mặt. Mấy



hôm sau, khi gặp một người bạn Campuchia biết tiếng Việt, mọi người đem mấy từ mới học được ra hỏi thì mới được biết rằng, từ mà mọi người tưởng là “đẹp” lại là từ “không mặc quần áo” trong tiếng Khmer!!!

Hóa ra ở Phnom Penh có rất nhiều người Campuchia biết tiếng Việt. Có hôm em DungNT đi mua xoài, sau một hồi mặc cả bằng tiếng Anh và tiếng Khmer mà hai bên vẫn chưa hiểu nhau, đang lăm bắm “làm thế nào bây giờ” thì nghe được ông bán xoài nói “thôi nói tiếng Việt đi vậy”!!! Ngay cả khách hàng của chúng tôi cũng có rất nhiều người nói sõi tiếng Việt vì đã từng du học hoặc sống ở Việt Nam. Thế nhưng khi làm việc với họ thì họ luôn luôn nói với mình bằng tiếng Anh. Vì vậy, kinh nghiệm là không nên “nói xấu” khách hàng trong

khi cứ tưởng họ không biết tiếng Việt. Họ biết cả đấy

Trong giai đoạn này, lịch làm việc của chúng tôi với khách hàng hầu như kín mít hết cả tuần, nên những khi rảnh rỗi hiếm hoi, thú vui duy nhất là ngủ và shopping. Chợ trung tâm Phnom Penh là một kiến trúc đẹp, bên trong bán đủ thứ nhưng toàn đồ Tàu. Chị em có thể mua được những chiếc túi hàng hiệu như “Louis Vuitton” hay “Versace”, anh em cũng có thể mua được bộ đồ thể thao xịn như Adidas hay Puma với giá chỉ vài USD (tất nhiên là sau khi “mặc cả” với giá giảm xuống khoảng vài lần). Còn vài địa điểm có thể mua sắm được là Sorya market hoặc Russian market. Kinh nghiệm đau thương nhất của tôi là không nên mua giày dép ở Campuchia sau khi đi hỏng hai đôi dép trong vòng có ba tuần lễ.

# EP-KATSUBUN, MỘT CHẶNG ĐƯỜNG NHÌN LẠI

HOAPTT - FSoft



Lãnh đạo FPT làm việc với Hitachi Software - Tháng 10/2005

"Ngày 28/06/05, Công ty Hitachi Software đã giới thiệu Katsubun, một giải pháp tổng thể cho tài liệu điện tử.

Katsubun phân chia các loại sổ sách (là sản phẩm đầu ra của các hệ thống tác nghiệp cơ bản) và office document (được tạo ra trong tác nghiệp OA) thành 3 phase "input-createsystem", "storage-browse-effective use system", "delivery system" và các phase có liên hệ với nhau.

Hitachi Soft cũng đang quan tâm đến một giải pháp liên kết phối hợp giữa sử dụng có hiệu quả tài liệu của doanh nghiệp bằng Katsubun và bảo mật tài liệu bằng Hibun."

Tôi muốn mượn mẩu tin trên của [www.japan.internet.com](http://www.japan.internet.com) để giới thiệu với các bạn về nội dung phát triển của đa số các kỹ sư phần mềm thuộc D5-G8, nhóm dự án EP, những người đang tham gia phát triển một phần của

Katsubun.

## Đội dự án

Dự án EP có phạm vi phát triển tương ứng với phase "input-create system" của Katsubun. Theo ý kiến của nhiều người thì đây là một dự án rất "thách thức" đối với G8, thách thức về qui mô phát triển, thách thức về năng lực quản lý, thách thức cả về kỹ năng chuyên môn.

Dự án start tại G8 từ tháng 3/2005 và đến nay mới chỉ đến được giai đoạn giữa của support for acceptance test. Ban đầu đội dự án chỉ có khoảng 4 thành viên (kể cả communicator) nhưng liên tục sau đó quân số của EP tăng lên với tốc độ chóng mặt để đáp ứng khối lượng công việc đồ sộ, và đến nay vẫn duy trì khoảng 30 thành viên. Đội dự án có một đặc điểm rất dễ nhận thấy là mọi người đều rất trẻ, làm cũng "trâu" mà nghịch cũng gồm. Với hầu hết các developer, thì đây chính là dự án

đầu tiên của họ ở FSoft, và có lẽ cũng chính vì thế mà EP có sắc màu riêng của mình, sắc màu hơi “hoang dại”. Tôi vẫn còn nhớ rất rõ khuôn mặt “méo xệch” của chị HanhHM mỗi khi “cơn lốc EP” tràn vào phòng liên hoan cuối tuần, rất nhanh chóng những gì có thể ăn được trên bàn biến mất...

Các bạn trẻ EP có sức bền trong công việc cũng rất đáng nể, trong giai đoạn design, dự án phải design mấy chục screen, mấy trăm method. Sản phẩm của họ, một mặt còn nhiều thiếu sót do chưa có kinh nghiệm, mặt khác được khách hàng comment rất nghiêm khắc đến cả những lỗi nhỏ nhặt nhất, thế nên họ đã phải “chiến đấu” với hàng mấy trăm lượt fix comment, review design... Trong giai đoạn test, số lượng bug của dự án cũng thật “xứng tầm”, ngoài rất rất nhiều bug mà tester FPT tìm ra, khách hàng vẫn đều đặn gửi bug về, một chu trình quen thuộc được tiến hành bất kể thứ 7, chủ nhật, đêm hay ngày là translate -> fix bug -> release source code. “Làm ngoài giờ” chưa bao giờ là một từ ngữ xa lạ với EP và có lẽ là với cả FSoft nữa.

Vào những thời điểm phải làm Quality Gate hay release source code, anh HàPN – PL của dự án thường xuyên trong tình trạng “đầu bù, tóc rối” vì ở lại công ty muộn hoặc qua đêm. Tưởng chừng như đã kiệt sức, đã quá mệt mỏi vì dự án không tiến triển, khối lượng công việc và báo cáo quá nhiều, nhưng cả team cũng như SQA, PQA vẫn tiếp tục công việc của mình, vẫn nỗ lực để dự án kết thúc một cách tốt đẹp nhất có thể.

Tuy EP chưa kết thúc nhưng G8 đã nhận được order tiếp theo phát triển một phần của phase “storage-browse-effective use system” và mọi người đều tin tưởng rằng với những kinh nghiệm quý báu từ EP, độ chín của người quản lý cũng như sự trưởng thành về chuyên môn của developers thì dự án BizCabinet và DocProducer sẽ suôn sẻ và thành công hơn EP.

### **Đội comter**

Đội comter chúng tôi tất nhiên cũng lớn mạnh theo qui mô dự án. Ban đầu chỉ có tôi và chị HảiTT. EP là dự án đầu tiên tôi làm comter chính, thời gian đầu có bao nhiêu bờ ngõ khó khăn, cũng may mà có chị AnhNTV và HảiTT diu dắt. Sau đó dự án được bổ sung comter fulltime và cả team HSK-comter đều back-up cho EP. Thật khó mà tưởng tượng được tôi và chị Hải sẽ vượt qua những giai đoạn cao điểm đó thế nào nếu không có sự support của cả team.

Những lần gửi comment, HSK kiểm tra tỉ mỉ, nghiêm

túc thiết kế của developer thì họ cũng không tiếc công sức chỉnh sửa tiếng Nhật cho chúng tôi. Những thuật ngữ chuyên môn không chính xác, những lỗi chính tả hay cả dấu chấm, dấu phẩy đặt không đúng chỗ... tất cả đều được comment đầy đủ. Có lẽ nhờ đó mà năng lực comter của dự án ngày một tiến bộ hơn thể hiện ở tốc độ dịch nhanh, chính xác hơn.

Thách thức lớn nhất đối với một comter mới như tôi trong dự án có lẽ là cường độ và nội dung của các TV meeting và trao đổi trực tiếp. Nhiều thời kỳ chị em chúng tôi phải “chống đỡ” một lịch trình meeting dày đặc gồm cả meeting về quản lý dự án cũng như meeting về kỹ thuật. Nhờ những cuộc họp này mà chị em tôi đã có dịp ở lại công ty đến tận tối thứ 7 hay nửa đêm vào những ngày thường để biết được xung quanh mình còn rất nhiều người vất vả, tận tụy với công việc.

Chị em comter rất quý đội dự án và ngược lại chúng tôi cũng cảm nhận được tình đồng nghiệp, tình bạn ngày càng gắn bó của anh em developer, tester dành cho mình. Tình cảm đó trở thành một phần ý nghĩa công việc của tôi, giúp tôi gắn bó hơn với công việc.

### **Những người HSK “đồng cam cộng khổ”**

Để hỗ trợ chuyên môn cho dự án cũng như giám sát, quản lý tiến độ và chất lượng dự án EP, ngay từ tháng 5, khi dự án start design, HSK-EP đã cử kỹ sư của mình sang Việt Nam. Nói “đồng cam cộng khổ” là bởi vì trong những giai đoạn nước rút của dự án, họ đã ở lại với chúng tôi cả ngày nghỉ, cả đêm khuya để giúp tháo gỡ nhanh những thắc mắc của FPT trong design, coding, fix bug.

Thông cảm với FPT phải phát triển theo schedule rất chặt, hầu như không có buffer, có những lúc HSK đã cử sang 3 kỹ sư (1 chuyên quản lý, 1 chuyên BL, 1 chuyên UI) và 2 QA. Tôi rất ngưỡng mộ tinh thần hết mình trong công việc của các bác ấy và cũng ngỡ ngàng không kém tinh thần ăn chơi hết mình trong những lần đi chơi hay đi ăn nhậu cùng họ.

Đội dự án EP của FPT và HSK, trải qua hơn 9 tháng làm việc cùng nhau, đã có bao nhiêu vất vả, khó khăn (cả 2 bên đều chưa nghỉ hè mặc dù đã đến đông) và tất nhiên là rất nhiều điều chưa hài lòng về nhau nữa nhưng tất cả - chúng tôi đều vẫn đang miệt mài làm việc, đang vững tin vào sự thành công của dự án, của sự hợp tác rộng rãi và chặt chẽ hơn giữa 2 công ty – Hitachi Software và FPT Software.

# ẤM ÁP LÀ THẾ!

## KHÁNH TK - FDC

Xế chiều, khung cảnh chợ Nokia tại F9ĐN nhộn nhịp và sầm uất hơn bao giờ hết. Không đơn thuần như các phiên chợ ngày thường. Nó đặc biệt ở chỗ, người mua không đến tận nơi mà hàng hóa được chính anh em sale gặp khách tại cửa hàng. Còn ở những tỉnh lẻ, việc liên lạc sẽ là những cuộc gọi.

Như thường lệ, một ngày như mọi ngày, tiếng chuông điện thoại reo inh ỏi hết khu vực này đến khu vực khác. Cứ nhắc máy lên là: Chị à, chị ăn sáng chưa? Chị khỏe không? Có lúc đùa: Chị đang tắm à? Hihi... Đôi lúc mới sáng sớm đã bị khách hàng complain chửi tới tấp vụ hàng hóa. Y như rằng, cả ngày anh sale đó xui xẻo.

Cái đặc trưng của khu chợ này là mỗi lần hàng về, khung cảnh chợ lại nháo nhào cả lên, hàng về ít cũng la mà về nhiều cũng la. Thế mới lạ!

Nhiều khi anh em sale lại bất đồng cãi nhau chí chóe vì hàng chia không đủ để bán hàng, rồi xin nhau. Còn lúc bán ế, rảnh quá anh em lại ngồi kể cho nhau những câu chuyện cười.

Hầu như bản chất bán hàng ở các chợ đều giống nhau, tức là mỗi anh mỗi khu vực sẽ có cách nói chuyện khác nhau hoàn toàn với khách hàng của mình. Đối với cách bán hàng khu vực Bắc Trung Bộ thì nhẹ nhàng thủ thỉ, mấy chị nói đôi lúc thấy thảm thương. Còn cách deal hàng khiến mọi người không nín được cười đó là cách bán hàng của cu Hải nghệ sĩ, khu vực Nam Trung Bộ. Cách bán hàng rất dí dỏm hay chọc cho khách hàng cười nhưng số bán của Hải vẫn không thấp. Buồn cười nhất và làm cả phòng phá lên cười là lúc Hải nhắc máy alo với khách hàng: "Dạ chị ạ, chị cần 5200 đen à? Bên

em chỉ còn 5200 đỏ, đã hết hàng 5200 đen. Hay chị nhập 5200 màu đỏ rồi sơn màu đen vào. Thử hỏi có nín cười được không chứ? Bó tay chấm com!"

Bên khu vực Đà Nẵng thì gây chú ý nhất là chất giọng hết sức điệu đà của Chương LT với biệt danh "Vú To chính hiệu". Còn lại, khu vực Tây Nguyên với cặp Sơn mỗ nhon và Dũng xì ke thì liên tục cứ nhắc máy lên là nạt nộ khách hàng, thế mới lạ. Đúng là mỗi khu vực, mỗi phòng có cách kinh doanh đặc trưng riêng.

Nhiều lúc tình hình thị trường gay gắt làm cho các anh em stress nặng, đôi khi rất nguy kịch. Vì vậy phải gấp rút tuyển ngay một cô y tá chuyên chích thuốc cấp tốc mỗi khi có ai xuất hiện tình trạng tâm lý không ổn định. Người tôi nhắc đến không ai khác ngoài má mì Uyên. Đôi lúc anh em trong phòng đùa nhau, nhân vật nằm trong diện tuyển thẳng lên Mad Hospital khoa nặng nhất đó là Hải nghệ sĩ.

Khi con số đã hoàn thành thì mặt anh nào cũng tươi roi rói. Cái vẻ kèn kiệu, đến giờ chảnh lại lên bảo sắp: Sao không điều hàng nhiều hơn về cho anh em bán? Sếp phải lên kế hoạch điều hàng nhanh lên! Còn những lúc chợ Nokia ế ẩm, không bán hàng được, thế là mặt mũi anh nào cũng dài ra như cái bươm.

Cái chợ tuy nhỏ nhưng đi đâu ai cũng nhớ. Từng thành viên trong khu chợ nhỏ bé này đều yêu quý nhau và xem đây như là gia đình thứ hai của mình. Chính vì xem nhau như anh em nên cứ vắng bóng một thành viên là lại thấy buồn kinh khủng.

Ấm áp và thân thuộc là thế!

# CUCUMBER - NHỮNG NHÁNH DÂY LEO BỀN BỈ

**NGUYỄN THÀNH NAM**  
**Tổng Giám Đốc FPT Software**

Nếu ví báo “Chúng ta” như một cây cam được chăm sóc chu đáo với những quả vàng ươm ngon mắt thu hoạch quanh năm, thì Cucumber là một thứ cây dại. ĐạtPP đã đặt một cái tên đúng không chèn vào đầu được. Cucumber của FSoft mọc tự nhiên, không biết mùa nào là đơm hoa kết trái. Lúc bạn cần tìm nó thì mỗi mắt cũng không ra, lúc bạn không để ý, thì nó bỗng lồ lộ trước mặt.

Vì là quả dại, nên ngon, dở hoàn toàn tùy thuộc vào cảm giác lúc bạn tìm được quả và thời điểm mà hoa thụ phấn. Bạn mới hẹn được cô bạn gái, hoặc hôm qua vừa release suôn sẻ, bạn thấy Cucumber sao mà thâm thúy, hài hước, đọc xong thấy sáng khoái, tỉnh người như được ăn quả dưa chuột tươi mát. Đêm qua về muộn, code thì lỗi lung tung, bạn thấy trang bìa của BAT sao mà lố bịch, ban biên tập thì thấy tên đã giả dối, nếu cố gắng đọc xong, cảm giác như ăn phải quả dưa chưa hết nhựa.

Ngoảnh đi ngoảnh lại, cây Cucumber FSoft oặt oẹo đã ra được đến 50 quả, thể hiện một sức sống bền bỉ, chẳng làm phiền ai, cũng chẳng chịu ai làm phiền. Nó len lỏi qua những dãy bàn, những phòng servers, đâm xuyên qua các tầng nhà HITC, chạy theo cáp quang HN-HCM-ĐN vươn những tay leo của mình vào mọi xó xỉnh. Từ góc của Na mama đến FSoft Flowers, từ Group News đến Nihongo Club. Chẳng có lý do gì để không tin là chúng ta đã có một bụi Cucumber đủ sức trường tồn trên con đường toàn cầu hóa.

# MỘT NĂM NHÌN LẠI

## QUYNNHNTT - FDC

### Đến hẹn lại lên: Mùa sử ký

Cả công ty xôn xao, người viết văn, kẻ đạo thơ... Ôi thôi cứ gọi là đủ các ngón nghề. Đang trong lúc dầu sôi lửa bỏng chạy số thể này thì với một số người (nhất là đội hình sales, kế toán) đây quả là một cực hình. Nhưng biết làm sao, nhiệm vụ bất khả thi mà, tất cả cũng chỉ vì cái khoản thưởng 13/9 thôi nhĩ. Nếu bị cắt vì lý do không có bài nộp thì thật là ngớ ngẩn.

Dù viết lách có là cực hình đi chăng nữa thì đây cũng là dịp để mỗi FPTer nhìn lại chặng đường một năm đã đi qua. Là lúc để những trải nghiệm từ công việc, cuộc sống, những kỷ niệm vui buồn cùng đồng nghiệp sống dậy và được chia sẻ qua những trang viết. Dù không hay nhưng đó là những ký ức và tình cảm rất thật của con người FPT.

Tôi trở thành FPTer đã hơn một năm rồi. Một năm với nhiều cái đáng nhớ. Bắt đầu là rẽ sang làm công việc hoàn toàn mới, không dính dáng gì đến chuyên môn kế toán đã được đào tạo cả. Trở thành Poman mà tôi không biết cụ thể là mình sẽ phải làm những gì nữa. Tôi vẫn còn nhớ y nguyên cái cảm xúc lúc rời phòng kế toán chuyển lên bộ phận IT: buồn, nuối tiếc và cả một chút lo lắng.

Bộ phận IT lúc đó chỉ có vài người, gồm các trung tâm ngồi chung lại với nhau và cũng chưa được gọi là Trung tâm IT tại Đà Nẵng như bây giờ. Có trung tâm vẫn còn trong giai đoạn triển khai và tuyển dụng nhân sự. FPC có anh NamDM đẹp trai, ga lăng; F1 có anh ThôngHB biệt hiệu người đàn ông hình sự; anh VinhNV3, anh HuyHT (phòng kế toán chúng tôi vẫn thường gọi là Huy "cún") PhươngNVV của FHP; anh NhânFPS và một anh nữa mới vào, đang được đào tạo ở Hà Nội, gọi là TuấnDH2 - Trưởng ban Truyền thông FDC-DN bây giờ. Lúc tôi mới lên thì cũng hơi buồn đấy nhưng sau cũng quen dần vì trong phòng có mình tôi là nữ nên được các anh quan tâm nhiều lắm. Vẫn còn nhớ như in những sớm chiều theo chân các anh xuống kho học sản phẩm, kiến thức không nhiều nhưng cần phải biết để có thể hỗ trợ care hàng hóa khi các sales đi vắng. Rồi những ngày cuối tháng chạy số, tiếng chuông điện

thoại réo rất liên hồi: "Alô, hàng đi rồi chị ạ!", "Em để cho anh giá tốt nhất rồi đó!"... Một cốc café G9 với câu chuyện phím giữa giờ hay những chiều mưa hàng họ ế ẩm, ngồi một mình trong phòng luyện game, lướt web. Bây giờ nghĩ lại, đôi lúc tự cười...

### Một ngày lên đường công tác Hà Nội

Chuyến công tác đầu tiên kể từ lúc đi làm. Với tôi, đây đúng hơn là một chuyến đi giao lưu thường ngoạn. Kể ra thì cũng thích thật: 10 ngày liên tục luân chuyển qua các phòng ban khác nhau từ FBP đến F1, FCN, FPS, FHP; buổi sáng làm quen với mọi người, chiều lại được đào tạo quy trình nhập khẩu và theo dõi hàng hóa. Ở đây tôi được gặp những đồng nghiệp thật chân thành và nhiệt tình hướng dẫn tôi như chị Yến, chị Hà, anh Quang, anh Huyền, Trang, Hằng, anh Thắng... Không thể quên buổi café tối cùng mọi người ở FBP, anh ThắngTD với tài ghép chữ cái sau đuôi một cái tên làm cả hội nhiều phen cười vỡ bụng. Rồi những trưa lang thang trên phố Hà Nội cùng Trang và Hằng tìm mua ổi; ngày chủ nhật ăn chơi nhảy múa nhân dịp sinh nhật FPT!

### Và thật đặc biệt...

Giữa lòng thủ đô Hà Nội, tôi may mắn hội ngộ cùng anh NT3 khi trong lòng vẫn chưa hết nuối tiếc đã bỏ lỡ buổi tiệc chia tay anh tại Đà Nẵng vài hôm trước. Hai anh em không có dịp nói chuyện với nhau nhiều vì mỗi người còn mãi bận rộn với kế hoạch công tác của mình, tôi theo khóa training, còn anh lo setup công việc mới tại Hà Nội. Buổi tối hôm đó, anh, tôi và một số đồng nghiệp khác của anh nữa cùng ăn tối với nhau. Hà Nội trời đổ mưa, ngồi trên chiếc taxi đưa hai anh em về, tôi nhìn ra bên ngoài đường phố, khung cảnh thật buồn, buồn như tâm trạng của anh vậy!

Một buổi sáng tinh mơ, tôi rời Hà Nội, kết thúc chuyến công tác 10 ngày với nhiều kỷ niệm không thể quên. Trước khi lên máy bay, tôi còn kịp viết cho anh - vị thủ lĩnh tinh thần của chúng tôi - dòng tin nhắn: "Chào anh, chào thủ đô thân yêu...". Thấm cầu mong anh gặt hái được nhiều thành công và hạnh phúc trên con đường sắp đến.

Giờ đây, khi ngồi viết trang sử ký này, tôi đang làm việc tại Showroom F9 Đà Nẵng. Trải qua những ngày đầu khó khăn, vất vả; buồn vui cũng nhiều nhưng thực lòng để viết tiếp thì tôi cũng không biết sẽ bắt đầu nói từ cái gì nữa? Trang viết cũng đã đủ đầy rồi, nếu nói nhiều quá sẽ trở thành nhạt nhẽo mất. Có lẽ phải hẹn đến mùa này năm sau vậy.



# NHÂN VIÊN MỚI, CÔNG VIỆC MỚI, DỰ ÁN MỚI

**NGÀTT7 - FQA**

Ngày 3/12/2007, theo sự chỉ dẫn của chị AnTTH, tôi lần đầu tiên đặt chân đến tòa nhà FPT Cầu Giấy, tầng 13, Ban Đảm bảo Chất lượng. Cảm giác ban đầu hơi choáng bởi cơ sở vật chất ở đây hoành tráng quá, hoành tráng hơn bất cứ nơi nào tôi đã từng làm việc. Đúng là FPT có khác.

Cuộc trao đổi với chị PhươngNK và chị NgọcNT đã đưa đến quyết định tôi sẽ đi làm bắt đầu từ 15/12/2007. Một trong số những việc mà tôi được phân công là làm về dự án Đề xuất cải tiến (ĐXCT) hay còn gọi là dự án Kaizen – đây là một dự án mới, bắt đầu được triển khai từ tháng 10/2007 với mục đích ghi nhận lại những đề xuất làm tốt hơn công việc, giảm lãng phí, làm hài lòng khách hàng hơn; từ đó dần dần đưa văn hóa Kaizen trở thành nét văn hóa của FPTers.

Về tác dụng của dự án thì ngay từ tư tưởng của nó đã tự toát lên rồi, tôi cũng không muốn đi sâu vào thêm nữa nhưng đã là công việc, ai rồi cũng sẽ gặp những thuận lợi, khó khăn khác nhau và bản thân tôi cũng không phải là một ngoại lệ. Tôi xin được chia sẻ một chút cảm xúc của mình ở đây.

Đầu năm 2008 tôi tham gia vào chương trình “Nhận lộc đầu năm, may mắn cả năm” của dự án Kaizen. Vui lắm vì cái cảm giác được đi lì xì, mang lại niềm vui cho mọi người. Đây thực chất cũng chính là dịp để PR cho dự án, đưa dự án đến gần FPTers hơn. Tôi cũng tranh thủ trao đổi, trò chuyện, tìm hiểu lý do tại sao mọi người chưa quan tâm đến Kaizen. Từ đó có kế hoạch phát triển dự án cho hợp lý hơn. Vì chương trình này mà nhóm Kaizen của tôi được khen thưởng của trưởng bộ phận.

Hết quý I cũng là thời điểm kết thúc giai đoạn 1 của dự án, cũng là lúc mà cơn bão giá ập đến. Cắt, cắt và cắt. Sau vài lần như vậy, kinh phí dành cho dự án chẳng còn

nhiều nữa. Tất cả đều bị thu hẹp lại, kế hoạch lập ra lại phải sửa, nhiều ý tưởng được đưa ra nhưng bị “xê” hết rồi. Thôi thì có được cái gì là hay cái ấy thôi.

Bạn biết không? Một trong số những việc tôi phải làm là hàng tháng nhận danh sách Kaizen từ đơn vị gửi lên, sau đó đánh giá và làm giải ngân cho đơn vị đấy. Công việc tưởng chừng như đơn giản mà nhiều lúc cũng thấy khó khăn, trăn trở nhiều lắm.

Đầu tiên tôi nhận thấy thực trạng: Các đơn vị thành viên gửi danh sách Kaizen cho FQA vào những thời gian khác nhau khiến công việc của tôi bị rời rạc, không tập trung để làm giải ngân ngay cho họ được. Điều này gây cảm giác không thoải mái cho một số đơn vị gửi sớm.

Tôi đã trao đổi với sếp và được sếp ủng hộ bằng cách đưa tiêu chí tính đúng hạn gửi danh sách Kaizen vào bảng xếp hạng QA các đơn vị hàng tháng. Quy định được đưa ra, thế là hàng tháng cứ đến ngày mùng 5 là QA các đơn vị sẽ tự động gửi, còn nếu trễ hạn chắc chắn sẽ bị trừ điểm. Tính đến nay đã là 3 tháng và việc thực hiện ĐXCT này đã làm cho công việc của tôi được thoải mái hơn, hiệu quả hơn. Tôi đã tự ghi nhận 01 Kaizen được thực hiện cho bản thân mình.

Thứ hai là đến công tác đánh giá. Thông thường mỗi tháng tôi nhận được khoảng gần 200 ĐXCT từ các đơn vị, sau đó căn cứ vào định nghĩa của ĐXCT và những hiểu biết về hệ thống quản trị FPT để xem xét đó có phải là ĐXCT hợp lệ hay không để phản hồi với đơn vị sớm nhất có thể. Một nhân viên mới như tôi có hiểu biết về hệ thống còn yếu lắm, nhưng cũng thật may mắn bởi tôi được làm việc trong môi trường FQA, một môi trường cởi mở, thân thiện, các thành viên luôn đoàn kết và sẵn sàng giúp đỡ nhau cùng tiến bộ. Đối với những trường hợp đơn giản, tự tôi có thể đưa ra được hướng giải quyết nhưng đối với trường hợp khó khăn hơn tôi

thường phải chạy qua chỗ mọi người để nhờ tư vấn, giải đáp các thắc mắc. Khi không đồng nhất quan điểm tôi cũng tranh cãi ác liệt, thế rồi đầu đầu ngẫm nghĩ để đưa ra cách xử lý cho hiệu quả. Mỗi lần như vậy tôi lại thu được những kinh nghiệm, những lời dạy bảo quý báu.

Một ĐXCT có thể làm mất nửa giờ đồng hồ để trao đổi với chị NgọcNT, chị PhươngNK hay thậm chí, mất đến một giờ để trao đổi với chú VinhD. Đây mới chỉ là trong nội bộ FQA thôi, dù sao ở đây mọi người cũng cùng làm việc và đã phần nào hiểu nhau rồi, còn khó hơn là việc phải đối mặt, trao đổi với QA đơn vị để thống nhất chốt danh sách Kaizen (liên quan đến quyền lợi của người có đề xuất mà). Đúng như mọi người thường nói: làm nghề QA như làm dâu trăm họ vậy.

Rồi đến kỳ sơ kết, QA các đơn vị bạn gửi ụp cho tôi “một đống” những bằng chứng thực hiện ĐXCT. Tôi như ngập lút trong đó. Hạn sắp yêu cầu tôi ngày mừng 10 phải có báo cáo mà sớm nhất ngày mừng 5 mới nhận được từ QA đơn vị. Lại quay cuồng. Phải chăng tại tôi chưa làm tốt công tác PR, chưa fix được số liệu hàng tháng với đơn vị? Chính vì thế mà tôi hầu như không thỏa mãn với cách thức thu thập bằng chứng thực hiện

của các đơn vị và chỉ thực sự thấy hài lòng với cách thu thập của em AnhNTL mà thôi (Tất cả bằng chứng của 13 ĐXCT được thực hiện tại FTEL mình không phải từ bỏ cái nào cả). Tôi ước ao đơn vị nào cũng được như thế và biện pháp trước mắt tôi đưa ra là post một bài lên Public\Kaizen để chia sẻ với QA các đơn vị về cách làm của FTEL.

Đó chỉ là một vài cảm nghĩ nhỏ trong một phần công việc mà tôi muốn chia sẻ với mọi người. Chắc chắn kỳ II tới đây, tôi sẽ rút được nhiều kinh nghiệm và vận dụng tốt hơn, phát huy những điểm đã làm được và tránh những khó khăn tương tự đã xảy ra trong kỳ I vừa qua. Nhất định công việc sắp tới của tôi sẽ tốt hơn.

Rất mong các bạn tham gia đóng góp, gửi thật nhiều các ý tưởng của các bạn cho dự án. Bạn đừng ngại khi cho rằng ý tưởng của bạn là nhỏ bé, chính bởi nhiều cái nhỏ bé như thế gộp lại sẽ trở thành những cải tiến lớn, mang lại rất nhiều lợi ích cho tập đoàn nói chung và tạo thuận lợi cho công việc của bạn nói riêng đấy. Hãy cùng dự án ĐXCT góp phần chèo chống FPT vượt qua được cơn bão giá này và trong tương lai còn vươn xa, vươn cao hơn nữa.

# STCo SUM UP – SÁNG TẠO, BẤT NGỜ, THÚ VỊ

HANGDM – FSoft

Không còn gì để nói hơn về cuộc thi STCo của các phân đoàn năm nay trong lễ Sum up tại Hạ Long là sự chuẩn bị tốt, sáng tạo và gây nhiều bất ngờ. Ban đầu nghe đề tài có vẻ rất khô khan: “Báo cáo kế hoạch kinh doanh năm tới”, và điều kiện có vẻ cũng rất khoai: “Bắt buộc phải có GL tham gia nếu không phải đóng giả GL”. Thế nhưng cuộc thi đã đưa chúng ta đến từ bất ngờ này đến bất ngờ khác.

## Sáng tạo, bất ngờ

Cuộc thi mở đầu có vẻ hơi tẻ nhạt. Có vẻ thôi đấy nhé. Trong suốt quá trình trao giải thưởng của tổng hội người ta thấy các đội thò ra thụt vào chuẩn bị áo xống rất hoành tráng mà liên quân FIST+TMG chỉ có hai người lên sân khấu mở màn với lý do: Diễn trước vì chẳng phải chuẩn bị gì nên nhường cho các đội khác. Sau một hồi giải thích, anh ĐạtPP xin phép được trình bày báo cáo kế hoạch năm tới. Dù cả hai điều kiện, có kế hoạch và có GL. Nhưng mà đọc báo cáo chắc là chán chết. Nhưng không, cả hội trường bò ra cười theo từng động tác kịch câm của anh Đạt. Từng động tác kịch câm của anh thể hiện sự sáng tạo và hóm hỉnh mang đậm chất STCo. Mở ra một hướng khai thác cách thể hiện hoàn toàn mới mẻ cho STCo, không đơn thuần là kịch và ca hát.

Sáng tạo bất ngờ nữa phải kể đến nhóm G5. G5 cũng đưa mọi người đi từ sự bất ngờ này đến sự bất ngờ khác bằng các màn biểu diễn gối lên nhau như từng lớp sóng trào. G5 đã dựa trên những chiến thắng hào hùng trong lịch sử của dân tộc để nói về cuộc đối đầu với những khó khăn thách thức mà khách hàng đưa ra cho các dự án. Phải nói các diễn viên của G5 diễn xuất rất tốt từ khâu hoá trang đến thể hiện cũng như sự chuẩn bị khá cẩn thận về đạo cụ, âm thanh. Từ việc đóng những người dân bị áp bức, quân địch thì đóng Nhật ra Nhật, đóng tây ra tây, đến các chiến sĩ giải phóng quân.

Đặc biệt có sự xuất hiện của anh CảnhBT trong trang phục bộ comp-lê trắng khiến người ta liên tưởng tới hình ảnh của Hồ Chủ Tịch trong ngày chiến thắng. Xem màn biểu diễn của G5 tôi có cảm giác rằng phải thật đoàn kết và quyết tâm chiến thắng G5 mới làm được

một vở kịch với những màn diễn tập thể hoành tráng nối tiếp nhau tuyệt vời đến thế. Không hề có lỗi nhỏ về biểu diễn, không hề có vấp vấp gì cả về mặt âm thanh.

Một màn biểu diễn nữa tuy hơn nhốn nháo nhưng cũng gây nhiều sự bất ngờ và tiếng cười cho người xem đó là dàn nhạc giao hưởng "Chát với Nam già" liên quân của nhóm FWB, BOD, Admin và QA. Dàn nhạc đi từ nhạc Rap vui nhộn, đến nhạc giao hưởng du dương, rồi chuyển sang giai điệu cha cha cha, rồi lại quay về Rap. Đặc biệt đến bài hát phỏng theo bài "Mắt nai cha cha cha" tất cả ở bên dưới cười rất sảng khoái: "Sếp Nam ơi, mai tậu xe nhé anh. Sếp Phương "râu" đi nhiều xe rất oai...". Nếu như nhóm BA có sự thống nhất, có sự tập luyện và chuẩn bị tốt cũng như có đủ mic cho các ca sĩ thể hiện, chắc chắn sẽ đạt nhiều hiệu quả cao hơn.

### Diễn xuất tốt

Ngoài sức mạnh về đồng đội, sự diễn xuất tốt, các cá nhân cũng đóng góp phần không nhỏ trong sự thành công của vở diễn. Trong hội diễn này, phải kể đến anh Sơn Chippi của nhóm G1, PhươngPTB và QuyênĐTT của nhóm G2. Anh Sơn "chippi" với lợi thế thân hình nhỏ bé, rất dễ đóng các vai hài, luôn luôn xuất hiện trong các pha hài kể cả trên sân diễn lẫn đoạn băng Video kèm theo. Chắc chắn chẳng diễn viên nào có thể diễn tài hơn anh Sơn "chippi" trong màn cười trâu hoặc màn "phờ phạc" sau "chiến dịch mì tôm" trong đoạn băng video. Diễn xuất của PhươngPTB và QuyênĐTT của G2 quá tự nhiên không khác gì các diễn viên hài chuyên nghiệp. Mọi nét mặt, cử chỉ, điệu bộ, giọng nói đều rất hợp với vai diễn đánh đá, chuangoa và sắc sảo. Khiến người xem liên tưởng đến các màn tranh cãi của diễn viên Hương tươi trên Gala cười của VTV3

### Chuẩn bị tốt

Ngoài sự chuẩn bị tốt của nhóm G5, các nhóm G1, G2, G21, G8, G13, G7 chuẩn bị đều rất tốt về trang phục, âm thanh, đạo cụ. Nhóm G5 tự làm đạo cụ rất sáng tạo mô phỏng các ngôn ngữ lập trình. Nhóm G1 vác cả đầu trâu lên sân khấu, design phòng nền cổng làng. Nhóm G7 cũng với nhiều đạo cụ đeo lưng liêng trước ngực từng diễn viên.

Các trang phục thời xưa, trang phục thiên đình, trang phục quân đội các nhóm đều chuẩn bị chu đáo. Đặc biệt là những đoạn băng video quay kèm phát cùng các vở kịch của G1 và G13. Điều đó thể hiện ý thức tham gia nhiệt tình và sự phối hợp tinh thần đồng đội của các đội. Điều quan trọng sự chuẩn bị cả về kịch bản, bám sát đề tài và yêu cầu nghe ban đầu hơi có vẻ khô khan mà cuộc thi đề ra nhưng các đội cũng đã ra đời những vở kịch không hề phụ lòng mong đợi của khán giả.

### Kết

Tuy hội diễn còn lại một vài hạt sạn như hai vở diễn quá dài và quá trầm của G8 và G13. Nhưng sự thành công của hội diễn STCo trong lễ Sumup lần này khiến người ta ngậm ngùi nhớ lại những thất bại của FSoft trong hội diễn STCo toàn FPT ngày 13/9. Chúng ta hoàn toàn có sự sáng tạo về kịch bản, chúng ta hoàn toàn có sự chuẩn bị tốt, chúng ta có tài năng diễn xuất, tại sao tất cả từng nhóm không đồng lòng hợp sức để ra đời một vở kịch hoàn hảo cho toàn công ty đem đi đấu đá với người ngoài. Hy vọng những tài năng của FSoft còn phát triển hơn nữa trong phong trào STICo, cùng nhau mang lại những tiếng cười vui và lòng ngưỡng mộ đối với công chúng trong thời gian tới.

# NGƯỜI FSOFT XẤU XÍ

## ANH NK - FSoft

Vào ngày 22/4/2006, Nihongo club đã tổ chức event về Ẩm thực Nhật Bản. Trưởng ban tổ chức là TrangNP (Fist), cùng với một đội ngũ support rất hùng hậu bên FPT Đông Du. Event lần này được tổ chức tại Simco với quy mô khá hoành tráng và được chuẩn bị rất chu đáo.

TrangNP chịu trách nhiệm lên chương trình, phân công công việc và chịu trách nhiệm chính nội dung chương trình, cùng với hai giáo viên Tiếng Nhật từ Đông Du và chị Suzuki sẽ trực tiếp dạy mọi người cách nấu 3 món ăn phổ biến của Nhật Bản nguyên liệu sẵn có tại Việt Nam đó là: món Makizushi, món Onigiri, món Katsuretsu.

Là người chịu trách nhiệm chính cho các hoạt động của Nihongo club tại FSoft, tôi tham gia vào hầu hết các event và event lần này tôi được phân công làm MC. Chương trình cần thêm một MC là người Nhật nữa nên tôi đã rủ một chị bạn người Nhật làm ở Đại sứ quán Nhật Bản đến tham dự và cùng dẫn chương trình với tôi. Chúng tôi có mặt đúng giờ theo như chương trình đã lên. Người Nhật vốn rất cẩn thận, nếu được mời tham gia một chương trình gì đó và phải chịu trách nhiệm việc gì thì họ rất lo lắng và chuẩn bị vô cùng kỹ lưỡng. Biết được suy nghĩ đó, tôi đã giải thích chi tiết toàn bộ chương trình Ẩm thực để người bạn cùng dẫn chương trình sẽ chủ động hơn và hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Một tiếng trôi qua, chương trình start chậm hơn plan 1 giờ. Tôi đã bắt đầu thấy lo ngại. Cũng có khá đông các bạn đến tham dự event, một nửa là học viên từ bên Đông Du sang, phần còn lại là các FSofter. Chương trình được tổ chức chính ở sảnh tầng 2 Simco, tầng 3 sẽ là nơi để bày đồ ăn được làm sẵn cho những người tham dự có cơ hội thưởng thức món ăn Nhật Bản sau khi tham gia học nấu ăn và tìm hiểu về ẩm thực Nhật Bản. Tuy nhiên do sơ suất trong khâu tổ chức, BTC đã bày đồ ăn ra sớm

trong khi dưới sảnh tầng 2 chưa kịp bắt đầu một chương trình nào cả thì tầng 3, do thấy thức ăn được bày ra sẵn sàng nên mọi người đổ xô vào và "thi nhau ăn". Tôi đang ngồi trong phòng họp cùng chị bạn người Nhật thì thấy có tiếng gọi nhau í ới đi ăn ở trên tầng 3. Hốt hoảng chạy lên đó thì ôi thôi, một bữa tiệc buffet đã được bắt đầu từ khi nào không biết nữa. Tất cả người tham dự đều nhốn nháo và tự tìm đồ ăn cho mình. Các FSofter ở khu vực tầng 3 Simco đang làm việc cũng không bỏ qua cơ hội thưởng thức món ăn Nhật Bản, mọi người đổ xô vào ăn và chỉ trong 15 phút tất cả đã sạch trơn. Tôi và chị bạn người Nhật chẳng hiểu gì cả và bất lực trước việc ngăn cản dòng người đang thưởng thức món ăn. Xấu hổ quá vì chương trình không diễn ra đúng plan, tôi mời chị bạn ăn thử một số món sau đó xin lỗi vì đã xảy ra sự việc đáng tiếc này và gọi taxi để chị ra về.

Bữa tiệc đã tàn, cảm thấy phí công vì slide rất đẹp về ẩm thực Nhật Bản được TrangNP chuẩn bị để trình bày cho mọi người, tôi, chị Suzuki và một số người nữa vẫn cố gắng thuyết minh để thu hút người xem. Slide được chiếu và cũng thu hút được khoảng chục người thực sự quan tâm đến văn hoá ẩm thực Nhật Bản. Thậm chí nguyên liệu để làm dạy cách làm món ăn cũng bị chén hết, các giáo viên cũng không còn cơ hội dạy nấu ăn nữa. Thật đáng buồn, nhưng qua sự việc này, tôi thấy đã rút ra được rất nhiều kinh nghiệm về tổ chức các event ở FSoft. Bên cạnh ban tổ chức đầy nhiệt huyết, cũng rất cần có sự ủng hộ và tâm huyết cũng như ý thức của những người đến tham dự. Một event tổ chức thành công là nguồn động viên cổ vũ cho ban tổ chức rất nhiều cho những event sắp tới. Hy vọng chúng ta không để xảy ra những việc đáng tiếc như event lần này của Nihongo Club nữa và sẽ có nhiều event được tổ chức thành công hơn.

# HÀNH TRÌNH TRÊN ĐẤT PHÙ SA

**THIHX - FSoft HCM**

Không ồn ào náo nhiệt như các đô thị lớn phồn hoa cũng không quá tĩnh lặng như những vùng quê hẻo lánh, nằm cách TP HCM khoảng 400km về phía tây, An Giang nhẹ nhàng kết hợp hài hòa giữa động và tĩnh, giữa nét hiện đại với văn hóa truyền thống, hội tụ đầy đủ dáng dấp của một mảnh đất phù sa hiền hoà, năng động và mến khách.

Rời TP HCM, tôi bắt đầu cuộc “hành trình trên đất phù sa”. Đây chỉ là một chuyến đi onsite bình thường như cơm bữa nhưng không vì vậy mà tôi bỏ lỡ cơ hội thỏa mãn sở thích “phiêu lưu” của mình.

Đi hết 56km, đến bến xe Châu Đốc, việc đầu tiên tôi quyết phải làm là quan sát xem các thiếu nữ miền Tây có đẹp như những gì người ta vẫn thường nói hay không. Chưa có gì đặc biệt ấn tượng lắm nhưng tôi tìm được một thứ còn hay hơn nhiều: Xe lôi. Đó là loại xe ba bánh được lôi bằng xe đạp. Đi lại bằng xe lôi, tôi tiết kiệm được gần 2/3 chi phí so với xe ôm. Và bằng cách di chuyển này, tôi dễ dàng chiêm ngưỡng được toàn cảnh nơi đây.

Điểm dừng chân tiếp theo là nơi nổi tiếng nhất Châu Đốc: Miếu Bà Chúa Xứ - núi Sam. Theo truyền thuyết miếu Bà do dân xây dựng để cúng bái vì tin vào sự linh thiêng của Bà. Lại có truyền thuyết cho rằng Thoại Ngọc Hầu đã đứng ra xây dựng theo lời trăng trối của vợ (bà Châu Thị Tế). Lúc đầu, miếu cất bằng tre lá. Năm 1962, miếu lợp ngói âm dương. Đến năm 1972, ngôi miếu được xây lại, năm 1976 công trình mới hoàn thành. Miếu Bà Chúa Xứ kiến trúc theo kiểu chữ “quốc”, có 4 mái hình vuông, nóc lợp bằng ngói ống màu xanh. Nhà để tượng cũng 4 mái hình vuông. Trong miếu thờ tượng Bà Chúa được tạc bằng đá xanh, có giá trị nghệ thuật

cao. Hội Bà Chúa Xứ được tổ chức hằng năm rất lớn vào các ngày cuối tháng 4 âm lịch. Hàng vạn người đổ về đây dự lễ tắm tượng Bà, lễ dâng hương cầu phúc lành... Miếu Bà tuyệt đẹp và khung cảnh xung quanh cũng đẹp không kém. Nhưng có một điều gây cho tôi bất ngờ thú vị là tất cả các ngôi nhà ở khu vực gần và lân cận Miếu (nhà nhỏ, nhà to, nhà đẹp, hay đơn giản là những nhà cất tạm) đều... biến thành nhà trọ để phục vụ cho hội Bà và sau đó lại quay lại nghề chính – nhà ở.

Nhắc đến An Giang sẽ là thiếu sót nếu không nhắc đến cá basa. An Giang là nơi cung cấp một số lượng lớn cá basa cho xuất khẩu, và có lẽ do vậy mà ngay công viên giữa trung tâm thị xã Châu Đốc dựng luôn một biểu tượng cá basa. Ấn tượng ở chỗ là chú cá basa này không bơi dưới nước mà ngẩng cao đầu hướng về phía trời xanh như thể hiện cho niềm tự hào của người dân nơi đây về nguồn thủy sản phong phú của mình. Và ngay dưới chân chú cá basa này là hai bè rất lớn nuôi cá basa... hoàn toàn thật.

An Giang không chỉ có miếu Bà Chúa Xứ (núi Sam Châu Đốc) nổi tiếng, mà còn có những làng Chăm trữ tình bên bờ sông Hậu. Cái độc đáo của người Chăm An Giang còn vì họ theo đạo Hồi chứ không phải theo đạo Bà La Môn như người Chăm Ninh Thuận. Bước vào làng Chăm là bạn đã lạc vào một thế giới khác. Mỗi làng Chăm luôn có một thánh đường Hồi giáo bề thế, uy nghi, lung linh trong nắng mai hay chiều xuống. Nhà cửa cũng có kiểu kiến trúc khác thường với các hoa văn trang trí và cách bài trí trong nhà. Thấp thoáng bên song cửa là những “bóng hồng” đang ngồi quay tơ hay đang ngồi dệt thổ cẩm dưới sàn nhà. Đặc biệt, phụ nữ Chăm rất đẹp lại luôn mặc trang phục truyền thống



nên thấy họ càng thêm “huyền bí”. Sáng sớm, sông Hậu mờ sương, phủ lên làng Chấm lớp mây ướt lạnh, cảnh vật, con người thoát ẩn thoát hiện, nhà ai đốt lửa, tiếng dê, bò hí vang, thánh đường trang nghiêm trong tiếng cầu kinh Koran... Lạc vào làng Chấm, tôi như trở về cố tích.

Tham quan luôn đi đôi với mua sắm, sau khi đã... ghi lại dấu chân trên các nẻo đường ở An Giang, tôi lần la dò hỏi những địa chỉ mua sắm... rẻ rẻ nhưng đáng tin cậy để... giữ lại chút gì đó về Châu Đốc. Người miền Tây nói chung và người An Giang nói riêng vô cùng mến khách. Chẳng đâu xa, những nhân viên nơi tôi onsite rất thân thiện và nhiệt tình, không biết vì tôi là khách và hay vì tôi là FPTer. Nhưng vì lý do gì thì sự thể hiện của họ cũng xuất phát từ một sự mến khách thật sự, một điều tưởng chừng như đơn giản nhưng khó có thể tìm thấy ở nơi khác. Họ tận tình hướng dẫn và đưa tôi đến một chợ điện tử gọi là “gò” nằm ngay biên giới Campuchia. Ở đây bán rất nhiều mặt hàng điện tử từ máy CD, DVD đến điện thoại di động... với giá rẻ bất ngờ nhưng để có thể

an toàn sở hữu những thứ mà mình muốn mua thì phải nhờ đến “cò mồi”. Hơi rắc rối nhưng cũng khá thú vị.

Và điều làm bất ngờ nhất cho những ai đến đây là khi được người dân kể cho nghe về ngôi đền Ba Chúc. Trong ngôi đền nhỏ này chứa tới hơn ba ngàn hài cốt người dân Việt Nam, kết quả của cuộc thảm sát kinh khủng của bọn diệt chủng Khmer đỏ vào năm 1978. Nó là một nơi hành hương để tìm về và nhớ đến cho những ai đã từng sống ở nơi đây vào thời kỳ đó, một giai đoạn lịch sử mà không ai muốn nó xảy ra thêm một lần nào nữa.

Ba tuần ở An Giang không phải là thời gian dài nhưng cũng đủ để tôi nếm trải những điều hay và những cảnh đẹp thuần khiết của mảnh đất phù sa nằm ấp bên dòng sông Hậu này. Quả vậy, không ồn ào náo nhiệt như các đô thị lớn phồn hoa cũng không quá tĩnh lặng như những vùng quê hẻo lánh, An Giang nhẹ nhàng kết hợp hài hòa giữa động và tĩnh, giữa nét hiện đại với văn hoá truyền thống, hội tụ đầy đủ dáng dấp của một mảnh đất phù sa hiền hòa, năng động và mến khách.

# MỘT NGÀY MỚI... NẮNG LÊN

**ANHBTV - FAF**

Nó giật mình tỉnh giấc vì chợt nhớ hôm nay là buổi đầu tiên đi làm tại công ty mới. Vẫn ngái ngủ, tay nó quờ quờ tìm cái điện thoại chết tiệt đang kêu inh ỏi. Tắt vội vàng chuông báo thức rồi nó đứng bật dậy, nó sợ ngồi trên giường thêm một lúc nữa thì bản năng lại chiến thắng nó, rồi nó lại từ từ chìm vào giấc ngủ giống mọi khi. Đứng dậy rồi mà nó vẫn tiếc nuối. Hình như sáng nào cũng vậy, cứ nghĩ đến việc được nằm lăn quay ra giường và ngủ một giấc ngon lành, nó lại chep miệng một cái... Mà cũng tài thật, sáng nào cũng thế, đã biết là có tiếc cũng không giải quyết được gì mà sao nó không thành phần xạ có điều kiện nhỉ? Cười khoái trả với ý nghĩ đó, nó đi chuẩn bị cho ngày đầu tiên đi làm.

Chà chà, nó đã có 3 lần bắt đầu ngày làm việc đầu tiên, nhưng chưa khi nào nó thấy hồi hộp như lần này, nó tự hỏi không hiểu lý do vì sao? Ấn tượng đầu tiên về FPT là khi nó lò dò chui vào nhà gửi xe, nhóm nó một lúc không thấy cái cầu thang máy đâu, nó lơ ngơ hỏi một chị trông xe. Chị trả lời nhiệt tình quá, lại còn mỉm cười rất thân thiện làm nó cứ ngỡ như mình đang lạc vào một quầy mỹ phẩm và nhân viên bán hàng đang tư vấn cho nó. Nó rối rít cảm ơn chị. Lúc quay lưng đi rồi chị còn gọi với theo dặn: "Nếu có gì muốn hỏi thì cứ hỏi lễ tân nhé em!". Nó nghe rồi cười khoái trả bảo chị: "Vâng, em biết rồi ạ!".

Nó với tay lấy cái điện thoại, mới có 7h30 thôi. Nó nhớ rất kỹ lời anh TúLA - Phòng nhân sự dặn dò: "8h30 em đến Phòng phân tích nhé!" và ngẫm nghĩ: "Hình như ở FPT ai cũng rất cởi mở và thân thiện hay sao ý?". Anh TúLA hướng dẫn và dặn dò nó rất cẩn thận. Nó thấy rất có cảm tình với chỗ làm mới.

Đúng 8h20, nó đã đến FPT, nó lên thẳng tầng 12. Buổi đầu tiên nói chuyện với các anh chị trong phòng mới, nó thấy thoải mái lắm. Phòng nó có chị Vân Anh, tuy chỉ hơn có 1 tuổi nhưng nó cảm thấy cứ như là chị gái của nó vậy. Buổi đầu còn lạ lẫm chưa quen, chị hướng dẫn nó rất tận tình và thực sự quan tâm đến nó. Chị quan tâm cả xem trưa nay nó ăn uống thế nào (dù trưa hôm đó chị không ăn cơm ở công ty). Lúc ấy, nó thực sự cảm động lắm. Xa nhà đã hơn 6 năm nên nó

trân trọng tình cảm của những ai dành cho nó lắm. Nó chợt nghĩ: "Nếu sau này, nó làm ở đây lâu hơn, khi nào có nhân viên mới vào, nó nhất định sẽ quan tâm đến người đó như chị Vân Anh đã làm với nó".

Có một điều lạ lắm, nó đã từng làm ở các nơi khác, nhưng chưa nơi nào nó thấy tất cả mọi người ai cũng thân thiện như ở đây. Ngày trước, nó là một người rất sôi nổi, lúc nào cũng vui vẻ, ăn nói rất vô tư nhiều khi không để ý. Vì vậy nhiều sự việc xảy ra khiến nó thường cảnh giác và e dè lời ăn tiếng nói trong một số trường hợp và dần dần, hình như nó cảm thấy nó thay đổi, nó khác trước rất nhiều. Nhưng từ hôm vào làm việc ở FPT, nó đã dần tìm lại chính nó của ngày xưa, vui vẻ và nói cười rất nhiều. Nó thấy yêu quý mọi người lắm, công việc vì thế cũng bớt căng thẳng hơn.

Bây giờ, ngày nào đi làm nó cũng rất vui, có chuyện gì nó cũng kể với anh Hải "bánh". Phải công nhận anh là người tâm lý thật, lúc nào anh cũng cho nó những lời khuyên rất hợp lý. Có thể anh không để ý nó quý anh thế nào đâu. Nhưng thực sự nó quý anh lắm. Khi anh giảng giải cho nó thì nó có cảm giác như anh đang rút hết cả ruột cả gan của mình ra để làm nó hiểu vậy. Mà đâu chỉ có nó, với ai anh cũng hết lòng như vậy. Điều mà nó thấy rất hiếm ở những môi trường cạnh tranh khác.

Nó gọi điện về kể với mẹ làm mẹ nó yên tâm hơn, vì mẹ luôn lo lắng cho nó. Nó là con út mà, lại tổ nữa, nên mẹ sợ nó không biết cách cư xử. Mẹ thì chỉ thích nó làm ở ngân hàng và ổn định, nhưng nó không thích thế. Nó có mục tiêu của nó. Nó đã đề ra từng năm thực hiện để hoàn thành kế hoạch trung hạn của mình. Và bây giờ, nó đang dần hoàn thành được mục tiêu đó. Nhất định nó sẽ rất thành công! Mẹ ơi! Yên tâm về con, mẹ nhé!

Nó rất thích cảm giác hàng ngày đi làm vào chỗ gửi xe. Chị trông xe nhớ biển số xe nó lắm. Nhìn thấy nó là chị đã ghi ngay vé xe và không hôm nào là chị không quên cười với nó. Nhưng nó vô tâm thật, đến bây giờ nó vẫn chưa biết tên của chị, ngày mai nhất định đến công ty, nó sẽ hỏi tên của chị, nhất định ngày mai nó sẽ hỏi tên, nhất định ngày mai...

# NHỮNG NGÀY ĐẦU TIÊN

## THẮNGNQ3 - FSoft HCM

Ấy vậy mà đã hơn một tháng trôi qua kể từ ngày mình vào FSoft và cũng là một tháng mình bắt đầu tập tành làm quen với môi trường mới, với một nghề mới, cái nghề mà chính mình cũng chưa từng nghĩ là mình sẽ làm.

Chắc mọi người sẽ thắc mắc tại sao? Cũng chẳng có gì là khó hiểu cả, bởi vì mình xuất thân từ một lĩnh vực không liên quan gì về IT cả. Chính vì vậy đôi lúc mình tự nghĩ như mình đang đặt cuộc đời vào một cuộc chơi cá cược, và đang mạo hiểm?

Mọi việc đã bắt đầu bằng sự lo lắng, căng thẳng ngay từ những ngày đầu tiên bắt tay vào công việc. Liệu mình có thể hoàn thành nó như thế nào đây? Rồi từng ngày một trôi qua, những cái vốn dĩ là mới mẻ, là xa lạ với mình giờ đây đã trở nên quen thuộc. Chính từ sự hướng dẫn nhiệt tình, tận tâm của các anh chị đồng nghiệp, các bậc tiền bối, đã giúp mình gạt đi những khó khăn trong công việc, nhanh chóng hòa nhập được vào môi trường làm việc.

Không biết nói gì hơn ngoài lời cảm ơn để gửi đến tất cả các anh chị, các bạn đồng nghiệp trong G9 D2, mọi người đã thật sự tạo cho mình niềm tin và sự phấn khởi để mình có thể hoàn thành tốt công việc. Và thiết nghĩ rằng, một môi trường làm việc tốt khi ở đó tất cả nhân viên đều làm việc với một tinh thần thoải mái, vui vẻ. Và FSoft đã làm được điều đó.

Đến với FSoft, mình đã thực sự trưởng thành hơn từ đồng nghiệp, từ công việc. Mình còn tìm thấy được không khí ấm cúng, thân thiện của một đại gia đình

mỗi khi được tham dự các hoạt động vui chơi cùng với tập thể. Có lẽ đó là một trong những cách để mọi người đến gần nhau hơn, cùng chia sẻ niềm vui, nỗi buồn sau những giờ làm việc căng thẳng. Và cũng từ những nhân viên mới như mình được trao đổi và chia sẻ, thấy được vai trò, nhiệm vụ của mình trong việc cùng nhau xây dựng ngôi nhà chung ngày càng lớn mạnh và thân thiết hơn.

Ngay lúc này đây, mình đã có được thắng lợi đầu tiên trong vai trò mới. Mình thật sự tìm được một môi trường làm việc thật thú vị ở FSoft. Dù phía trước vẫn còn rất nhiều khó khăn nhưng mình tin rằng, bằng chính khả năng, sự nỗ lực phấn đấu của mình và sự giúp đỡ của các đồng nghiệp, mình sẽ cùng mọi người gạt hái thêm nhiều thắng lợi nữa.

Teddy Roosevelt đã từng nói rằng: “Vinh quang chỉ thuộc về những dũng sĩ trên trường đấu, mặt lấm lem mồ hôi, bùn đất hòa với máu, những con người can trường, nhiệt thành. Họ mới là những người tận hưởng được vinh hưởng tột đỉnh nếu chiến thắng, không hối tiếc nếu thất bại vì đã dẫn thân. Chỗ đứng của họ không bao giờ cùng hàng với những tâm hồn lạnh lùng, sợ sệt nhút nhát, những con người không bao giờ nếm được, dù chỉ là một chút, thế nào là mùi vị của vinh quang hay thất bại”.

Và sau này, dù cuộc sống có thể nào đi chăng nữa thì mình cũng sẽ không bao giờ quên những ngày đầu tiên ấy, những ngày đầu tiên vào FSoft”.

# TẦM QUAN TRỌNG CỦA TRUYỀN THÔNG NỘI BỘ

## HÀNGDM - FSoft

Nghiên cứu gần đây nhất của Watson Wyatt Worldwide, một tổ chức tư vấn toàn cầu về quản lý tài chính và nguồn nhân lực chỉ ra rằng, truyền thông nội bộ có hiệu quả góp phần quan trọng trong sự thành công và phát triển bền vững của một tổ chức. Thông qua truyền thông nội bộ, thông tin sẽ được lan tỏa từ trên xuống dưới, từ dưới lên trên và truyền ngang giữa các bộ phận, góp phần liên kết các bộ phận; thúc đẩy phát triển những giá trị tích cực; làm giảm bớt những tiêu cực, tư tưởng lối mòn và các thông tin chưa rõ ràng.

Vấn đề này đang được quan tâm đặc biệt tại FPT trong giai đoạn công ty đang phát triển mạnh mẽ trước những thách thức và vận hội của thời đại mới. Trong vòng 1 năm ra đời thêm 9 công ty con và nhân lực đã đạt tới con số gần 10.000 người. Một cái cây lớn nhanh cần phải có gốc bám sâu trong lòng đất. Bên cạnh hệ thống giá trị cốt lõi (tự do đổi mới, đoàn kết, phát triển, liêm trực, dân chủ, thách thức) truyền thông nội bộ góp phần quan trọng không nhỏ trong việc giúp cho tập đoàn FPT luôn luôn phát triển thống nhất và bền vững, trở thành niềm tự hào của thương hiệu Việt Nam.

Vấn đề truyền thông nội bộ tại FPT, rất tiếc triển khai hơi chậm so với sự phát triển mạnh mẽ của công ty. Đến tháng 9/2007, khi FSoft thành lập ban CCM (Corporate communication and Marketing), Ban truyền thông FPT mới thành lập Phòng Truyền thông nội bộ. CCM của FSoft HN là ban Truyền thông và Marketing mới được xây dựng trên nền tảng của mảng báo nội san, art design và Tổng hội tách từ HCD kết hợp với mảng sales support và PR tách từ FWB sang.

Nhiệm vụ chính của ban này là thực hiện truyền thông nội bộ, PR ra bên ngoài và làm các tài liệu về Marketing phục vụ cho đối tượng khách hàng. Các sản phẩm của CCM hiện nay có website [www.fpt-soft.com](http://www.fpt-soft.com),

bản tin newsletter cho khách hàng bằng cả tiếng Anh, tiếng Nhật, bản tin Around FSoft qua email cho nhân viên FSoft, báo nội san Cucumber, báo ảnh FLAT EYES, Profile FSoft, Dịch vụ Media Monitoring cho Salesman. Các chương trình nổi bật của CCM hiện nay gồm có: Chương trình Vi hành, cuộc gặp gỡ offline giữa Tổng giám đốc Nguyễn Thành Nam và một nhân viên bất kỳ, chương trình "Nhỏ to FSoft", chương trình "Open talk" về các sự kiện nóng của công ty. Dự kiến vào tháng 6 năm nay, báo nội san Cucumber sẽ triển khai một tuần một số, thực hiện Cucumber Online, kết hợp với chi nhánh Đà Nẵng, Hồ Chí Minh xuất bản Flat eyes số 4, 5; chuyển phần mềm lần 2 và tuyển tập thơ của người FSoft.

FIC HCM ra đời muộn sau CCM hai tháng với lực lượng mỏng manh, non trẻ và chỉ focus vào mảng truyền thông nội bộ, tức là chỉ hướng đối tượng nhân viên. Với những nghiên cứu và suy nghĩ về việc làm sao áp dụng tốt nhất những kiến thức về truyền thông nội bộ tại một môi trường đặc thù là FSoft HCM, FIC luôn tìm tòi và thực hiện những hoạt động mang tính sáng tạo để phát triển hiệu quả nhất công tác truyền thông nội bộ tại đây.

Một tổ chức để hoạt động được một cách hiệu quả cần phải có 3 loại vốn chính:

- Vốn vật chất (physical capital) được đo bằng tiền bạc, tài sản, thương hiệu...

- Vốn con người (human capital), liên quan đến nhân sự, được đo bằng số lượng nhân viên, trình độ học vấn, miêu tả phân công công việc, sơ đồ tổ chức...

- Vốn cộng đồng (social capital) được đo bằng các mối quan hệ phi chính thức giữa các thành viên của tổ chức với nhau và với các thành viên bên ngoài tổ chức.

Khi công ty mới thành lập, quan tâm đầu tiên của

Ban lãnh đạo là vốn vật chất. Khi công ty phát triển lên, vốn con người càng thu hút nhiều sự chú ý hơn. Các mối quan hệ giữa người với người nảy sinh từ cộng đồng có tác dụng to lớn:

- Giảm bớt các chi phí giao dịch do bộ máy của tổ chức ngày càng công kênh và quan liêu.
- Tạo một gắn kết trong bền vững cho sự phát triển của tổ chức.
- Tạo mối quan hệ chặt chẽ giữa tổ chức với môi trường bên ngoài như nhà nước, khách hàng, các tổ chức khác.

Anh Nguyễn Thành Nam cho rằng: "Thực ra, Tổng hội, Truyền thông và Công ty là các mặt của cùng một vấn đề, như "hồn phách và xác thịt" và đều chung mục đích là "Tăng vốn cộng đồng của cá nhân và của công ty".

Công ty: Đã xây dựng các cộng đồng nhỏ, chính là các phòng ban, các cán bộ cấp cao, cấp thấp phân theo từng level.

Tổng hội: Đã xây dựng các cộng đồng nhỏ, chính là các nhóm câu lạc bộ, các nhóm sở thích.

Nhiệm vụ của FIC là tạo các kênh để các luồng thông tin truyền tải khắp nơi, mọi người biết nhau và quan hệ với nhau không chỉ vì lý do công việc, lý do cá nhân hay vì sinh hoạt Tổng hội mà bởi vì các luồng thông tin như một hệ thống thần kinh nối các phần xác thịt và hồn phách lại với nhau.

Trong 4 tháng qua, với nhân lực 3 người, người ta chỉ biết đến FIC qua kênh VOF, báo nội san Cucumber.

Với suy nghĩ và nỗ lực làm tăng vốn cộng đồng của công ty, phát triển các hoạt động hướng nhiều đối tượng khác nhau, mong muốn mỗi nhân viên trong công ty trở thành một kênh truyền thông, FIC TEAM đang xây dựng những kế hoạch mới, đội ngũ nhân sự mới để thực hiện những chương trình mới.

Đài phát thanh đã có những bước tiến mới trong việc thu âm và mix nhạc trước các chương trình phát thanh, thay vì phát live như trước. Trong tháng 4, VOF sẽ triển khai thêm chương trình VOF IDOL, một chương trình thi ca nhạc toàn FSoft trên đài phát thanh và bình chọn qua hệ thống mạng intranet. Những ca khúc này của chính các ca sĩ FSoft được tài trợ tiền cho thu đĩa CD bên ngoài. Về mảng báo nội san, để chuẩn bị cho báo Cucumber ra một tuần một số vào tháng 6, chuẩn bị cho những ấn phẩm sắp xuất bản như thơ của người FSoft, chuyên phần mềm, sách đồng đội... FIC sẽ thành lập CLB Cucumber cho đối tượng các anh chị thích sáng tác và viết lách. Những người tham gia CLB này sẽ được giao lưu, học hỏi với các nhà báo, đi dã ngoại và tham gia sáng tác cho các ấn phẩm của FSoft, FPT.

Về các hoạt động hướng tới đối tượng đặc biệt, trong tháng 4, FIC cho ra đời CLB FLI dành cho đối tượng các managers cấp M3, M4, CLB newcomer dành cho đối tượng các anh chị mới vào công ty, CLB Onsite dành cho đối tượng những người đã, đang và sẽ đi onsite. Đặc biệt, cuối năm, dự kiến CLB Onsite sẽ ra mắt ấn phẩm FSoft trên đường ra thế giới.