

# HRBP là gì? Tổng quan về HRBP & So sánh HRBP với HR.

Xin chào các bạn, nhắc đến bộ phận nhân sự thì người ta hay nhắc đến những bộ phận như là tuyển dụng này. Công này, chính sách này hoặc là đào tạo. Tuy nhiên, những 5 gần đây theo xu hướng chung của thị trường thì ngày càng nhiều doanh nghiệp và bộ phận ý thức được tầm quan trọng của bộ phận nhân sự đối với hoạt động kinh doanh chung của cả công ty và gắn kết các bộ phận trong doanh nghiệp. Và từ cái nhu cầu này thì có một chức danh mới của trong bộ phận nhân sự ra đời, đó là hrbp và đây cũng là một từ khóa rất là hot trong khoảng 3 5 trở lại đây và ngày hôm nay thì mình muốn làm một cái.

cái topic về tổng quan về hrbp và mình sẽ có một khách mời nửa ngày hôm nay để cùng tham gia và chia sẻ về cái topic này. Đó là một bạn đồng nghiệp của mình là bạn phạm phương linh. Xin chào mọi người, xin chào anh quân ca giao linh thì hiện nay em vẫn đang làm cái công việc tp hiện nay đúng không? Thì anh đấy là lý do tại sao anh mời em đi Xem cái topic này vì thực ra là với anh nó cũng là một cái khái niệm, nó rất là mới và anh cũng tin là cũng có nhiều bạn quan tâm đến cái chuyện này và trước khi mà anh làm cái cái cái topic này và mời em thì anh cũng đã thử search cái từ khóa này trên youtube và cũng chỉ khoảng 3 đến 4 cái cái cái kết quả cho lại được về cái topic này thì quay lại với cái phần khái niệm trước đi thì em có thể chia sẻ lợi ích cho pp là gì được không? Thực ra thì là định nghĩa thì nó cũng. Cũng tùy cái mô hình của một công ty thôi, em thì đương nhiên lại giống như kiểu như lần trước thôi thì mình sẽ share về những cái hiểu biết của mình với cả những cái gì mà đang offline ở những cái nơi mà mình hiểu thôi. Extra Business partner and b với các cầu thủ ê sao vz partner tiếng việt thì người ta sẽ dịch là đối tác nhân sự. Thế thì thực ra là hình dung cơ bản á nói một cách đơn giản nhất để cho mọi người hình dung những cái người không làm nghề. Người ta cũng hình dung được, đấy là bên cạnh những cái công việc, nhân sự truyền thống bình thường á khi mà mình làm với các bộ phận các phòng ban ở trong công ty đúng không? Thế thì thường thì là mình sẽ không có bám sát với cả những cái nhu cầu của họ. Mình không có hiểu họ muốn cái gì, hoặc là họ mình cũng không gọi là nói cùng tiếng nói với họ. Vậy thực ra họ sẽ nảy sinh ra một cái vị trí mới gọi là Business partner, tức là những cái người mà sẽ stick tức là sẽ bám sát với cả những cái yêu cầu về kinh doanh, những cái sự thay đổi về kinh doanh. Để biết được rằng

là từ phía nhân sự thì mình sẽ post cho họ những cái yếu tố gì và ngược lại thì cũng sẽ nói lên những cái tiếng nói của các bộ phận cũng để Xem là phí nhân sự thì sẽ gộp với nhau ra sao? Anh biết là background trước đây của em là làm £1 khác ở trong nhân sự đúng không? Thì cơ duyên nào mà em sẽ em lại thay đổi vị trí cũng như là về cái vai trò mới như thế này sang mỹ theo bbc, thực ra thì nó cũng không hẳn là là là là tự nhiên. Nó cũng có lộ trình í bởi vì đơn giản thôi, đấy là ví dụ, trong nhân sự đi thì mình cũng sẽ phân chia thành những cái mảng chuyên môn. Đúng như anh nói, lúc đầu tiên á thì mình cũng sẽ có tuyển dụng. Mình sẽ có xiên đi, mình sẽ có lg training á và mình sẽ có một phần khác làm về các cái phần thủ tục, người ta gọi là service. Nói chung á thì và các cái vị trí đi theo cái con, tức là về cái năng lực chuyên môn. Theo các cái level của mình ấy thì mình cũng sẽ chia thành các level đúng không? Ví dụ, từ từ từ gọi là từ junior, từ từ từ đến ít đến seniors đến manage đến đây to như vậy, thế thì thực ra là nó một cái lộ trình ở chỗ hàng là từ tuyển dụng thì một là mình có thể ship sang ngang, mình có thể sang làm RD manager. Có thể làm extenders mình có thể làm etp manager, sau đó thì mình có thể lên làm examen nhưng bây giờ là mình hoặc có thể là làm những cái traductor. Thế thì thực ra cái của em thì nó cũng là một lộ trình, bởi vì ví dụ như công ty của em, em cho vào từng thời điểm xe đạp thế thì cái thời điểm setup thì bao giờ mình cũng phải cần phải có người để vô và làm việc tại công ty thì mình làm tuyển dụng. Thế thì mình sẽ là những cái người mà rất là bám sát với cả các cái, nhu cầu về nguồn lực. Mình rất là hiểu những cái người mình đã tuyển vào họ vận hành hỗ trợ với nhau ra sao và họ thiếu cái gì họ cần develop ra sao. Thế thì khi mà mình hiểu những cái đó thì tiếp tục là mình sẽ đóng vai trò làm Business partner thì đầu tiên thì là em có giai đoạn setup, sau đó thì khi mọi thứ đã ổn định xong thì em bắt đầu chuyển sang khoa về vai trò là cố vấn về vai trò là làm việc, tư vấn cho các bộ phận. Về phần khái niệm thì trước khi mà làm cái topic này với em ý thì anh cũng có search trên Google trước, tuy nhiên thì nó vẫn chưa cho anh được cái câu trả lời, nó là xác đáng nhất về cái sự phân biệt giữa extra về rpg như thế nào thì treo cái góc nhìn, quan điểm của em về người làm nghề thì em thấy cái sự khác nhau giữa cái extra và cho bp là như nào? Ở thực ra cái gọi là gọi là a và SXB thì ra sao? Tại vì bản thân là trong isa thì cũng sẽ có rất là nhiều những cái function khác nhau đúng không? Ở đây thì ví dụ như là mình cũng hiểu đơn giản là mình có thể làm một bạn exo I, tức là một người là làm vận hành chung các cái vấn đề về thủ tục quan hệ lao động này nọ ấy, hoặc là một người làm tuyển dụng một người làm ci với cả một bạn esale Business partner thì thực ra ý như thế này sẽ có những cái điểm giống và có điểm khác. Điểm giống ở chỗ là đầu tiên là phải đi từ cái mục tiêu. Tức là tất cả những cái vị trí đó đều để phục vụ cho người lao động và đều để

mà làm việc với giúp cho các cái bộ phận người ta có thể ngủ được và điều phối công việc khô. Tuy nhiên, điểm khác ở chỗ là thực ra sn cũng sẽ là một số những cái việc vận hành, chẳng hạn như liên quan đến tuyển dụng trên ningxiaensis. Họ cũng vẫn làm, nhưng họ không phải là một người làm trực tiếp được đó. Họ sẽ tham gia vào việc gỡ rối, nếu mà trong trường hợp họ có vấn đề thôi và cái sự khác biệt, em nghĩ là lớn nhất, đó là cái người Business partner đúng với cái tên gọi của họ thì họ sẽ đóng vai trò strategic partner nhiều nhất. Ở chỗ là họ sẽ là cái người mà gọi là tham gia trực tiếp và rất là sát sao với những cái gọi là thay đổi về kinh doanh của các cái khối phòng ban mà họ phụ trách, và họ sẽ phải hiểu được rằng là với cái sự thay đổi về kinh doanh, cái mô hình vận hành như thế thì cái chiến lược và nhân sự phải đuổi theo như thế nào? Hiện lấy một cái ví dụ cho mọi người dễ hiểu nhé. Khi mà anh làm tuyển dụng hoặc là anh làm MG bình thường đi, thế thì bộ phận người ta có thể ghét gì thì anh sẽ thực hiện các cái chương trình hoặc là các cái order như vậy tức là đúng không? Tuy nhiên, á thì cái người its Business partner sẽ là những cái người mà ngồi luôn với cả bộ phận để phân tích rằng là với cả cái sự thay đổi từ cái tầm high level á thì tôi nên dùng người như thế nào? Khi nhân viên vô đây thì tôi sẽ phát triển ra sao thì họ nói cùng ngôn ngữ với các bộ phận cơ và họ đem cái yêu cầu đó họ đi ngược lại với cả thermex truyền thống thì giống như kiểu là một cái cầu nối ấy nói một. Có một cái rất là vui tại vì vì em bây giờ cũng đang làm ở công ty đi thì thường mọi người hay trêu là cái công việc của mình là IPP là viết tắt của từ là hót rác với phở đấy thì thực ra là hoặc là hoặc là mọi người hay chơi là cầu nối cầu nối là không, không phải là giúp cho mọi người là bước đi qua mà để cho mọi người chà đạp. Nó là cách gọi trêu thôi. Tuy nhiên thì cái người đó là cái người mà đóng vai trò trung gian giữa 2 anh, 2 bộ phận vừa phải nói những cái từ chuyên môn của asia vừa phải buộc với cả team mê si a. Mình đưa ra một cái gọi là cái dịch vụ tốt nhất vừa phải nói cái ngôn ngữ của bên bộ phận để em là bộ phận thiếu cái gì để mà ít ra người ta có thể cung cấp giải pháp về cái phần về function anh đã rõ rồi. Nhưng mà nếu mà để chọn ra để mà trả lời câu hỏi, bởi vì là anh thấy rất là nhiều cái công ty không thực sự biết copy làm gì thì có thể chọn ra vài cái volute, cái đường giống cơ bản về cái mô tả công việc thì em có thể chọn ra vài cái ballit tại vì em thì em nghĩ rằng là mỗi một công ty, họ sẽ có một cái mô hình kinh doanh khác nhau tương ứng với cả những cái mô hình kinh doanh đó thì họ sẽ. Qua những cái cách vận hành về nhân sự ở thì thực ra là trên thực tế nhất, em cũng để ý tới các bọn em cũng có research ở các công ty ở Việt Nam đi mình chưa nói các công ty nước ngoài. Thế nhưng mà về cơ bản là cái khái niệm hoặc là cái mô hình envy ở các công ty nó cũng khác nhau nữa. Em thì sẽ share về những cái ở nam công ty, em đang làm việc vào những cái nơi mà em biết. Thế thì

cái vali operations, cái tasty thì thực ra nó cũng sẽ chia thành tầm khoảng 3 đến 4 bản chính. Thứ nhất, đó là với vai trò strategic partner, tức là họ sẽ tham gia vào các cuộc họp cùng với cả các cái. Phòng ban leader các phòng ban để họ hiểu về các cái nhu cầu kinh doanh, họ sẽ phân tích những cái yêu cầu và họ đưa ra những cái chiến lược để mà dùng người, hoặc là những cái chương trình về nhân sự. Đây là một cái thứ 2, đó là họ cũng vẫn in tham gia vào những cái việc về vận hành hàng ngày, chẳng hạn như em nói vừa nãy á là tuyển dụng thì họ cũng không phải là người đi tuyển, nhưng họ sẽ là người mà build hoặc là checking. Về phần hết cao, họ sẽ ờ bodyfile giúp Xem là cái người đó có phù hợp với văn hóa công ty hay không. Và tại sao nên lấy người này, tại sao không nên lấy người kia như? Rồi, ví dụ như em mà đi thì họ cũng không phải là người đứng lớp nhưng họ sẽ là người hiểu được rằng là tình yêu 3 d sẽ phải tổ chức các khóa như thế nào để mà các cái khối đó, nhân viên người ta có thể gọi là thấm nhuần, hoặc là cái hiệu quả về cái việc mà mình đào tạo một cái nữa, đó là gọi là tiếng việt thì mọi người cái vai trò thứ 3 ấy mọi người gọi là gọi là gọi là cái vai trò trong việc mà xử lý các tình huống khẩn cấp. Thế thì trong những cái gọi là thường cái này thì giống như em nói ở chỗ là đặc biệt là trong hạng như 5, 2, 0 tầm 1, 2, 5 đổ lại đây đi. Khi mà anh thấy là tình hình covid với cả cái dịch bệnh diễn biến rất phức tạp thì thực ra là ở công ty em luôn luôn là nó sẽ là cái đầu mối để mà xử lý những cái contact như vậy. Bởi vì là nhà, thực ra là nếu mà cả một cái tim mà cung cấp dịch vụ chung á thì rất là khó để mà xử lí, nhưng mà cái người đó sẽ là người chịu trách nhiệm và cái người đó đã là lại gọi là sơn tra để xử lý những cái vấn đề khẩn cấp cả về chuyên môn cũng như là những cái sự cố ở ngoài mong muốn. Vai trò cuối cùng đây là sẽ đóng vai trò thực ra là giống như kiểu là làm về employ relations, á về quan hệ lao động thì một phần nó cũng có thể là gốc, nó cũng thế. Thuộc về những cái tin mà họ làm về dịch vụ nhân sự. Tuy nhiên, ở những cái tình huống quigon, tức là những cái tình huống mà nó em theo em hiểu là nó phức tạp thì đòi hỏi phải có một người mà vừa có kiến thức về chuyên môn và vừa phải có cái sự linh hoạt trong giao tiếp để mà có thể xử lý được những cái tình huống đó thì với em thì nó sẽ là xoay quanh 4 cái đó thôi. Rồi với cá nhân anh là cái người mà hiện nay cũng đang làm việc trực tiếp với cả bộ phận cũng như FP thì anh thấy là rõ ràng là cái việc mà hiểu cái insight của bộ phận như thế nào là cái việc mà anh rất là cần ở một cái lp thì với cái công việc như vậy thì em thấy là. Mình chắc chắn phải giao tiếp rất là nhiều đúng không? Mình chia theo khối, nó cũng phải không dưới 5 6 khối gì đấy thì à. Em thấy cái việc này có vui không? Và hàng ngày nó tác động đến cái công việc của mình như thế nào? Có thể là cá nhân em thì là một người rất là tích cực trong nhiều mặt của cuộc sống thì luôn luôn là mình có vui không ạ thì lúc nào mình cũng sẽ cảm thấy vui

mà vui thì chưa đủ vui, tự hào và mình thấy công việc của mình rất là ý nghĩa. Cái câu hỏi đầu tiên khi mà anh nói đến cái việc mà em đã thay đổi từ cái việc mà tuyển dụng xong rồi em sang làm bên như thế nào ạ? Cái này thì em cũng có chia sẻ với trang tin một lần nữa, thực ra là em thì em thấy là ngoài cái ngoài cái việc mà, chẳng hạn như kiểu là cứ hình dung một cách đơn giản, đây là main, nó là một cái bos, là một cái hộp bên trong đấy thì nó cũng sẽ có những cái mặt khác nhau của một cái hình vuông đúng không? Thế thì tuyển dụng là một mặt ở trên hình là một mặt thì thay vì cái việc là em phải học từng cái mặt một em phải làm tuyển dụng, sau đó em làm training thì vừa vai trò của ITV ấy sẽ giúp cho em có thể có được tại vì em phải làm tất cả những cái mảng đó một lúc em em thế cho nên là nó là cách mà nhanh nhất nó giúp cho em có một cái kiến thức tổng quan về các cái. Gọi là function của e da một cách nhanh nhất và tổng quan nhất đấy là một cái thứ 2 á là nó lại link với cả cái vai trò là cái công việc bình thường của mình hàng ngày là mình sẽ phải giao tiếp rất là nhiều mình xử lý rất là nhiều những cái tình huống và mình sẽ cần phải có một cái view rộng hơn, bởi vì là nếu mà anh không có vừa một cái nhìn đủ đi tiểu với cả bên dưới, vừa có một cái view là từ topdown đi xuống á thì anh sẽ không giải quyết được vấn đề và cái thứ 3 nó liên quan đến con người, cá nhân, con người của mình thì thực ra là ngày xưa khi mà mình làm một số công việc khác thì mình rất là ghét, bởi vì đơn giản là mình là. Kết cục của mình chạy xấu và rồi cái view của mình thì nó cũng rất là hạn chế ở trong một cái mảng thôi thế thì. Tuy nhiên thì ở bây giờ khi mà mình phải làm nhiều những cái việc liên quan vừa làm chiến lược này vừa đi xử lý. Sự vụ này vừa đóng vai trò là người hòa giải này. Thế thì sunhouse là nó cũng làm thay đổi, rất là nhiều con người của mình, mình cũng trở nên hòa nhã hơn. Mình luôn luôn nhìn nhận vấn đề ở nhiều chiều hơn, từ đó thì mình ngoài cái việc mà mình mình như nhìn từ view của cá nhân mình này. View từ hư của người lao động này thì mình còn nhìn view của công ty nữa. Cái sự thay đổi trong công việc thì nó cũng liên quan rất là nhiều, có sự thay đổi trong cuộc sống thì bản thân mình cũng là một người trưởng thành, đồng nghiệp như cái đoạn đầu anh em mình nói chuyện ấy thì là đây là một cái chức năng, nó rất là mới và không có nhiều công ty có cái cái chức danh này và nó phải đẹp an vào cái mô hình hoạt động kinh doanh của từng công ty và các mục tiêu mà mà sẽ có cái JP này thì theo góc độ của em là cái người đã có cái thời gian làm cho các vị trí này rồi thì những cái yếu tố nào để mà làm một cái chân dung để mọi người thành công với chế cho EP này khác? Thực ra câu hỏi này dành cho em nó hơi khó bởi vì em đã thành công, nó sẽ thành công. Cá nhân, anh nghĩ con mình cá nhân thôi. Ừ, em là vui vậy thôi. Nhưng thực ra em em em nghĩ nhá là SP thì nó cũng chỉ là một vị trí ở trong cái mảng nhân sự thôi. Thế cho nên là để mà thành

công ở một cái mảng nào đó. Em nghĩ cái nền tảng đầu tiên bao giờ cũng là những cái kiến thức về chuyên môn, nếu mà anh không có kiến thức về chuyên môn thì thực sự là anh có thể đi rất là có thể anh sẽ đi xa, có thể anh sẽ ở một vị trí cao, nhưng nó không phải là một cái sự phát triển bền vững đúng không? Đầu tiên là phải chính chuyên môn trước đã, thứ 2, em nghĩ đó là cái vị trí này thì. Tại vì nếu như mà chỉ làm những công việc chuyên môn, vận hành bình thường, người ta cũng không cần vị trí này, vậy thì mình sẽ phải có những cái tư duy về hoạch định những gọi là bình thường. Bọn em hay hay gọi là gọi là tư duy quy hoạch á và mình sẽ phải có một cái tư duy về chiến lược nữa, tầm nhìn, chiến lược nữa. Cái thứ 3 là liên quan đến các cái kỹ năng giao tiếp, rất là quan trọng. Em nghĩ là cực kỳ quan trọng, luôn á vì có vì vì là mình sẽ phải làm với cả nhiều kỳ, nhiều shareholders, tức là những cái đối tác của mình đúng không? Vừa phải làm về team nhân sự nội bộ vừa phải làm với cả những cái tên chuyên môn. Nên 3 yếu tố đấy. Ngoài một yếu tố nữa, cái này thì nó lại hơi hơi gọi là hơi nhân sự của tí, em nghĩ cái này thì hoặc là hoặc là nói thì nó cũng hơi bị xáo rỗng nói thì rất là dễ đúng không? Nhưng mà nhưng chưa thực tế như một số tình huống mà em đã tự trải nghiệm hoặc cá nhân em cũng như vậy thì em thấy rằng là phải có phải là một người có một cái gọi là đánh giá công= và phải có cái tâm, bởi vì là có nhiều khi á có nhiều những cái công việc liên quan đặc biệt liên quan người thì nó lại mang yếu tố định tính. Nhiều hơn là định lượng a xít nữa đúng là định tính nhiều hơn, định lượng thế thì thế thì nếu như một người mà không có cái tâm á hoặc không có một cái đánh giá công= á thì dẫn dễ dẫn đến là một là nó không mang lại cái sự transparent, cái sự công= với cả những người mình làm việc cùng và thứ 2, đó là nếu mình cũng không xử lý khéo á thì đôi khi cái ý tốt của mình, cái ý tốt của công ty ý nó lại không được. Người lao động, người ta ghi nhận được hoặc ngược lại thì theo cái góc nhìn của em ý hiện nay, với đánh giá về vai trò của pepe đi. Tại công ty hiện nay, em đang làm và so với các mô hình một số công ty khác, anh biết cũng có các vị trí livestream bp thì em đánh giá về cái tất nhiên là anh nói mọi sự so sánh đều là khiếm, nhưng với góc nhìn của cái người làm nghề thì em thấy là cái sự em đánh giá cái việc mà mình đang làm và so với các công ty khác, nó có sự khác nhau cơ bản như thế. Ừ em nghĩ là khác khá là nhiều. Ở tụi em cũng có research và tụi em cũng cũng có những cái hiểu biết nhất định về thị trường để mà mình có một cái đối chiếu í. Ví dụ như ở Việt Nam thì tại vì em thì làm ở trong cái mảng về phần mềm cho các cái công ty về công nghệ, thế thì ở Việt Nam thì thông thường thì em cứ tạm chia ra làm một số những cái mô hình ấy, chẳng hạn như kiểu là một số những cái công ty về appsyn chẳng hạn ấy, hoặc là công ty làm về pupg, tức là liên về phát triển sản phẩm. Các cái công ty nội bộ ở Việt Nam có có compress và có startup, hoặc là các

cái mô hình tích hợp ở Việt Nam ấy. Thế thì mỗi một cái mô hình như vậy thì cái người istp cũng đa phần các công ty bây giờ đều có etrb thì người ta sẽ làm một cái vai trò chính khác nhau, ví dụ như là rất là nhiều những cái công, những cái tết hà phương miền nam Việt Nam á thì vì là những cái phần liên quan đến policy nói chung thì họ ở bên vùng họ đã làm rồi. Cho nên ở Việt Nam, vì thông thường mọi người sẽ tập trung vào cái phần liên quan đến gas hoặc liên quan đến phần to lớn acquisitions grayson, tức là liên quan đến các hoạt động kết nối nhân viên á và ta là có quy chuẩn liên quan đến việc tuyển dụng đó. Hoặc là một số những cái công ty khác ở những cái ngành khác thì có thể là họ sẽ đóng họ thực ra là gọi là partner thì cũng có thể là vai trò rồi. Tholy là giống như kiểu là một người echenique, họ sẽ là những cái người mà đưa ra cả những cái chính sách mà làm tất cả những vấn đề chung, nhưng mà cũng có một số người thì đúng là họ chỉ đóng vai trò điều phối thôi. Nó phụ thuộc ngoài cái mô hình kinh doanh, nó còn liên quan đến cái sự seniority, tức là cái sự cái sự gọi là. Nghề cái level về nghề của người ta như thế nào mà? Ở công ty em mà so với các công ty khác ở cái công ty này hiện tại, em đang làm thì họ làm một cái gọi là một cái ngày xưa thì nó là corporate model, nhưng bây giờ thì nó cũng gọi là centralia lớn vào một công ty con thế thì rp thì nó cũng chỉ đi theo. Một là có thể là các cái Business line hoạt động độc lập hoặc là cũng có thể theo các cái functional lai các cái khối chuyên môn thì. Ví dụ như là tụi em thì hiện tại là đóng vai trò là gọi là giống như kiểu là đúng. Đúng là như kiểu người cầu nối ý giữa cái bên bộ phận là cái cái bên chuyên môn, hoặc là cái bên cái Business line đó sing cùng với cả cpu và. Sẽ giúp bọt cho heo thì thực ra là ngoài cái việc mà làm những cái diedrich opération giống như một người Jennifer bình thường thì sẽ đẩy mạnh nhiều hơn vào cái việc mà đi sát với cả những cái nhu cầu kinh doanh và những cái tiếng nói của bên kinh doanh. Rồi à? Một trong những câu hỏi cuối là anh đã từng cưới dành câu hỏi cho em rồi và anh tin là sẽ có rất nhiều người làm nhân sự sẽ muốn biết cái cái con đường làm thế nào để mà trở thành một jp bởi vì là mình biết là có rất nhiều mảng và trong cái xa như là TA tiến dụng này có lg hoặc là ae thì cái câu hỏi là làm thế nào để mình có thể chuyển ngạch sang được và cần phải có những yếu tố như thế nào nữa mà đúng với câu hỏi thứ 2 luôn nói thôi. Đầu tiên là làm thế nào để sang chuyển thành FB được và đúng không? Cái thứ 2 là liên quan đến khác biệt nào khác biệt, khác biệt về những cái công việc cơ bản mình đang làm như thế thì thực ra là cũng chỉ có trình y chính là skip sang s như thế nào thôi, em thì em nghĩ rằng là bạn đầu tiên là bạn phải Xem là công ty hiện tại của bạn, nếu mà bạn vẫn muốn gắn bó với công ty đó thì họ đang hoạt động theo mô hình như thế nào? Cái công việc hiện tại của bạn nó làm thế nào để ẩn có trả lời 2 câu hỏi nhé, một là cái model ở công ty bạn thì nó

đang vận hành như thế nào? Mà đang buộc với cả những cái đầu việc và nó có ý nghĩa như thế nào và cái thứ 2 là trả lời cho câu hỏi là mình đang làm công việc gì có thể sinh được cùng một câu hỏi thứ 3, đấy là vậy thì từ cái 2 với cái một của mình sẽ xin nhắc với nhau ra sao? Em lấy ví dụ như nếu mà mình đang làm tuyển dụng, thực ra ở như ở công ty em đang làm á thì tuyển dụng sẽ là một cái vị trí của. Đó là một cái mảng mà sony sẽ rất là dễ đơn giản, bởi vì là họ là những cái người, một là họ rất là bám sát với cả bộ phận ngay từ lúc đầu khi mà tuyển người vô mình, cái người đó là một với cả cái thứ 2 là có thể là những cái người mà làm tuyển dụng và training ấy thì họ sẽ communicast, họ sẽ giao tiếp với cả bộ phận, rất là nhiều đúng không? Thì đấy là 2 cái yếu tố họ là 2 cái nền tảng để cho họ script sanji rất là dễ. Tuy nhiên, ngoài nữa thì cũng có thể là ví dụ như ở bên em thì sẽ có một bộ phận gọi là dịch vụ nhân sự. Thì họ sẽ thường làm các cái vấn đề liên quan đến thủ tục mà họ làm các cái vấn đề về quan hệ lao động. Thế thì những cái người mà là mối quan hệ lao động, nếu xử lý tốt thì cũng là một cái một cái nền tảng cực kỳ tốt để mình có thể sang làm việc chưa biết thì thực ra nếu mà ngoài đấy là trong nội bộ của e trai nhá thì đều có đều có những cái clip sang rất là dễ. Có một cái nữa có một cái nữa cũng cũng cũng khá là hay, đấy là ở trên thực tế thì cũng có rất là nhiều công ty, những cái người người ta làm sale rồi người ta làm sâu là người ta làm một cái bộ phận nào khác đó xong sau đấy thì họ muốn chuyển sang làm cách a, khi mà công ty của họ cho phép điều đấy thì. Những người đó vẫn chưa thực tế, em cũng đang gặp một số rồi những người đó thì khi mà họ ship sang á là họ cái sent về Business, tức là cái cái cái cái cái gọi là kiến thức của họ về về mạng kia thì nó cực kỳ tốt thì khi mà họ chuyển sang làm. Tại vì cái việc mà một phát là gọi là họ nhảy cóc sang làm nhân sự của tolink luôn á thì họ sẽ làm một cái vai trò bíp hơn như vậy thì em nghĩ cũng là một cái hướng tốt thì đều có đều có nhiều cơ hội để mọi người có thể chuyển sang làm và em nghĩ là nó là một cái công việc rất là rất là thú vị và cũng rất là rất là update được rất là cập nhật xong rồi. Bây giờ chốt lại thì anh nghĩ là nếu mà để có được một cái lời khuyên hoặc là một cái về tư vấn góc nhìn cá nhân đi của em dành cho những bạn raise mới bắt đầu bước chân vào nghề. Thật sự là em cảm nhận có 5 một 5 2 gì đấy thì em có lời khuyên nào cho họ trong việc mà sau khi mà nghe em shearing xong, họ biết những kiến thức về tropi qua tìm hiểu cái internet nữa mà để muốn là sau này mình trở thành FX thì em có lời khuyên nào với những bạn fresnay không? Không em nghĩ là đầu tiên ấy thì. Cứ phải. Ừ gọi là sao ạ? Tức là đầu tiên là cứ phải mày mò, tìm hiểu, học hỏi, đã học hỏi thì về nhiều thứ lắm, mình yếu cái gì học cái đó thôi. Thế nhưng mà em nghĩ là đầu tiên thì luôn luôn là phải liên quan đến cái các cái tư duy để giải quyết vấn đề. Thế thực sự luôn thấy cái đấy rất là quan trọng, bởi



vì là bởi vì là. Khi mà mình làm đc là mình phải giải quyết cực kì nhiều vấn đề, thế nên là cái tư duy để giải quyết vấn đề và tư duy hoạch định vấn đề nó là một cái cực kỳ quan trọng. Cái đó nên rèn luyện là một cái thứ 2 á là học hỏi, rất là nhiều cả về chuyên môn và cả về cái cái nhìn, cái các cái kỹ năng khác, những cái điều mà bên bộ phận người ta cần có một cái mà em muốn highlight. Thực ra cái này là kể cả là một người mà chưa làm nhân sự bao giờ à chưa làm mtb bao giờ hay một người đang hoặc là một người chưa bao giờ làm nhân sự đi. Thì ngày xưa á. Em để ý thấy khi mọi người làm nhân sự thì thường mọi người sẽ chỉ quan tâm về cái chuyên môn của mọi người thôi. Và mọi người thì nhân sự là một bộ phận rất là độc lập và không có, không có thân thiết, không có có thể là thiết ở ngoài đời sống nhưng mà thân thiết trong công việc không có stick với nhau, hoặc là những cái cơ chế, chính sách khi mà mình build ra rất là nhiều những cái thứ ấy thì mình sẽ bám theo một cái gọi là một cái lý thuyết chung, một cái tushino chung khi mà apply trên thực tế thì thường nó có thể là nó sẽ không hiệu quả. Đơn giản bởi vì là bởi vì lý thuyết là đúng nhưng mà chưa chắc là thực tế người ta đã cần đúng không? Vậy thì mình nên đổi một xíu về cái suy nghĩ của mình nên nhìn vấn đề từ cái góc của cái người kia, của cái người mà mình đang làm, đang làm partner, của của cái bên bộ phận đó thì em nghĩ đó là một cái, một cái sự gọi là thay đổi về tư duy mà rất là nhiều người cần phải cần phải cần phải chú ý và khi mà chuyển đổi với cả vai trò chủ đầu tư 2 cái đó thì em nghĩ là nếu mà một người mà có cái suy nghĩ đó tốt thì có thể là họ sẽ. Rất hay không? Em muốn bổ sung thêm một ý đó là có thể là bởi vì em thì cũng là một người mà rất là gọi là active. Nó rất là năng động risika. Ừ khác với cái ip nha nhưng mà mình cũng rất là ip với cả các cái các cái, các cái bên mà mình làm partner cùng các cái khối mà mình làm cùng á. Thế thì thực sự là ngày xưa khi mà mình làm bên chuyên môn của nhân sự á thì mình cũng ít, mình cũng có tiếp xúc với mình tiếp xúc. Rất là hạn chế với các cái team còn lại.

Thế thì khi mà em làm với cả công việc này thì thực sự là em vô cùng yêu thích, bởi vì là mình thì đã là một người mãi chơi rồi cũng thích đi chơi rồi mà khi mà mình làm như vậy thì mình có điều kiện để mình gặp rất là nhiều người, rất là nhiều bộ phận mình phải mình mình đi sát với cả họ không chỉ là trong công việc. Trong đời sống bình thường đâu mà còn trong các cái hoạt động để gắn kết thì mình cũng tham gia cùng với họ và thực sự là mình có thêm rất là nhiều người bạn từ từ từ, từ đời sống đến công việc á thì mình có điều kiện để mình nhìn người ta ở những cái view khác nhau hơn và mình mình giúp được người ta là một chuyện, nhưng mà bản thân mình mình cũng cảm thấy là mình rất là enjoy. Việc đó. Em nghĩ là những

cái bạn nào, đặc biệt là các bạn trẻ thì nếu mà e pi là một công việc thú vị vì nó sẽ giúp cho mình có thêm nhiều bạn bè hơn, nó giúp cho mình có những cái trải nghiệm mà trong cuộc sống và thực sự là có thêm bạn thì bớt thù. Kiểu như vậy á thì thì em thấy là nó là một công việc mà rất là ý nghĩa. Rồi cảm ơn linh vì những phần chia sẻ của em ngày hôm nay về một cái góc nhìn tổng quan về jp cũng như là cái kinh nghiệm thực tế và bản thân của em khi mà em cảm nhận cái vị trí này thì mình hy vọng là qua cái phần chia sẻ của mình và linh ngày hôm nay thì các bạn sẽ có thêm những cái góc nhìn mới, những cái khái niệm cũng như là những cái trải nghiệm thực tế ở cái vị trí x pp này và mình tin tưởng là cái vị trí này trong tương lai, nó sẽ nó sẽ phát triển hơn nữa và có nhiều công, nhiều công ty sẽ áp dụng cái chức danh của những cái mô hình này cho doanh nghiệp của mình. Và nếu như các bạn quan tâm đến cái vị trí này và có những câu hỏi đặt ra thì có thể comment ở dưới phần bình luận ở. Video này thì mình với linh sẽ giải đáp cho các bạn đối với những thắc mắc của mình, mình hy vọng các bạn sẽ enjoy tích cảm thấy thú vị với cái video này và có thêm nhiều kiến thức. Và nếu như các bạn thích cái video này thì hãy subscribe ủng hộ kênh cho mình nhé và đừng quên đón chờ các video tiếp theo của mình với các cái mảng liên quan đến nhân sự và skillshare sắp tới cho các bạn và hẹn gặp lại các video tiếp theo. Ko. Cho ơ. -