

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP. HCM

**KHOA DU LỊCH VÀ ÂM THỰC**



**BÀI THẢO LUẬN**

Môn: Kỹ Năng Giao Tiếp

Lớp: 12DHBM05

GVHD: Đỗ Thu Nga

TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2022

**BÀI TẬP THẢO LUẬN**

2005210584 - Nguyễn Công Trường

1) Các nguyên tắc giao tiếp thành công?

Thành quả được chính mình

Đánh giá hiểu được đối tượng giao tiếp

Phải nguyên tắc truyền thông một cách mềm dẻo

+ Năng lực chuyên môn, chuyên môn của mình  
 Khả năng hòa nhập  
 Tổ chức mọi hoàn cảnh, môi trường  
 Văn phạm

+ Tạo ấn tượng tốt  
 + Chuyển chuyển trong các việc từ chối, không tranh cãi

Kiểu người

Thuộc tập huấn ngoại

Tập làm lãnh đạo

Loại người xã, lạc quan

Loại khô tính, kỷ cương

Loại dễ chấp, ứng biến

Loại người cho, đi đi

HOA BÌNH

2) Cửa sổ Johari có thể cải thiện quan hệ và phát triển bản thân như thế nào?

		Bản thân	
		Biết	Không biết
Người khác	Biết	- Vui vẻ, lạc quan	- Khó tính - Không lắng nghe - Không coi ý kiến của người khác
	Không biết	- Ngoài vẻ bề ngoài trong tâm lại khác	- Không uống rượu sau mỗi lần đi chơi sau khi thôi học trung học

- Cửa sổ Johari cho ta hiểu được về con người của bản thân, suy nghĩ, tình cảm và mình trong mắt bạn bè, người khác, khám phá được cái bản thân ẩn sâu ngay cả bản thân mình và bạn bè thân cận cũng không nhận ra.

- Tạo dựng được niềm tin giữa bạn bè với nhau qua việc trao đổi thông tin, chia sẻ theo cái mở và tính cách để có thể thay đổi phù hợp hơn trong cuộc sống, biến đổi bản thân và bạn bè.

2005211664 - Trường Công Thành

1) Các nguyên tắc giao tiếp thành công

1.1 Đánh giá được chính mình

Đặc điểm chung và riêng biệt của mình, để tạo ra thương hiệu

a) Tài thức và năng lực chuyên môn của chính mình.

Phải có sự rèn luyện tư thức, và tìm tòi đến nó

b) Khả năng hài hước:

Là công cụ để thích nghi với môi trường.

Khi hài hước sẽ dễ dàng nhận được sự tin yêu mến của mọi người

c) Khả năng đàm phán:

+ Biết đối tác là ai  
 + Hiểu trình độ của đối tác  
 + Điều mà họ quan tâm  
 + Suy nghĩ của bạn khi giao tiếp với họ

d) Đánh giá và hiểu được đối tượng giao tiếp

1. Kiểu người coi mình thấp kém (LE-D)

2. Kiểu người có tính cầu hòa ngoại (LE-A)

3. Kiểu người có lòng tự tôn thấp và cái tôi cũng không lớn

e) Phải có nguyên tắc giao tiếp truyền thông 1 cách mềm dẻo

f) Tạo ấn tượng đẹp với đối phương

g) Không tranh cãi

Cố gắng tìm điểm chung của nhau và hiểu sâu bản thân, vì nếu tranh cãi thẳng thừng thì sẽ bị mất lòng tin.

2) Cửa sổ Johari

		Bản thân		Bản thân	
		nhận biết được		không nhận biết được	
Người khác	nhận biết được	Cái tôi mở	Mở	Cái tôi che giấu	Cái tôi không biết
	không nhận biết được	Cái tôi che giấu	Cái tôi không biết		

Đây là một mô hình 4 góc dùng để nâng cao khả năng tự nhận thức, hiểu biết lẫn nhau giữa các cá nhân khác nhau trong 1 nhóm.

HOA BÌNH

~~Đánh giá và phân tích~~

+ Ph<sup>1</sup> is negative this great deep

- Luôn gần gũi
- Cảm xúc & liên kết với phần bên.
- Khi người là chủ thể những
- + liên ngữ đều xảy
- + liên ngữ duy trì - là để chủ
- trợ.



Người khác nhận  
biết ở

Bản thân nhận  
biết ở (Cái tôi biết, A ≠ cũng biết)

Bản thân là nhận  
biết ở (Cái tôi là biết, A ≠ biết)

— ~~Loại nhận biết~~ — Trong  
sân có nhận như gđ, luật, ...

— Tính cách hoạt của bản  
thân như: cá tính mạnh  
hoặc quyết đoán ...

### Tư biện

Người khác nhận  
biết ở.

3. (cái tôi biết người  
khác nhận biết).  
— Vấn đề về giao tiếp, nói  
sở hữu, việc mở ...

4. (Cái tôi là biết, Người  
khác cũng là biết).  
— Sự sở hữu mà mình là  
biết và người khác  
cũng là.

— Các số Johari còn giúp chúng ta: cái mà trong giao tiếp + ~~chưa~~  
sở + Chưa sở thông tin vùng ẩn 1 cách chúng mình

+ Học cách lắng nghe  
+ định hoạt trong giao tiếp  
+ Cùng nhau học tập, khám phá



Ngày .....tháng .....năm.....

203 32 163 74 - Cao Hoàng Duy

1) Cái nguyên tắc giao tiếp thành công

- Đánh giá chính mình
  - + Trú trù và năng lực chuyên môn của chính mình
  - + khả năng hài hước
  - + khả năng làm phẩm
- Đánh giá về hiệu quả đối tượng giao tiếp

- \* hiểu người từ cái mình thấp kém
- \* hiểu người có tính cách khác nhau

- \* hiểu người có lòng tự tôn chấp
- vai trò tốt cũng không lớn

- phải vẽ nguyên tắc giao tiếp
- truyền thông một cách mềm dẻo
- + Tạo ấn tượng tốt đẹp với đối
- phương

- + không tranh cãi

TP

Tien Phat

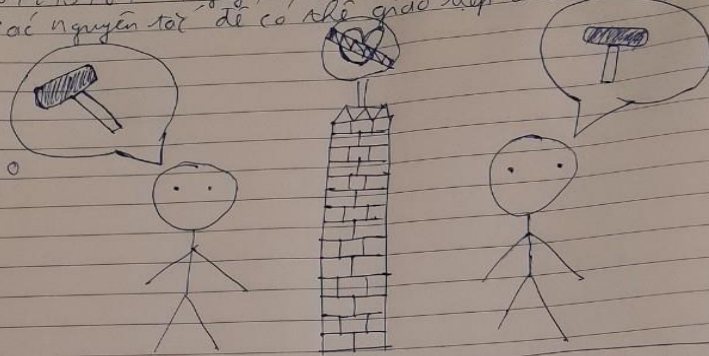


## 21 cửa sổ Johari

	Bên chân nhìn biết chước	Bên chân không nhìn biết chước
người khác nhìn biết chước	vui vẻ hoài đồng lạc quan	- hay bức bối - hay nổi cử nổi lên một vẩn đục
người khác không nhìn biết chước	ở ngoài môn vui nhưng trong lòng đầy lo lắng	tuôn cớ gượng hơn sơ sẩy lần thất bại

Cửa sổ Johari có thể dùng để tăng cường hiểu biết giữa từng cá nhân hoặc giữa những cá nhân với nhau và với tập thể. Cửa sổ này cũng giúp phát triển các năng lực bên trong của trên sự khám phá và phát huy.

2001215767 - Nguyễn Thế Hiền  
 1) Các nguyên tố để có thể giao tiếp thành công



### Khả năng đàm phán

- Năm rõ những quy luật để vận dụng mềm dẻo trong đàm phán
- Thẩm độ đa phùng, tìm kiếm sự hợp nhất để tạo ra sự cảm tính trong họ

### Không tranh cãi

- Phải biết lắng nghe, hiểu được người khác nơi, không nên hạ thấp lòng tự trọng của người đó

### Đánh giá và hiểu dưới đa tuyến giao tiếp

- Phân tích dưới góc độ giao tiếp và bạn là người thế nào? thích đa hay ưa lắng nghe người khác, luôn chấp nhận sự khác biệt, luôn bắt đầu từ sự khác biệt để tìm kiếm sự đồng thuận



2. Chữ số Tohari

Bản thân

Paper .....  
Date .....

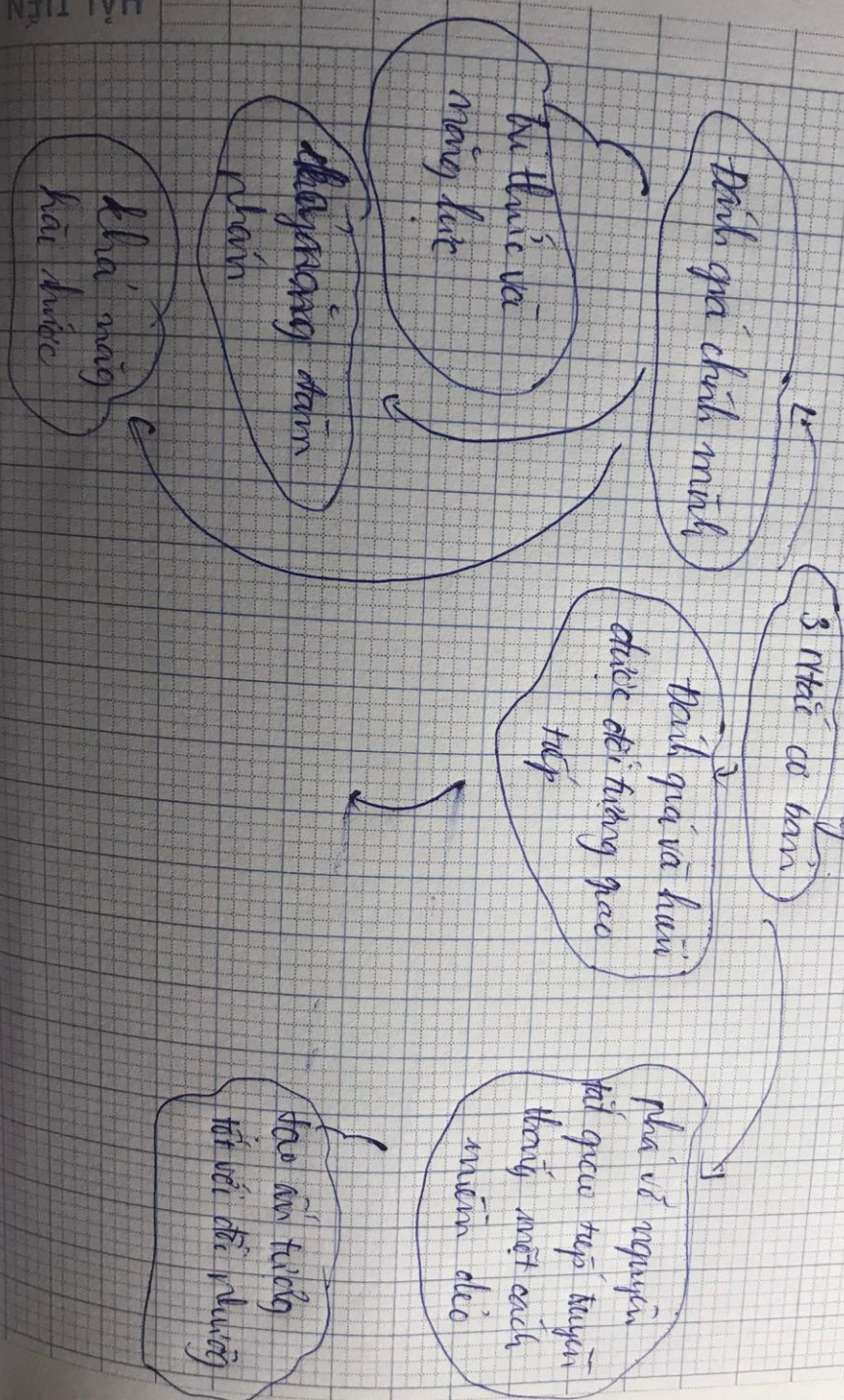
	Nhận biết điều	Không nhận biết điều
người khác	Diễn tình, hay giúp đỡ người khác	ít nói, sợ làm người khác khó chịu <del>khó</del> mới
	không nhận biết điều	bản thân hay nghĩ tiền cực nhiều
		Cảm giác ngây thơ, cô đơn

- Chữ số Tohari giúp người khác hiểu rõ về bản thân hơn, qua đó  
lặng yên tố chức việc, qua đó phát triển bản thân, nâng cao khả  
năng của mình, thêm nhiều thách thức để chinh phục lòng  
tinh cảm của người xung quanh, góp phần vào quan hệ



2036205270 - Trần Thị Thué Quỳnh

1) Các nguyên tố giao tiếp thành công





## 2) Cửa sổ Johan

người biết nhân biết được	ban thân nhận biết được	ban thân không nhận biết được
1. khai không nhận bắt được	ở ngoài nhận biết nhưng không biết	không biết không nhận không bắt được



## Phạm Minh Hiền

- 1/ Các nét giao tiếp thành công
- + Đánh giá chính mình
  - + Cởi thút và năng lực chuyên môn
  - + Khả năng hài hước
  - + Khả năng đàm phán
  - + Không thành cái
  - Đánh giá pà hiền do đối tượng giao tiếp
  - + Phá vỡ nét giao tiếp
  - + Tạo ấn tượng tốt với đối phương
  - + Hiền ng có lòng tự tôn thấp

## 2/ Cửa sổ Johari

	Bản thân, nhận biết đc	Bản thân ko nhận biết đc
Ng ≠ nhận biết đc	Vui vẻ, hòa đồng, lạc quan	Hay bức bối, Hay giận hờn, v.v
Ng ≠ ko nhận biết đc	ở ngoài luôn vui, nhg bên trong lo lắng	luôn cố gắng

Cửa sổ Johari có thể dùng để tăng cường hiểu biết giữa từng cá nhân và với tập thể. Cửa sổ này cũng giúp phát triển năng lực.