

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM TP. HCM

KHOA DU LỊCH VÀ ĂM 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 để giao tiếp thành công?

Đánh giá được chính mình

Đánh giá hiểu được đối tượng giao tiếp

Phân quyền tài truyền thông một cách mềm dẻo

→ Năng lực chất vấn, chuyên môn của mình
Khả năng hòa nhập tốt trong mọi hoàn cảnh, môi trường làm việc

→ Tạo ấn tượng tốt
→ Uyển chuyển trong các việc từ chối, không tranh cãi

Kiểu người

Thuộc tập huấn ngoại	Tập đoàn lãnh đạo
Loại ng. tư vấn, tư vấn	Loại ng. kinh, kỹ
Loại ng. chấp, ứng dụng	Loại ng. dạy, đề án

HÓA BÌNH

2) Câu số 70hazhi là thế nào? (thực quan hệ và phân tích bản thân như thế nào?)

		Đánh giá	
		Biết	Không biết
Biết	Biết	- Vui vẻ, lạc quan	- Khả năng
	Không biết	- Ngoài việc những trong tâm lại học	- Không làm việc

→ Câu số 70hazhi cho ta hiểu được về con người của bản thân, sự hình thành của mình trong một bản thể, giữa các, khám phá được về bản thân của sâu ngay cả bản thân mình và bản thể của con người không nhận ra

→ Tạo dựng được niềm tin giữa bạn bè và nhau qua việc trao đổi thông tin, chủ nhân được với mỗi cá nhân cách để có thể thay đổi phù hợp hơn trong cuộc sống, biến đổi bản thân và bạn bè

HÓA BÌNH

2030211664 - Trường Công Thành

1) Các nguyên tắc giao tiếp thành công

1.1 Đánh giá được chính mình

Đặc điểm chung và năng lực của mình, để tạo ra thương hiệu

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

Phải có sự rèn luyện tài thức, và tìm tòi đến nỗi

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
- + Biết trình độ của đối tác
- + Điều mà họ quan tâm
- + Suy nghĩ của bạn như giao tiếp với họ

d) Đánh giá và hiểu được đối tượng giao tiếp

1. Kiểu người có tính cá nhân thấp (LE-D)

2. Kiểu người có tính cá nhân cao (LE-A)

2) Câu số 70hazhi

		Đánh giá	
		Biết	Không biết
Biết	Biết	- Vui vẻ, lạc quan	- Khả năng
	Không biết	- Ngoài việc những trong tâm lại học	- Không làm việc

→ Câu số 70hazhi cho ta hiểu được về con người của bản thân, sự hình thành của mình trong một bản thể, giữa các, khám phá được về bản thân của sâu ngay cả bản thân mình và bản thể của con người không nhận ra

→ Tạo dựng được niềm tin giữa bạn bè và nhau qua việc trao đổi thông tin, chủ nhân được với mỗi cá nhân cách để có thể thay đổi phù hợp hơn trong cuộc sống, biến đổi bản thân và bạn bè

HÓA BÌNH

Các nguyên tắc giao tiếp thành công

Đánh giá về chính mình

- + Phải là từ chối và gạt ngang
- + Luôn luôn sẵn sàng
- + Tập luyện để đưa ra những lời từ chối
- + Luôn luôn sẵn sàng đón nhận

Đánh giá về người khác

- Luôn luôn có 3 loại trích dẫn
- Luôn luôn chấp nhận
- Luôn luôn sẵn sàng đón nhận
- Luôn luôn sẵn sàng đón nhận
- Luôn luôn sẵn sàng đón nhận

Phản ứng của người khác

- + Luôn luôn sẵn sàng đón nhận
- + Luôn luôn sẵn sàng đón nhận
- + Luôn luôn sẵn sàng đón nhận

Người khác nhận
biết đc

Bản thân nhận ~~biết đc~~ biết đc thời
biết đc (Cái tôi biết, A ≠ cũng biết)
- ~~Loại này~~ - Thông
sẵn cả nhận như qđ, luật, ...

Từ biết

Bản thân k' nhận

biết đc (Cái tôi k' biết, A ≠ biết)
- Triết cách phát qua bạn
như như: cá tính mạnh
hoặc quyết đoán ...

Người khác k'
nhận biết đc.

3 (cái tôi biết người
khác k' biết).
- Vấn đề về giao tiếp, nói
sở hãi, mức độ ...

4 (Cái tôi k' biết, Người
khác cũng k' biết).

- Sự sợ hãi mà mình k'
biết và người khác
cũng k'.

- Cửa sổ Johari cần giúp chúng ta: cái mà đang giao tiếp + ~~chưa~~
sẽ + chưa sẽ thông tin riêng cá nhân 1 cách chung mức

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



Ngàythángnăm.....

203 321 6374 - Cao Hoàng Duy

1) Các nguyên tắc giao tiếp thành công

- Đánh giá chính mình
 - + Trì hoãn và năng lực chuyên môn của chính mình
 - + Khả năng hài hước
 - + Khả năng làm việc
- Đánh giá về hiệu quả đối tượng giao tiếp

- * biểu người tự coi mình thấp kém
- * biểu người cố tình các cách kiến tạo

- * biểu người cố lòng tự tôn thấp với cái tôi cũng không lớn

- phải với nguyên tắc giao tiếp truyền thông một cách mềm dẻo

- + Tạo ấn tượng tốt đẹp với đối phương

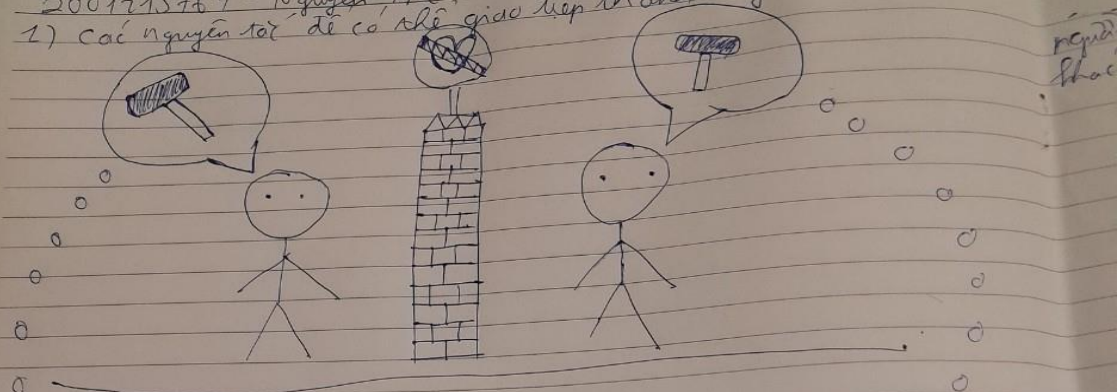
- + không tranh cãi

21 của số Johari

	Bein thain nhein biết chước	Bein thain không nhein biết chước
người phải nhein biết chước	vui vẻ hoài ở lại quên	- hay bịc bời - hay nói lời nói lười mặt vắn đề
người phải không nhein biết chước	ở ngoài luôn vui nhưng trong lòng ở lo lắng	luôn cố gắng hơn sao nhàn lười thối bại

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

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



Khả năng tâm phân
 - Hiểu rõ những quy luật để vận dụng mềm dẻo trong đàm phán
 - Thẩm độ đa phần, tìm hiểu thói quen thích đi và sao để cảm tính trong họ

Không tranh cãi
 - Phải biết lắng nghe, không đùn đẩy người khác vào, không nên hạ thấp tay chân, lòng tự hào của người đó

Đánh giá và hiểu dưới đa tuyến giao tiếp
 - Phân tích dưới người giao tiếp và bản là người thế nào? thích đa hay muốn lấy lòng người khác, luôn theo dõi và tìm kiếm các yếu tố, luôn bắt đầu từ kinh nghiệm giao tiếp

2. Câu số 70havi

Bản thân

Paper
Date

	Nhân lực đời	Không nhân lực đời
người thực	nhân lực đời	ít hơn, số lượng người khác không thực mới
	không nhân lực đời	bản thân hay người khác
		cần giải quyết, trả cô đơn

- Câu số 70havi giúp người khác hiểu rõ về bản thân họ, qua đó
lấy suy nghĩ khác nhau, qua đó phân biệt bản thân, nắm các khía
vọng của mình, thêm nhiều thông tin để chia sẻ, trả lời với
tính cảm và người xung quanh, góp phần vào quan hệ