

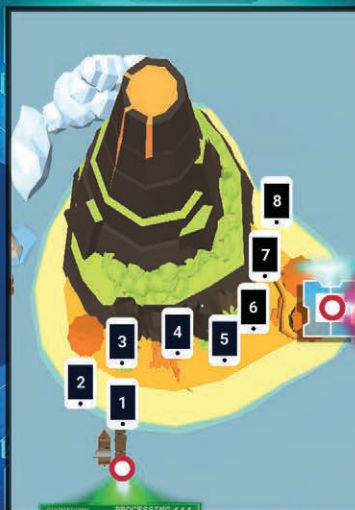


THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU

THỬ THÁCH 2

THỬ THÁCH CỦA BẠN LÀ:

1. Vượt qua Đảo Đầu Lâu
2. Tìm kiếm những chiếc điện thoại
3. Hoàn thành Nhật Ký Nhiệm Vụ
4. Báo cáo lại cho Soportar



Countdown PROCESSING 444
Bạn đang ở đây

Countdown PROCESSING 444
Lối thoát ở đây

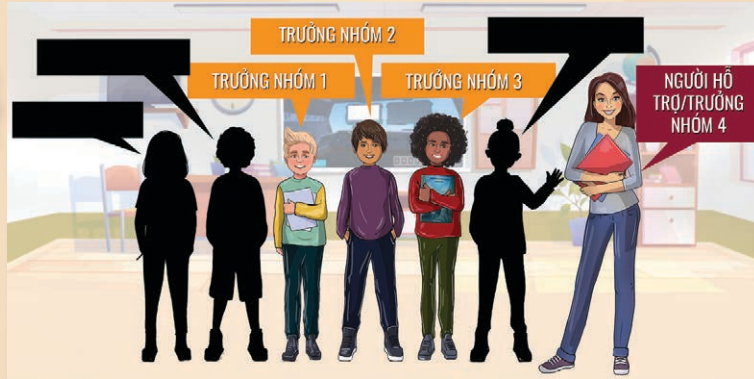
TIẾP TỤC



THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU

PHIẾU CHO NHÓM TRƯỞNG

4
bản
mỗi lớp



TỔNG QUAN CHO HỌC SINH

Thử thách của bạn là thám hiểm Đảo Đầu Lâu, tìm 8 cái điện thoại và mở khoá kho báu. Đây là thử thách về **giao tiếp hiệu quả**. Chủ doanh nghiệp liên lạc với nhiều người như: nhóm kinh doanh, tiếp thị, quảng cáo, khách hàng, nhà cung cấp, nhà thiết kế trang web, các giám đốc khác, trưởng nhóm thị trường, thương hiệu và các cổ đông. Mọi người thường nghĩ giao tiếp là nói, tuy nhiên, giao tiếp hiệu quả bao gồm cả nói và nghe.

THỬ THÁCH CỦA NGÀY HÔM NAY CHÍNH LÀ



Giao tiếp hiệu quả giống như máy thu thanh hay điện thoại thông minh vậy, **nói** là truyền thông tin còn **nghe** là nhận thông tin. **Giao tiếp hiệu quả bao gồm hai hành động: lắng nghe chủ động và diễn giải.** Lắng nghe chủ động là để cho người khác nói và lắng nghe điều họ nói. Diễn giải là xác nhận ý nghĩa và đảm bảo người nghe đã hiểu thông điệp. Giao tiếp hiệu quả là sử dụng tai và miệng với tỉ lệ 2:1 (lắng nghe nhiều hơn) (2 tai) và nói ít hơn (1 miệng), tập trung vào lắng nghe chủ động và diễn giải.

Quy trình giải quyết vấn đề sáng tạo của Zeeko là (i) nghĩ ra ý tưởng để vượt qua thử thách và (ii) kiểm tra xem liệu đó là ý

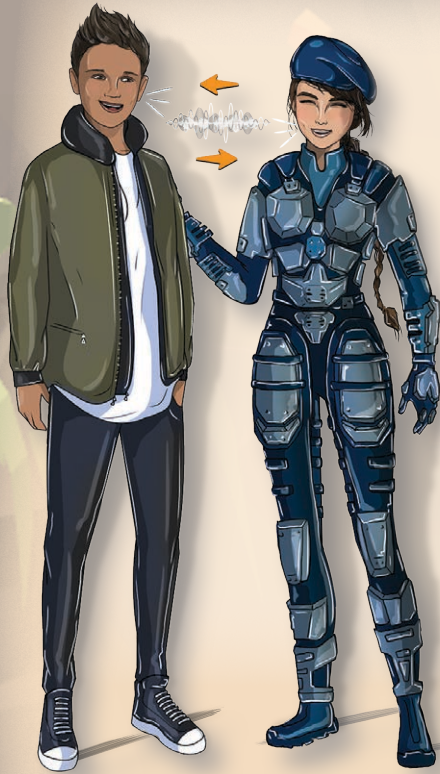
tưởng tốt hay không và tại sao.

Việc nghĩ ra ý tưởng gọi là lên ý tưởng. Việc kiểm tra xem đó là ý tưởng tốt hay không gọi là đánh giá. Bạn còn nhớ hiệu cắt tóc nam Bruce và kéo tự động Bruce không? Đó là một ý tưởng táo





THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU



bạo. Có 3 bí quyết tạo ra hướng đi mới để thực hiện công việc cho khách hàng:



- **Xây dựng ý tưởng** dựa trên ý tưởng của người khác với việc chủ động lắng nghe và diễn đạt lại ý tưởng của người khác.
- **Đừng vội đánh giá**, đừng nghĩ/nói ý tưởng của người khác là hay hay dở.
- **Đưa ra thật nhiều ý tưởng**, nhiều như pháo hoa trên bầu trời.

CÁC THÔNG ĐIỆP CHÍNH

- Giao tiếp hiệu quả bao gồm cả nghe và nói.
- Giao tiếp hiệu quả là lắng nghe nhiều hơn (2 tai) và nói ít hơn (1 miệng).
- Giao tiếp hiệu quả bao gồm lắng nghe chủ động và diễn giải.
- Lắng nghe chủ động là để cho người khác nói và lắng nghe họ nói.
- Diễn giải là xác nhận ý nghĩa và đảm bảo người nghe đã hiểu thông điệp.
- Lên ý tưởng là nghĩ ra ý tưởng.
- Đánh giá là kiểm tra xem liệu đó là ý tưởng tốt hay không và tại sao.
- Ba bí quyết tạo ra hướng đi mới để thực hiện công việc cho khách hàng:
 - **Xây dựng dựa trên các ý tưởng khác nhau.**
 - **Đừng vội đánh giá.**
 - **Đưa ra thật nhiều ý tưởng.**



THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU

HƯỚNG DẪN CHUẨN BỊ



Đọc hết các tài liệu hoạt động nhóm của bạn. Nghĩ xem **mọi người sẽ trả lời như thế nào** và bạn sẽ đặt câu hỏi gì cho mọi người suy nghĩ.

Nếu bạn có **bất kì câu hỏi nào** về thử thách, hãy **hỏi giáo viên trước**. Bạn cũng có thể **tập luyện ở nhà** bằng cách nhờ bạn bè và gia đình đóng vai học sinh mà bạn sẽ giúp vượt qua thử thách.



THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU

HOẠT ĐỘNG NHÓM SỐ 1

ĐỌC:

Bobby Healy từ Mana Drones nói với chúng tôi về doanh nghiệp của họ và đưa ra cho chúng tôi hai câu hỏi để trả lời cho thử thách của hôm nay.

HỎI:

Câu hỏi: Tại sao việc giao tiếp hiệu quả lại quan trọng đối với Chủ doanh nghiệp, đối với sự thành công trong cuộc sống và trong học đường?

Câu hỏi: Bạn phải làm gì để giao tiếp hiệu quả?

CÁC CÂU HỎI KHÁC





THỬ THÁCH 2: ĐẢO ĐẦU LÂU

HOẠT ĐỘNG NHÓM SỐ 2

ĐỌC:

Bạn còn nhớ trong Thử thách 1, chúng ta từng nói rằng: “Một người tạo ra giá trị mới là người tìm ra cách mới để giải quyết vấn đề hoặc làm một việc cho người khác nhưng cũng mang lại lợi ích cho xã hội” không? Giao tiếp trong bất kì doanh nghiệp nào cũng đều cần thiết. Thảo luận với nhóm của bạn để trả lời câu hỏi bên dưới.

HỎI:

Câu hỏi: Ai là người mà một ‘người tạo ra giá trị mới’ phải liên hệ? Liệt kê danh sách những người mà một “người tạo ra giá trị mới” phải liên hệ để tạo ra và bán những sản phẩm và dịch vụ mới.

CÁC CÂU HỎI KHÁC

