

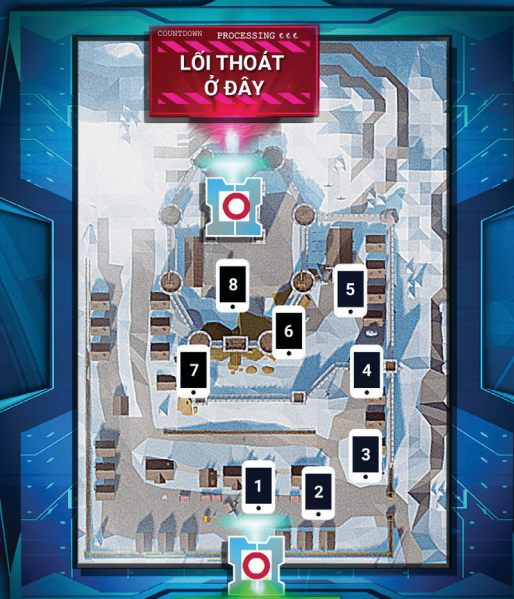


THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

THỬ THÁCH SỐ 1

THỬ THÁCH CỦA BẠN LÀ:

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



Tiếp Tục



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

PHIẾU CHO HỌC SINH

1 bản sao/học sinh (không bao gồm nhóm giáo viên đồng trang lứa)



TỔNG QUAN CHO HỌC SINH

Thử thách này là sự khởi đầu cho **chuyến hành trình đầy mạo hiểm** của bạn. Bạn sẽ được nghe chia sẻ của Jack O'Connor và Moyo Nua về ý tưởng đột phá của họ nhằm giúp đỡ các nông dân ở Malawi. Giá trị mang lại chính là việc **giải quyết được các vấn đề và hoàn thành các công việc**.

THỬ THÁCH CỦA NGÀY HÔM NAY CHÍNH LÀ



Một ý tưởng đột phá là **một cách mới**

để giải quyết một vấn đề hoặc làm một công việc.



Mục tiêu phát triển bền vững của Liên hợp quốc (UN SDG) là **hướng tới một tương lai tốt đẹp và bền vững hơn** cho tất cả mọi người vào năm 2030. Jack giúp đỡ mọi người bằng Kế hoạch bền vững 2 - Không còn nạn đói. Những nhà lãnh đạo điều kì như Jack nghĩ ra **“những ý tưởng táo bạo”** và **tạo ra những giá trị mới cho xã hội.**

Có **9 yếu tố cơ bản của một doanh nghiệp** mà mỗi doanh nghiệp mới cần có. Có hai loại doanh nghiệp: **vi lí tưởng và vì lợi nhuận.**

“Những nhà sáng tạo giá trị mới” có **6 phẩm chất**: giao tiếp hiệu quả; quản lí cảm xúc; làm việc nhóm; nhận thức; sáng tạo cách giải quyết vấn đề và kĩ năng tư duy phản biện. Hãy sắp xếp lại các nhóm giáo





THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

viên đồng trang lứa và xác định các phẩm chất mà bạn có để quản lí một doanh nghiệp/tổ chức mới.

Ở phần cuối của thử thách, tóm tắt lại những gì bạn đã làm và đã học được. Đưa phản hồi cho người thuyết trình (giáo viên) vào mục **"Những việc đã làm tốt"** và thực hiện thử thách **"Sẽ tốt hơn nếu..."**. **Bạn luôn là người chiến thắng trong phản hồi.** Điều quan trọng mà bạn cần nhớ khi nhận được một phản hồi tích cực hoặc một "lời nhắn nhủ" là hãy nói **"Cảm ơn"**.

CÁC THÔNG ĐIỆP CHÍNH



- Giá trị mang lại là giải quyết được một vấn đề hoặc làm được một việc cho người khác.
- Một ý tưởng đột phá là một cách mới để giải quyết một vấn đề hoặc làm một việc cho người khác.
- Mục tiêu phát triển bền vững của Liên hợp quốc (UN SDG) là hướng tới một tương lai tốt đẹp và bền vững hơn cho tất cả mọi người vào năm 2030.
- Những nhà lãnh đạo diệu kì nghĩ ra "những ý tưởng táo bạo" để giải quyết các vấn đề hoặc làm các công việc cho cộng đồng bằng những cách thức mới.
- Những nhà lãnh đạo diệu kì tạo ra giá trị mới cho xã hội.
- Có 9 yếu tố cơ bản của một doanh nghiệp.
- Doanh nghiệp vì lí tưởng tập trung vào các nhu cầu của cộng đồng và vận hành lâu dài bằng cách kiếm tiền.
- Doanh nghiệp vì lợi nhuận tập trung vào việc tạo ra lợi nhuận tối đa và có thể tốt cho cộng đồng.



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

Những nhà sáng tạo giá trị mới có 6 phẩm chất chính:

- Giao tiếp
- Quản lí cảm xúc
- Nhận thức
- Làm việc nhóm
- Giải quyết vấn đề sáng tạo
- Kỹ năng tư duy phản biện

THỬ THÁCH 1 PHẢN HỒI	THỬ THÁCH 2 GIAO TIẾP	THỬ THÁCH 3 KỸ NĂNG QUẢN LÝ CẢM XÚC	THỬ THÁCH 4 KỸ NĂNG LÀM VIỆC NHÓM	THỬ THÁCH 5 GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ SÁNG TẠO	THỬ THÁCH 6 KỸ NĂNG TƯ DUY PHẢN BIỆN

Những doanh nghiệp mới thành công luôn học hỏi từ phản hồi.

- Thật tuyệt vời khi luôn học được từ những phản hồi. Bạn luôn là người chiến thắng khi học tập từ những phản hồi.
- Để cho và nhận phản hồi, dùng “WWW” (Những việc đã làm tốt) và “EBI” (Sẽ tốt hơn nếu...).





THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

HOẠT ĐỘNG CÁ NHÂN SỐ 1

NHỮNG CHỦ DOANH NGHIỆP MỚI THÀNH CÔNG

Những chủ doanh nghiệp mới như Moyo Nua phải làm gì để thành công? Liệt kê những hành động ở cột bên trái và cách thực hiện ở cột bên phải.

Hành động	Cách thực hiện
Ví dụ: Bán thêm sản phẩm/ dịch vụ	Thu hút thêm khách hàng

HOẠT ĐỘNG CÁ NHÂN SỐ 2

YẾU TỐ CƠ BẢN CỦA DOANH NGHIỆP MỚI

Nối những yếu tố cơ bản của doanh nghiệp mới ở cột bên trái với những định nghĩa ở cột bên phải.

A Các kênh	I Số tiền mà doanh nghiệp thu được từ khách hàng
H Các mối quan hệ	N Những điều mà một doanh nghiệp cần có để thành công
N Tài nguyên	N Những điều mà một doanh nghiệp cần làm để thành công
P Chi phí	O Là khi một doanh nghiệp giải quyết các vấn đề hay cung cấp cho họ những điều họ cần
O Lợi ích cho khách hàng	P Số tiền cần chi trả để cung cấp cho khách hàng các sản phẩm/dịch vụ
H Khách hàng	E Tập trung vào các nhu cầu cộng đồng và được củng cố bởi số tiền kiếm được
D Quan hệ đối tác	H Những người mà các doanh nghiệp bán/cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho họ
G Doanh nghiệp vì lợi nhuận	D Các nhà cung cấp và các đối tác đã giúp cho doanh nghiệp thành công
N Các hoạt động	A Là nơi bạn tìm và giao tiếp được với khách hàng
I Doanh thu	G Tập trung tối đa vào lợi nhuận và có thể sẽ có lợi ích cho cộng đồng
E Doanh nghiệp vì lí tưởng	H Nguồn tạo ra một số Tài nguyên

Sắp xếp các chữ ở trên để tìm ra từ khoá liên quan đến thử thách này. Chữ đầu tiên là D.

D



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT



CÁC PHẨM CHẤT CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO ĐIỀU KÌ

CÁC PHẨM CHẤT CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO ĐIỀU KÌ

Viết vào ô trống ý nghĩa của các phẩm chất. Sau đó, điền vào ô trống bên cạnh giá trị của những phẩm chất đó: Nó có thể giúp một doanh nghiệp như thế nào?

CÁC PHẨM CHẤT CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO ĐIỀU KÌ	
PHẨM CHẤT - PHẢN HỒI	
ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?	NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?
PHẨM CHẤT - GIAO TIẾP	
ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?	NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?
PHẨM CHẤT - SỰ TỰ NHẬN THỨC VÀ QUẢN LÝ CÁC MỐI QUAN HỆ	
ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?	NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

CÁC PHẨM CHẤT CỦA NHÀ LÃNH ĐẠO ĐIỀU KÌ



PHẨM CHẤT - LÀM VIỆC THEO NHÓM VÀ NHẬN THỨC CỦA NGƯỜI KHÁC

ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?

Blank space for notes

NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?

Blank space for notes

PHẨM CHẤT - GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ SÁNG TẠO

ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?

Blank space for notes

NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?

Blank space for notes



PHẨM CHẤT - KỸ NĂNG TƯ DUY PHẢN BIỆN

ĐIỀU NÀY NGHĨA LÀ GÌ?

Blank space for notes

NÓ CÓ THỂ GIÚP MỘT DOANH NGHIỆP NHƯ THẾ NÀO?

Blank space for notes



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

HOẠT ĐỘNG NHÓM SỐ 3

NHÓM GIÁO VIÊN ĐỒNG TRANG LỬA (GIÁO VIÊN ĐỒNG ĐẲNG)

Hãy quyết định trong nhóm mình ai sẽ là người thuyết trình, người điều khiển máy tính và nhóm trưởng. Đừng quên rằng người thuyết trình không thể làm tốt việc của mình nếu không có người điều khiển máy tính và phản hồi từ các nhóm trưởng. Đó chính là tinh thần đồng đội và hợp tác để giúp đỡ lẫn nhau.

CÁC THÀNH VIÊN TRONG NHÓM:



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

HOẠT ĐỘNG CÁ NHÂN SỐ 4

PHẨM CHẤT VÀ KĨ NĂNG CỦA BẠN CÙNG LỚP

Viết ra ít nhất ba phẩm chất của người ở bên trái bạn có thể đóng góp cho việc vận hành một doanh nghiệp.



- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Chữ kí của bạn cùng lớp:

PHẢN HỒI VỀ PHẨM CHẤT VÀ KĨ NĂNG TỪ BẠN CÙNG LỚP

Nhận phản hồi từ bạn ở bên phải. Viết vào chỗ trống bên dưới những phẩm chất mà người đó cho rằng bạn sở hữu và có thể đóng góp cho việc vận hành một doanh nghiệp.



- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

THẬT TUYỆT KHI LÀ CHÍNH MÌNH!

Đây là nhiệm vụ khó hơn. Hãy viết vào Nhật kí nhiệm vụ ít nhất ba phẩm chất của bạn có ích cho việc điều hành một doanh nghiệp/tổ chức.

Về nhà, hãy quan sát mình trong gương mỗi sáng và nói: "Thật tuyệt khi là chính mình!" bởi vì:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.





THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

TRANG PHẢN HỒI

Nhập ngày tháng

____/____/____

Nhập tên của các thành viên trong nhóm giáo viên đồng đẳng hôm nay

CÁC THÀNH VIÊN TRONG NHÓM:

Trả lời có hoặc không cho mỗi câu hỏi dưới đây. Sau đó cộng điểm lại.

Tiêu chí thành công	Kết quả (Y / N)
Mọi người trong nhóm đã đóng góp cho phần trình bày.	
Các giáo viên đồng đẳng đã cố gắng nói rõ ràng.	
Các giáo viên đồng đẳng đã cố gắng nhiệt tình.	
Các giáo viên đồng đẳng đã cố gắng khuyến khích những người còn lại trong lớp tham gia thảo luận.	
Các giáo viên đồng đẳng đã cố gắng động viên các nhóm đưa ra phản hồi về suy nghĩ/nhận xét của họ.	

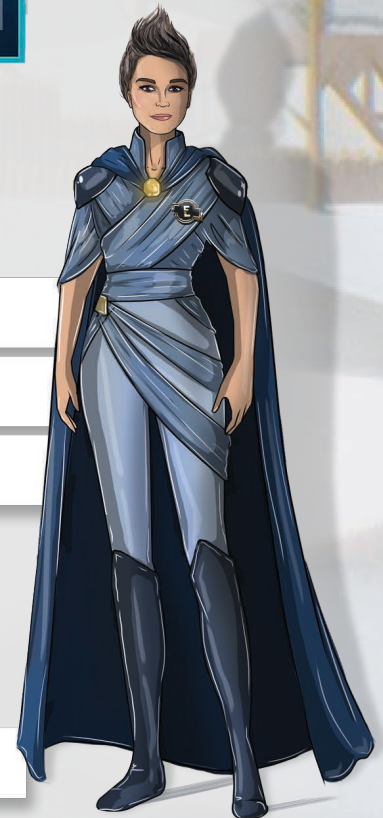
Có: Không:



Trong nhóm của bạn, hãy liệt kê 3 điều mà hôm nay nhóm đã làm tốt.



Trong nhóm của bạn, hãy viết một ý tưởng để bài thuyết trình của các bạn tốt hơn.



MAGICAL LEADERS NỘI QUY NHÓM

CÁCH CHÚNG TA SẼ LÀM VIỆC CÙNG NHAU

Học sinh sẽ nghĩ ra các luật cơ bản và viết vào chỗ trống ở dưới.

ĐÃ KÍ

Học sinh kí vào mục này. Tôi đồng ý sử dụng những luật mà chúng tôi đã tạo ra trong các thử thách Nhà lãnh đạo diệu kì.



ZEEKO



**Enterprise
Ireland**



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT





THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

HOẠT ĐỘNG VỀ NHÀ

1 Khách hàng là những người mà doanh nghiệp bán/cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho.

2 Khách hàng được lợi khi doanh nghiệp giải quyết vấn đề hoặc đáp ứng nhu cầu của họ.

3 Các kênh là cách mà các doanh nghiệp giao tiếp và tiếp cận khách hàng.

4 Quan hệ khách hàng giúp doanh nghiệp có được, giữ được và phát triển được lượng khách hàng.

5 Doanh thu là tiền mặt mà một doanh nghiệp tạo ra được từ khách hàng.

6 Tài nguyên là những thứ mà một doanh nghiệp bắt buộc phải có để thành công.

7 Các hành động là những việc mà một doanh nghiệp phải làm để doanh nghiệp của mình thành công.

8 Quan hệ đối tác là mạng lưới các nhà cung cấp và đối tác giúp doanh nghiệp thành công.

9 Chi phí là số tiền bỏ ra để cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng.

NHẬT KÍ NHIỆM VỤ

Viết xuống phía dưới những điều cần nhớ từ thử thách hôm nay:

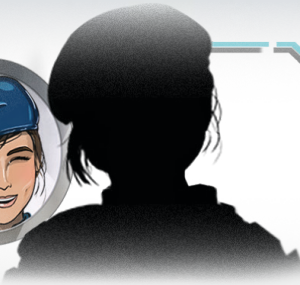
Blank area for writing notes.



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

THẬT TUYẾT KHI LÀ CHÍNH MÌNH!

Nhìn mình trong gương và nói **“Thật tuyết khi là chính mình!”** mỗi ngày, trong năm ngày liên tục.



CHUẨN BỊ CHO THỬ THÁCH 2 - ĐÀO ĐẦU LÂU

Nói chuyện với gia đình và hỏi tại sao giao tiếp hiệu quả lại quan trọng trong cuộc sống. Mọi người có thể đưa cho bạn ví dụ về cách họ đã làm để giao tiếp hiệu quả ở nhà hoặc nơi công sở.

Large empty white area for writing notes.

Chữ kí của phụ huynh/
người giám hộ

Signature box

MAGICAL LEADERS

THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

HÃY TREO
TÔI TRONG
PHÒNG NGỦ
CỦA BẠN



NHỮNG NHÀ SÁNG TẠO GIÁ TRỊ MỚI



2 ZERO HUNGER



CÓ 9 YẾU TỐ THIẾT YẾU CHO BẤT KÌ DOANH NGHIỆP KHỞI NGHIỆP NÀO

- 1 Khách hàng là những người mà doanh nghiệp bán/cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho.
- 2 Khách hàng được lợi khi doanh nghiệp giải quyết vấn đề hoặc đáp ứng nhu cầu của họ.
- 3 Các kênh là cách mà các doanh nghiệp giao tiếp và tiếp cận khách hàng.
- 4 Quan hệ khách hàng giúp doanh nghiệp có được, giữ được và phát triển được lượng khách hàng.
- 5 Doanh thu là tiền mặt mà một doanh nghiệp tạo ra được từ khách hàng.
- 6 Tài nguyên là những thứ mà một doanh nghiệp bắt buộc phải có để thành công.
- 7 Các hành động là những việc mà một doanh nghiệp phải làm để doanh nghiệp của mình thành công.
- 8 Quan hệ đối tác là mạng lưới các nhà cung cấp và đối tác giúp doanh nghiệp thành công.
- 9 Chi phí là số tiền bỏ ra để cung cấp sản phẩm/dịch vụ cho khách hàng.

CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO ĐIỀU KÌ CÓ 6 PHẨM CHẤT CHÍNH:

THỬ THÁCH 1
PHẢN HỒI

THỬ THÁCH 2
GIAO TIẾP

THỬ THÁCH 3
QUẢN LÝ
CẢM XÚC

THỬ THÁCH 4
LÀM VIỆC
NHÓM

THỬ THÁCH 5
GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ
SÁNG TẠO

THỬ THÁCH 6
TƯ DUY
PHẢN BIỆN



THẬT TUYẾT!

HÃY HỌC HỎI TỪ NHỮNG PHẢN HỒI!

WHAT WWW EBI
EVEN BETTER IF

HÃY NHÌN MÌNH TRONG GƯƠNG VÀ TỰ NÓI VỚI BẢN THÂN RẰNG: "THẬT TUYẾT KHI LÀ CHÍNH MÌNH!". THỰC HIỆN MỖI NGÀY TRONG 5 NGÀY LIÊN TIẾP.



THẬT TUYẾT!
THẬT TUYẾT KHI LÀ CHÍNH MÌNH!



ZEEKO

Enterprise
Ireland



THỬ THÁCH 1: LÂU ĐÀI TUYẾT

