

2906010 Puheviestintä ja neuvottelutaito

Luentotentti 17.10.02 16-18

Vastauksesi luettavuutta parantaa, kun kiinnität huomiota sen jäsentelyyn. Kerro tärkeimmät asiat kappaleen alussa. –Käsialaankin on hyvä kiinnittää huomiota.

1. Mikä Fisherin esittämistä viestinnän malleista kuvaa mielestäsi parhaiten todellisuutta? Mitkä ovat mallin keskeiset tekijät? Analysoi mallia ja perustele johtopäätöksesi. Kerro analyysia tukeva esimerkki.

2. **Vastaa vain a- tai b-kohtaan.**
 - a) Kerro itse kokemasi neuvottelutilanteen taustatiedot ja ominaispiirteet. Analysoi sen jälkeen kuvaamaasi neuvottelua vähintään kolmen sellaisen asian, tekijän tai näkökulman kautta, joita käsiteltiin neuvottelutaidon luennolla. -Voit siis kertoa, mitkä tekijät toteutuivat, jäivät toteutumatta, onnistuivat, epäonnistuivat, havaitsit tärkeäksi vasta luennon jälkeen, olet eri mieltä luennolla esitetyn kanssa jne. - Kiinnitä vastauksessasi huomio perusteluihin.

3. Selosta viestijän minä-kuvan muotoutuminen Joharin ikkunan teorian avulla. Konkretisoi omin esimerkein.

4. Mitä esiintymiskuume on psykofyysisesti ja miten sitä voidaan pyrkiä hillitsemään?

Jos olet suorittanut kurssin harjoitukset jo aikaisemmin, mainitse asiasta selvin (vaikkapa ihan tikkukirjaimin) paperisi alussa.