

# 2906010 Puheviestintä ja neuvottelutaito

Luentotentti 20.2.03

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

1. Mikä B. A. Fisherin malleista kuvaa mielestäsi parhaiten ihmisten välistä viestintää? Perustele vastauksesi ja selvitä samalla kyseisen mallin ominaispiirteet. Kerro esimerkki, joka vahvistaa mallin toimivuutta.

2. Vastaa vain joko 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.

b) Mitä tarkoittaa periaatteellinen neuvottelumenetelmä?

3. Selitä viestijän minä-kuvan muotoutuminen Joharin ikkunan teorian avulla, konkretisoi omin esimerkein.

4. Mitä esiintymiskuume psykofyysisesti on ja miten sen hallitseminen on mahdollista?

JOS OLET SUORITTANUT KURSSIN HARJOITUKSET JO MENEILLÄÄN OLEVAA AIKAISEMPANA LUKUKAUTENA, MAINITSE ASIASTA TENTTIPAPERISI ALUSSA MAHDOLLISIMMAN SELVÄSTI. OPINTOSUORITUKSESI KÄSITTELYÄ HELPOTTAA JA NOPEUTTAA, JOS MAINITSET MYÖS HARJOITUSTEN SUORITTAMISEN AJANKOHDAN JA HARJOITUSRYHMÄN VETÄJÄN.