

TETA-1040 Puheviestintä ja neuvottelutaito

Luentotentti

Tapani Lepomäki

08.03.2013 (09:00-11:00)

VASTAA VAIN KOLMEEN KYSYMYKSEEN JA KAIKKIIN ERI PAPERILLE.

JOS OLET SUORITTANUT KURSSIN HARJOITUKSET AIKAISEMMIN KUIN KULUVAN LUKUKAUDEN AIKANA, MAINITSE ASIASTA SELVÄSTI NIMESI ALLA, SE NOPEUTTAA OPINTOSUORITUKSEN KÄSITTELYÄ JATKOSSA.

1. Selitä viestijän minä-kuvan muotoutuminen Joharin ikkunan teorian avulla.
2. Selitä inventio-vaiheen eli puheen ainesten pohdinnan osatekijät. Anna esimerkkejä niiden merkityksestä puheen onnistumisen kannalta.
3. **VASTAA VAIN TOISEEN, JOKO (a) TAI (b)**
 - (a) Esitä kolme erilaista neuvottelutaidon tekijää tai käsitettä, joita pidät merkityksellisinä seikkoina neuvottelussa. Kerro konkreettinen, mieluiten itse kokemasi esimerkki, joka tukee vastaustasi.
 - (b) Selvitä periaatteellinen neuvottelumenetelmä (Fisher-Ury).