



2017-1 - 2017-1 solución de la prueba de síntesis año 2017

Técnicas de Expresión, Argumentación y Negociación (TEAN) (Universitat Oberta de Catalunya)

SOLUCIONES DE LOS EXÁMENES FINALES

EXAMEN FINAL 1

1.- Las formas de resolución de un conflicto: enumerarlas, explicarlas y poner un ejemplo de cada una de ellas.

Apartado 2.1.2 Las formas de resolución de un conflicto de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

2.- Definir, explicar y poner un ejemplo de la justificación externa de los argumentos.

Apartado 1.2.2. La justificación externa de BREVE INTRODUCCIÓN A LA ARGUMENTACIÓN.

3. Definir, explicar y poner dos ejemplos de la vaguedad del lenguaje.

Apartado 1.6.1. La vaguedad de BREVE INTRODUCCIÓN A LA ARGUMENTACIÓN

4.- ¿Qué son las falencias? Poner dos ejemplos.

Apartado 3. Las falencias de BREVE INTRODUCCIÓN A LA ARGUMENTACIÓN

5.- Desarrollar el tema "*la escucha activa*".

Apartado 7.2. La escucha activa de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

EXAMEN FINAL 2

1.- Explicar el problema de la falta de legitimación. Poner dos ejemplos.

Apartado 3.2.1. Los conflictos con falta de legitimación o conciencia de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

2.- Definir, explicar y poner dos ejemplos sobre los terceros en un conflicto.

Apartado 4.1.3. Intervención de terceros de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

3.- Definir, explicar y poner dos ejemplos de la carga emotiva del lenguaje.

Apartado 2.2. El problema de la carga emotiva del lenguaje de ELEMENTOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

4.- Desarrollar el tema: la paráfrasis y el resumen.

Apartado 3.2. La técnica de la escucha activa desarrollado en el 3.2.1. Parafraseo y 3.2.2. Resumen de ELEMENTOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

5.- Tácticas negociales: *mala fama* y *Óptico de Brooklyn*. Definirlas y dar un ejemplo de cada una.

Apartado 8. Tácticas negociales, en particular: 8.4 La mala fama y 8.6. El óptico de Brooklyn de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

EXAMEN FINAL 3

1.- Definir, explicar y poner un ejemplo sobre los actores colectivos.

Apartado 4.1.1. Los actores de un conflicto de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS procesos negociales.

2.- Definir y explicar el tema de la ambigüedad del lenguaje y ofrecer dos ejemplos.

Apartado 1.6.2. La ambigüedad de BREVE INTRODUCCIÓN A LA ARGUMENTACIÓN.

3.- Definir y describir los criterios para el uso correcto de la técnica de resumen.

Apartado 7.2.2. El resumen de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

4.- Enumerar y explicar las características del pensamiento de los negociadores exigentes.

Apartado 6.1. Los exigentes (y puntos de desarrollo) de ASPECTOS BÁSICOS DE LOS PROCESOS NEGOCIALES.

5.- Desarrollar el tema sobre "*las preguntas*", definir y explicar los diferentes tipos y ofrecer ejemplos de cada uno de ellos.

Apartado 4. Las preguntas de ELEMENTOS BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.