

Київський університет імені Бориса Грінченка

Кафедра журналістики та нових медіа

ПРОГРАМА ЕКЗАМЕНУ

з дисципліни «Основи ведення перемовин та комунікативні технології»

Курс	1 рік навчання в магістратурі (5 курс)
Спеціальність	061 «Журналістика»
Освітні програми:	Журналістика
Форма проведення	Комплексний іспит 1. 25 тестових завдань 2. Презентація драфту проекту - опис концепції проекту, який складається з тематичного / тематичних репортажів (ідея проекту, тема, формат, виконавці, стилістика)
Тривалість проведення:	2 години+20 хв
Максимальна кількість балів:	40 балів <i>Тестові завдання</i> – 25 балів , <i>Презентація драфту проекту</i> – 15 балів
Критерії оцінювання	40-38 – відмінний рівень знань (умінь) у межах обов'язкового матеріалу з, можливими, незначними недоліками 37-35 – достатньо високий рівень знань (умінь) у межах обов'язкового матеріалу без суттєвих грубих помилок 34-30 – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок 29-25 – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності 24-20 – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь) 19-1 – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання
Перелік допоміжних матеріалів	Комп'ютери, платформа Moodle
Орієнтовний зразок тестових завдань :	Тип «множинний вибір – одна правильна відповідь» Дистрибутивні переговори відрізняються від інтегративних переговорів за: 1. Кількістю сторін-учасників переговорів 2. Політичним рівнем інтеграції домовленостей 3. Розподілом коштів, внесених для остаточного рішення 4. Позицією сторін-учасників переговорів

Орієнтовні питання іспиту:

- 1) Дистрибутивні та інтегративні переговори: спільне і відмінне
- 2) Жорсткі і м'які переговори: основні технологічні відмінності
- 3) Кризові переговори: особливості проведення
- 4) Зміст переговорів (7 категорій змісту)
- 5) Інтереси і стосунки в переговорах різних типів
- 6) Контекстуальні чинники переговорів
- 7) Основні теоретичні підходи в переговорах (7 теорій)
- 8) Фундаментальні дилеми переговорів
- 9) Підготовка до переговорів: основні завдання
- 10) Етапи переговорів
- 11) Типи особистості в переговорах
- 12) Роль часу в переговорах
- 13) Етапи ускладнення переговорів (глухі кути)
- 14) Особливість тем міжособових переговорів
- 15) Групові багатосторонні переговори (відмінності)
- 16) Активне слухання в переговорах (принципи, техніки, прийоми)
- 17) Гумор у переговорах (умови корисності і шкідливості)
- 18) Ігрові методи підготовки переговорника
- 19) Соціальні ігри Хорна для розвитку умінь вести переговори (основні модальності: прохання, звинувачення, аргументація)
- 20) Силкові техніки у переговорах (ультиматум, слогани)
- 21) Типи подолання перешкод і бар'єрів у переговорах (нерозуміння, незгода)
- 22) Техніки завершення переговорів
- 23) Виявлення потреб у ході переговорів
- 24) Довіра в переговорах
- 25) Емоції в переговорах