

STUDIJŲ DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
VERSLO DERYBŲ IR PSICHOLOGIJOS PAGRINDAI	2022 02 04

Dėstytojas (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: doc. dr. Rasa Paulienė	Ekonomikos ir verslo administravimo fakultetas, Rinkodaros katedra

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji	Privalomasis / Pasirenkamasis

Įgyvendinimo forma	Vykdyto laikotarpis	Vykdyto kalba (-os)
Auditorinė	Pavasario (4)	Lietuvių

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: Vadyba	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): nėra

Dalyko (modulio) apimtis kreditais	Visas studento darbo krūvis	Kontaktinio darbo valandos	Savarankiško darbo valandos
5	130	48	82

Dalyko (modulio) tikslas: studijų programos ugdomos kompetencijos

Dalyko tikslas – ugdyti verslo vadybos specialistų, gebančių įsisavinti psichologijos ir derybų rengimo, planavimo ir organizavimo kompetencijas. Studentai gebės rengti ir analizuoti realius projektus ir programas, kritiškai vertinti verslo derybų aspektus, interpretuoti gautus rezultatus bei naudoti įvairias psichologijos teorines paradigmas, priimančias sprendimus įvairiose verslo derybų praktikos srityse.

Bendrosios kompetencijos:

- Gebės, taikydami analitines technikas (priemones), kūrybiškai spręsti verslo derybų strategijų rengimo ir derybų organizavimo problemas ir numatyti jų sprendimo kryptis.
- Gebės nustatyti reikšmingų tarpusavio ryšių ir sąveiką, remiantis psichologijos žiniomis bei derybų teorija ir praktika.

Dalykinės kompetencijos:

- Gebės sistemiškai vertinti organizaciją ir jos komunikacinę aplinką.
- Gebės planuoti ir organizuoti praktines veiklas, suvoks derybų pobūdį ir komunikacijos ypatumus.
- Gebės savarankiškai priimti sprendimus neordinariose situacijose, gebės taikyti psichologijos žinias derybų planavime ir organizavime.

Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
<ul style="list-style-type: none"> - Įgis raidos, socialinės, kognityvinės ir skirtingumų psichologijos žinių; - Įgis žinių apie asmenybės tipus bei socialinio, emocinio, kognityviojo intelekto kompetencijas; - Suvoks verslo derybų esmę, verslo derybų strategijų ir taktikų bei komunikacinės aplinkos ypatumus; - Gebės parinkti tinkamus derybų strategijų rengimo, derybų planavimo ir organizavimo veiksmus praktinėje veikloje, metodiškai vertinti tokių veiksmų efektyvumą. - Įgis žinių apie derybas, kaip komunikacijos procesą, lavins pasiruošimo deryboms gebėjimus nuolat kintančioje verslo aplinkoje 	<p>Paskaitos, seminarai. Probleminis dėstymas; darbas su moksline literatūra ir šaltiniais; studentų individualios ir/ar grupinės užduotys; probleminiai pokalbiai pagal situaciją; euristiniai pokalbiai.</p>	<p>Informacijos rinkimas ir sisteminimas; pateikiamos informacijos (pristatymo auditorijai) aiškumas, nuoseklumas, loginė seka; žodinis išdėstymas - auditorijos sudominimas, įtraukimas į diskusiją; diskusijos moderavimas; laiko reglamento išlaikymas.</p>

Bendrieji gebėjimai: analitinio, sisteminio, kritinio mąstymo; savarankiškų studijų, individualaus darbo; idėjų, informacijos paieškos ir atrankos, grupavimo ir sisteminimo; duomenų rinkimo; individualaus ir grupinio darbo technikos išmanymo; išvadų formulavimo.	Studentų individualios ir/ar grupinės užduotys, darbas su moksline literatūra ir šaltiniais; probleminiai pokalbiai pagal situaciją; euristiniai pokalbiai, praktinio pritaikymo aspektų išskyrimas.	Paskaitų metu, seminarų metu studentų atliekamų užduočių vertinimas: pateikiamos informacijos aiškumas, nuoseklumas, loginė seka, argumentų pagrindimas; žodinis išdėstymas - auditorijos sudominimas, įtraukimas į diskusiją. Egzamino vertinimas: raštu pateikiamos informacijos aiškumas, nuoseklumas, argumentų pagrindimas, remiantis paskaitomis, seminarais, moksline literatūra, praktine patirtimi.
--	--	---

Temos	Kontaktinio darbo valandos							Savarankiškų studijų laikas ir užduotys	
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Užduotys
Raidos psichologija. Ankstyvieji emociniai ryšiai. Prieraišumas ir įsipareigojimai. Tapimas savimi kitų dėka.	4		2				6	6	Atvejų analizė ir pristatymas Psichologija. 2017. p. 262-298
Socialinė psichologija. Socialinis konformizmas ir kultūrinės normos. Įsitikinimų „atšildymas“, pokyčių įgyvendinimas, „užšaldymo“ stadija.	4		2				6	6	Atvejų analizė ir pristatymas, testai. Psichologija. 2017. p. 218-256
Kognityvinė psichologija. Semantinė atmintis, epizodinė atmintis, procedūrinė atmintis. Žinių gavimas kaip procesas. Nepajudinamas įsitikinimas ir „kognityvinis disonansas“.	4		2				6	10	Atvejų analizė ir pristatymas, testai. Psichologija. 2017. p. 160-212
Skirtingumų psichologija. Temperamento tipai. Asmenybių tipai ir intelektas. Psichodinaminės teorijos. Intelektų kompetencijos.	4		2				6	10	Atvejų analizė ir pristatymas, testai. Psichologija. 2017. p. 304-330
Protoliniai reikalavimai ir tarnybinis etiketas. Verslo etika dalykinėje komunikacijoje.	4		2				6	10	Atvejų analizė ir pristatymas (Protoliniai aprangos reikalavimai, dalykinė komunikacija).
Dalykinis bendravimas raštu. Viešasis kalbėjimas. Verbalinė ir neverbalinė komunikacija.	4		2				6	10	Atvejų analizė ir pristatymas (Verbalinės ir neverbalinės k. įtaka derybų dalyviams ir jų elgsenai).
Derybų samprata. Derybos kaip bendradarbiavimo procesas. Derybų strategijos pasirinkimas. Derybų taktika.	4		2				6	10	Atvejų analizė ir pristatymas (Derybų strategija ir taktika – sampratos sąveika).
Pasiruošimas deryboms. Vaidmenų pasiskirstymas. Derybų darbotvarkė.	4		2				6	20	Atvejų analizė ir pristatymas (Pasiruošimas deryboms, vaidmenų pasiskirstymas).

Derybų eiga. Derybų nutrūkimas. Tarpininkavimas derybose.									Tarpininko vaidmuo ir funkcijos).
Iš viso:	32		16				48	82	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Savarankiškas darbas - prezentacija	30%	Seminarų metu	Gebėjimas išanalizuoti, įvertinti situaciją ir pasiūlyti sprendimus, pristatymo gebėjimai* (detalus paaiškinimas – galutinio kaupiamojo pažymio sudėties skiltyje žemiau).
Egzaminas (7 atviri klausimai raštu, jei egzaminas vyks fakultete; 4 atviri klausimai žodžiu, jei VU Rektoriaus nurodymu egzaminai vyks per Teams)	70%	Sesijos metu, semestrai pasibaigus	Teorinės žinios ir gebėjimai žinias taikyti praktikoje. Kiekvienas atsakymas vertinamas pažymiu 10 balų skalėje, kur 0 – neatsakyta; 10 – atsakyta puikiai. Kiekvienas atsakymas į klausimą vertinamas atskiru pažymiu. Egzamino pažymys suskaičiuojamas paprastojo aritmetinio vidurkio būdu; sudedant visų klausimų įvertinimus ir padalijant iš 7 (jei egzaminas vykdomas raštu); iš 4 (jei egzaminas vykdomas žodžiu).
Galutinio kaupiamojo pažymio sudėtis	100%	Semestrai pasibaigus	<p><u>Galutinis vertinimas = 0,3x(Savarankiško darbo-prezentacijos pažymys) + 0,7x(Egzamino pažymys)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • GV pripažįstamas įskaitytu, jei pažymys 4,5 ir daugiau. • Galutinis vertinimas (GV) skaičiuojamas atsiskaičius abu tarpinius atskaitymus. • Kiekvieno tarpinio atsiskaitymo įvertinimas turi būti teigiamas – 4,5 ir daugiau. • Savarankiško darbo (SD)* pristatymas būtinai atliekamas gyvai auditorijoje seminarų metu <p>*Savarankiško darbo (SD) atlikimo eigą dėstytojas detaliai pristato įvadinėje paskaitoje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Studentai paskirstomi į 3-4 studentų grupes (priklausomai nuo bendro studentų skaičiaus grupėje bei seminarų skaičiaus to semestro metu). • Studentai semestro pradžioje susipažįsta su dėstytojo parengtomis užduotimis, remiantis žymiausių socialinės psichologijos tyrėjų teorijomis. • Studentai rengia prezentacijas ir pristato gyvai – seminarų metu, pagal iš anksto paskirstytą kalendorinį grafiką. • Užduotis apima 2 dalis: pristatymo-prezentavimo dalį bei diskusijos organizavimo ir moderavimo dalį. • Seminaro prezentaciją ir diskusiją semestro pabaigoje įvertina patys studentai – anoniminių įvertinimų ir grįžtamojo ryšio surinkimą suorganizuoja bei rezultatą suskaičiuoja dėstytojas. <p>*Gairės savarankiško darbo – semestro prezentacijos atlikimui: Prezentacijos trukmė ~40 min.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pristatyti, paaiškinti X teoriją. • Pateikti praktinių pavyzdžių, atvejo analizių, situacijų. • Galima teikti realius pavyzdžius (nurodant šaltinį), galima sukurti dirbtines simuliacijas. <p>Diskusijos trukmė ~30 min.:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diskusiją moderuoja prezentaciją parengę studentai. • Dėl diskusijos formos sprendžia patys studentai: diskusijai galima kelti probleminius klausimus,

			<p>organizuoti euristinius pokalbius, sukurti simuliacijas. Pravartu naudoti programėlę Kahoot studentų įtraukimui.</p> <p>*Prezentacijos vertinimo kriterijai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informacijos surinkimas ir struktūrizavimas. • Prezentacijos plano sudarymas, skaidrių parengimas. • Auditorijos sudominimas ir įtraukimas. • Diskusijos organizavimas ir moderavimas. • Kūrybiškumas parengiant klausimus ir užduotis diskusijai. • Laiko reglamento išlaikymas: prezentacijai ~40 min, diskusijai~30 min. <p>Pastaba: Praleidus daugiau negu 2 seminarus, galutinis vertinimas negalimas – studentas praranda galimybę gauti galutinį įvertinimą.</p> <p>Papildoma informacija studentui, laikančiam egzaminą eksternu: eksterno egzamino pažymį sudaro 10 atsakymų į atvirus klausimus raštu (arba žodžiu), priklausomai nuo realaus kontakto galimybių.</p>
--	--	--	--

Autorius	Leidi mo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privaloma literatūra				
Versta iš: Benson N., Collin C., Ginsburg J., Grand V., Lazyan M., Weeks M. The Psychology Book: Big Ideas simply explained	2017	Psichologija		Alma litera
Steve Gates	2015	The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating (2nd ed.)		John Wiley and Sons Ltd.
William W Baber, Chavi Chen	2020	Practical Business Negotiation (2nd ed.)		e-book, DOI: 10.4324/9780367822422
Makštutis A.	2011	Derybų teorija: Mokomoji knyga http://www.fondarniraida.lt/DER YBU TEORIJA.pdf		Lietuvos karo akademija
Lydeka A.	2016	Protokolas. Elgesio taisyklės		Eugrimas
Papildoma literatūra				
Mikštienė R.	2012	Derybų strategija: Mokomoji priemonė http://www.esparama.lt/es para ma_pletra/failai/ESFproduktai/2012_Derybu_strategija.pdf4.5		Alma littera
Ury W. L., Fisher R., Patton B.	2007	Derybų menas. Kaip susitarti nenusileidžiant. Harvardo derybų projektas		Alma littera