



DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Dalyko (modulio) pavadinimas anglų kalba	Kodas
DERYBŲ KALBA	LANGUAGE OF NEGOTIATIONS	

Anotacija
Dalyko tikslas – suteikti žinių apie efektyvius derybų valdymo principus ir komunikacijos specifiką kultūrinime kontekste. Dalyko metu bus ugdomos kūrybinės kompetencijos – bendradarbiavimo, paveikaus komunikavimo, inovatyvaus ir iniciatyvaus kūrybiškumo. Studentai bus supažindinti su pagrindinėmis derybų strategijomis bei derybų eigos etapais, verbalinės ir neverbalinės komunikacijos principais derybose; išmoks taikyti paveikios retorikos instrumentus derybinio pobūdžio pokalbiuose; analizuoti ir vertinti derybų procesą paveikumo, etinės elgsenos aspektais.

Dėstytojas (–ai) Koordinuojantis: doc. dr. Skirmantė Biržietienė Kitas (–i): asist. dr. Eglė Gabrėnaitė	Padalinys (–iai) Vilniaus universitetas Kauno fakultetas Kalbų, literatūros ir vertimo studijų institutas Muitinės g. 14, LT–44280 Kaunas
--	--

Studijų pakopa Pirmoji	Dalyko (modulio) tipas Bendrųjų universitetinių studijų
----------------------------------	---

Įgyvendinimo forma Auditorinė	Vykdyimo laikotarpis Pavasario ir rudens semestras	Vykdyimo kalba (–os) Lietuvių k. ir anglų k.
---	--	--

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: Anglų k. B2 lygiu	Gretutiniai reikalavimai (jei yra): –

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		
Suteikti žinių apie efektyvius derybų valdymo principus ir dalykinės komunikacijos specifiką kultūriniame kontekste. Dalyko metu siekiama ugdyti kūrybines kompetencijas: bendradarbiavimo, paveikaus komunikavimo, inovatyvaus ir iniciatyvaus kūrybiškumo gebėjimus. Ugdyti gebėjimus pasirinkti ir kritiškai įvertinti komunikacines derybų strategijas, vadovaujantis etinės elgsenos principais.		
Dalyko (modulio) studijų siekiniai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Studentas žinos: • pagrindines derybų strategijas bei derybų eigos etapus, • darnios verbalinės, neverbalinės komunikacijos principus derybose.	Probleminis dėstymas, demonstravimas, aktyvaus mokymo(si) metodai (diskusija, grupinio darbo užduotys, atvejo analizė, simuliacija), tiriamieji metodai (literatūros studijavimas, informacijos paieška ir atranka).	Egzaminas raštu.
Studentas supras: • komunikacinių gebėjimų įtaką sėkmingam derybų procesui, • derybų valdymo principus ir dalykinės komunikacijos specifiką skirtinguose kultūriniuose kontekstuose.		Viešoji kalba, grupinis derybų situacijos modeliavimas – pristatymas.
Studentas gebės: • taikyti paveikios retorikos instrumentus derybinio pobūdžio pokalbiuose; • analizuoti bei vertinti derybų procesą (ne)sėkmingos komunikacijos aspektu; • analizuoti bei vertinti derybų komunikaciją etinės elgsenos aspektu.		Viešoji kalba, grupinis derybų situacijos modeliavimas – pristatymas, egzaminas raštu.

Temos	Kontaktinio darbo valandos						Savarankiškų studijų laikas ir užduotys		
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Užduotys
1. Įvadinė paskaita. Kurso pristatymas, užduočių, vertinimo strategijos aptarimas. Derybų kalbos samprata. Darniosios komunikacijos apibrėžtis, tikslai ir funkcijos. Dalykinės komunikacijos samprata. Dalykinis pokalbis ir derybos. Derybų tipai, pagrindinės derybų komunikacijos strategijos.	4						4	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Peleckis, K. (2013). Verslo derybų strategijos: samprata, sąvokos, procesas, 13–21; Peters J. D. (2004). Kalbėjimas vėjams: Komunikacijos idėjos istorija, 7–33. Alternatyvus šaltinis anglų k.: Fells R. (2010). Effective Negotiation: from Research to Results, 11–43.
2. Lyderystės fenomenas. Galios šaltiniai ir įtakos strategijos. Kalba kaip persvazijos instrumentas. Asmeninių kompetencijų galia. Iškalbos ugdymas. Asmenybės tobulėjimo būdai. <i>Kūrybinės užduotys. Asmeninių iškalbos kompetencijų įsivertinimas. Tinkamos verbalinės raiškos priemonių identifikavimas ir įvardijimas.</i>	4			2			6	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Mažeikis G. (2008). Galios meistro šaltiniai, 8–41; Šilingienė V. (2012). Lyderystė, II skyrius. Alternatyvus šaltinis anglų k.: Nelken M. L. (2018) Negotiation: Theory and Practice, 33–91.

<p>3. Derybos kaip komunikacijos procesas. Pasiruošimo deryboms etapas, dalykinio pokalbio planas. Derybinio pokalbio etapai: prisistatymas, tikslų formulavimas, derybų taktika, problemų sprendimas, kompromisų priėmimas. Etiketas po pokalbio. Dalykinio pokalbio analizės etapas: vertinimas ir įsivertinimas.</p> <p><i>Kūrybinės užduotys. Dalykinio pokalbio modeliavimas. Dalykinio / derybinio pokalbio situacijų analizavimas Youtube kanalo įrašuose.</i></p>	4	2		2			8	6	<p>Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Makštutis A. (2001). Derybų teorija, 6–50; Urbonienė A. (2007). Derybų kalba, 76–79; Spies S. (2006). Kūno kalba, 71–100.</p> <p>Alternatyvus šaltinis anglų k.: Nelken M. L. (2018) Negotiation: Theory and Practice, 91–103, 119–124, 197–245.</p>
<p>4. Verbalinė komunikacija. Dalykinės komunikacijos poveikumas: įrodymas, įtikinimas, įtaiga. Retorinės persvazijos samprata. Lingvistinės poveikaus diskurso kūrimo strategijos.</p> <p><i>Viešosios kalbos kūrimas ir pristatymas. Atvejo analizė: argumentavimo modelių tyrimas paveikiuosiuose diskursuose.</i></p>	4			2			6	6	<p>Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Mažeikienė A., Peleckis K. (2011). Verslo derybos, 304–332.</p> <p>Alternatyvus šaltinis anglų k.: Gelfand M. J., Brett J. M. (2004) The Handbook of Negotiation and Culture, 71–95.</p>
<p>5. Argumentacijos strategijos: loginis, retorinis, eristinis argumentavimas, priešininco argumentų atrėmimo būdai. Manipuliacija dalykiniame pokalbyje: identifikavimas ir neutralizavimas. Etiško argumentavimo ribos ir paribiai.</p> <p><i>Atvejo analizė: eristinės argumentacijos identifikavimas ir aiškinimas derybų pokalbiuose.</i></p>	4			2			6	6	<p>Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Biržietienė S., Gabrėnaitė E. Eristinis argumentavimas reklamoje, 190–202; Mažeikienė A., Peleckis K. (2011). Verslo derybos, 222–258.</p> <p>Alternatyvus šaltinis anglų k.: Provis Ch. (2004). Negotiation, Persuasion and Argument. 95–112; Van Laar J. A., Krabbe E. C.W. (2018) The Role of Argument in Negotiation , 549–567.</p>
<p>6. Neverbalinė komunikacija dalykinėje aplinkoje Neverbalinė komunikacijos reikšmė. Kūno kalba: išvaizda, akių kontaktas, veido išraiška, gestai, erdvė, laikysena, balso charakteristikos, laiko valdymas. Klausymosi ir stebėjimo įgūdžių vaidmuo derybose.</p> <p><i>Atvejo analizė: pavyzdinės neverbalinės komunikacijos vs komunikacijos trikdžių tyrimas dalykiniuose pokalbiuose.</i></p>	2	2		2			6	6	<p>Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Spies S. (2006). Kūno kalba, 186–220.</p> <p>Alternatyvus šaltinis anglų k.: Johnson R. (2019). Techniques for Improving Your Nonverbal Communication Skills in the Workplace.</p>

7. Rašytinė dalykinė kalba. Efektyvaus rašytinio teksto kūrimo principai. Dalykinių derybinių laišku rašymo specifika, teigiamos ir neigiamos žinios formulavimas. <i>Rašymo praktikumas: dalykinio laiško rašymas.</i>	2			2			4	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Carey J. A. (2004). Verslo laišakai užimtiems žmonėms, 288–320. Alternatyvus šaltinis anglų k.: Sperling C. (2010) Priming legal negotiations through written demands, 117–141.
8. Tarpkultūrinė komunikacija. Tarpkultūrinis derybų kalbos aspektas. Komunikacinių priemonių naudojimas tarpkultūrinėse derybose. Lyčių lyderystė ir komunikacija. Lyčių komunikacijos teorijos. Kognityviniai, neverbaliniai ir verbalinės skirtingų lyčių komunikacijos skirtumai. <i>Atvejo analizė: lyčių stereotipų įtakos bendravimui ir deryboms tyrimas.</i> <i>Grupinis derybų situacijos modeliavimas – pristatymas.</i>	4	2		2			8	20	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Fells R. (2010). Effective Negotiation: from Research to Results, 205–231; Theodossia - Soula P. (2011). Gender and Interaction, 412–427.
Egzaminas.								20	Pasiruošimas egzaminui.
Iš viso	28	6		14			48	82	

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Derybų situacijos modeliavimas / analizavimas	2x30 proc.	Semestro metu	3: Puikus užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 100–85 proc. – atskleidžiami puikūs komunikaciniai gebėjimai (pristatymo struktūra ir forma, kūno kalbos valdymas, auditorijos dėmesio valdymas), optimaliai taikomi derybų valdymo principai, atsižvelgiama į situacijos kultūrinį kontekstą, atsižvelgiama į etinės elgsenos aspektą, optimaliai pasirinkti ir taikomi retorikos instrumentai. 2: Geras užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 84–60 proc. – atskleidžiami geri komunikaciniai gebėjimai (pristatymo struktūra ir forma, kūno kalbos valdymas, auditorijos dėmesio valdymas), tinkamai taikomi derybų valdymo principai, atsižvelgiama į situacijos kultūrinį kontekstą, tinkamai pasirinkti ir taikomi retorikos instrumentai. 1: Prastas užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 59–30 proc. – atskleidžiami pakankami komunikaciniai gebėjimai (pristatymo struktūra ir forma, kūno kalbos valdymas, auditorijos dėmesio valdymas), derybų valdymo principai taikomi fragmentiškai, ne visi retorikos instrumentai taikomi tinkamai. 0: Netenkinami minimalūs reikalavimai: vertinimo lygmuo 29–0 proc.
Egzaminas	40 proc.	Sesijos metu	Egzaminą sudaro teorinį studento pasirengimą tikrinanti užduotis – atviras klausimas, atsakymas į kurį atskleis, kaip studentas išmano derybų kalbos analizės principus: verbalines ir neverbalines derybų strategijas, etiškos derybų komunikacijos aspektus. 4: Vertinimo lygmuo 100–80 proc. – atskleista klausimo esmė, parodytos apibendrintos žinios, tinkamai vadovautasi teorinės literatūros išvargomis, parodytas gebėjimas kritiškai vertinti. 3: Vertinimo lygmuo 79–60 proc. – atskleista klausimo esmė, parodytos apibendrintos žinios, pakankamai vadovautasi teorinės literatūros išvargomis, aiškintos priežastys. 2: Vertinimo lygmuo 59–40 proc. – parodytas daugiastuktūris žinojimas: susitelkta į keletą svarbių aspektų, tačiau ne visi tinkamai tarpusavyje susieti. 1: Vertinimo lygmuo 39–20 proc. – parodytas vienastruktūris žinojimas: susitelkta į vieną aspektą, atsakymas remiasi faktų išvardijimu. 0: 19–0 proc. – netenkinami minimalūs reikalavimai, klaidingai atsakyta arba visai neatsakyta į klausimą.

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privalomoji literatūra lietuvių kalba ir alternatyvūs šaltiniai anglų k., klausantiems dalyką anglų k.				
Biržietienė S., Gabrėnaitė E.	2014	Eristinis argumentavimas reklamoje.	Nr. 26.	Respectus philologicus, 190–202. Prieiga internete: http://www.rephi.khf.vu.lt/images/26_31/2_5%20Respectus%202014%2026%2831%29%20Online%20Issn_Birzietiene_Gabrenaitite.pdf
Carey J. A. (2004).	2004	Verslo laišakai užimtiems žmonėms: parengtų verslo laiškų pavyzdžiai anglų kalba ir jų vertimas į lietuvių kalbą		Kaunas: Smaltijos leidykla
Fells R.	2013	Effective Negotiation: from Research to Results		Cambridge: Cambridge University Press
Gelfand M. J., Brett J. M.	2004	The Handbook of Negotiation and Culture		Stanford: University Press Prieiga internete: https://www.researchgate.net/publication/40421854_The_Handbook_of_Negotiation_and_Culture
Spies S.	2006	Kūno kalba: Sėkmė darbe – apgalvotos režisūros rezultatas		Vilnius: Vaga
Makštutis A.	2001	Derybų teorija		Vilnius: LKA Prieiga internete: http://www.lka.lt/download/1346/derybu_teorija_portalui.pdf
Mažeikienė A., Peleckis K.	2011	Verslo derybos		Vilnius: Technika Prieiga internete: https://www.researchgate.net/publication/314235911_VERSLO_DERYBOS_BUSINESS_NEGOTIATIONS
Mažeikis G.	2008	Galios meistro šaltiniai	Nr. 6	Inter-studia humanitatis. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla, p. 8–41. Prieiga internete: http://www.su.lt/bylos/mokslo_leidiniai/interstudija/2008_6/mazeikis.pdf
Ed. Nelken M. L.	2018	Negotiation: Theory and Practice		North Carolina: Carolina Academia Press
Peleckis K.	2013	Verslo derybų strategijos: samprata, sąvokos, procesas	Nr. 5(1)	Verslas XXI amžiuje, p. 13–21. Prieiga internete: https://aleph.library.lt/F?func=service&doc_library=LIT01&doc_number=000047201&line_number=0001&func_code=WEB-FULL&service_type=MEDIA
Peters J. D.	2004	Kalbėjimas vėjams: Komunikacijos idėjos istorija		Vilnius: Lietuvos rašytojų sąjungos leidykla
Provis Ch.	2004	Negotiation, Persuasion and Argument	18(1)	Argumentation, 95–112. Prieiga internete: https://www.researchgate.net/publication/248772949_Negotiation_Persuasion_and_Argument
Sperling C.	2010	Priming Legal Negotiations through Written Demands	Vol. 60, No. 1	Catholic University Law Review, 117–141.

				Prieiga internete: https://scholarship.law.edu/lawreview/vol60/iss1/6/
Šilingienė V.	2012	Lyderystė		Kaunas: Technologija
Theodossia-Soula P.	2011	Gender and Interaction	4 (23)	The SAGE Handbook of Sociolinguistics. Sage: London, 412–427. Prieiga internete: https://www.researchgate.net/publication/278404351_Gender_and_interaction
Thompson J., Ebner N., Giddings J.	2017	Nonverbal Communication in Negotiation		Honeyman, C. & Schneider, A.K. (eds.) The Negotiator's Desk Reference. St Paul: DRI Press, 447–470. Prieiga internete: https://ssrn.com/abstract=3136798
Urbonienė A.	2007	Derybų kalba		Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla
Van Laar J. A., Krabbe E. C.W.	2018	The Role of Argument in Negotiation	32	Argumentation, 549–567. Prieiga internete: https://doi.org/10.1007/s10503-018-9458-x
Papildoma literatūra				
Gabrėnaitė E.	2011	Retorinės argumentacijos sklaida įtikinėjamuosiuose diskursuose. – Valoda – 2011.		Daugavpils Universitātes: Saule, 346–355.
Fisher R., Ury W. L., Patton B.	2007	Derybų menas: Harvardo derybų projektas		Vilnius: Alma Littera
Hui Zhou, Tingqin Zhang	2008	Body Language in Business Negotiation Petroleum Institute at Qinhuangdao, Qinhuangdao 066004, China	Vol. 3, No. 2	International Journal of Business and Management, 90–96. Prieiga internete: https://motamem.org/wp-content/uploads/2016/09/body-language-in-business-negotiations.pdf
Huntington M.	2019	How Nonverbal Communication Can Help in the Workplace.		Small Business Prieiga internete: https://smallbusiness.chron.com/nonverbal-communication-can-workplace-21523.html
Johnson R.	2019	Techniques for Improving Your Nonverbal Communication Skills in the Workplace		Small Business Prieiga internete: http://smallbusiness.chron.com/techniques-improving-nonverbal-communication-skills-workplace-21411.html
Pease A., Pease B.	2017	The Definitive Book of Body Language		London: Orion Publishing Group
Wood J. T.	2011	Gendered Lives: Communication, Gender, and Culture		Boston: Wadsworth