

PATVIRTINTA

Vilniaus universiteto Kauno fakulteto tarybos
2024 m. rugsėjo 19 d. nutarimu Nr. (1.15 E) 620000-TPN-17
(Kauno fakulteto tarybos 2026 m. balandžio 29 d.
nutarimo Nr. 1.5.34 E-620000-TPN1-148 redakcija)



STUDIJŲ DALYKO (MODULIO) APRAŠAS

Dalyko (modulio) pavadinimas	Kodas
DERYBŲ KALBA	

Dėstytojas / a (-ai)	Padalinys (-iai)
Koordinuojantis: doc. dr. Skirmantė Biržietienė Kitas (-i): doc. dr. Eglė Gabrėnaitė	Kauno fakulteto Kalbų, literatūros ir vertimo studijų institutas <input checked="" type="checkbox"/> Socialinių mokslų ir taikomosios informatikos institutas <input type="checkbox"/>

Studijų pakopa	Dalyko (modulio) tipas
Pirmoji <input checked="" type="checkbox"/> antroji <input type="checkbox"/>	Privalomasis dalykas <input type="checkbox"/> Pasirenkamasis dalykas <input type="checkbox"/> Bendrauniversitečių studijų dalykas <input checked="" type="checkbox"/> Individualiųjų studijų dalykas <input type="checkbox"/> Tarpkryptinis dalykas <input type="checkbox"/>

Igyvendinimo forma	Vykdyto laikotarpis	Vykdyto kalba (-os)
Auditorinė	Pavasario ir rudens semestras	Lietuvių k.

Reikalavimai studijuojančiajam	
Išankstiniai reikalavimai: –	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		
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 rezultatai	Studijų metodai	Vertinimo metodai
Studentas žinos: • pagrindines derybų strategijas bei derybų eigos etapus, • darnios verbalinės, neverbalinės komunikacijos principus derybose. Studentas supras: • komunikacinių gebėjimų įtaką sėkmingam derybų procesui, • derybų valdymo principus ir dalykinės komunikacijos specifiką skirtinguose kultūriniuose kontekstuose. Studentas gebės: • taikyti paveikios retorikos instrumentus derybinio pobūdžio pokalbiuose;	Probleminis dėstymas, demonstravimas, aktyvaus mokymo(si) metodai (diskusija, grupinio darbo užduotys, atvejo analizė, simuliacija), tiriamieji metodai (literatūros studijavimas, informacijos paieška ir atranka).	Egzaminas raštu. Derybų situacijos analizė, derybų proceso modeliavimas.

• analizuoti bei vertinti derybų procesą (ne)sėkmingos komunikacijos aspektu; analizuoti bei vertinti derybų komunikaciją etinės elgsenos aspektu.		
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Temos	Kontaktinio darbo valandos							Savarankiškų studijų laikas ir užduotys	
	Paskaitos	Konsultacijos	Seminarai	Pratybos	Laboratoriniai darbai	Praktika	Visas kontaktinis darbas	Savarankiškas darbas	Savarankiškai atliekamos 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			2			6	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 lyderio kompetencijų įsivertinimas. Oratorinės patirties bei kompetencijų savirefleksija.. 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.
3. Derybų procesas. Pasiruošimo deryboms etapas, dalykinio pokalbio planas. Derybinio pokalbio etapai: prisistatymas, tikslų formulavimas, derybų taktika, problemų sprendimas, kompromisų priėmimas. Etiketis ir etiketas. Dalykinio pokalbio analizės etapas: vertinimas ir įsivertinimas. Sąmoningo derybininko įgūdžiai. <i>Kūrybinės užduotys. Dalykinio pokalbio modfeliavimas. Dalykinio / derybinio pokalbio situacijų analizė Youtube kanalo įrašuose. Savirefleksija – derybininko įgūdžių analizė.</i>	4			2			6	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Mouzas S. (2022) Strategic Negotiations for Sustainable Value. 45–70, 83–85, 143–151. Alternatyvus šaltinis: Nelken M. L. (2018) Negotiation: Theory and Practice, 91–103, 119–124, 197–245.
4. Verbalinė komunikacija. Dalykinės komunikacijos paveikumas: įrodymas,	4			4			8	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė.

įtikinimas, įtaiga. Retorinės persvazijos samprata. Lingvistinės paveikaus diskurso kūrimo strategijos. <i>Viešosios kalbos kūrimas ir pristatymas. Atvejo analizė: viešosios kalbos modelių analizė.</i>								Mažeikienė A., Peleckis K. (2011). Verslo derybos, 304–332. Alternatyvus šaltinis anglų k.: Gelfand M. J., Brett J. M. (2004) The Handbook of Negotiation and Culture, 71–95.
5. Argumentacijos strategijos: loginis, retorinis, eristinis argumentavimas, priešininko argumentų atrėmimo būdai. Manipuliacija dalykiniame pokalbyje: identifikavimas ir neutralizavimas. Etiško argumentavimo ribos ir paribiai. <i>Atvejo analizė: eristinės argumentacijos identifikavimas ir aiškinimas derybų pokalbiuose.</i>	4		4		8	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Valotka A. (2017). Aš kalbu – manęs klausosi, 66–73; Biržietienė S., Gabrėnaitė E. (2018). Eristinis argumentavimas reklamoje, 74–82. Alternatyvus šaltinis anglų k.: Van Laar J. A., Krabbe E. C.W. (2018) The Role of Argument in Negotiation, 549–567.	
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. <i>Atvejo analizė: pavyzdinės neverbalinės komunikacijos vs komunikacijos trikdžių tyrimas derybų procese.</i>	2		2		4	6	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Johnson R. (2019). Techniques for Improving Your Nonverbal Communication Skills in the Workplace; Helmold M. et al. (2022) Successful Negotiations, 123–143	
7. Rašytinė dalykinė kalba. Efektyvaus rašytinio teksto kūrimo principai. Dalykinių derybinių laiškų 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. Derybos tarptautiniame ir tarpkultūriniame kontekste. Tarpkultūrinis derybų valdymo aspektas. Tarptautinių verslo derybų ypatumai. <i>Tarpkultūrinės derybų situacijos modeliavimas – pristatymas.</i>	4		2		6	20	Paskaitų medžiagos, nurodytos literatūros analizė. Helmold M. et al. (2022) Successful Negotiations, 145–183. Effective Negotiation: from Research to Results, 205–231.	
Savarankiškas žinių sisteminimas ir ruošimasis egzaminui.						20	Duomenų analizė.	
Iš viso	28		20		48	82		
Pastaba: ne daugiau kaip 4 kontaktinio darbo val. gali būti pakeičiamos socialinių partnerių kviestinėmis paskaitomis arba edukacinėmis išvykomis pas socialinius partnerius.								

Vertinimo strategija	Svoris proc.	Atsiskaitymo laikas	Vertinimo kriterijai
Derybų situacijos analizė	2x20 proc.	Semestro metu	<p>3: Puikus užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 100–75 proc. – atskleidžiami puikūs analitiniai gebėjimai (nepriekiaštinga analizės struktūra, nuoseklumas, detalumas, atsižvelgiama į situacijos kultūrinį, etinės elgsenos aspektą, optimaliai pasirinkti ir taikomi analizės instrumentai).</p> <p>2: Geras užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 74–50 proc. – atskleidžiami geri analitiniai gebėjimai (tinkama analizės struktūra, pakankamas nuoseklumas, išskirtos pagrindinės struktūrinės dalys, iš dalies atsižvelgiama į situacijos kultūrinį, etinės elgsenos aspektą, pasirinkti ir taikomi tinkami analizės instrumentai).</p> <p>1: Prastas užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 49–25 proc. – atskleidžiami pakankami analitiniai gebėjimai (išlaikyta analizės struktūra ir forma, analizės principai taikomi fragmentiškai, ne visi instrumentai taikomi tinkamai).</p> <p>0: Netenkinami minimalūs reikalavimai: vertinimo lygmuo 24–0 proc. Neatvykus į atsiskaitymą nustatytu laiku, atsiskaityti studentui leidžiama pateikus nedalyvavimą pateisinantį dokumentą.</p>
Derybų proceso modeliavimas	2x20 proc.	Semestro metu	<p>3: Puikus užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 100–75 proc. – atskleidžiami puikūs komunikaciniai gebėjimai (optimali proceso struktūra, nuoseklumas, atsižvelgiama į situacijos kultūrinį, etinės elgsenos aspektą, pasirinktos ir taikomos tinkamiausios strategijos).</p> <p>2: Geras užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 74–50 proc. – atskleidžiami geri komunikaciniai gebėjimai (pakankama proceso struktūra, nuoseklumas, iš dalies atsižvelgiama į situacijos kultūrinį, etinės elgsenos aspektą, pasirinktos ir taikomos pakankamos strategijos).</p> <p>1: Prastas užduoties atlikimas: vertinimo lygmuo 49–25 proc. – atskleidžiami pakankami komunikaciniai gebėjimai (išlaikyta proceso struktūra ir forma, derybų principai taikomi fragmentiškai, ne visi instrumentai taikomi tinkamai).</p> <p>0: Netenkinami minimalūs reikalavimai: vertinimo lygmuo 24–0 proc. Neatvykus į atsiskaitymą nustatytu laiku, atsiskaityti studentui leidžiama pateikus nedalyvavimą pateisinantį dokumentą.</p>
Egzaminas	20 proc.	Sesijos metu	<p>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.</p> <p>4: Vertinimo lygmuo 100–80 proc. – atskleista klausimo esmė, parodytos apibendrintos žinios, tinkamai vadovautasi teorinės literatūros įžvalgomis, parodytas gebėjimas kritiškai vertinti.</p> <p>3: Vertinimo lygmuo 79–60 proc. – atskleista klausimo esmė, parodytos apibendrintos žinios, pakankamai vadovautasi teorinės literatūros įžvalgomis, aiškintos priežastys.</p> <p>2: Vertinimo lygmuo 59–40 proc. – parodytas daugiastuktūris žinojimas: susitelkta į keletą svarbių aspektų, tačiau ne visi tinkamai tarpusavyje susieti.</p> <p>1: Vertinimo lygmuo 39–20 proc. – parodytas vienastruktūris žinojimas: susitelkta į vieną aspektą, atsakymas remiasi faktų išvardijimu.</p>

			0: 19–0 proc. – netenkinami minimalūs reikalavimai, klaidingai atsakyta arba visai neatsakyta į klausimą.
--	--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------

DĖL DALYKO LAIKYMO EKSTERNU

Pažymėti <input checked="" type="checkbox"/>		Jei leidžiama, pateikti sąlygas	
Neleidžiama	<input checked="" type="checkbox"/>	Leidžiama	<input type="checkbox"/>

DĖL GENERATYVINIO DIRBTINIO INTELEKTO (GDI) ĮRANKIŲ („CHATGPT“ AR KT.) NAUDOJIMO STUDIJUOJANT DALYKĄ:

Pažymėti <input checked="" type="checkbox"/>		Jei leidžiama, pateikti sąlygas, kt.	
Neleidžiama	<input type="checkbox"/>	Leidžiama	<input checked="" type="checkbox"/>
GDI galima naudoti tik dėstytojui nurodžius, kad vieną ar kitą užduotį galima rengti naudojant GDI, kitu atveju, nevertinama. Jei užduotims atlikti leidžiama naudotis GDI įrankiais, griežtai laikytinasi citavimo reikalavimų, numatytų <u>Dirbtinio intelekto naudojimo Vilniaus universitete gairėse</u> .			

DĖL STUDIJŲ REZULTATŲ PASIEKIMO PAŽANGOS

Studentui, (1) nuosekliai semestro laikotarpiu per praktinius užsiėmimus (seminarus, pratybas, kt.) nedemonstruojančiam numatytų dalyko (modulio) studijų rezultatų pasiekimo pažangos ir (2) neįvykdžiusiam visų tarpinių atsiskaitymų reikalavimų ir užduočių dalyko apraše numatytu laiku, neleidžiama dalyvauti egzaminų sesijoje.

Autorius	Leidimo metai	Pavadinimas	Periodinio leidinio Nr. ar leidinio tomas	Leidimo vieta ir leidykla ar internetinė nuoroda
Privalomoji literatūra				
Biržietienė S., Gabrėnaitė E.	2018	Eristinis argumentavimas politinėje reklamoje		Žmogus ir žodis, 20(3), 74–82. https://doi.org/10.15823/zz.2018.18
Carey J. A. (2004).	2004	Verslo laišškai 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
Helmold M., Dathe T., Hummel F.	2022	Successful Negotiations: Best-in-Class Recommendations for Breakthrough Negotiations		Springer Wiesbaden https://doi.org/10.1007/978-3-658-35701-6
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
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_leidi

				niai/interstudija/2008_6/mazeikis.pdf
Mouzas, S.	2022	Strategic Negotiations for Sustainable Value: A Guide to Lasting Business Deals (1st ed.)		Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003001010
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
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
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
Valotka A.	2017	Aš kalbu – manęs klausosi. Oratorystės meno praktikumas		Vilnius: Vilniaus Universitetas Prieiga internete: https://www.flf.vu.lt/dokumentai/leksikografija/Audrius_VALOTKA._AS_KALBU_-_MANES_KLAUSOSI.pdf
Papildoma literatūra				
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_Gabrenaite.pdf
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
Pease A., Pease B.	2017	The Definitive Book of Body Language		London: Orion Publishing Group
Spies S.	2006	Kūno kalba: Sėkmė darbe – apgalvotos režisūros rezultatas		Vilnius: Vaga

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
Wood J. T.	2011	Gendered Lives: Communication, Gender, and Culture		Boston: Wadsworth