

## Nauja paradigma — seni metodai ar sena paradigma — nauji metodai?

Audronė Poškienė

**crossref** <http://dx.doi.org/10.5755/j01.sal.0.18.423>

**Anotacija.** Dėl technologijų ir įvairių kitų priežasčių mokymo paradigma pasikeitė ir tapo labiau orientuota ne į dėstomą dalyką, o labiau į studentą. Tai pakeitė ir mokymo(-si) metodo, kaip tarpininko tarp dėstytojo ir studento, pobūdį. Metodas nėra tik įrankis dalyko medžiagai įsisavinti ar kalbiniams įgūdžiams lavinti. Metodas tapo kompleksiška priemone, kuri leidžia studentui prisitaikyti prie mokomosios medžiagos, socializuotis grupėje, pažinti ir įvertinti save, kritiškai ir kūrybiškai mąstyti. Straipsnyje analizuojami derybų kalbos (anglų k.) mokymo(-si) metodai buvo atrinkti remiantis studentų apklausa: diskusija, problemos sprendimas, vaizdo klipai, žodinis akademinis pristatymas. Derybos yra sudėtingas procesas, kurio mokomasi visą gyvenimą, nes realios gyvenimo situacijos patiekia įvairių bendravimo ir bendradarbiavimo derinių. Modulis *Derybų kalba* yra tik mažas sudėtingo derybų mokslo epizodas. Studentai iš vieno modulio turi galimybę įgyti ir tobulinti dvejopus įgūdžius ir gebėjimus — tai dalykinės anglų kalbos ir derybų mokslo. Tik optimali mokymo(-si) metodų atranka gali padėti pasiekti modulio tikslų. Globalizacijos procesai keičia derybinių situacijų kontekstus, derybininkų įgūdžius, stereotipus, etiką ir kalbą. Kiekvienas aukštosios mokyklos modulis turi atitikti šiuolaikinio gyvenimo realybę ir numatyti tuos įgūdžius ir žinias, kurios bus reikalingos ateityje.

**Raktiniai žodžiai:** *metodas, paradigma, mokymas(-is), įgūdžiai ir gebėjimai, modulis.*

### Įvadas

Besivystančios technologijos, besikeičiančios mokslo paradigmos visais laikais skatino mokslininkus ir praktikus naujai pažvelgti į gerai pažįstamus reiškinius ir objektus. Mokslo kaita ar reformos lemia akademinės bendruomenės netikrumą, pasimetimą ir abejones: iš naujo formuojasi mokslinės grupės, iškyla nauji lyderiai, nauji tyrimo objektai ir metodai. Šis kaitos procesas nenutrūksta. Jis nuolat reikalauja individualaus kūrybiškumo, novatoriškumo, lankstumo ir atsakomybės.

Efektyvių mokymo ir mokymosi metodų paieška buvo, yra ir bus kiekvieno ugdytojo ir ugdymo proceso tikslas. Pasikeitus mokymo paradigmoms, kai svarbesnis tampa ne dėstomas dalykas, bet studentas, turi keistis ir mokymo metodai. Derybų mokslas yra ne išimtis, o tas realus pavyzdys, kuris skatina ieškoti naujų teorijų, požiūrių arba juos modifikuoti, atsižvelgti į globalizacijos sąlygas.

Ką reiškia šiuolaikiniame mokymo procese būti novatoriškam? Kaip išdrįsti bandyti tai, kas gali jūsų mokymo procese ir neveikti? Juk tada gali nukentėti studijų kokybė, efektyvus mokymo procesas, studentų įsisavinamų žinių lygis, ilgas metus brandintas profesionalaus specialisto autoritetas ir t.t.? Ilga pedagoginė veikla universitete (ar bet kurioje kitoje mokykloje) gali įstumti ir laikyti pedagogą tokioje mokymo(-si) aplinkoje, kur viskas yra saugu, nusistovėję ir, žinoma, mokymo(-si) metodai yra patikrinti laiko, „veikia“, mokymo medžiaga ir priemonės yra žinomos ir patikimos. Ar senoji — patikimoji mokymo schema gali būti efektyvi nieko nekeičiant? Mokslininkui/pedagogui kyla **problema**, ar atsakyti senosios mokymo(-si) paradigmos, ją tęsti, ar

imtis naujausių metodų ir atsiriboti nuo senųjų, ar bandyti suderinti tradicinę ir naująją paradigmas.

Šio **straipsnio tikslas** išanalizuoti mokymo(-si) metodus taikomus mokant derybų kalbos (anglų k.) ir išryškinti optimaliausius metodus siekiant lavinti derybų ir anglų kalbos įgūdžius ir gebėjimus. Straipsnio medžiaga ir empirinė analizė remiasi vieno modulio atvejo analize. Derybų kalbos (anglų k.) modulyje taikomų mokymo(-si) metodų vertinimas atliktas **stebėjimo ir apklausos metodais**.

### Derybos — tai kompleksinis mokymas(-is)

Derybų meno pasaulis mokosi seniai, tačiau kaip mokslo objektas derybos aktyviai pradėtos analizuoti prieš keturiasdešimt metų (II Pasaulinio ir šaltojo karo metu). Derimės visur ir visada, su savimi, draugais, šeimos nariais, kolegomis, pažįstamais ir svetimais žmonėmis. Tai daroma net nežinant derybų principų ar teorijų. Šiuolaikinės derybos yra nagrinėjamos įvairiais požiūriais: ekonominiu (parduoti–pirkti; sutarties pasirašymas, laimėti–laimėti, laimėti–pralaimėti), komunikaciniu (kalbos aktas, procesas), psichologiniu (savęs, kito ar grupės pažinimas) ir kt. Globalizacija ir technologijų vystymasis derybas pakeitė iš esmės. Kultūrų maišymasis, informacijos sklaida ir individo profesinės kompetencijos derybas pavertė sudėtingu, daugialypiu procesu, kurio valdymas reikalauja naujų įgūdžių ir žinių.

Derybos — tai plati mokymo(-si) erdvė, apimanti daug sąvokų, teorijų ir elgsenų, kurios realizacijos efektyvumas priklauso nuo konteksto. Pastarasis taip pat yra laikomas daugiamačiu: keičiasi lyčių, kultūrų ir subkultūrų stereotipai, požiūris į statusą, poziciją, socialinę padėtį ir t.t. (Avruch, 2004).

Dauguma derybų mokymų turi tuos pačius bendruosius tikslus (Cukier, Tyler, 2009):

- Pateikti derybų teorinį rėmą, kuris leistų suprasti, kas yra derybos.
- Sudaryti galimybę praktikuotis derybose.
- Aptarti studentų patirtį derybose.
- Padrąsinti ir motyvuoti studentus ateityje dalyvauti derybose.

Pateiktas specifinis standartizuotas derybų mokymo rėmas Harvardo universiteto derybų mokymo projekte (Learn More from Your Deals, 2010) tobulinamas kiekvienais metais. Jo pagrindas — tai trijų dedamųjų derinys: teorija — žaidimas — apžvalga (refleksija). Sudėtingas šiuolaikinis derybų mokslas ir/ ar menas išplėtė šio rėmo ribas. Teorijos mokymas paraleliai siejamas su pratybomis, kurių metu patikrinami derybų principai, todėl negalima būtų teigti, kad po teorijos eina praktika/ žaidimas. Apžvalga (refleksija) taip pat atliekama ne po tam tikro derybų mokymo etapo, bet po kiekvieno mokymo(-si) žingsnio. Taip siekiama optimizuoti mokymo(-si) procesą, skatinti kritinį mąstymą ir refleksiją.

Derybų mokymai ir mokymasis gali būti labai įvairūs. Jie gali skirtis: trukme (kelių valandų arba mėnesių), užsiėmimo tipu (nuo paskaitos iki praktinio užsiėmimo), kryptimi (nuo teorijų generavimo iki praktinių įžvalgų), metodais (nuo stebėjimo iki tyrimo užduočių). Senos ir naujos mokymo(-si) priemonės (teorijos skaitymas, komunikaciniai pratimai, simuliaciniai žaidimai, pasiekimo testai, savęs įvertinimo klausimynai, esė rašymas, video medžiagos analizė ir t.t.) įgavo kitokią prasmę ir reikšmę, nes, kaip jau buvo minėta, pasikeitė mokymo paradigma.

Derybos yra tarpasmeninis arba tarpgrupinis procesas ir gali vykti individualiame, organizacijos arba tarptautiniame (tarpkultūriniame) lygmenyje. Derybos — tai tam tikrų santykių ar veiksmų pasekmė. Jos vyksta, nes dalyvaujančios pusės nori sukurti kažką naują ar pakeisti esamą situaciją į geresnę, o šito jos negali padaryti viena be kitos (Lewicki, David ir kt., 1999). Taigi derybas sąlygoja abipusės priklausomybės principas. Derybos yra sudėtingas procesas ir/ ar rezultatas, todėl mokslininkų ir praktikų pasirenkami šios sąvokos apibrėžimai priklauso nuo pradinio išeities taško: derybos — bendradarbiavimo sudedamoji dalis, ar jo rezultatas (sutar-tis). Vienas iš tradicinių apibrėžimų teigia, kad derybos yra diskusija tarp dviejų ar daugiau diskutuojančių asmenų, kurie stengiasi rasti kilusios problemos sprendimą (Negotiation. International Online Training Program on Intractable Conflict, 1998).

Mokyti(-is) derybų reikia kompleksiskai, nes derybų elementai tarp savęs susiję ir procese visi vienodai svarbūs. Gausa derybų teorijų ir mokytojų visame pasaulyje rodo, kad vis dar ieškoma optimaliausių ir efektyviausių metodų, kurie padėtų žmonėms susitarti, pamatyti problemą, išsiaiškinti ją ir priimti tinkamus sprendimus.

## Derybų kalbos (anglų k.) mokymo(-si) metodai

Straipsnyje analizuojami *Derybų kalbos* (anglų k.) modulio mokymo(-si) metodai buvo tikslingai pasirinkti, siekiant patikrinti jų efektyvumą ir išsiaiškinti, ar jie gali būti pasitelkiami optimizuojant mokymo(-si) procesą. Modulyje be diskusijos, problemų sprendimo metodo, vaizdo klipų kūrimo ir analizės bei žodinio akademinio pristatymo dar buvo naudojami ir kiti mokymo(-si) metodai: žaidimas pasiskirsčius vaidmenimis, konkursas, darbas grupėse, individualus darbas, laisvas/ spontaniškas kalbėjimas, tikslinis klausymas, teksto sakymas mintinai, struktūrizuotas rašymas, esė. Dėl šių metodų modulis tapo dinamiškas, atitiko įvairius studentų lūkesčius ir poreikius, nes yra pasirenkamasis, bet neprivalomas modulis.

## Diskusija

Analizuojant derybų apibrėžimą derybų kalbos (anglų k.) mokymo pagrindu, išryškėja keletas didaktinių uždavinių, kurie reikalauja dėstytojo ir studento tam tikro kalbinio ir dalykinio pasirengimo. Jei derybos yra diskusija, vadinasi pastaroji yra pagrindas, nuo kurio kokybės priklauso derybų rezultatas. Diskusija — tai disciplinuotas, sutelktas abiejų pusių tyrinėjimas, kuris yra pagrįstas abipuse pagarba ir pasitikėjimu, bet iš anksto nenumatantis proceso baigties (Brookfield, 2006). Diskusijos metodo esmė — išmokyti ir skatinti studentus konstruktyviai mąstyti ir logiškai, argumentuotai reikšti mintis, sąveikauti su kitais grupės nariais (Welty, 1984). Kyla dilema, kad šis metodas gali būti efektyvus derybų aspektu tik tada, kai studentai labai gerai arba puikiai moka dalykinę užsienio kalbą (atitinka C1 arba C2 lygį). Diskusijos metodas reikalauja kalbos žinių, derybų teorijų taikymo ir socialios asmenybės bruožų. Kas galėtų būti prioritetas (kalba ar derybų įgūdžiai) mokant derybų kalbos? Ar tai reiškia, kad derybų meno negali mokytis studentai, kurių kalbos žinios yra žemesnio lygio? Ar reikia papildomų dalykinės užsienio kalbos pamokų, kurios leistų studentams diskutuoti tam tikros temos ar žodyno ribose?

Derybos yra komunikacinis procesas, kuriame abi pusės siunčia žinią, kurią reikia ne tik tinkamai užkoduoti, bet ir teisingai dekoduoti bei daryti įtaką kitai pusei. Derybos reikalauja tam tikrų psichologijos žinių ir komunikacinių įgūdžių: mokėti aiškiai reikšti mintis, klausyti ir girdėti, daryti įtaką kitai pusei, būti grupės lyderiu ir/ ar jos nariu, žinoti kultūrinius skirtumus ir juos įvertinti komunikacijos procese ir t.t. (Fisher, Ury, 1991; Lewicki, David ir kt., 1999). Derybose, siekiant pakeisti kito žmogaus nuomonę ar įsitikinimą, yra svarbus faktų ir minčių pateikimas. Argumentacija ir įtikinėjimo taktikos priklauso ne tik nuo informacijos ir idėjų atrinkimo, bet ir nuo to, kaip jos pateiktos, kokios kalbos struktūros, intonacija ir stilius yra naudojami. Studentas turi lanksčiai pasirinkti kalbos elementus, kad derybų taktika būtų efektyviai realizuojama siekiant savojo tikslo. Lanksčiai derinami užsienio kalbos ir derybų įgūdžiai.

## Problemų sprendimų metodas

Anksčiau paminėtas derybų apibrėžimas išryškina dar vieną svarbų uždavinį mokant derybų kalbos — tai problemos identifikavimas ir jos sprendimas (McGowan, 2008). Ar jis įmanomas be bendrosios užsienio kalbos žinių (C1 ar C2 lygių)? Šis metodas kuria situaciją „čia ir dabar“, kurios sprendimai gali būti panaudoti ar naudingi ateityje. Jis akcentuoja lankstų mąstymą, turimų žinių taikymą, problemos identifikavimą ir jos sprendimą. Problema — tai nemaloni reali situacija/ būseną, kuri skatina žmogų ieškoti būdų iš jos išėiti į siektiną geresnę (Problem-Solving Skills in Education and Life, 2001). Pastarasis metodas yra naudojamas ir simuliaciniuose žaidimuose, kai sukuriama situacija artima realybei. Taigi vyksta metodų simbiozė, kurios sudėtingumą dėstytojas, atsižvelgęs į studentų kompleksines užsienio kalbos ir dalyko žinias, turi įvertinti mokymo proceso pradiniam etape (gal net modulio kūrimo pradžioje). Simuliacinio metodo taikymas aukštojoje mokykloje yra plačiai analizuojamas ir derinamas su atvejo studija (Tompsso ir Dass, 2000; Mitchell, 2003). Kad studijų procesas būtų efektyvus, kad studentas galėtų dalyvauti įvairiose derybų mokymo situacijose, jis turėtų mokėti derybų mokslo terminus ir suprasti sąvokas užsienio kalba, turėti pakankamą derybų kalbos žodyną.

## Vaizdo klipai (kūrimas ir analizavimas)

Kiekvieno pedagoginio proceso sėkmė priklauso nuo aktyvaus studentų dalyvavimo. Teminių vaizdo klipų atranka ir analizė yra tas interaktyvus mokymo metodas, kuris gali daryti įtaką mokymo(-si) proceso kokybei. Studentų mini vaizdo filmų kūrimas gali būti tas mokymo(-si) metodas, kuris leidžia studentui ir dėstytojui atlikti giluminę derybų (įtikinėjimo ar konflikto sprendimo) ir kalbos (sintaksinę, leksinę ar morfologinę) atvejo analizę. Nors sukurti mini vaizdo filmai turi vaidybinių elementų, tačiau užduotis reikalauja apgalvoti ir pasirinkti pačius optimaliausius verbalinės ir neverbalinės komunikacijos elementus bei įvertinti perteikiamą situaciją derybų aspektu. Juose išryškėja, ar studentas supranta bendrą vaidybinę situaciją, ar jam užtenka derybų teorijos žinių ir praktinių įgūdžių ir t.t. Esminis metodo privalumas yra tai, kad jame atsiskleidžia studento kūrybiškumas ir išradingumas. Šis metodas atskleidžia įvairius bendravimo etikos trūkumus, perdėtą emocionalumą, ribotą užsienio kalbos žodyną, netinkamą kalbos struktūrų pasirinkimą ar intonaciją. Metodas leidžia ne tik dar ir dar kartą analizuoti suvaizdintą derybinę situaciją, bet ją galima palyginti su kitomis ir pamatyti stipriąsias ir silpnąsias puses.

Vaizdo klipai studentams pasiūlo prieinamą vizualinį, emocinį potyrį, vaizdų kalbą ir simbolinius vaizdinių kodus. Tai įtikinantis edukacinis patyrimas, nes jį galima pakartoti (atlikti refleksiją), pamatyti realias gyvenimo situacijas, pasitelkti asmeninius mąstymo įgūdžius, sutelkti studentų dėmesį bei padaryti dalyko mokymą aktualų (Greenfield, 1984; Fill ir Ottewill, 2006). Vaizdo klipų naudojimas mokymo(-si) procese leidžia dėstytojui, atsižvelgiant į studentų grupės ypatumus ir poreikius, kiekvieną kartą atrinkti naujausią ir aktualiausią medžiagą. Vaizdo klipai sustiprina ir praturtina mo-

kymą(-si) bei sukuria nenutrūkstamą blendinį procesą, kai dėstytojas mokymo kontekstą derina su individualiu mokymusi, medžiaga ir studentų bendravimu grupėje. Dėstytojas yra atsakingas už mokymo(-si) aplinkos sukūrimą kiekvienam studentui (Lance, Kitchin, 2007).

## Žodinis akademinis pristatymas

Mokymo proceso daugiaplaniškumas ir diversifikacija bei studento pagrindinė paradigma skatina naujai pažvelgti į senus mokymo metodus, kurie išryškintų studentų turimus ir padėtų formuoti tikslinius modulyje numatytus įgūdžius ir gebėjimus. Žodinis akademinis pristatymas/ diskursas, kaip metodas, gali sukurti šnekėjimo įvykį, kuris padeda studentui socializuotis grupėje. Žodinis akademinis diskursas — tai kognityvinis ir sociolingvistinis reiškinys, kuris negali būti lengvai numatomas ir valdomas (Naoko, 2000). Suteikta informacijos rinkimo ir sisteminimo laisvė leidžia studentui pačiam daryti dalykinę medžiagos atranką, ją kūrybiškai įforminti ir pateikti auditorijai. Asmeninė atsakomybė ir savojo „veido išsaugojimas“ yra svarbus derybų proceso veiksnys. *Derybų kalbos* modulis — tai specialios paskirties anglų kalbos mokymas, kuris vyksta negimtajai kalba, todėl studento efektyvi socializacija grupėje gali priklausyti nuo jo turimų anglų kalbos žinių. Šiuo metodu auditorijoje kuriamos situacijos nėra artimos realybei, nes jos kuriamos svetimos kalbos pagrindu (Duff, 2009), specialios temos rėmuose ir yra ribojamos laiko (nustatoma pristatymų trukmė 5–10 min.).

Apibendrinant galima teigti, kad aptartieji metodai nėra nauji, tačiau šiuolaikinis mokymo(-si) procesas skatina juos taikyti lanksčiau. Modulis *Derybų kalba* jungia studento ir dėstytojo pastangas siekiant anglų k. ir derybų žinių. Visi metodai glaudžiai siejami su realiomis situacijomis ir yra orientuoti į galimybę išlavintus ir išvystytus įgūdžius bei gebėjimus taikyti ateityje realiaame gyvenime. Naujoji mokymo(-si) paradigma skatina modulio medžiagą (naudojantis metodais) pritaikyti kiekvienam studentui, atsižvelgti į asmenybės savitumus.

## Apklauso rezultatų analizė

Visais laikais mokytojai ieškojo būdų, kaip perduoti žinias savo mokiniams. Vienas teorijas keitė kitos, nes kiekvieno laikmečio didaktinės nuostatos yra savitos. Didaktines temas ir problemas nuosekliausiai atskleidžia konkrečių atvejų analizės/ studijos. Siekiant atskleisti modulio *Derybų kalba* metodų taikymo galimybes, buvo apklausti 22 (5 vaikinai ir 17 merginų) studentai, mokymo proceso dalyviai. Visi apklausoje dalyvavę respondentai studijuoja humanitarinius mokslus, buvo 3 ir 4 kurso studentai.

Pirmoje lentelėje pateikti studentų apklauso rezultatai. Apklauso tikslas — studentų požiūrio į *Derybų kalbos* modulyje taikytų mokymo(-si) metodų įvertinimas. Apklauso pradžioje buvo paaiškinta, kad metodo efektyvumas matuojamas jo naudingumu studentui įsisavinant modulio medžiagą. Pateiktoje anketoje studentai turėjo įvertinti kiekvieną mokymo(-si) metodą skalėje (1 — *neefektyvus*, 2 — *iš dalies*

efektyvus, 3 — efektyvus, 4 — labai efektyvus). Įvertinus kiekvieną metodą, jis aptartas atskirai.

**Lentelė 1.** Studentų apklausos rezultatai.

Studentų skaičius	Diskusija				Problemos sprendimas				Vaizdo klipai (kūrimas ir analizė)				Žodinis akademinis pristatymas			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<b>Vertinimo skalė sutartiniais balais</b>																
11 (2009)		8	2	1	3	5	2	1			10	1	2	2	5	2
10 (2010)		7	1	2	3	4	1	2		3		7	1	3	5	1
<b>Iš viso:</b>		<b>15</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>		<b>3</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>3</b>

Atlikus apklausą paaiškėjo, kad studentams naudingiausias *Derybų kalbos* modulio mokymo(-si) proceso metodas yra vaizdo klipų kūrimas ir analizė, antrasis pagal efektyvumą — žodinis akademinis pristatymas. Iš 21 apklausto studento net 50 % šie du metodai buvo naudingi, tačiau net 72 % diskusija — tik iš dalies efektyvi. Kas galėjo lemti tokį studentų vertinimo pasiskirstymą?

Vaizdo klipų mokymo(-si) metodo teorija teigia, kad šis metodas leidžia įvairių gebėjimų studentams surasti, pajusti ir pamatyti savo stipriąsias puses. Vaizdo klipuose galima stebėti ir analizuoti ne tik verbalinę, bet ir neverbalinę veikėjų komunikacijos raišką. Klipų vaizdas (aplinka, objektai) ir garsas (muzika, šnaresiai) yra sudedamoji realybės dalis, kuri patiriama jūslėmis (regėjimu ir klausa). Jas galima naudoti stebint, kuriant ar analizuojant vaizdo klipus. Neverbalinė objektų elgsena ar jų įvaizdis stebėtoji gali sukelti net tam tikrus pojūčių ir emocijų.

Studentų žodinio akademinio pristatymo metodo vertinimas atskleidė, kad beveik pusė studentų jaučiasi gerai stovėdami vieni prieš auditoriją ir komunikuodami su ja. Individuali atsakomybė už surinktą ir susistemintą informaciją, paruoštą struktūrizuotą pristatymą ir puikios anglų kalbos žinios studentams leidžia atskleisti save ir dalykinę kompetenciją. Metodas reikalauja minimalių retorikos pagrindų arba efektyvaus pristatymo teorijos žinių.

Diskusija kaip metodas yra sudėtingas procesas. Jis reikalauja lingvistinio, psichologinio ir dalykinio dalyvio pasirengimo. Modulio mokymo(-si) metu diskusijų temos reikalavo įsijautimo į tam tikrą paskirtą vaidmenį, kuris turėjo savitą poziciją ir charakterį, t.y. diskusijoje buvo panaudoti vaidmenų žaidimo elementai. Diskusijos užduotis reikalavo suderinti anglų kalbos žinias, derybų temą ir vaidmenį. Jau užduoties metu išryškėjo šio *Derybų kalbos* modulio mokymo metodo taikymo privalumai ir trūkumai. Diskusijoje efektyviai dalyvavo tie, kurių anglų kalbos žinios yra labai geros arba puikios, o asmeninės charakterio savybės yra komunikabilumas, greita orientacija, auditorijos valdymas, oratoriniai gebėjimai ir lyderystė. Jeigu studentas neturėjo nors vieno iš šių elementų, jis buvo eliminuojamas iš aktyvios diskusijos proceso. Tokia situacija kėlė studentų prieštarīgus vertinimus ir ginčus, tačiau tai buvo naudingas savęs ir kitų pažinimo procesas.

Apibendrinant galima teigti, kad modulis *Derybų kalba* yra dvimatis mokymo(-si) procesas, kuriame derinamos anglų

kalbos ir derybų teorijos žinios. Jis reikalauja studento ir dėstytojo glaudaus bendradarbiavimo bei abipusio supratimo, kad derybos — tai žaidimas, kurio taisyklių reikia laikytis, o modulis yra ta aplinka, kurioje pradedama mokytis taikyti taisykles. Siekiant įvardyti optimalius mokymo(-si) metodus reikėtų atlikti nuoseklesnius derybų kalbos mokymus ir išsamiau išanalizuoti rezultatus.

### Išvados

1. Derybos — tai sudėtingas daugiamačis diskusijos procesas, kuris reikalauja kalbos, dalyko ir asmeninių žinių suderinamumo.
2. Į studentą orientuota mokymo paradigma išryškina studento ir dėstytojo bendradarbiavimo būtinybę.
3. Derybų kalbos (anglų k.) mokymas(-is) — tai teorinių ir praktinių įgūdžių bei gebėjimų derinys.
4. Metodas — tarpininkas tarp studento ir dėstytojo, siekiant optimalaus mokymo(-si) rezultato.
5. Diskusija kaip derybų kalbos mokymo metodas reikalauja papildomų psicholingvistinių ir dalykinių žinių, todėl jis gali būti taikomas atsižvelgiant į auditorijos anglų kalbos žinias ir asmenybių tipus.
6. Vaizdo klipų kūrimas ir analizė yra efektyvus metodas, nes temos gali būti atnaujinamos atsižvelgiant į realias gyvenimo situacijas.
7. Diskusija, vaizdo klipų (kūrimas ir analizė), žodinio akademinio pristatymo ir problemos sprendimo metodai yra efektyvūs bei studijų procesui suteikia dinamiškumą, jeigu yra taikomi nuosekliai ir atsižvelgiama į studentų lūkesčius ir poreikius.

### Literatūra

1. Avruch, K., 2004. Culture as Context, Culture as Communication: Considerations for Humanitarian Negotiators. *Heinonline*, 9 Harv. Negot. L. Rev. 391. (Prieiga: <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/haneg9&div=11&id=&page=>). [žr. 2011 02 07].
2. Brookfield, S., 2006. Discussion as a Way of Teaching: Tools and Techniques for Democratic Classrooms. (Prieiga: [http://www.temple.edu/tlc/resources/handouts/discussions/Discussion\\_as\\_a\\_Way\\_of\\_Teaching.pdf](http://www.temple.edu/tlc/resources/handouts/discussions/Discussion_as_a_Way_of_Teaching.pdf)). [žr. 2011 02 05].
3. Cukier, N., Tyler, M. C., 2009. Nine Lessons for Teaching Negotiation Skills. 1st Asian Mediation Association Conference 4–5 June. (Prieiga: <http://asianmediation.org/conference/pdf/AMA%20Conference%202009%20>

- %20Nine%20Lessons%20For%20Teaching%20Negotiation%20Skills%20by%20Naomi%20Cukier.pdf). [žr. 2011 02 07].
4. Duff, P. A., 2009. Second Language Socialization. October, 15 DRAFT (Prieiga: [http://www.lerc.educ.ubc.ca/fac/duff/personal\\_website/Publications/Duff\\_Second\\_Language\\_Socialization\\_Oct\\_15\\_2009.pdf](http://www.lerc.educ.ubc.ca/fac/duff/personal_website/Publications/Duff_Second_Language_Socialization_Oct_15_2009.pdf)). [žr. 2011 02 05].
  5. Fill, K., Ottewill, R., 2006. Sink or Swim: Maximising the Potential of Video Streaming. *Innovations in Education and Teaching International*, 43 (4), pp. 397–408. (Prieiga: <http://eprints.ecs.soton.ac.uk/13712/>). [žr. 2011 02 07].
  6. Fisher, R., Ury, W., 1991. Getting to Yes. (ed.) Paton, B. 2 nd edition. Random House Business Books. (Prieiga: <http://6thfloor.pp.fi/fgv/gettingtoyes.pdf>). [žr. 2011 02 07].
  7. Greenfield, M., 1984. Mind and Media. The Effects of Television, Video Games and Computers. Harvard University Press. (Prieiga: <http://www.mendeley.com/research/mind-and-media-the-effects-of-television-video-games-and-computers/>). [žr. 2011 02 07].
  8. Lance, J., Kitchin, P., 2007. Promoting the Individual Learning Styles of Masters Students Studying Market-related Modules through the Use of YouTube Video-Clips. *Investigations in university Teaching and Learning* vol. 4(2) (Prieiga: [http://www.londonmet.ac.uk/library/x61001\\_3.pdf](http://www.londonmet.ac.uk/library/x61001_3.pdf)). [žr. 2011 01 06].
  9. Learn More from Your Deals. Oct 05, 2010. (ed.) Program on Negotiation, Harvard Law School. (Prieiga: <http://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/learn-more-from-your-deals/>). [žr. 2011 02 05].
  10. Lewicki, R. J., David, M. et al., 1999. Negotiation, 3rd Edition (San Francisco: McGraw-Hill, I. (Prieiga: <http://issuu.com/andresfelipeoviedo/docs/negotiation>). [žr. 2011 02 05].
  11. McGowan, J., 2008. Six-Step Problem Solving Methodology. A Tested Method for Solving Problems. (Prieiga: <http://www.suite101.com/content/sixstep-problem-solving-methodology-a86419>). [žr. 2011 02 05].
  12. Mitchell, R. C., 2003. The Complementary Benefits of Cases and Simulations. Department of Management California State University, Northridge. The Online Journal of Teaching and Learning in the CSU. <http://www.exchangesjournal.org>. (Prieiga: [http://www.calstate.edu/itl/exchanges/viewpoints/1103\\_Mitchell\\_pg1.html](http://www.calstate.edu/itl/exchanges/viewpoints/1103_Mitchell_pg1.html)). [žr. 2011 02 07].
  13. Naoko, M., 2000. Discourse Socialization Through Oral Classroom Activities in a TESL Graduate Program 2000-06-01 TESOL Quarterly vol.34., no.2., online, (Prieiga: <http://www.ingentaconnect.com/content/tesol/tq/2000/00000034/00000002/art00004>). [žr. 2011 02 06].
  14. Negotiation. International Online Training Program on Intractable Conflict. 1998. Conflict Research Consortium, University of Colorado, USA. (Prieiga: <http://www.colorado.edu/conflict/peace/treatment/negotn.htm>). [žr. 2011 02 05].
  15. Problem-Solving Skills in Education and Life. 2001. (Prieiga: <http://www.asa3.org/ASA/education/think/methods.htm>). [žr. 2011 02 05].
  16. Tompson, G. H., Dass, P., 2000. Improving Students' Self-Efficacy in Strategic Management: The Relative Impact of Cases and Simulations. *Simulation & Gaming*, SAGE journals online vol. 31, no. 1, pp. 22–41. (Prieiga: <http://sag.sagepub.com/content/31/1/22.short>) [žr. 2011 02 05].
  17. Welty, W. M., 1984. Discussion Method Teaching. How to Make it Work. (Prieiga: <http://www.vet.utk.edu/enhancement/pdf/feb25.pdf>). [žr. 2011 02 05].

Audronė Poškienė

#### A New Paradigm and Old Methods or an Old Paradigm and New Methods?

##### Summary

The changed educational paradigm from subject-centered into student-centered has changed the role of teaching/learning methods. A method allows a student to adjust to the teaching material, to socialize in a group, to know and assess oneself, to think critically and creatively. The module The language of negotiations is only an episode in a complex negotiation teaching. Students in the module develop skills and competencies in special English and negotiation science. The 3rd and 4th year students have evaluated the methods. The questionnaire has been based on revealing the effectiveness of four teaching/ learning methods: a discussion, problem-solving, video clips and oral academic presentations. The findings have revealed that the methods of video clips and oral academic presentations are considered to be the most effective. 50 % of 21 students consider it to be effective in negotiation language teaching/ learning process and develops different competences. A discussion as a method requires student's artistic abilities to get involved into the process and it is mixed with role-play method. It can be concluded that only the combination of several teaching/learning methods can make the study effective.

Straipsnis įteiktas 2011 04  
Parengtas spaudai 2011 05

##### Apie autorę

**Audronė Poškienė**, docentė, Kalbotyros katedra, Humanitarinių mokslų fakultetas, Kauno technologijos universitetas.

*Moksliniai interesai:* diskurso analizė, tarpkultūrinė komunikacija, sociolingvistika, edukologija.

*Adresas:* Gedimino g. 43, LT–44240, Kaunas.

*El. paštas:* audrone.poskiene@takas.lt