

TANTÁRGYI LEÍRÁS

A tantárgy neve magyar nyelven:	A kommunikáció kognitív megközelítése
A tantárgy neve angol nyelven:	Cognitive Approach of Communication
A tantárgy kreditértéke:	4
A tantárgy elektronikus tanulmányi rendszer kódja:	MN-KOMKOG-04-EA
A tantárgy besorolása:	kötelező
Az oktatás nyelve (ha az nem magyar):	magyar
A tantárgy gondozásáért felelős szervezeti egység:	Kommunikációtudományi Intézet
A tanóra típusa és óraszám:	Előadás, heti óraszám: 2, féléves óraszám: 0
Munkarend (nappali / levelező):	Nappali
A tantárgy meghirdetésének féléve:	2022/2023 1. félév
Előtanulmányi feltételek:	-

A TANTÁRGY CÉLJA, TANULÁSI EREDMÉYNEK:

A tantárgy oktatásának célja a társas viselkedés, az egyén és a társas világ közötti interakciókat meghatározó tényezők és folyamatok ismertetése. A hallgató betekintést nyer az emberek egymás közti kapcsolataiban jelentkező törvényszerűségekbe, a kommunikáció kognitív megközelítésébe, így a személyészlelés során fellépő torzításokba, a meggyőzés és a motiváció, a vonzalom, az agresszió, az öngazolás és az attitűdváltozás témakörébe.

Megismerkedik a meggyőző kommunikáció pszichológiai folyamataival, különös tekintettel azokra a kognitív reakciókra, amely az attitűd-, vagy viselkedés-változtatás során bekövetkeznek.

A TANTÁRGY TARTALMÁNAK RÖVID LEÍRÁSA:

A kommunikáció kognitív megközelítése.
 Attitűdök és funkcióik.
 Szociális percepció és attribúciós folyamatok.
 Az emberi szociabilitás. Kötődés és vonzalom.
 Az agresszió definíciója, elméletei, kezelése.
 A meggyőzés kognitív kommunikációs folyamatai, hatása.
 Az attitűd-változtatás módszerei.
 A meggyőzés hatására bekövetkező kognitív változások
 Társas befolyásolás: konformitás, engedelmesség
 A hitelesség tényezői
 Mitől meggyőző egy üzenet? Érvelés technika
 A befogadók sajátosságai
 Kognitív stílus
 A meggyőzés fő és perifériás útja

A HALLGATÓ FELADATAI, TERVEZETT TANULÁSI TEVÉKENYSÉGEI:

Csoportmunka. Mint látni fogjuk a hitelesség a meggyőzés alapja, de mit gondoltok, mitől tartanak valakit az emberek szimpatikusnak, illetve hitelesnek.
 A résztvevők egyenként legalább három szempontot felírnak egy papírra, majd a tanár a táblán rögzíti a válaszokat, külön szerkesztve, hogy mi az, amitől szimpatikus, és mi az, amitől hiteles lesz a kommunikátor.

Egy társunk bemutatása. Ajánlás egy feladatra, a hitelesség megteremtése.
 Színes teszt kitöltése, értékelése.
 Esetfeldolgozások.

A TÁRGY ÉRTÉKELÉSE:

Az órai aktív részvétel, esetfeldolgozások. Szóbeli vizsga.

Megajánlott jegy adható: Igen.

KÖTELEZŐ IRODALOM:

- Aronson, Elliot: *A társas lény*. KJK-Kerszöv, 2002
- Mészáros Aranka: *Szociálpszichológia : a Budapesti Kommunikációs és Üzleti Főiskola tankönyve*. BKF Fenntartói Kft, 2007
- Németh Erzsébet: *Közszereplés : A társadalmi szintű kommunikáció kézikönyve*. Osiris K, 2006
- Németh Erzsébet és Deák-Zsótér Boglárka: The Anxious Unwary, Prudent Risk-Averse, and Consciously Confident – Financial Goals, Competencies and Strategies of Young People Studying in Higher Education, *Services Marketing Quarterly* , 2021, <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/15332969.2021.1994177?journalCode=wsmq20>

AJÁNLOTT IRODALOM:

- Cialdini, Robert B.: *Hatás : a befolyásolás pszichológiája*. HVG, 2009
- Festinger, Leon: *A kognitív disszonancia elmélete*. Osiris K., 2000
- Pratkanis, Anthony R.: *A rábeszélőgépj : élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével*. Ab Ovo, 2004