

TANTÁRGYI LEÍRÁS

A tantárgy neve magyar nyelven:	A kommunikáció kognitív megközelítése
A tantárgy neve angol nyelven:	Cognitive Approach of Communication
A tantárgy kreditértéke:	5
A tantárgy elektronikus tanulmányi rendszer kódja:	ML-KOMKOG-05-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: 0, féléves óraszám: 20
Munkarend (nappali / levelező):	Levelező
A tantárgy meghirdetésének féléve:	2022/2023 1. félév
Előtanulmányi feltételek:	-

A TANTÁRGY CÉLJA, TANULÁSI EREDMÉYNEK:

interakciókat meghatározó tényezők és folyamatok ismertetése. A hallgató betekintést nyer az emberek egymás közti kapcsolataiban jelentkező törvényszerűségekbe, a kommunikáció kognitív megközelítésébe, így a személyészlés során fellépő torzításokba, a meggyőzés és

a motiváció, a vonzalom, az agresszió, az önigazolás 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? Érvélestechika
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 ; 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