



Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Filozófia és Tudománytörténet Tanszék

ÉRVELÉS, TÁRGYALÁS, MEGGYŐZÉS 2014/15 ŐSZ – SILLABUSZ

(BMEGT41MS01 – Érvelés, tárgyalás, meggyőzés)
(BMEGT418706 – Érvelés- és tárgyalástechnika)

Oktató: Szabó Krisztina, kriszti.szabo@filozofia.bme.hu

Időpont: szerdánként 10:15 – 11:45 vagy 12:15 – 13:45

Helyszín: BME E/205

Kurzusleírás:

Az *Érvelés, tárgyalás, meggyőzés* című kurzus során a hallgatók mindhárom témakör alapvető elméleti és gyakorlati ismereteit sajátíthatják el.

Az *érveléstechnika* során a különféle vitatípusok – kiemelten a racionális vita – sajátosságait tárgyaljuk. A hallgatók valós párbeszéddek, videó részletek és személyes példák elemzésével, a logika eszköztárának segítségével fejleszthetik érvelési-, vita- és előadói készségeiket, hogy a munka és a magánélet érvelési és retorikai szituációiban egyaránt képesek legyenek megállni a helyüket.

A *tárgyalástechnika* keretében sorra vesszük az alapvető tárgyalási típusokat és stratégiákat, a tárgyalási helyzetek buktatóit és ezek javasolt elkerülési módjait. Az elméletet az órák során esettanulmányok és kiscsoportos feladatok segítségével ültetjük át a gyakorlatba, valós tárgyalási helyzeteket szimulálva, melyek során a hallgatók „élesben” tesztelhetik, fejleszthetik tárgyalási készségeiket, ezzel is készülve a munkaerőpiac kihívásaira.

A *meggyőzés-technikai* blokkban a manipuláció, a befolyásolás és a meggyőzés technikáit, pszichológiai előfeltéveit és társadalmi jelentőségét vizsgáljuk. Az órákon szó lesz a racionális döntési folyamatokról, a csoportközi konfliktusokról, a normakövetésről és a csoportgondolkodásról a szociálpszichológia szemszögéből. A hallgatók a disszonancia-elméletekkel, az észlelés, emlékezés, keretezés, társadalmi kategorizáció és attitűdváltozás fogalmaival hétköznapi példákon keresztül, valamint esettanulmányok segítségével ismerkedhetnek meg, így képesek lesznek felismerni és helyesen értelmezni a média és a reklámpiar vonatkozó folyamatait.

Követelmények:

A kurzus teljesítéséhez a félév során 2 ZH-t kell megírni az óra időpontjában, amelyek közül az egyik pótlására/javítására a pótlási héten lesz lehetőség.

A ZH-k típusa: feleletválasztós teszt és kisesszé.

A ZH-k eredménye (pontszám) legkésőbb a vizsga másnapján (éjfélig) felkerül erre a honlapra.



Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem
Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar
Filozófia és Tudománytörténet Tanszék

Az aktuális félév időpontjai:

HETEK	ÓRÁK	
1.	szeptember 10.	
2.	szeptember 17.	Egyetemi sportnap: oktatási szünet
3.	szeptember 24.	
4.	október 1.	
5.	október 8.	
6.	október 15.	
7.	október 22.	
8.	október 29.	
9.	november 5.	1. ZH
10.	november 12.	
11.	november 19.	
12.	november 26.	
13.	december 3.	2. ZH
14.	december 10.	
15.	pótlási hét	pót/javító ZH

Tananyag:

Az előadáson vetített diáorok anyaga: definíciók, fogalmak, kísérletek és gyakorlati példák.

Az előadások anyagai pdf formátumban az előadás utáni napon felkerülnek a kurzus honlapjára:
<http://www.filozofia.bme.hu/orak/1865>

Ha a fájlok letöltésével vagy megnyitásával bármilyen problémád adódik, jelezd a kriszti.szabo@filozofia.bme.hu e-mail-címen!

Az alábbi ajánlott irodalmak segítik az órai anyag megértését és a ZH-kra való felkészülést:

Aronson, Elliot – Anthony R. Pratkanis (1992): *A Rábeszélőgépj. Élni és visszaélni a meggyőzés mindennapos mesterségével.* Budapest: AB OVO Kiadói Kft.

Fischer, R. – W. Ury – B. Patton (1997): *A sikeres tárgyalás alapjai.* Budapest: Bagolyvár Kiadó.

Margitay, T. (2007): *Az érvelés mestersége. Érvelések elemzése, értékelése és kritikája.* Budapest: Typotex.

Smith, Eliot R. – Dian Mackie (2005): *Szociálpszichológia.* Budapest: Osiris Kiadó.

Ury, W. (1993): *Tárgyalás nehéz emberekkel.* Budapest: Bagolyvár Kiadó.

Zentai István (1998): *A meggyőzés útjai. A mindennapi élet meggyőzéspszichológiája.* Budapest: Typotex.