

## TANTÁRGYI TEMATIKA ÉS TELJESÍTÉSI KÖVETELMÉNYEK

	<i>Cím</i>	Közvetlen emberi kommunikáció
	<i>Tárgykód</i>	IVF204MN-EA-00, IVF204-MN-GY-01
<i>Heti óraszám: ea/gy/lab</i>		2/1/0
<i>Kreditpont</i>		3
<i>Szak(ok)/ típus</i>		Televíziós műsorkészítő
<i>Tagozat</i>		
<i>Követelmény</i>		Félévközi jegy
<i>Meghirdetés féléve</i>		2. félév
<i>Előzetes követelmény(ek)</i>		-
<i>Oktató tanszék(ek)</i>		Belsőépítészeti, Alkalmazott és Kreatív Design Tanszék
<i>Tárgyfelelős</i>		Ikotinné Huszár Jolán
<i>Oktatók</i>		Csapó Gyöngyvér Virág

## TÁRGYLEÍRÁS

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Alapadatok/Tárgyleírás rovat)

A kurzus betekintést nyújt az emberi kommunikáció működésének alapjaiba, mögöttes tartalmaiba. A kurzus tartalma hozzásegít mind magunk, mind a társaink, mind pedig a tágabb környezet jobb megértéséhez.

A kommunikáció általános elméleti modellje, a közvetlen emberi kommunikáció csatornái, folyamata, dinamikája. Stratégia és taktika a közvetlen kommunikációban.

A meggyőző funkció. A verbális és nem-verbális csatorna. A kongruencia.

## TÁRGYTEMATIKA

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika ablak)

## 1. AZ OKTATÁS CÉLJA

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Oktatás célja rovat)

A kurzus célja, hogy megismertesse a hallgatókkal az alapvető kommunikációs módszereket és technikákat, majd a megismertetésen túl segítse a szakszerű alkalmazás kialakítását.

## 2. A TANTÁRGY TARTALMA

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Tantárgy tartalma rovat)

## TÉMAKÖRÖK

<b>ELŐADÁS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verbális és nonverbális kommunikáció</li> <li>2. Asszertív kommunikáció</li> <li>3. Befolyásolás, meggyőzés, manipuláció</li> <li>4. Konfliktusok, konfliktuskezelés</li> <li>5. Tranzakcióelemzés</li> </ol>
<b>GYAKORLAT</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Verbális kommunikáció, kommunikációs stílusok</li> <li>2. Asszertív kommunikáció a gyakorlatban</li> <li>3. Befolyásolás és meggyőzés, felismerés</li> <li>4. Kapcsolatépítés, csoportdinamikai folyamatok</li> <li>5. Tranzakcióanalízis, játszmaelemzés</li> </ol>

## RÉSZLETES TANTÁRGYI PROGRAM ÉS A KÖVETELMÉNYEK ÜTEMEZÉSE

*Jelezzük az oktatási szüneteket is!*

### ELŐADÁS

Okta- tási hét	Téma	Kötelező irodalom hivatkozás, oldalszám (-tól- ig)	Teljesítendő feladat (beadandó, zárthelyi, stb.)	Teljesítés ideje, határideje
1.	<i>A kommunikáció társas alapjai</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 1-2 fejezet (33-87. o.)		
2.	<i>Verbális kommunikáció</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 3. fejezet (88-124. o.)		
3.	<i>Non-verbális kommunikáció I.</i>	Fodor-Kriskó: 4. fejezet (125-163.o.)		
4.	<i>Non-verbális kommunikáció II.</i>	Fodor-Kriskó: 4. fejezet (125-163.o.)		
5.	<i>Kommunikációs kompetencia és személyiség</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 5. fejezet (164-188. o.)		
6.	<i>Empátia és asszertív kommunikáció</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 6. fejezet (189.-226 o.)		
7.	<i>Befolyásolás és meggyőzés</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 7. fejezet (227-258. o.)		
8.	<i>A meggyőzés struktúrája és dinamikája</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 8. fejezet (259-296. o.)		
9.	<i>Interperszonális konfliktusok</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 9. fejezet (297-326. o.)		
10.	<i>Konfliktuskezelés</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 9. fejezet (297-326. o.)		
11.	<i>Vonzalom, kötődés, kapcsolatok</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 10. fejezet (327-365. o.)		
12.	<i>Tranzakcióanalízis</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 11. fejezet (366-392. o.)		
13.	<i>Emberi játszmák</i>	Fodor-Kriskó: A hatékony kommunikáció alapjai 11. fejezet (366-392. o.)		

### GYAKORLAT/

Okta- tási hét	Téma	Kötelező irodalom, oldalszám (-tól-ig)	Teljesítendő feladat (beadandó, zárthelyi, stb.)	Teljesítés ideje, határideje
1.	<i>Verbális kommunikáció, kommunikációs stílusok</i>			
2.	<i>Non-verbális kommunikáció</i>			
3.	<i>Kommunikációs kompetencia, kommunikációfejlesztés</i>			
4.	<i>Asszertív kommunikáció a gyakorlatban</i>			
5.	<i>Befolyásolás és meggyőzés, felismerés</i>			

6.	A meggyőzés és manipuláció			
7.	Konfliktuskezelés, gyakorlatok	konfliktuskezelési		
8.	Kapcsolatépítés, folyamatok	csoportdinamikai		
9.	Tranzakcióanalízis, játzsmaelemzés			
10.	Problémamegoldás felsőfokon			
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				

### 3. SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZER

(Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Számonkérési és értékelési rendszere rovat)

#### JELENLÉTI ÉS RÉSZVÉTELI KÖVETELMÉNYEK

A PTE TVSz 45.§ (2) és 9. számú melléklet 3§ szabályozása szerint a hallgató számára az adott tárgyból érdemjegy, illetve minősítés szerzése csak abban az esetben tagadható meg hiányzás miatt, ha nappali tagozaton egy tantárgy esetén a tantárgyi tematikában előírányzott foglalkozások több mint 30%-áról hiányzott.

**A jelenlét ellenőrzésének módja** (pl.: jelenléti ív / online teszt/ jegyzőkönyv, stb.)

Az előadásokon való, a kreditrendszerű TVSZ előírása szerinti részvétel.

#### SZÁMONKÉRÉSEK

#### Félévközi jeggyel záruló tantárgy (PTE TVSz 40§(3))

**Félévközi ellenőrzések, teljesítményértékelések és részarányuk a minősítésben** (A táblázat példái törlendők.)

Típus	Értékelés	Részarány a minősítésben
ZH	max 50 pont	80%
Gyakorlati feladat	max 50 pont	20 %

**Pótlási lehetőségek módja, típusa** (PTE TVSz 47§(4))

A javításra, ismétlésre és pótlásra vonatkozó különös szabályokat a TVSz általános szabályaival együttesen kell értelmezni és alkalmazni. Pl.: minden ZH és a beadandó jegyzőkönyvek, ..., a szorgalmi időszakban legalább egy-egy alkalommal pótolhatók/javíthatók, továbbá a vizsgaidőszak első két hetében legalább egy alkalommal lehetséges a ZH-k, a beadandók, ..., javítása/pótlása.

A ZH-t a vizsgaidőszakban lehet pótolni

**Az érdemjegy kialakításának módja %-os bontásban**

Az összesített teljesítmény alapján az alábbi szerint.

Érdemjegy	Teljesítmény %-ban kifejezve
jeles (5)	85 % ...
jó (4)	70 % ... 85 %
közepes (3)	55 % ... 70 %
elégséges (2)	40 % ... 55 %
elégtelen (1)	40 % alatt

Az egyes érdemjegyeknél megadott alsó határérték már az adott érdemjegyhez tartozik.

## 4. IRODALOM

Felsorolás fontossági sorrendben. (Neptunban: Oktatás/Tárgyak/Tárgy adatok/Tárgytematika/Irodalom rovat)

### KÖTELEZŐ IRODALOM ÉS ELÉRHETŐSÉGE

[1.] Fodor L., Kriskó E. (2019). *A hatékony kommunikáció alapjai*. Noran Libro Kiadó.

### AJÁNLOTT IRODALOM ÉS ELÉRHETŐSÉGE

[1.] Bernáth L. és Révész Gy. (2001): A pszichológia alapjai. Tertia Kiadó, Bp.269-286.

[2.] Bigazzi, S. (2015). Tudás és kontextus: a szociális reprezentáció elmélete. VARGA Aranka (szerk.): *A nevelésszociológia alapjai*. PTE-WHSz, Pécs, 49-78.

[3.] Cialdini, R. B. (2009). Hatás. *A befolyásolás pszichológiája*. HVG könyvek, Budapest, 17-325.

[4.] Forgas, J. (1989). A társas érintkezés pszichológiája Gondolat Kiadó.

[5.] Pease, B. P. (2015). Allan: A testbeszéd enciklopédiája. Park Könyvkiadó.

[6.] Síklaki I. (2008) Szóbeli befolyásolás II. Typotex, Bp.

[7.] Reboul, A.-Moeschler, J(2000) A társalgás cselei, Osiris, Bp. 31-99.