



# TANTÁRGYI ADATLAP

Érvelés, tárgyalás, előadás

**BMEGT41MB51**

# I. TANTÁRGYLEÍRÁS

## 1. ALAPADATOK

### Tantárgy neve

Érvelés, tárgyalás, előadás

### Azonosító

BMEGT41MB51

### A tantárgy jellege

kontaktórás tanegység

### Kurzustípusok és óraszámok

<i>Típus</i>	<i>óraszám</i>
Előadás	2
Gyakorlat	0
Laboratórium	0

### Tanulmányi

teljesítményértékelés  
(minőségértékelés)

### típusa

Félévközi  
érdemjegy

### Kreditszám

3

### Tantárgyfelelős

<i>Neve</i>	<i>Beosztása</i>	<i>Email címe</i>
-------------	------------------	-------------------

Dr. Szabó Krisztina egyetemi adjunktus szabo.krisztina@gtk.bme.hu

### Tantárgyat gondozó oktatási szervezeti egység

Filozófia és Tudománytörténet Tanszék

### A tantárgy weblapja

<https://edu.gtk.bme.hu/>

### A tantárgy oktatásának nyelve

angol - EN

### A tantárgy tantervi szerepe, ajánlott féléve

Szak: **Építmény-informatikai mérnök MSC**

Tantárgy szerepe: **Kötelező**

Ajánlott félév: **3**

---

### Közvetlen előkövetelmények

*Erős* -

*Gyenge* -

*Párhuzamos* -

*Kizáró feltételek* -

### A tantárgyleírás érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2023.06.28.) az 580485/10/2023 iktatószámon hozott határozatával, amely érvényes 2023.06.28-tól.

## 2. CÉLKITŰZÉSEK ÉS TANULÁSI EREDMÉNYEK

### Célkitűzések

Az Érvelés, tárgyalás, előadás című kurzus során a hallgatók mindhárom témakör alapvető elméleti és gyakorlati ismereteit elsajátíthatják, specifikusan saját szakmájukra fókuszálva. Az érveléstechnika során a különféle vitatípusok – kiemelten a racionális vita – sajátosságait tárgyaljuk. A hallgatók valós párbeszédet, 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. Az előadástechnika blokkban esettanulmányok segítségével mutatjuk be a legfontosabb tárgyalás- és előadás-technikai ismereteket és eszközöket, melyeket a félév során beépített szerepgyakorlatokkal, tárgyalási szituációk szimulálásával és egyéb retorikai gyakorlatokkal tudnak a hallgatók élesben is kipróbálni. A kurzus lehetőséget ad a hallgatóknak a tanulmányaik vagy munkájuk során gyakorta ismétlődő prezentációs helyzetek (TDK-előadás, projektbemutató, diplomavédés, üzleti prezentáció stb.) kipróbálására, gyakorlására is, melyek során az oktatók azonnali, folyamatos visszajelzéssel segítik az egyéni, személyre szabott fejlődést.

### Tanulmányi eredmények

#### Tudás

1. Ismeri a mérnöki szakterületek hatékony műveléséhez szükséges általános érveléssel, tárgyalással, előadással összefüggő elveket, szabályokat, összefüggéseket, eljárásokat.
2. Ismeri a cégvezetéshez kapcsolódó alapvető szervezési és motivációs eszközöket és módszereket és a szakmagyakorláshoz szükséges jogszabályokat.
3. Ismeri és érti az építéssel összefüggő, illetve a létesítmények tervezéséhez és megvalósításához szükséges információs és kommunikációs technológiákat.

#### Képesség

1. Képes az érveléssel, tárgyalással, előadással kapcsolatos ismeretek szakterületen belüli értő alkalmazására.
2. Hatékonyan alkalmazza az építmények tervezéséhez és kivitelezéséhez szükséges információs és kommunikációs technológiákat.
3. Integrált ismereteket alkalmaz, közreműködik multidiszciplináris problémák megoldásában.
4. Képes a műszaki, gazdasági, környezeti és humán erőforrások felhasználásának komplex tervezésére és menedzselésére.
5. Képes a kooperációra a különböző szakágak szakértőivel, megérti a szempontjaikat és képes megfelelő műszaki megoldást kínálni a felmerülő problémákra.

#### Attitűd

1. Nyitott arra, hogy feladatait önállóan, de a feladatban közreműködőkkel összhangban végezze el.
2. Nyitott az önművelésre és önfejlesztésre.
3. Nyitott az új kommunikációs és informatikai eszközök, módszerek és eljárások szűkebb szakterületén való alkalmazására.
4. Törekszik szakterületén tudásának, ismereteinek bővítésére.
5. Vállalja a felelősséget döntéseiért és az irányítása alatt zajló részfolyamatokért.

#### Önállóság és felelősség

1. Önállóan hoz szakmai döntéseket létesítmények tervezési, építési, fenntartási, üzemeltetési, vállalkozási és szakhatósági feladataihoz kapcsolódóan.
2. Kezdeményező szerepet vállal az építményekkel kapcsolatos mérnöki és informatikai problémák megoldásában.
3. Figyelemmel kíséri a szakterülettel kapcsolatos jogszabályi, technikai, technológiai és adminisztrációs és kommunikációs változásokat.
4. Figyelemmel kíséri a gazdaság működtetéséhez szükséges épített környezettel összefüggő trendeket.
5. Felelősséggel viseltetik a fenntarthatóság, a munkahelyi egészség- és biztonságkultúra, valamint a környezettudatosság iránt. Munkatársait és beosztottjait felelős és etikus szakmagyakorlásra ösztönzi.

### Oktatásmódszertan

Esettanulmányok, esszék, csoportmunka.

### Tanulástámogató anyagok

- Aczél Petra – Adamik András – Adamikné Jászó Anna (2005): Retorika. Osiris Kiadó Budapest.
- Fischer, R. – W. Ury – B. Patton (1997): A sikeres tárgyalás alapjai. Budapest: Bagolyvár Kiadó.
- Forgas, Joseph P. (1989): A társas érintkezés pszichológiája. Gondolat Kiadó, Budapest.
- Margitay, Tihamér (2007): Az érvelés mestersége. Érvelések elemzése, értékelése és kritikája (javított, bővített kiadás). 2. ed. Budapest, Typotex.
- Zentai István (1998): A meggyőzés útjai. A mindennapi élet meggyőzés pszichológiája. Typotex, Budapest.
- Topping, R. N. S. (2016): The Elements of Rhetoric. How to Write and Speak Clearly and Persuasively: A Guide for Students, Teachers, Politicians & Preachers. Angelico Press, USA.
- Fischer, R. – W. Ury – B. Patton (1997): Getting to Yes. Negotiating an agreement without giving in (Second Edition). Century Business, Sidney.

- Forgas, J. P. (2000): *Interpersonal behaviour: The psychology of social interaction*. Pergamon Press, Sydney & Oxford.
- Kelley, D. (2013): *The Art of Reasoning An Introduction to Logic and Critical Thinking (Fourth Edition)*. WW Norton & Co, New York.
- Cialdini, R. B. (2006): *Influence: The Psychology of Persuasion*. Harper Collins Publishers, London.

# II. TANTÁRGYKÖVETELMÉNYEK

## A TANULMÁNYI TELJESÍTMÉNY ELLENŐRZÉSE ÉS ÉRTÉKELÉSE

### Általános szabályok

A 2.2. pontban megfogalmazott tanulási eredmények értékelése.

### Teljesítményértékelési módszerek

1. Összegző tanulmányi teljesítményértékelés: a tantárgy és tudás, képesség típusú kompetenciaelemeinek komplex, írásos értékelési módja zárthelyi dolgozat formájában. 2. Részteljesítmény értékelés (házi feladat). 3. Részteljesítmény értékelés (aktív részvétel).

### Szorgalmi időszakban végzett teljesítményértékelések részaránya a minősítésben

- 1. szintfelmérő értékelés (ellenőrző dolgozat): 0
- 2. szintfelmérő értékelés (ellenőrző dolgozat): 0
- 1. összegző tanulmányi teljesítményértékelés : 10
- 2. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 10
- 3. összegző tanulmányi teljesítményértékelés: 10
- Részteljesítmény értékelés (házi feladat): 30
- Részteljesítmény értékelés (aktív részvétel) : 40
- Összesen: 100

### Vizsgaelemek részaránya a minősítésben

- 0: 0

### Az aláírás megszerzésének feltétele, az aláírás érvényessége

-

### Érdemjegy-megállapítás

Jeles	90
Jeles	86-90
Jó	74-85
Közepes	62-73
Elégéséges	50-61
Elégtelen	0-49

### Javítás és pótlás

Csak a három db. összegző tanulmányi teljesítményértékelés (zárthelyi dolgozat) javítható, pótolható a pótlási hé

### A tantárgy elvégzéséhez szükséges tanulmányi munka

Részvétel a kontakt tanórákon	28
Félévközi készülés a gyakorlatokra	10
Felkészülés a teljesítményértékelésekre	30
Házi feladat elkészítése	22
Kijelölt írásos tananyag önálló elsajátítása	0
Vizsgafelkészülés	0
Összesen	90

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

Jóváhagyta a Gazdaság- és Társadalomtudományi Kar Kari Tanácsa (2023.06.05.) az 580420/2/2023 iktatószámmon hozott határozatával, amely érvényes 2023.06.05-től.

# III. RÉSZLETES TANTÁRGYTEMATIKA

## TEMATIKAI EGYSÉGEK ÉS TOVÁBBI RÉSZLETEK

### A félévben sorra vett témák

Introduction. Aims and Schedule of the Semester. Discussing final group tasks and essays. Forming groups and choosing tasks. The role of argumentation, negotiation and presentation techniques and skills students' career, personal life and improvement. Argumentation 1: Basic terms and definitions of Argumentation. Debate types and their features: Fight; Law-court trial; Negotiation and Rational Debate. Argumentation 2: What is a Rational Debate in details? When is it useful and why? How to do a rational debate: actors, topic, rules, types, and dramaturgy. Argumentation 3: Logical fallacies: what are logical fallacies and why do they matter? How to recognise, avoid and defend against logical fallacies? Practice 1: Case studies, role plays and video analysis. Mid-term test 1. Negotiation 1: What is a negotiation? Why, when and with whom to negotiate? Entrance, Success and Exit Criteria. The Three Dimensions of Negotiation. The Pyramid-model. Negotiation 2: The Negotiating Power. The Best Alternative to a Negotiated Agreement (BATNA). Problem splitting and agenda planning. Negotiation 3: Negotiation types. The Cooperative model. Reality check and The Three Perspectives. Practice 2: Case studies, role plays and video analysis. Mid-term test 2. Presentation techniques 1: Monologue and Dialogue parts of a presentation. Content and structure. Questions and Answers. Who is the Audience? Memory capacity and Attention/Reception Curve. Presentation techniques 2: visual/technical aids. Offline and online presentations: design and tools. Avoiding presentation mistakes and preparing for technical black outs. Presentation techniques 3: Rhetoric: Ethos, Logos and Pathos. Verbal and nonverbal communication: functions, features, tips and tricks. Practice 3: Case studies, role plays and video analysis. Mid-term test 3. Introduction. Aims and Schedule of the Semester. Discussing final group tasks and essays. Forming groups and choosing tasks. The role of argumentation, negotiation and presentation techniques and skills students' career, personal life and improvement.

### További oktatók

Egres Dorottya egyetemi adjunktus [egres.dorottya@gtk.bme.hu](mailto:egres.dorottya@gtk.bme.hu)  
Csordás Hédi Virág egyetemi tanársegéd [csordas.hedi@gtk.bme-hu](mailto:csordas.hedi@gtk.bme-hu)  
Szemere Alexandra egyetemi tanársegéd [szemere.alexandra@gtk.bme.hu](mailto:szemere.alexandra@gtk.bme.hu)

### A tantárgykövetelmények jóváhagyása és érvényessége

A Tantárgyi adatlap I. és II. részén túli III. részét az érintett szak(ok) szakfelelőse(i)vel való egyeztetés alapján az 1.8. pontban megjelölt Filozófia és Tudománytörténet Tanszék vezetője hagyja jóvá.