

Meggyőzéstechika		
1. hét	A manipuláció fogalmai	Szeptember 9.
2. hét	Az attitűdelmélet és a kommunikációs célok, attitűdök mérése I.	Szeptember 16.
3. hét	Az attitűdelmélet és a kommunikációs célok, attitűdök mérése II.	Szeptember 23.
4. hét	A meggyőzés fő és mellékútja (az információk szisztematikus és heurisztikus feldolgozása)	Szeptember 30.
5. hét	Kognitív disszonancia és önmeggyőzés, a meggyőzés "önkiszolgáló" módszere	Október 7.
6. hét	<b>ZH 1.</b>	Október 14.
7. hét	Benyomáskialakítás, személyészlelés. A viselkedési motívációk észlelésének szerepe a személyekről kialakított benyomásokban	Október 21.
8. hét	Tekintély és hitelesség, az éthosz, vagyis a személyészlelés szerepe a meggyőzésben	Október 28.
9. hét	A meggyőzési szituációkról általában, a többiek jelenlétének hatásairól. Ellenállása meggyőzéssel szemben.	November 4.
10. hét	<b>ZH 2.</b>	November 11.
11. hét	Pragmatikai alapfogalmak: explicit és implicit üzenetek	November 18.
12. hét	Keretezési jelenségek (frameing), a bemutatás módjának jelentősége a meggyőzésben	November 25.
13. hét	<b>ZH 3.</b>	December 2.
14. hét	Előadások	December 9.
15. hét	Pótlás	December 16.