האוניברסיטה העברית בירושלים
THE HEBREW UNIVERSITY OF JERUSALEM

סילבוס

תורת השכנוע: שיטות אפקטיביות לשינוי עמדה - 50129

תאריך עדכון אחרון 06-10-2021

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס:תקשורת ועיתונאות

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר:סמסטר א'

שפת ההוראה:עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז):דר ערן אמסלם

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: eran.amsalem@mail.huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס:יום שלישי, 12:00-13:00, חדר 5408

מורי הקורס:
ד"ר ערן אמסלם

תאור כללי של הקורס:
מטרה מרכזית בתהליכי תקשורת רבים היא לשכנע: חברה מסחרית שמוכרת מוצר, פוליטיקאית

שמעוניינת שנצביע לה, בן/בת הזוג שרוצים להפנות את תשומת לבנו לדבר מה כולם עוסקים באופן פעיל במאמצי שכנוע. קורס זה סוקר את תחום המחקר הוותיק, העשיר והמגוון שנקרא שכנוע. בקורס נאפיין את תהליך השכנוע על היבטיו ומרכיביו השונים ונבחן את הדרכים האפקטיביות)והלא אפקטיביות(להשפעה על עמדותיהם והתנהגותם של אנשים. השיעורים יתמקדו במגוון היבטים תיאורטיים ומעשיים שקשורים לשכנוע וילוו בדוגמאות ממגוון הקשרים, כולל הפוליטי, הבין-אישי, הפרסומי והחדשותי.

מטרות הקורס:

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

1. לתאר את תהליך השכנוע על כל היבטיו.
2. להשוות בין סוגים שונים של השפעות שכנוע.
3. לתאר את המודלים התיאורטיים המרכזיים המסבירים את תהליך השכנוע.
4. לנתח מסרים, מצבים ואינטראקציות מחיי היומיום באמצעות עקרונות השכנוע.

דרישות נוכחות (%):

80%

שיטת ההוראה בקורס:מדי שבוע ניפגש לשיעור שיורכב מהרצאה, דיון בדוגמאות ומענה על שאלות.

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

מבוא: מה זה שכנוע?

עמדה: הגדרה, מבנה ודרכי מדידה

הקשר בין עמדה והתנהגות

חוזק עמדה

תיאוריות שכנוע

גורמים המנבאים שכנוע: מאפייני המקור

גורמים המנבאים שכנוע: מאפייני המסר

גורמים המנבאים שכנוע: מאפייני קהל היעד

התנגדות לשכנוע

חומר חובה לקריאה:
Perloff, R. M. (2020). The dynamics of persuasion: Communication and attitudes in the 21st century (7th ed). London: Routledge.

חומר לקריאה נוספת:
עמדה:
Tourangeau, R., & Galessic, M. 2013. Conceptions of attitudes and opinions. In W. Donsbach, & M. W. Traugott (Eds.), The Sage handbook of public opinion research, pp. 141-154. London: Sage.

הקשר בין עמדה והתנהגות:
Ajzen, I. & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracn, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), The handbook of attitudes (pp. 173221). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

חוזק עמדה:
Krosnick, J. A., & Petty, R. E. (1995). Attitude strength: An overview. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), Attitude strength: Antecedents and consequences (pp. 1-24). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Luttrell, A., & Sawicki, V. (2020). Attitude strength: Distinguishing predictors versus defining features. Social and Personality Psychology Compass, 14(8), e12555.

תיאוריות שכנוע:
Druckman, J. N., & McGrath, M. C. (2019). The evidence for motivated reasoning in climate change preference formation. Nature Climate Change, 9(2), 111-119.
Lau, R. R. (2020). Classic models of persuasion. In E. Suhay, B. Grofman, & A. H. Trechsel (Eds.), The Oxford handbook of electoral persuasion (pp. 29-42). New York: Oxford University Press.

מאפייני המקור:
Hovland, C. I., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 15(4), 635-650.

מאפייני המסר:
Bilandzic, H., & Busselle, R. W. (2013). Narrative persuasion. In J. P. Dillard & L. Shen (Eds.), The Sage handbook of persuasion: Developments in theory and practice (pp. 200219). Thousand Oaks, CA: Sage.
OKeefe, D. J. (1999). How to handle opposing arguments in persuasive messages: A meta-analytic review of the effects of one-sided and two-sided messages. Annals of the International Communication Association, 22(1), 209-249.

מאפייני קהל היעד:
Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. Journal of Personality and Social Psychology, 42(1), 116-131.

התנגדות לשכנוע:

Compton, J. (2013). Inoculation theory. In J. P. Dillard & L. Shen (Eds.), The handbook of persuasion: Developments in theory and practice (pp. 220236). Thousand Oaks, CA: Sage.

הערכת הקורס - הרכב הציון הסופי :

מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 0 %
הרצאה0 %
השתתפות 0 %
הגשת עבודה 80 %
הגשת תרגילים 20 %
הגשת דו"חות 0 %
פרויקט מחקר 0 %
בחנים 0 %
אחר 0 %

<u>מידע נוסף / הערות:</u>

הציון בקורס יתבסס על הגשת ארבע מטלות כתיבה קצרות באתר במהלך הסמסטר (20% מהציון) ועל עבודה מסכמת בסופו (80%).