

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

תורת השכנוע - 50129

תאריך עדכון אחרון 10-09-2023

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 2

תואר: בוגר

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): ד"ר ערן אמסלם

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

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

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

מטרה מרכזית בתהליכי תקשורת רבים היא לשכנע: חברה מסחרית שמוכרת מוצר, פוליטיקאית שמעוניינת שנצביע לה, חבר/ה שרוצה 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 באילו תנאים עמדותיהם והתנהגותם של אנשים משתנות כתוצאה מחשיפה לתקשורת.

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

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:

מבוא:

Druckman, J. N. (2022). A framework for the study of persuasion. *Annual Review of Political Science*, 25, 65-88.

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. Albarracín, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), *The handbook of attitudes* (pp. 173-221). 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. 200-219). Thousand Oaks, CA: Sage.

O'Keefe, 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. 220-236). Thousand Oaks, CA: Sage.

מרכיבי הציון הסופי :

הגשת עבודה מסכמת / פרויקט גמר / מטלת סיכום / מבחן בית / רפרט 70 %
מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות
30 %

מידע נוסף / הערות:

הציון בקורס יתבסס על הגשת שלוש מטלות כתיבה קצרות במהלך הסמסטר (30% מהציון) ועל עבודה מסכמת בסופו (70%).