

האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

תורת השכנוע - 50129

תאריך עדכון אחרון 09-09-2025

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 24523 או בזום

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

מטרה מרכזית בתהליכי תקשורת רבים היא לשכנע: חברה מסחרית שמוכרת מוצר, פוליטיקאית שמעוניינת שנצביע לה, חבר שרוצה לשנות את דעתנו בנושא כלשהו – כולם עוסקים באופן פעיל במאמצי שכנוע. קורס זה סוקר את תחום המחקר העשיר והמגוון שנקרא שכנוע. בקורס נאפיין את תהליך השכנוע על היבטיו השונים ונבחן באילו תנאים עמדותיהם והתנהגותם של אנשים משתנות כתוצאה מחשיפה לניסיונות שכנוע.

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

איך חוקרים שכנוע?

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

בינה מלאכותית ושכנוע

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:

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%).