



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2003/2004

MRK 2301 Påvirkning og overtalelseteori

Studium

Ikke angitt

Kursansvarlig

Magne Haug

Institutt

Markedsføring

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

6

Mål

Studentene skal lære å beherske grunnleggende sosialpsykologiske teorier om påvirkning og overtalelse.

Forkunnskaper

MRK 2280 Forbrukeratferd eller tilsvarende.

Obligatorisk litteratur

Cialdini, Robert. 2001. *Influence: science and practice*. 4th ed. Boston. Mass.: Allyn and Bacon. eller norsk utgave av av denne boken.

O'Keefe, Daniel. 2002. *Persuasion: theory and research*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications. Kapittel 2 ikke pensum.

Gripsrud, Jostein. 2002. *Mediekultur, mediesamfunn*. 2. utg. Oslo: Universitetsforl. Kapittelet om retorikk

Anbefalt litteratur

Stiff, James and Paul Mongeau. 2002. *Persuasive Communication*. 2nd ed. Guilford Press.

Emneoversikt

- Holdningsdannelse og holdningsendring
- Kognitive teorier om holdning og handling
- Faser i kommunikasjonsprosessen: Sender, budskap, mottaker
- Gjengjeldelse, forpliktelse, konsistens, liking og overtalelse
- Autoriteter, knapphet og automatisk akseptering
- Retorikk

Dataverktøy

Dataverøy benyttes ikke i dette kurset.

Gjennomføring

Kurset gjennomføres med 36 undervisningstimer.

BI Nettstudier

Det gjennomføres intensivundervisning på samlinger i starten av semesteret og før eksamen. Ved BI Nettstudier benyttes studieguide som supplement til pensumlitteraturen. Studieguiden inneholder tips om studiet, fremdriftsplan og oppgaver. Fagveiledningen gjennomføres via Internett, med fagsider, diskusjonsgrupper og interaktive oppgaver, samt ved frivillige oppgaveinnsendingsprogram.

Eksamen

Kurset avsluttes med en tre timers individuell skriftlig eksamen.

Eksamenskode(r)

MRK 23011 Påvirkning og overtalelseteori, som teller 100% fram til godkjent karakter i kurset MRK2301. 6 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler tillatt

Kontinuasjon

Kontinuasjon ved neste ordinære eksamen