



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2007/2008

MRK 2301 Påvirkning og overtalelseteori

Studium

Bachelorstudiet i markedskommunikasjon (2. år), Bachelorstudiet i PR og kommunikasjonsledelse (2. år)

Kursansvarlig

Magne Haug

Institutt

Kommunikasjon - kultur og språk

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

6

Undervisningsspråk

Norsk

Kurset bygger på kunnskaper og teorier studentene har møtt på studiets første år. Kurset gir mer detaljerte og omfattende kunnskaper om sosialpsykologiske og kommunikasjonsvitenskaplige teorier om påvirkning og overtalelse, og går gjennom variabler som påvirker overtalelse i ulike deler av kommunikasjonsprosessen.

Mål

Kurset har to mål: 1. Studentene skal skaffe seg detaljerte kunnskaper om og forståelse av samfunnsvitenskapelige teorier om påvirkning og overtalelse. 2. Studentene skal få forståelse for hvilke egenskaper ved sendere, budskap, kanaler og mottakere som påvirker utfallet av påvirkning og overtalelse.

Forkunnskaper

MRK 2280 Forbrukeratferd, ORG 9601 Organisasjonspsykologi og ledelse.

Obligatorisk litteratur

Bøker:

Cialdini, Robert B. 2003. Påvirkning: teori og praksis. Oslo: Abstrakt forlag. (Alternativt kan man bruke bokens engelske utgave: Cialdini, Robert B..2001. Influence. Science and practice. 4th edition. Boston: Allyn and Bacon).

O'Keefe, Daniel.. 2002. Persuasion: Theory and research. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage

Anbefalt litteratur

Bøker:

Perloff, Richard M. 2003. The dynamics of persuasion : communication and attitudes in the 21st Century. 2nd ed. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates

Roberto, Anthony and Gary Meyer. 2002. Influence in action : a student handbook for Cialdini: Influence. Science and practice. Fourth edition.. Boston, Mass. : Allyn and Bacon

Stiff, James and Paul Mongeau. 2003. Persuasive communication. 2nd ed. New York: 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

Dataverktøy

Tekstbehandlingsprogrammet Microsoft Office Word benyttes i kurset.

Gjennomføring

Kurset gjennomføres med 36 timer, klasseromsundervisning og oppgaveseminar.

Eksamen

En times flervalgseksamen midt i kurset teller 30% av karakteren. Kurset avsluttes med en tre timers individuell skriftlig eksamen som teller 70 %.

Eksamenskode(r)

MRK 23012 - Skriftlig flervalgseksamen midt i kurset som teller 30% av karakteren i kurset

MRK 2301 Påvirkning og overtalelsteori, 6 studiepoeng.

MRK 23013 - Skriftlig eksamen som teller 70% av karakteren i kurset MRK 2301 Påvirkning og overtalelsteori, 6 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler tillatt

Kontinuasjon

Kontinuasjon ved neste ordinære eksamen.