



GJELDER FOR STUDIEÅRET 2009/2010

MRK 2301 Påvirkning og overtalelsteori

Studium

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

Kursansvarlig

Institutt

Semester

Se studieplan for aktuelt studium

Studiepoeng

6

Undervisningsspråk

Norsk

Innledning

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

Gjennomført kursene MRK 2780 Forbrukeratferd og 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 J. 2002. Persuasion : theory & research. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications. Kapittel 7, s. 169-181 er ikke pensum

Artikkelsamling:

Haug, Magne Martin. 2009. Nyere samling av artikler om påvirkning og overtalelse

Anbefalt litteratur

Bøker:

Frymier, Ann Bainbridge and Marjorie Keeshan Nadler. 2007. Persuasion : integrating theory, research, and practice. Kendall/ Hunt

Perloff, Richard M. 2008. The dynamics of persuasion : communication and attitudes in the 21st Century. 3rd ed. New York: 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

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

Kurset avsluttes med en tre timers individuell skriftlig eksamen som teller 100 %.

Eksamenskode(r)

MRK 23014 - Skriftlig eksamen som teller 100% av karakteren i kurset MRK 2301 Påvirkning og overtalelseteori, 6 studiepoeng.

Hjelpemidler til eksamen

Ingen hjelpemidler tillatt

Kontinuasjon

Kontinuasjon ved neste ordinære eksamen.

I forbindelse med revidering av Bachelorstudiene fra og med studieåret 2009/2010, blir det endringer i sammensetningen av kurs i studiene, samt endringer i de enkelte kurs. Dette kurset undervises siste gang høsten 2009. Kontinuasjonseksamen tilbys hvert semester fom. høsten 2010 tom. våren 2012.

Tilleggsinformasjon