

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	Persuasive Communication Theories / Persuasive Communication Theories	
Ders Kodu / Course Code	9203026052022	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Third Cycle / Third Cycle	
Ders Akts Kredi / ECTS	6.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	3.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	1	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Face to Face / Face to Face	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Bu dersin amacı ikna edici iletişimi açıklamaya yönelik kuramları öğrencilere tanıtarak ikna edici iletişim alanındaki güncel araştırmaları değerlendirmek ve konuyla ilgili niceliksel ve niteliksel araştırmalar yaparak alana katkı sunmaktır.	Aim of the course is to introduce students with the persuasive communication theories, to analyze recent researches about persuasion and to make students part of qualitative or quantitative research on persuasion which will be designed by them.
İçeriği / Content	Sosyal etki. Tutum. İkna. İkna edici iletişim. İkna edici iletişim kuramları.	Social influence. Attitude. Persuasion. Persuasive communication. Persuasive communication theories.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	J. L. Freedman, vd., Sosyal Psikoloji, İmge Kitabevi Yayınları, 2003. Erwin P Bettinghaus, Michael J. Cody; Persuasive Communication, Holt, Rinehart and Winston Inc., 1987. Robert H. Gass, John S. Seiter, Persuasion, Social Influence and Compliance Gaining, Second Edition, Pearson Education Inc. 2003. Werner J. Severin, James W. Tankard, Communication Theories: Origins, Methods and Uses in the Mass Media, Longman, 1997. Robert B. Cialdini; İknanın Psikolojisi, Mediacat Yayıncılık, 2013. Noah J. Goldstein, Steve J. Martin, Robert B. Cialdini; Evet !, Mediacat Yayıncılık, 2013. Dan Heath, Chip Heath; Switch - Değiştir!, Optimist, 2013. Daniel Gilbert, Mutluluk Üzerine Çeşitlemeler, Optimist, 2008. Daniel H. Pink; Drive, Mediacat Yayıncılık, 2013.	J. L. Freedman, vd., Sosyal Psikoloji, İmge Kitabevi Yayınları, 2003. Erwin P Bettinghaus, Michael J. Cody; Persuasive Communication, Holt, Rinehart and Winston Inc., 1987. Robert H. Gass, John S. Seiter, Persuasion, Social Influence and Compliance Gaining, Second Edition, Pearson Education Inc. 2003. Werner J. Severin, James W. Tankard, Communication Theories: Origins, Methods and Uses in the Mass Media, Longman, 1997. Robert B. Cialdini; İknanın Psikolojisi, Mediacat Yayıncılık, 2013. Noah J. Goldstein, Steve J. Martin, Robert B. Cialdini; Evet !, Mediacat Yayıncılık, 2013. Dan Heath, Chip Heath; Switch - Değiştir!, Optimist, 2013. Daniel Gilbert, Mutluluk Üzerine Çeşitlemeler, Optimist, 2008. Daniel H. Pink; Drive, Mediacat Yayıncılık, 2013.

Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Doç. Dr. Uğur Bakır	
--	---------------------	--

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	İkna edici iletişim sürecini açıklayabilme.	To explain persuasive communication process
2	İkna edici iletişime dair kuramları tanıyabilme	To recognize theories on persuasive communication
3	İkna edici iletişim ile ilgili güncel araştırmaları yorumlayabilme.	To interpret recent researches on persuasive communication
4	İkna edici iletişim alanında nicel ve nitel araştırma tasarlayabilme ve yapabilme	To design and make qualitative or quantitative research on persuasion

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
1	Introduction To The Course •Scope •Motive •Importance •Rules and Requirements	Acquaintance, Lecture			
	Introduction To The Course •Scope •Motive •Importance •Rules and Requirements	Acquaintance, Lecture			
2	Social influence Attitude Attitude change Persuasion	Lecture			
	Social influence Attitude Attitude change Persuasion	Lecture			
3	Persuasive communication theories 1	Lecture			
	Persuasive communication theories 1	Lecture			
4	Persuasive communication theories 2	Lecture			
	Persuasive communication theories 2	Lecture			
5	Persuasive communication theories 3	Lecture			
	Persuasive communication theories 3	Lecture			

	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
6	Persuasive communication theories 4	Lecture			
	Persuasive communication theories 4	Lecture			
7	Persuasive communication theories 5	Lecture			
	Persuasive communication theories 5	Lecture			
8	Midterm Exam				
	Midterm Exam				
9	Handing out the article topics and planning the content of the articles	Lecture			
	Handing out the article topics and planning the content of the articles	Lecture			
10	Literature survey and planning the context of the article	Preparation of a report based on literature			
	Literature survey and planning the context of the article	Preparation of a report based on literature			
11	Qualitative or quantitative research	Research			
	Qualitative or quantitative research	Research			

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Qualitative or quantitative research	Research			
	Qualitative or quantitative research	Research			
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Qualitative or quantitative research	Research			
	Qualitative or quantitative research	Research			
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Reporting of Qualitative or quantitative research	Reporting			
	Reporting of Qualitative or quantitative research	Reporting			
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Reporting of Qualitative or quantitative research	Reporting			
	Reporting of Qualitative or quantitative research	Reporting			
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Presentation of the article and discussion with class	Presentation of the project			
	Presentation of the article and discussion with class	Presentation of the project			

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

Yarıyıl (Yıl) İçi Etkinlikleri / Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		40

Yarıyıl (Yıl) Sonu Etkinlikleri / End Of Term (or Year) Learning Activities	Sayı / Number	Katkı Yüzdesi / Percentage of Contribution (%)
Final Sınavı / Final Examination	1	100
Toplam / Total:	1	100
Başarı Notuna Katkı Yüzdesi / Contribution to Success Grade(%):		60

Etkinliklerinin Başarı Notuna Katkı Yüzdesi(%) Toplamı / Total Percentage of Contribution (%) to Success Grade:	100
Değerlendirme Tipi / Evaluation Type:	

İŞ YÜKÜ / WORKLOADS

Etkinlikler / Workloads	Sayı / Number	Süresi (Saat) / Duration (Hours)	Toplam İş Yüğü (Saat) / Total Work Load (Hour)
Ara Sınav / Midterm Examination	1	5.00	5.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Alan Çalışması / Field Work	2	5.00	10.00
Rapor Sunma / Report Presentation	2	5.00	10.00
Makale Yazma / Writing Paper	3	6.00	18.00
Makale Kritik Etme / Criticising Paper	14	2.00	28.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	10	3.00	30.00
Okuma / Reading	5	7.00	35.00
Toplam / Total:	51	36.00	178.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 178.00/30.00 = 5.93 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 178.00 / 30.00 = 5.93 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes															
	1.1.1	1.1.2	1.1.3	1.1.4	1.1.5	1.1.6	1.1.7	1.1.8	1.1.9	1.1.10	1.1.11	1.1.12	1.1.13	1.1.14	1.1.15	1.1.16
1.İkna edici iletişim sürecini açıklayabilme. / To explain persuasive communication process							3				3			5		
2.İkna edici iletişime dair kuramları tanıyabilme / To recognize theories on persuasive communication	3		4	4	2			3		4		3				4
3.İkna edici iletişim ile ilgili güncel araştırmaları yorumlayabilme. / To interpret recent researches on persuasive communication					4	4							3		3	
4.İkna edici iletişim alanında nicel ve nitel araştırma tasarlayabilme ve yapabilme / To design and make qualitative or quantitative research on persuasion		3						3	3		4					

Katkı Düzeyi / Contribution Level : 1-Çok Düşük / Very low, 2-Düşük / Low, 3-Orta / Moderate, 4-Yüksek / High, 5-Çok Yüksek / Very high