

GENEL TANIM / GENERAL DESCRIPTION

Ders Adı / Course Name	SPEECH AND PERSUASION - I / SPEECH AND PERSUASION - I	
Ders Kodu / Course Code	HIT2032018835	
Ders Türü / Course Type		
Ders Seviyesi / Course Level	Associate / Associate	
Ders Akts Kredi / ECTS	3.00	
Haftalık Ders Saati (Kuramsal) / Course Hours For Week (Theoretical)	2.00	
Haftalık Uygulama Saati / Course Hours For Week (Objected)	0.00	
Haftalık Laboratuvar Saati / Course Hours For Week (Laboratory)	0.00	
Dersin Verildiği Yıl / Year	2	
Öğretim Sistemi / Teaching System	Formal Education / Formal Education	
Eğitim Dili / Education Language	Turkish / Turkish	
Ön Koşulu Olan Ders(ler) / Precondition Courses	Yok	None
Amacı / Purpose	Tutum ve ikna kavramlarını açıklamak,-ikna edici iletişim konusundaki temel yaklaşımları sıralamak,- ikna sürecinin izlediği yolu bulmak/belirlemek için gerekli olan bilgi ve becerileri kavratıp geliştirmektir.	The aim of the course is; -To allow students become proficient in explaining the concepts of attitudes and persuasion, basic approaches on the persuasive communication to sort, to find the path of the process of persuasion to obtain and develop the necessary knowledge and skills.
İçeriği / Content	Aristoteles'ten bu yana teori, yöntem ve uygulamalarıyla ikna kavramıdır. Medyanın yanı sıra, kurumlar ile ve kişiler arası iletişim ortamında yer alan iknaya yönelik mesaj tasarımıyla ilgili çağdaş kuramların ele alındığı derste; dil, kültür mesaj içeriği ve medya gibi unsurların ikna üzerindeki rolü incelenmektedir. Bu derste öğrenciler, iknaya yönelik birçok çalışmayı irdelenecek mesajların aldatıcı unsurlarını tespit edebilecek becerileri kazandırırken etkili ve ikna edici mesaj oluşturmaya öğretebilmektedir.	-Since from the theory of Aristotle, methods and applications of the concept of persuasion. In addition to the media, institutions and interpersonal communication environment for the persuasive message about the contemporary theories discussed in course design, language, culture, message content and media on the role of the examined factors such as persuasion. -Students in this course, a lot of persuasion to work by examining the elements of deceptive messages to identify the skills gained can teach to create effective and persuasive message.
Önerilen Diğer Hususlar / Recommended Other Considerations	Yok	None
Staj Durumu / Internship Status	Yok	None
Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar / Books / Materials / Recommended Reading	1Yüksel, Ahmet Halûk (1994) İkna ve Konuşma. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi İlave Kaynak 2Vitale, Joe (2009) Kelimelerle ikna etmenin yolları. İstanbul: Mediacat kitapları 3Cialdini, Robert B. (2011) İknanın psikolojisi: Teori ve pratik bir arada çev. Yasemin Fletcher; Ed. Gülen Çetin. İstanbul: Mediacat	1Yüksel, Ahmet Halûk (1994) Persuasion and Speech. Eskişehir: Anatolian University Other References 2Vitale, Joe (2009) Ways of convincing with words. İstanbul: Mediacat Books 3Cialdini, Robert B. (2011) Psychology of Persuasion: Theory and practice together Translator: Yasemin Fletcher; Ed. Gülen Çetin. İstanbul: Mediacat

Öğretim Üyesi (Üyeleri) / Faculty Member (Members)	Öğr. Gör. Yüksel BİLGİN	
--	-------------------------	--

ÖĞRENME ÇIKTILARI / LEARNING OUTCOMES

1	İkna edici konuşmanın sürecini bilir.	To have the knowledge and skills of process of persuasive speech.
2	İknanın tarihsel süreci alana göre gelişimini bilir.	Effectively be able to know historical process of persuasion according to specialized topic.
3	İkna edici mesaj ve sürecin psikolojik altyapısı dahil bilir.	To have knowledge about and awareness of even the psychological background of a persuasive message and process.
4		
5		

HAFTALIK DERS İÇERİĞİ / DETAILED COURSE OUTLINE

Hafta / Week					
1	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Giriş ve konunun önemi				
	Introduction and importance of the subject				
2	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Tutum, ikna ve ikna edici iletişim				
	Attitude, convincing and persuasive communication				
3	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İknanın toplumsal hayattaki yeri				
	Place of persuasion in public life				
4	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İknaya tarihsel bakış				
	Historical overview of the persuasion				
5	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İknaya karşı koyma				
	Resistance to persuasion				

6	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Konuşma ve dinleme becerileri				
	Speaking and listening skills				
7	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Konuşma türleri				
	Types of speech				
8	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Ara sınav				
	Midterm				
9	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Konuşmanın yapısını oluşturma ve konuşmayı etkili kılma				
	Creating the structure of the speech and making speech effective				
10	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici konuşma				
	Persuasive speech				
11	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici konuşmanın düzenlenmesi ve planının oluşturulması				
	Regulation of persuasive speech and the creation of the plan				

12	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Satış kampanyası konuşması				
	Sales campaign speech				
13	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna edici konuşmayı destekleyici etmen olarak sözsüz iletişim				
	Supportive non-verbal communication as a factor in convincing speech				
14	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	İkna amaçlı sunumlar				
	Presentations aimed to convince				
15	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Genel değerlendirme				
	General assessment				
16	Teorik Dersler / Theoretical	Uygulama	Lab	Öğretim Yöntem ve Teknikleri/Teaching Methods Techniques	Ön Hazırlık / Preliminary
	Dönem sonu sınavı				
	Final Exam				

DEĞERLENDİRME / EVALUATION

	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

	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	1.00	1.00
Final Sınavı / Final Examination	1	1.00	1.00
Derse Katılım / Attending Lectures	14	3.00	42.00
Bireysel Çalışma / Self Study	14	1.00	14.00
Ara Sınav İçin Bireysel Çalışma / Individual Study for Mid term Examination	1	14.00	14.00
Final Sınavı için Bireysel Çalışma / Individual Study for Final Examination	1	14.00	14.00
Toplam / Total:	32	34.00	86.00
Dersin AKTS Kredisi = Toplam İş Yüğü (Saat) / 30.00 (Saat/AKTS) = 86.00/30.00 = 2.87 ~ / Course ECTS Credit = Total Workload (Hour) / 30.00 (Hour / ECTS) = 86.00 / 30.00 = 2.87 ~			

PROGRAM VE ÖĞRENME ÇIKTISI / PROGRAM LEARNING OUTCOMES

Öğrenme Çıktıları / Learning Outcomes	Program Çıktıları / Program Outcomes									
	1.1.1	1.1.2	2.1.1	2.1.2	3.1.1	3.1.2	3.2.1	3.2.2	3.3.1	3.4.1
1.İkna edici konuşmanın sürecini bilir. / To have the knowledge and skills of process of persuasive speech.	4				3					
2.İknanın tarihsel süreci alana göre gelişimini bilir. / Effectively be able to know historical process of persuasion according to specialized topic.	3									
3.İkna edici mesaj ve sürecin psikolojik altyapısı dahil bilir. / To have knowledge about and awareness of even the psychological background of a persuasive message and process.		3			3					
4. /										
5. /										

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