



AYDIN ADNAN MENDERES ÜNİVERSİTESİ DERS BİLGİ FORMU

Dersin Adı		Kişilerarası İletişim Yönetimi							
Ders Kodu		HİRY532		Ders Düzeyi		Yüksek Lisans			
AKTS Kredi	5	İş Yüğü	125 (Saat)	Teori	3	Uygulama	0	Laboratuvar	0
Dersin Amacı		Ders kapsamında kişilerarası iletişim kavramsal çerçevesinden yola çıkılarak kişilerarası iletişim yaklaşımlarının, varsayımlarının, teorilerinin kavranması ve süreçte karşılaşılan engellerin/ engelleri aşma yöntemlerinin içselleştirilmesi yönündeki iletişim becerilerinin geliştirilmesini sağlamak amaçlanmaktadır.							
Özet İçeriğı		Kişilerarası iletişimin kavramsal çerçevesi, kişilerarası iletişim yaklaşımları, kişilerarası iletişim süreci ve unsurları kişilerarası iletişim varsayımları kişilerarası iletişim fonksiyonları kişilerarası iletişim teorileri, kişilerarası iletişimi etkileyen etkenler kişilerarası iletişim engelleri ve aşma yolları, kişilerarası iletişimde başarı ölçütleri							
Staj Durum		Yok							
Öğretim Yöntemleri		Anlatım (Takrir), Tartışma, Örnek Olay, Bireysel Çalışma							
Dersi Veren Öğretim Elemanı(ları)									

Ölçme ve Değerlendirme Araçları

Araç	Adet	Oran (%)
Ara Sınav (Vize)	1	40
Dönem Sonu Sınavı (Final)	1	60

Ders Kitabı / Önerilen Kaynaklar

1	Demet GÜRÜZ- Ayşen TEMEL EĞİNLİ; Kişilerarası İletişim Bilgiler, Etkiler- Engeller, Nobel Yayınları.
2	İrfan ERDOĞAN; İletişimi Anlamak, Erk Yayınları.
3	Peter HARTLEY; Kişilerarası İletişim, İmge Yayınları.
4	Özcan KÖKNEL; İnsanı Anlamak, Postiga Yayınları.
5	Üstün DÖKMEN; İletişim Çatışmaları ve Empati, Sistem Yayıncılık.

Hafta	Haftalara Göre Ders Konuları	
1	Teorik	Kişilerarası İletişim Kavramına Genel Bir Bakış
2	Teorik	Kişilerarası İletişim Yaklaşımları
3	Teorik	Kişilerarası İletişim Süreci ve Unsurları
4	Teorik	Kişilerarası İletişim Varsayımları
5	Teorik	Kişilerarası İletişim Fonksiyonları
6	Teorik	Kişilerarası İletişim Teorileri
7	Teorik	Kişilerarası İletişim Teorileri
8	Ara Sınav (Vize)	Ara Sınav (Vize)
9	Teorik	Kişilerarası İletişimi Etkileyen Etkenler
10	Teorik	Kişilerarası İletişimi Etkileyen Etkenler
11	Teorik	Kişilerarası İletişim Engelleri
12	Teorik	Kişilerarası İletişim Engelleri
13	Teorik	Kişilerarası İletişim Engellerini Aşma Yolları
14	Teorik	Kişilerarası İletişimde Başarı Kriterleri
15	Teorik	Genel Değerlendirme
16	Dönem Sonu Sınavı (Final)	Dönem Sonu Sınavı (Final)

Dersin Öğrenme, Öğretme ve Değerlendirme Etkinlikleri Çerçevesinde İş Yüğü Hesabı (Ortalama Saat)

Etkinlik	Adet	Ön Hazırlık	Etkinlik Süresi	Toplam İş Yüğü
Kuramsal Ders	13	2	3	65
Ara Sınav	1	29	1	30



Dönem Sonu Sınavı	1	29	1	30
Toplam İş Yüğü (Saat)				125
Yuvarla [Toplam İş Yüğü (saat) / 25*] = AKTS Kredisi				5
*25 saatlik iş yüğü 1 AKTS olarak kabul edilmektedir.				

Dersin Öğrenme Çıktıları

1	Kişilerarası iletişimi tanımlayacak ve diğer iletişim türleri arasındaki yeri ve öneminin farkına varabilecek.
2	İletişim becerilerini toplumsal yaşam içerisinde etkin bir biçimde kullanabilecek ve karşılaştığı iletişim sorunlarını bu becerilerle çözebilecek.
3	Kişilerarası iletişim sürecinde etkili olan öğeleri tartışarak, temelde karşılaşılan sorunların çözümüne yönelik örnekleri değerlendirebilecek.
4	Kişilerarası iletişim modellerini öğrenip bunları güncel yaşamda uygulayacak.
5	Kişilerarası iletişim çatışmalarının nedenlerini saptayarak bunlara ilişkin çözümleri tartışabilecek.
6	Etkin bir kişilerarası iletişim için gerekli olan öğeleri saptayacak; kendini açma, ifade etme gibi konularda bilgi edinerek, değişik iletişim stratejilerini oluşturabilecek.

Program Çıktıları (Halkla İlişkiler ve Tanıtım Yüksek Lisans Programı)

1	İletişimin kültürel boyutlarını inceleyebilecek ve üzerinde akademik çalışmalar yapabilir.
2	Mesaj stratejisini kurumsal çerçevede ele alabilir
3	Reklamcılığın temeli, multimedya, internet ve mobil iletişim pazarlama ilkeleri alanında bilgiye sahip olur.
4	Reklam kampanyaları planlama ve değerlendirme aşamalarında temel yöntemler
5	Reklamcılık ve diğer pazarlama iletişimi çabalarının yorumlanma yeteneği
6	Marka, marka imajı, marka yaratmak ve marka denkliği konusunda yetenek kazanır.
7	Bütünleşik pazarlama yönetimi ve stratejik rolü
8	Dağıtım kanalları, perakendecilik ve satın alma noktasıyla ilgili strateji oluşturma
9	Bilimsel araştırmanın ve sosyal olguların özellikleri
10	Yaratıcı düşünce ve reklam yazarlığı ve ilgili süreç

Program ve Öğrenme Çıktıları İlişkisi 1:Çok Düşük, 2:Düşük, 3:Orta, 4:Yüksek, 5:Çok Yüksek

	ÖÇ1	ÖÇ2	ÖÇ3	ÖÇ4	ÖÇ5	ÖÇ6
PÇ1	4	3	4	4	5	4
PÇ2	5	5	5	5	5	5
PÇ3	4	5	5	5	5	5
PÇ4	5	4	4	4	4	5
PÇ5	4	5	5		5	5
PÇ6	5	2	5	4	5	5
PÇ7	4	4	4	4	5	5
PÇ8	5	3	5	4	5	4
PÇ9	5	4	4	4	5	4
PÇ10	4	5	4	4	5	4

