Contenus

Code du Cours	Nom du Cours	Semestre du Cours	Cours Théoriques	Travaux Dirigés (TD)	Travaux Pratiques (TP)	Crédit du Cours	ECTS
RPP309	Processus de la persuasion	5	2	0	0	2	4

Cours Pré-Requis	
Conditions d'Admission au Cours	

Langue du Cours	Français
Type de Cours	Électif
Niveau du Cours	Licence
Objectif du Cours	L'objectif de ce cours est d'expliquer le changement des mécanismes de persuasion avec une approche historique; définir la persuasion selon des nouveaux environnement de communication et d'interaction en partant des recherches développés dans le domaine de la psychologie sociale; analyser les processus de changement des attitudes et des comportements.
Contenus	De la rhétorique à la Propagande Le modèle d'Aristote G. Le Bon " Psychologie des Foules" G.de Tarde " Les lois de l'Imıtation" Il. Guerre Mondiale et la propagande Petty et Cacioppo "Modèle de Probabilité d'Elaboration" Persuader par la technologie Etudes des cas Attitudes, Changement des attitudes et des Comportements Modèle de persuasion de McGuire Modèle de persuasion de Greenwald

Ressources	ALMEIDA Fabrice d', Images et Propagande, Casterman, Paris, 1995. BAIRD Jay W, The mythical world of Nazi war propaganda : 1939-1945 University of Minnesota Press, Minneapolis- Minn, 1974. BELLENGER Lionel, La persuasion, PUF, Collection que sais-je?, Paris, 1992. CIALDINI Robert B., İknanın Psikolojisi, Türkçeye çeviri Fevzi Yalım, MediaCat Kitapları, Ankara, 2001. CIALDINI Robert B., Influence: Science and Practice, Allyn & Bacon, 2003. CIALDINI Robert B., Harnessing the Science of Persuasion, Harvard Business Review; Vol. 79 Issue 9, 2001, pp.72-79. (EBSCOhost) HOGAN Kevin, The Psychology of persuasion: how to persuade others to your way of thinking, Pelican Publisging Company, Gretna, Louisiana, 2002. (GSÜ Kütüphane). LE BON Gustave, Psychologie des foules, PUF/Quadrige, 5e éd., Paris, 1995. LEVINE Robert V., Power of Persuasion:How we're bought and sold, John Wiley&Sons, New Jersey, 2003. JOHNSTON D: Deirdre, The art and science of persuasion, Madison, Wis, Mc Graw Hill, 1994. (GSÜ Kütüphane). JOWETT Garth, O'DONNELL Victoria, Propaganda and persuasion, Sage, London, 1986. KAĞITÇIBAŞI Çiğdem, İnsan ve insanlar: sosyal psikolojiye giriş, Evrim Basın Yayın Dağıtım, Istanbul, 1988. (GSÜ Kütüphane) KAPFERER Jean-Noel, Les chemins de la persuasion : le mode d'influence des media et de la publicité sur les comportements, Gauthier-Villars, Paris, 1978. MESSARIS Paul, Visual Persuasion: The Role of Images in Advertising, Sage Publications, London, 1997. MİLLS Harry, Artful Persuasion: How to Command Attention, Change Minds, and Influence People, Publication Data, New York, 2000. MORTENSEN Kurt W, Maximum İnfluence: the 12 universel laws of power persuasion, Publication Data, New York, 2004. PERLOFF Richard, The dynamics of Persuasion: communication and attitudes in the 21st century, Lawrence Erlbaum, London, 2003. (GSÜ Kütüphane). PETTY Richard E., CACIOPPO John T., The Elaboration Likelihood Model of Persuasion, Advances in Experimental social psychology, vol.19, Academic Press, 1986. Harvard Busines Essentials, Power, Influence, and Persuasion: Sell Your Ideas and Make Things Happen, Harvard Univ. 2005.

Intitulés des Sujets Théoriques

Semaine	Intitulés des Sujets
1	Presentation du cours et des travaux
2	La rhetorique et le modèle d'Aristote
3	G. Le Bon " Psychologie des Foules"
4	G.de Tarde " Les lois de l'Imitation"
5	II. Guerre Mondiale et la propagande
6	Changement des attitudes: caractéristiques de la source
7	Changement des attitudes: caractéristiques de message et du récepteur
8	L'examen partiel
9	Modèle de persuasion de McGuire
10	Modèle de persuasion de Greenwald
11	Petty et Cacioppo "Modèle de Probabilité d'Elaboration"
12	Persuader par la Technologie
13	Présentation des exposées

Semaine	Intitulés des Sujets
14	Présentation des exposées