

Karta opisu zajęć (syllabus)

Nazwa kierunku studiów	Analityka weterynaryjna
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Komunikacja interpersonalna Interpersonal communication
Język wykładowy	polski
Rodzaj modułu	obowiązkowy
Poziom studiów	drugiego stopnia
Forma studiów	stacjonarne
Rok studiów dla kierunku	II,
Semestr dla kierunku	3
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/niekontaktowe	1 (0,72/0,28)
Tytuł naukowy/stopień naukowy, imię i nazwisko osoby odpowiedzialnej za moduł	Dr Aleksandra Lato
Jednostka oferująca moduł	
Cel modułu	Zapoznanie ze współczesnymi teoriami komunikacji, wybranymi zasadami efektywnej komunikacji interpersonalnej, perswazyjnej, asertywnej i niewerbalnej. Nabycie umiejętności sprawiania pozytywnego wrażenia, budowania pytań otwartych i zaufania. Uzyskanie umiejętności budowania komunikatów perswazyjnych w celu przekonania właściciela zwierzęcia do obranych w procesie leczenia celów i przyjęcia pozytywnej postawy wobec danej terapii. Nabycie umiejętności konstruowania komunikatów perswazyjnych, asertywnych i konstruktywnych, nie tylko w sytuacjach stresowych, ale i w konfliktowych. Nabycie umiejętności rozpoznawania emocji na podstawie analizy mikroekspresji twarzy i komunikacji niewerbalnej. Uzyskanie umiejętności wskazywania i eliminowania przeszkód w procesie komunikacyjnym.
Efekty uczenia się dla modułu to opis zasobu wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych, które student osiągnie po zrealizowaniu zajęć.	Wiedza:
	W1. Zna współczesne teorie komunikacji i techniki wpływu, a także zagadnienia z zakresu mikroekspresji twarzy, komunikacji niewerbalnej i asertywnej.
	Umiejętności:
	U1. Potrafi posługiwać się wybranymi technikami psychologii wpływu i komunikacji perswazyjnej, a także kreatywnie tworzyć oraz rozpoznawać wybrane gesty i mikroekspresję twarzy na podstawie analizy mowy ciała.
	Kompetencje społeczne:
	K1. Jest gotów do efektywnego budowania komunikatów w relacjach interpersonalnych i eliminowania przeszkód wynikających z błędów komunikacyjnych.
Wymagania wstępne i dodatkowe	

Treści programowe modułu	<p>Zajęcia będą prowadzone w formie warsztatowej w ramach ćwiczeń.</p> <p>Poznanie zasad komunikacji interpersonalnej w relacjach międzyludzkich głównie na linii lekarz weterynarii – klient (właściciel pacjenta-zwierzęcia), ale również ze specjalistami z różnych dyscyplin. Nabycie i doskonalenie umiejętności konstruowania komunikatów perswazyjnych z wykorzystaniem wybranych technik psychologii wpływu. Praktyczne przygotowanie do posługiwania się sześcioma zasadami wywierania wpływu Roberta Cialdiniego, zarówno w komunikacji w trybie on-line i off-line.</p> <p>Podatność na perswazję a cechy osobowościowe klienta (konformizm/nonkonformizm). Komunikaty emocjonalne i racjonalne w procesie perswazji w gabinecie lekarza.</p> <p>Poznanie głównych zasad (np. zdartej płyty) i struktur wypowiedzi asertywnej (np. struktura komunikatu typu JA). Charakterystyka postawy uległej, agresywnej i asertywnej, oraz zasad stawiania granic w gabinecie lekarza weterynarii. Analiza przypadku (case study) wybranych sytuacji komunikacyjnych. Nabycie umiejętności analizy mowy ciała i mikroekspresji twarzy. Przestrzeń osobista w gabinecie lekarskim. Nabycie umiejętności konstruowania konstruktywnych komunikatów w sytuacjach stresowych i konfliktowych.</p>
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	<p>Literatura obowiązkowa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carnegie D., Jak doskonalic umiejętność skutecznej komunikacji, StudioEMKA, 2014. • Carnegie D., Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi, StudioEMKA, 2018. • Cialdini R., Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka, tłum. B. Wojciszke, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Warszawa 2001 • Doliński D., Techniki wpływu społecznego, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005. • Pease B., Pease A., Mowa ciała, Dom Wydawniczy Rebis, 2019. • Zimbardo P. G., Leippe M. R., Psychologia zmiany postaw i wpływu społecznego, tłum. P. Kwiatkowski, Zysk i S-ka, Poznań 2004. <p>Literatura dodatkowa</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiske J., Wprowadzenie do badań nad komunikowaniem, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999. • Leathers D. G., Komunikacja niewerbalna: zasady i zastosowania, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
Planowane formy/działania/metody dydaktyczne	<p>Praktyczne konstruowanie komunikatów perswazyjnych. Interpretacja i analiza mowy ciała odbiorcy, dyskusja, projekt, Studium przypadku (case study), prezentacja multimedialna.</p>
Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	<p>ocena zadania projektowego, ocena wystąpienia (scenki dramatyczne, case study), ocena prezentacji.</p> <p>Wiedza: projekty.</p> <p>Kryteria oceny zadania projektowego: użycie 1 zasady wpływu Cialdiniego: ocena ndst; użycie 2 zasad wpływu</p>

	<p>Cialdiniego: ocena dst; użycie 3 zasad wpływu Cialdiniego: ocena db; użycie 4-6 zasad wpływu Cialdiniego: ocena bdb., Umiejętności: samodzielne przedstawienie wybranych scenek dramowych, case study i symulacji, dyskusja, analiza i interpretacja sytuacji problemowych.</p> <p>Kryteria oceny wystąpienia (scenki case study): użycie 1 zasady perswazji i asertywności: ocena ndst; użycie 1 zasady perswazji i asertywności: ocena ndst; użycie 2 zasad perswazji i asertywności: ocena dst; użycie 3 zasad perswazji i asertywności: ocena db; użycie 4 zasad perswazji i asertywności: ocena bdb.</p> <p>Kompetencje społeczne: ocena umiejętności współpracy w zakresie komunikacji interpersonalnej, ocena konstruowania wybranych komunikatów podczas przedstawiania prezentacji.</p> <p>Kryteria oceny prezentacji: Ocena dost: podanie teorii; ocena db: podanie teorii z praktycznymi przykładami; ocena bdb: podanie teorii z praktycznymi przykładami i przygotowanie pytań dla grupy.</p>		
Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	<ul style="list-style-type: none"> - Napisanie maila do klienta z zastosowaniem zasad perswazji, asertywności i konstruktywnej komunikacji interpersonalnej. - Opisanie scenki konfliktowej i podanie propozycji rozwiązania trudnej sytuacji. - Ocena końcowa jest wystawiana na podstawie średniej z ocen z poszczególnych zadań praktycznych (np. projektu, wystąpienia – scenki case study, prezentacji) 		
Bilans punktów ECTS	Forma zajęć	Liczba godzin kontaktowych	Punkty ECTS
	Ćwiczenia	15	0,5
	Konsultacje	3	0,12
		Liczba godzin niekontaktowych	Punkty ECTS
	Przygotowanie do ćwiczeń	2	0,08
	Studiowanie literatury	2	0,08
	Przygotowanie projektu	3	0,12
	Razem	25	1
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	<ul style="list-style-type: none"> - udział w ćwiczeniach – 15 godz., - udział w konsultacjach – 3 godz., 		
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	<p>W1 – AW2_W010+ U1 - AW2_U010+ K1 - AW2_K04++</p>		