

Kod modułu	M_WE_SEM5 KOM PERS
Nazwa kierunku studiów	Weterynaria
Nazwa modułu, także nazwa w języku angielskim	Komunikacja interpersonalna Interpersonal communication
Język wykładowy	Polski
Rodzaj modułu	obowiązkowy
Poziom studiów	Studia jednolite magisterskie
Forma studiów	Stacjonarne/niestacjonarne
Rok studiów dla kierunku	III
Semestr dla kierunku	V
Liczba punktów ECTS z podziałem na kontaktowe/ niekontaktowe	1 (0,6/0,4)
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	Brak

Treści programowe modułu	Proszę opisać z podziałem na ćwiczenia i wykłady (jeśli są obie formy) Zajęcia będą prowadzone w formie warsztatowej w ramach ćwiczeń. 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. Podatność na perswazję a cechy osobowościowe klienta (konformizm/nonkonformizm). Komunikaty emocjonalne i racjonalne w procesie perswazji w gabinecie lekarza. 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.
Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej	Literatura obowiązkowa • Carnegie D., Jak doskonalić 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, Zys i S-ka, Poznań 2004. Literatura dodatkowa • 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	Praktyczne konstruowanie komunikatów perswazyjnych. Interpretacja i analiza mowy ciała odbiorcy, dyskusja, projekt, Studium przypadku (case study), prezentacja multimedialna.

Sposoby weryfikacji oraz formy dokumentowania osiągniętych efektów uczenia się	ocena zadania projektowego, ocena wystąpienia (scenki dramatowe, case study), ocena prezentacji. Wiedza: projekty. Kryteria oceny zadania projektowego: użycie 1 zasady wpływu Cialdiniego: ocena ndst; użycie 2 zasad wpływu Cialdiniego: ocena dst; użycie 3 zasad wpływu Cialdiniego: ocena db; użycie 4-6 zasad wpływu Cialdiniego: ocena bdb., Umiejętności: samodzielne przedstawienie wybranych scenek dramatowych, case study i symulacji, dyskusja, analiza i interpretacja sytuacji problemowych. 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. Kompetencje społeczne: ocena umiejętności współpracy w zakresie komunikacji interpersonalnej, ocena konstruowania wybranych komunikatów podczas przedstawiania prezentacji. 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.																											
Bilans punktów ECTS	<table><tr><td></td><td>Godziny</td><td>ECTS</td></tr><tr><td>ćwiczenia</td><td>15</td><td>0,5</td></tr><tr><td>Konsultacje</td><td>2</td><td>0,1</td></tr><tr><td>RAZEM kontaktowe</td><td>17</td><td>0,6</td></tr><tr><td colspan="3">NIEKONTAKTOWE</td></tr><tr><td>przygotowanie do ćwiczeń</td><td>6</td><td>0,24</td></tr><tr><td>przygotowanie projektu</td><td>2</td><td>0,08</td></tr><tr><td>studiowanie literatury</td><td>2</td><td>0,08</td></tr><tr><td>RAZEM niekontaktowe/pkt ECTS</td><td>10</td><td>0,4</td></tr></table>		Godziny	ECTS	ćwiczenia	15	0,5	Konsultacje	2	0,1	RAZEM kontaktowe	17	0,6	NIEKONTAKTOWE			przygotowanie do ćwiczeń	6	0,24	przygotowanie projektu	2	0,08	studiowanie literatury	2	0,08	RAZEM niekontaktowe/pkt ECTS	10	0,4
	Godziny	ECTS																										
ćwiczenia	15	0,5																										
Konsultacje	2	0,1																										
RAZEM kontaktowe	17	0,6																										
NIEKONTAKTOWE																												
przygotowanie do ćwiczeń	6	0,24																										
przygotowanie projektu	2	0,08																										
studiowanie literatury	2	0,08																										
RAZEM niekontaktowe/pkt ECTS	10	0,4																										
Nakład pracy związany z zajęciami wymagającymi bezpośredniego udziału nauczyciela akademickiego	<table><tr><td>udział w ćwiczeniach</td><td>15</td><td>0,6</td></tr><tr><td>Konsultacje</td><td>2</td><td>0,1</td></tr><tr><td>RAZEM z bezpośrednim udziałem nauczyciela</td><td>17</td><td>0,6</td></tr></table>	udział w ćwiczeniach	15	0,6	Konsultacje	2	0,1	RAZEM z bezpośrednim udziałem nauczyciela	17	0,6																		
udział w ćwiczeniach	15	0,6																										
Konsultacje	2	0,1																										
RAZEM z bezpośrednim udziałem nauczyciela	17	0,6																										
Odniesienie modułowych efektów uczenia się do kierunkowych efektów uczenia się	Kod efektu modułowego – kod efektu kierunkowego W1 –W-inne + U1 – A.U13 +, U-inne + K1 – K9 +++,																											

Elementy i wagi mające wpływ na ocenę końcową	- Napisanie maila do klienta (właściciela zwierzęcia) z zastosowaniem zasad perswazji, asertywności i konstruktywnej komunikacji interpersonalnej. - Opisanie scenki konfliktowej na linii lekarz weterynarii a klient (właściciel zwierzęcia) 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)
--	---