

## PROGRAMY KURSÓW

### Wywieranie wpływu – negocjacje, perswazja, manipulacja i obrona przed nią

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał:</b>	
WIEDZA Słuchacze zdobędą umiejętności w zakresie negocjowania, skutecznego oddziaływania na innych i bronięcia się przed manipulacją, rozwiązywania konfliktów.	
UMIEJĘTNOŚCI Prowadzenie negocjacji i mediacji. Odkrywania manipulacji i bronięcia się przed nią. Radzenie sobie w sytuacji konfliktu.	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	
W trakcie zajęć słuchacze zapoznają się z następującymi zagadnieniami: Kiedy należy negocjować? Style, strategie, techniki negocjacyjne. Zasady efektywnych negocjacji i mediacji: Budowanie kontaktu i porozumienia. Fazy procesu negocjacji. Psychologia negocjacji. Mediacja sposobem rozwiązywania konfliktów. Skuteczne wywieranie wpływu na innych. Manipulacja i obrona przed nią. Specyfika negocjacji z pozycji słabszego ich uczestnika. Proces negocjacji na wybranych przykładach (sieci, korporacje, małe firmy).	
<b>Program zajęć</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Negocjacje, jako proces, podstawowe pojęcia i problemy.</li><li>• Kiedy należy negocjować?</li><li>• Style i techniki negocjacyjne.</li><li>• Podstawowe i uniwersalne reguły negocjacyjne (BATNA, oddzielenie ludzi od problemów, koncentracja na interesach a nie stanowiskach, uwzględnianie możliwości korzystnych dla obu stron, stosowanie obiektywnych kryteriów, itd.).</li><li>• Fazy procesu negocjacji</li><li>• Cechy dobrego negocjatora.</li><li>• Błędy negocjacyjne.</li><li>• Cechy złego negocjatora.</li><li>• Specyfika negocjacji z pozycji słabszego ich uczestnika.</li><li>• Proces negocjacji na wybranych przykładach (sieci, korporacje, małe firmy).</li><li>• Konflikt, jego rodzaje i sposoby rozwiązywania.</li><li>• Mediacja sposobem rozwiązywania konfliktów.</li><li>• Manipulacja i obrona przed nią.</li></ul>	
<b>Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana</b>	
Schmidt M. Techniki Negocjacji. BC Edukacja 2008 Augustynek A. Wprowadzenie do psychologii DIFIN 2019	

### Komunikacja interpersonalna

<b>Osoba prowadząca zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek, mgr Jolanta Gibas</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał</b>	
WIEDZA: uczestnicy zajęć otrzymają zaawansowaną wiedzę w zakresie komunikacji interpersonalnej, interpretacji mowy ciała, tak aby komunikacja werbalna i niewerbalna była źródłem sukcesów międzyludzkich i zawodowych.	
UMIEJĘTNOŚCI: kontrolowania komunikacji werbalnej i niewerbalnej w trakcie występu publicznego (treść, pantomimika, ekspresja mimiczna, postawa ciała, zachowania przestrzenne, paralingwistyka, kontakt wzrokowy, wygląd, dotyk).	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementy komunikacji niewerbalnej</li> <li>• Mowa niewerbalna podczas wystąpień publicznych, negocjacji, kierowania ludźmi jak również w codziennym życiu.</li> <li>• Elementy pantomimiki, ekspresja mimiczna, postawa ciała, zachowania przestrzenne, paralingwistyka, kontakt wzrokowy, wygląd, dotyk, zapach oraz wokalizacja.</li> <li>• Rozwijanie zdolności rozpoznawania komunikatów niewerbalnych</li> <li>• Poznanie specyfiki i znaczenia komunikacji językowej w interakcjach międzyludzkich.</li> </ul>
<b>Program zajęć</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikacja interpersonalna. Komunikowanie i komunikowanie się. Zasady prawidłowej komunikacji.</li> <li>2. Typologia kodów niewerbalnych – mimika, pantomimika <ol style="list-style-type: none"> <li>A. Wygląd fizyczny i postawa.</li> <li>B. Co mówią ręce?</li> <li>C. Kontakt wzrokowy i dotyk.</li> <li>D. Zachowania parawerbalne.</li> </ol> </li> <li>3. Wokalizacja</li> <li>4. Sposoby efektywnego komunikowania w ujęciu mowy niewerbalnej</li> <li>5. Zachowania niewerbalne a płęć i rola społeczna</li> <li>6. Znaczenie komunikacji niewerbalnej w komunikacji międzyludzkiej</li> <li>7. Zachowania niewerbalne podczas prezentacji i autoprezentacji.</li> </ol>
<b>Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikacja niewerbalna. Zasady i zastosowania. – Dale 6Leathers (2007) Warszawa, PWN.</li> <li>2. Mowa ciała. Pease Allan , Pease Barbar (2019) Rebis Poznań.</li> <li>3. Sherwyn M. Komunikacja między ludźmi. Wydawnictwo Naukowe PWN 2015</li> </ol>

## Kreowanie wizerunku

<b>Osoba prowadząca zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał</b>	
<p>WIEDZA – na temat skutecznego wizerunku jednostki, instytucji i produktów (lustrzanego, pożądanego i optymalnego)  UMIEJĘTNOŚCI - sluchacze opanują techniki kreowania wizerunku własnego (towarzyskiego, medialnego, zawodowego), firmy, wyrobu, marki i logo.</p>	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Psychologiczne uwarunkowania wizerunku</li> <li>• Techniki wywierania wpływu</li> <li>• Kształtowanie wizerunku jednostki, instytucji i produktów (lustrzanego, pożądanego i optymalnego)</li> <li>• Kreowanie i kształtowania wizerunku osób, produktów i instytucji w telewizji, radio i Internecie</li> </ul>	
<b>Program zajęć</b>	
<b>KREOWANIE WIZERUNKU OSOBISTEGO i MEDIALNEGO OSOBY (Polityka, Szefa, Specjalisty, Eksperta, Managera, Konsultanta)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cel i zasady kreowania wizerunku (awans, zdobycie pracy, pozycja społeczna, itp.).</li> <li>• Określenie swoich mocnych i słabych stron</li> <li>• Najczęściej popełniane błędy podczas autoprezentacji □ Jak zbudować wizerunek w sieci?</li> <li>• Dobór treści, zdjęć, filmów, multiprezentacji do aplikacji dostosowanej do cech indywidualnych osoby i typu jej kariery zawodowej.</li> </ul>	
<b>KSZTAŁTOWANIE WIZERUNKU:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marki</li> <li>• Produktu</li> <li>• Grupy wyrobów</li> <li>• Firmy (pracodawcy)</li> <li>• Organizacji</li> </ul>	
<b>RODZAJE WIZERUNKU</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zwykły</li> <li>• Lustrzany</li> <li>• Pożyczony</li> </ul>	
<b>Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana</b>	

## Autoprezentacja na różnych etapach kariery zawodowej

<b>Osoba prowadząca zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał</b>	
<p>WIEDZA: uczestnicy otrzymają zaawansowaną wiedzę przydatną zarówno dla osób rekrutujących jak i rekrutowanych. na temat autoprezentacji od absolwenta wyższej uczelni aż do osoby aspirującej do stanowisk wyższego szczebla zarządzania.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI: efektywnego prezentowania siebie podczas procesu rekrutacji, oceniania i przeszerogowywania.</p>	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Jak zaprezentować siebie nowocześnie i przekonująco zarówno w dokumentach typu życiorys oraz list motywacyjny jak i podczas innych etapów procesu rekrutacji, oceniania i przeszerogowywania?</li> <li>Techniki kreatywnej autoprezentacji. Pokładowo coraz popularniejszy stają się video życiorysy, do standardu należą wielostronicowe, nawigowanie aplikacje w formie prezentacji multimedialnej z załączoną do niej wersją do wydruku. Istotne jest również efektywne zaprezentowanie siebie podczas różnych etapów procesu zarządzania personelem.</li> </ul>	
<b>Program zajęć</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady i sposoby kreatywnej autoprezentacji, która wychodzi poza standardy i rutynę. Poszukując pracy chcemy, aby postrzegano nas, jako kompetentnych, profesjonalnych, kreatywnych i zmotywowanych kandydatów..</li> <li>Zdobywanie informacji o przyszłym pracodawcy, jego oczekiwaniach, wymaganiach i sposobie naboru do pracy oraz uwzględnienie tych informacji w liście motywacyjnym oraz życiorysie.</li> <li>Wybór rodzaju życiorysu (cv.) pod kątem oczekiwań przyszłego pracodawcy (funkcjonalny, chronologiczny, kreatywny, mieszany, alternatywny, ukierunkowany, celowy)</li> <li>Forma życiorysu (video, audio – monolog, prezentacja multimedialna, tradycyjna)</li> <li>Cechy listu motywacyjnego: dokumentuje przydatność na dane stanowisko, jest dostosowany do oczekiwań pracodawcy, zwięzły, kreujący wizerunek kandydata do pracy, bezbłędny.</li> <li>Dołączanie wyselekcjonowanych świadectw, zaświadczeń, opinii i rekomendacji.</li> <li>Przygotowania się do rozmowy kwalifikacyjnej (zebranie informacji o firmie i metodach rekrutacji w niej stosowanych).</li> <li>Zachowanie się podczas rozmowy kwalifikacyjnej oraz treść odpowiedzi na kluczowe pytania kwalifikacyjne.</li> </ul>	
<b>Chcesz wiedzieć więcej - literatura zalecana</b>	
W. Budzyński Public relations Strategia i nowe techniki kreowania wizerunku 2008	

## Psychologia Kierowania

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał</b>	
<p>WIEDZA - uczestnicy otrzymają zaawansowaną wiedzę przydatną w kierowaniu personelem, prowadzenie procesu kadrowego, rekrutacji zawodowej, oraz organizowaniu własnej kariery zawodowej</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI - zastosowania osiągnięć współczesnej psychologii kierowania w codziennych działaniach z zakresu Zarządzania Zasobami Ludzkimi.</p>	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	
<p>W ramach zajęć omówione zostaną zagadnienia teoretyczne i praktyczne z zakresu Psychologii Kierowania Zasobami Ludzkimi zarówno od strony menedżerów i pracowników. Omówione zostaną główne teorie i trendy w tej dziedzinie. Ponadto przedstawione będą zagadnienia teorii motywacji i jej zastosowań praktycznych.</p>	
<b>Program zajęć</b>	

- Podstawowe teorie i kierunki w Psychologii Kierowania.
  - Awans, przeniesienia, degradacja.
  - Ścieżki kariery zawodowej.
  - Szkolenie menedżerów i specjalistów różnych szczebli hierarchii organizacyjnej
  - Zarządzanie talentami.
  - Rola menedżera, jego cechy i osobiste kwalifikacje.
  - Motywowanie pracowników.
- Relacja człowiek – stanowisko pracy (opis stanowiska pracy, analiza potrzeb kadrowych, preferowany profil psychofizyczny pracownika).
  - Adaptacja pracownika nowozatrudnionego
  - Międzypokoleniowe zarządzanie
  - Elastyczne formy zatrudnienia
  - Rekrutacja pracowników i jej metody (m. innymi: nabór wewnętrzny i zewnętrzny, metoda Assessment Centre, rola konsultantów).

### Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana

Człowiek istota społeczna - Elliot Aronson, Joshua Aronson 2020 PWN

## Przywództwo

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>mgr Dorota Tomaszewska</b>	
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>	
<b>Śluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał</b>		
<p>WIEDZA          Śluchacze otrzymają kompendium wiedzy na temat kierowania zespołem ludzi i kształtowania cech przywódcy.</p> <p>UMIEJĘTNOŚCI          Suchacze poznają skuteczne metody zarządzania pracownikami oraz dopasowywania stylu zarządzania do poziomu kompetencji pracownika i kształtowania empatii u przywódcy.</p>		
<b>Streszczenie przedmiotu</b>		
<p>Podczas warsztatów omawiane będą następujące zagadnienia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Skuteczne zarządzanie pracownikami</li> <li>• Rozwijanie umiejętności dopasowywania stylu zarządzania do poziomu kompetencji pracownika □              Motywowanie oraz zarządzanie zmianą</li> </ul>		
<b>Program zajęć</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dobry szef – czynniki wpływające na efektywność</li> <li>• Obszary odpowiedzialności lidera</li> <li>• Model usprawniania działania – cykl Deminga, Kolba</li> <li>• Zarządzanie sytuacyjne - Style kierowania, etapy rozwoju pracownika</li> <li>• Delegowanie zadań</li> <li>• Czynniki motywujące i demotywuujące – teoria Herzberga</li> <li>• Poziomy motywowania wg Kelmana</li> <li>• Etapy wprowadzania zmiany</li> <li>• Fazy reakcji na zmianę</li> <li>• Przyczyny oporu wobec zmiany</li> </ul>		

### Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana

Człowiek istota społeczna - Elliot Aronson, Joshua Aronson 2020 PWN

## Budowanie zespołu

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Piotr Wiroński</b>	
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>10</b>	
<b>Śluchacz, który zaliczył przedmiot</b>		

WIEDZA - poznanie podstawowych zasad budowania zespołu  
UMIEJĘTNOŚCI - świadomego uczestnictwa w kreowaniu zespołu i prac grupowych

### Streszczenie przedmiotu

Uczestnicy będą mieli możliwość sprawdzenia w praktyce swoich umiejętności w tworzeniu relacji zespołowych oraz poznania ról grupowych. Metody przewidziane w trakcie zajęć: case study, test, ćwiczenia, mini wykłady, gra zespołowa.

### Program zajęć

- cechy skutecznego zespołu;
- preferencje w zespole: role grupowe – ich świadome wykorzystanie;
- osobowość członków zespołu
- zespół a grupa robocza;
- procedury podejmowania decyzji grupowych;
- zarządzanie zespołem – style kierownicze; rola lidera
- kryzys w zespole i jego przełamywanie

### Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana

Człowiek istota społeczna. Elliot Aronson, Joshua Aronson – PWN 2020

## Prezentacje biznesowe

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>mgr Dorota Tomaszewska</b>	
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>10</b>	
<b>Słuchacz, który zaliczył przedmiot</b>		
WIEDZA: słuchacze zostaną zapoznani z psychologicznymi aspektami pracy nad prezentacją i kształtowaniem wizerunku osób (personal branding) instytucji (company's image) a także umiejętności kontaktów z mediami w procesie kreowania wizerunku. UMIEJĘTNOŚCI: autoprezentacji, kreowania wizerunku osoby oraz marki i ich pozytywnego wizerunku na rynku a także budowania polityki informacyjnej. konstruowania skutecznych prezentacji biznesowych KOMPETENCJE SPOŁECZNE wygłaszanie prezentacji przekonujących i przykuwających uwagę.		
<b>Streszczenie przedmiotu</b>		
Słuchacze zdobędą wiedzę na temat zasad, rodzajów i techniki prezentacji biznesowych. W tym czego unikać, czyli najczęściej popełniane błędy w prezentacjach.		
<b>Program zajęć</b>		
<ul style="list-style-type: none"><li>• Określanie celu prezentacji i adekwatne dopasowanie treści</li><li>• Zasady konstruowania prezentacji, informacje, jakie elementy powinny zawierać jej poszczególne części; □ Kolejność podawania informacji</li><li>• Dostosowanie języka prezentacji do poziomu wiedzy odbiorcy</li><li>• Kształtowanie właściwej postawy, tonacji, siły i barwy głosu, precyzyjnego wyrażania myśli.</li><li>• Kierowanie uwagą uczestników, czyli jak sprawić aby uczestnicy zapamiętali to co z punktu widzenia prezentera jest najbardziej istotne.</li></ul>		
<b>Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana</b>		
Leary M. Wywieranie wrażenia na innych. O sztuce autoprezentacji. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne 2017.		

## Radzenie sobie ze stresem i zaburzeniami lękowymi

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
<b>Słuchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał:</b>	
WIEDZA – jak radzić sobie ze stresem (odreagowanie, mechanizmy obronne) oraz zaburzeniami lękowymi (nerwicowymi). Zespół stresu pourazowego. Kiedy stosować psychoterapię a kiedy farmakoterapię. UMIEJĘTNOŚCI – odreagowanie stresu, techniki relaksacji,	
<b>Streszczenie przedmiotu</b>	

Stres jest reakcją organizmu na wymagania środowiska lub długotrwałe działanie emocji nie tylko negatywnych, ale również pozytywnych. Jest nieuniknionym elementem codziennego życia i musimy nauczyć się radzić sobie z nim, a nie próbować go uniknąć. Chroniczny stres spowodowany nieustanną presją lub stłumionymi, nieodreagowanymi emocjami może prowadzić do chorób psychosomatycznych; zaburzeń lękowych (nerwic) lub zwiększonej podatności na infekcje. Zajęcia poświęcone są problemowi jak skutecznie walczyć z tymi zaburzeniami.

### Program zajęć

W ramach zajęć grupowych przedstawione zostaną następujące zagadnienia:

- Sytuacje trudne i sposoby reagowania na nie
- Stres, stresory, fazy reakcji na stres
- Destrukcyjny wpływ nieodreagowywanego stresu
- Zespół stresu pourazowego
- wegetatywne, stany lękowe, reakcje nerwicowe, stany depresyjne jako formy reakcji na przedłużający się stres
- Sposoby walki ze stresem
  - eliminacja stresorów
  - zmiany stylu życia
  - mechanizmy obronne w tym odreagowywanie stresu
  - formy terapii psychologicznej i farmakologicznej
- Trening relaksacji (nauka odprężania się i odreagowywania).

### Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana

A. Augustynek (2015) Psychopatologia człowieka dorosłego Difin

## Przeciwdziałanie agresji i przemocy

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
---------------------------------	------------------------------

<b>Liczba godzin zajęć</b>	<b>20</b>
----------------------------	-----------

### Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał:

WIEDZA – Pomoc ofiarom przemocy i agresji, metody pracy z dziećmi i młodzieżą agresywnymi oraz będących ofiarą,  
UMIEJĘTNOŚCI – tworzenie programów i procedur profilaktyki agresji i przemocy

### Streszczenie przedmiotu

Kurs przeznaczony jest dla osób zajmujących się zagadnieniami przemocy i agresji zawodowo oraz dla nauczycieli, pedagogów, psychologów także szkolnych a po odpowiedniej modyfikacji (skrócony do 5 godzin zajęć) dla rodziców i uczniów.

### Program zajęć

- Agresja – definicje i geneza (jako: instynkt, reakcja na frustrację, wyuczony sposób zachowania,)
- Agresja i przemoc; psychologiczne, społeczne, prawne i biologiczne ich aspekty,
- Fazy zachowań agresywnych (prowokacja, eskalacja, konfrontacja)
- Mechanizmy i przyczyny zachowań agresywnych dzieci i młodzieży,
  - Rola obserwacji i naśladownictwa zachowań agresywnych w tworzeniu się patologicznych form działania.
  - Nieumiejętność kontrolowania przykrych emocji (wstydu, upokorzenia, złości i lęku).
  - Uczenie się agresji i przemocy
  - Brak utrwalonego systemu wartości życiowych.
  - Podatność na presję grupy rówieśniczej.
  - Niska odporność na stres w warunkach rywalizacji i braku tolerancji.
- Cechy psychofizyczne agresora i jego ofiary,
- Techniki odreagowania negatywnych emocji i kontrolowania agresji (metoda siedmiu kroków):
- Przyjęcie odpowiedzialności
- Stanie się świadomym
- Zrozumienie własnego gniewu i lęku
- Refleksja
- Decyzja
- Odreagowanie (poprzez sport, ruch, wysiłek, relaksację a także mechanizmy obronne).
- Otwarcie się na innych

### Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana

A. Augustynek Wprowadzenie do psychologii Difin 2018

## Przeciwdziałanie alkoholizmowi

<b>Osoby prowadzące zajęcia</b>	<b>dr Andrzej Augustynek</b>
---------------------------------	------------------------------

Liczba godzin zajęć

20

**Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał:**

WIEDZA – czym jest alkoholizm, gdzie szukać pomocy, jakie są metody leczenia i ich skuteczność.

UMIEJĘTNOŚCI – rozpoznanie i zdiagnozowanie problemu alkoholowego, zorganizowanie skutecznej pomocy dla uzależnionego.

**Streszczenie przedmiotu**

Początek nadużywania alkoholu, fazy rozwoju uzależnienia, skutki zdrowotne i społeczne. Metody leczenia i ich skuteczność.

**Program zajęć**

- Co to jest alkohol i jego rodzaje?
- Dlaczego dorośli i młodzież nadużywają alkoholu?
- Zespół uzależnienia od alkoholu (kryteria rozpoznania, fazy, objawy)
- Biologiczne i środowiskowe czynniki powstawania uzależnienia od alkoholu
- Psychologiczne aspekty alkoholizmu (cechy osobowości osoby uzależnionej od alkoholu)
- Metody leczenia zespołu uzależnienia od alkoholu
- Dziecko w rodzinie alkoholowej - syndrom dziecka alkoholika, dzieci zagrożone alkoholizmem, DDA
- Pomoc ofiarom choroby alkoholowej
- Metody pracy z dziećmi z rodzin alkoholików.
- Tworzenie miejskich, firmowych i szkolnych programów i procedur profilaktyki alkoholizmu

**Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana**

A. Augustynek – Jak wygrać z uzależnieniami Difin 2022

## Przeciwdziałanie narkomanii

Osoby prowadzące zajęcia

dr Andrzej Augustynek

Liczba godzin zajęć

20

**Sluchacz, który zaliczył przedmiot będzie posiadał:**

WIEDZA – na temat uzależnień oraz wpływu narkotyków na życie zawodowe, społeczne i rodzinne - ze zwróceniem szczególnej uwagi na dzieci.

UMIEJĘTNOŚCI – kształtowanie postaw sprzyjających podejmowaniu racjonalnych decyzji związanych z zażywaniem środków odurzających.

**Streszczenie przedmiotu**

•

**Program zajęć**

- Co to są substancje psychoaktywne (narkotyki) i jakie są ich rodzaje?
- Inicjacja zażywania środków psychoaktywnych
- Dlaczego młodzież, ale i dorośli przyjmują narkotyki?
- Narkomania (kryteria rozpoznania, fazy, objawy)
- Biologiczne i środowiskowe czynniki powstawania uzależnienia od środków psychoaktywnych
- Psychologiczne aspekty narkomanii (cechy osobowości osoby uzależnionej od narkotyków)
- Metody leczenia narkomani
- Pomoc narkomanom
- Metody pracy z dziećmi i młodzieżą uzależnionymi od środków psychoaktywnych.
- Tworzenie szkolnych programów i procedur profilaktyki narkomanii.

**Chcesz wiedzieć więcej – literatura zalecana**

A. Augustynek – jak wygrać z uzależnieniami Difin 2022