

PLANIFICAÇÃO MODULAR

Curso: TÉCNICO DE DESPORTO	
Disciplina: PSICOLOGIA	Ano/Turma: 10.º
Tema: PROCESSOS RELACIONAIS E COMPORTAMENTO PROFISSIONAL	Módulo n.º: 4 Horas: 15

Desenvolvimento Curricular		
Conteúdos Programáticos	Objetivos gerais	Avaliação
<p>1. A Percepção do “Self”</p> <p>1.1. A formação do auto-conceito</p> <p>1.1.1. O “Self” visto pelos “Outros”: a importância da valorização pelos sujeitos significativos</p> <p>1.1.2. A interpretação pelo “Eu”: o Interaccionismo Simbólico</p> <p>1.2. O sentimento de valor: a auto-estima</p> <p>1.3. Estratégias de manutenção de uma identidade pessoal positiva</p> <p>2. A Percepção dos “Outros”</p> <p>2.1. Cognição social e atitudes</p> <p>2.1.1. O conceito e as componentes das atitudes</p> <p>2.1.2. Formação e desenvolvimento de atitudes</p> <p>2.1.3. A mudança de atitudes</p> <p>2.2. Percepção social e categorização</p> <p>2.2.1. Formação de impressões</p> <p>2.2.2. Estereótipos e preconceitos</p> <p>3. A Percepção e a Dinâmica do “Nós”</p> <p>3.1. Conceito e características dos grupos</p> <p>3.1.1. A interacção da heterogeneidade:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Distinguir entre auto-conceito e auto-estima e caracterizar a sua formação • Explicar a importância da confirmação ou da infirmação do auto-conhecimento • Identificar estratégias para a manutenção de uma identidade pessoal positiva • Definir o papel da cognição social na relação com o mundo social • Definir atitude e reflectir sobre as próprias atitudes • Conhecer o processo de formação de atitudes e os mecanismos subjacentes à sua mudança • Compreender a importância da percepção social nas relações interpessoais • Relacionar a formação das primeiras impressões com o fenómeno da categorização social • Distinguir estereótipos e preconceitos • Compreender o mecanismo interactivo subjacente ao desenvolvimento dos grupos • Reflectir sobre as dimensões do 	<p>Trabalhos realizados individualmente e em grupo.</p> <p>Apresentações.</p> <p>Teste.</p>

<p>do “Eu” ao “Nós”</p> <p>3.1.2. O relacionamento e a tarefa do grupo</p> <p>3.1.3. A Teoria de Desenvolvimento do Grupo (Tuckman, 1965)</p> <p>3.1.4. Kurt Lewin e a dinâmica de grupo</p> <p>3.2. Estrutura e funcionamento do grupo</p> <p>3.2.1. Os conceitos de estatuto, papel e apreço</p> <p>3.2.2. Papéis e estatutos adquiridos ou atribuídos</p> <p>3.2.3. Estrutura sociométrica</p> <p>3.2.4. Coesão do grupo</p> <p>3.3. Normalização e conflitos</p> <p>3.3.1. Conflito e escalada do conflito</p> <p>3.3.2. Assertividade e inconformismo</p> <p>3.3.3. Passividade, agressividade, manipulação e afirmação pessoal</p> <p>3.3.4. Estratégias individuais na gestão do conflito</p> <p>3.3.4. Poder, autoridade e influência social</p> <p>3.3.5. Obediência e conformismo</p> <p>4. O “Nós”, o “Eu” e os “Outros”: Liderança, Negociação Social e Empreendedorismo</p> <p>4.1. Conceito de liderança</p> <p>4.1.1. Funções, padrões e contextos de liderança</p> <p>4.2. O empreendedor e a negociação social</p> <p>4.2.1. Elementos da negociação</p> <p>4.2.2. Negociação integrativa e negociação distributiva</p> <p>4.2.3. Perfil do empreendedor</p>	<p>relacionamento e da tarefa na vida dos grupos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compreender as leis do funcionamento de grupos e as variáveis que influenciam a interação grupal • Interpretar a dinâmica do grupo • Valorizar a importância da coesão de grupo • Relacionar as pressões para a normalização com a origem de conflitos no seio dos grupos • Conhecer e aplicar estratégias individuais de gestão de conflitos • Discutir a legitimidade da influência, do poder e da autoridade nos grupos • Definir liderança e identificar as principais funções do líder • Conhecer os diversos padrões de liderança • Reflectir acerca das competências próprias para liderar/potenciar no grupo um ambiente de elevado desempenho • Compreender a importância da negociação na vida quotidiana, em particular em contexto organizacional • Conhecer elementos essenciais do processo de negociação e a sua dinâmica • Reconhecer a importância do empreendedorismo na sociedade actual • Definir o perfil de um empreendedor de sucesso 	
---	---	--

Atividades de Complemento Curricular			
Ações/Atividades	Objetivos	Recursos	Data
Trabalho de pares. Apresentação de trabalhos. Atividades formativas individuais. Visionamento de filmes. Debate.		Manual. Quadro. Pesquisas na internet. Slides Powerpoint Conhecimentos de outras disciplinas	
Observações:			

Benedita, 26 de julho de 2019

A Professora

Graça Silva