

**CURSO PROFISSIONAL DE TÉCNICO DE APOIO À GESTÃO DESPORTIVA
PSICOLOGIA – 11º D1**

Planificação modular – Módulos 4 e 5

Professores: *José Castela*

Ano escolar: 2017/2018

Módulo 4 – Processos relacionais e comportamento profissional

Duração de referência: 25 horas

Competências visadas

- Conhecer os seus autoconceito e autoestima e valorizar a sua importância no plano pessoal e profissional
- Compreender e valorizar a importância do grupo na dinâmica das relações interpessoais
- Refletir sobre o tipo de participação que o caracteriza, enquanto membro de um grupo
- Empreender dinâmica de grupos adequada à situação de ensino-aprendizagem em contexto real de trabalho
- Gerir e superar conflitos (intra e interpessoais)
- Conhecer o processo de liderança e melhorar a sua participação na vida de grupo
- Identificar e determinar as características que diferenciam os empreendedores e definir os conhecimentos que estes têm que dominar para assegurar o sucesso nos novos empreendimentos

Objetivos de aprendizagem

- Distinguir entre autoconceito e autoestima e caracterizar a sua formação
- Explicar a importância da confirmação ou da infirmação do autoconhecimento
- 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 refletir sobre as próprias atitudes
- Conhecer o processo de formação de atitudes e os mecanismos subjacentes à sua mudança
- Compreender a importância da perceção social nas relações interpessoais
- Relacionar a formação das primeiras impressões com o fenómeno da categorização social
- Distinguir estereótipos e preconceitos
- Compreender o mecanismo interativo subjacente ao desenvolvimento dos grupos
- Refletir sobre as dimensões do relacionamento e da tarefa na vida dos grupos
- 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
- Refletir 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 atual
 - Definir o perfil de um empreendedor de sucesso

Âmbito dos conteúdos

1. A Percepção do “Self”

1.1. A formação do autoconceito

1.1.1. O “Self” visto pelos “Outros”: a importância da valorização pelos sujeitos significativos

1.1.2. A interpretação pelo “Eu”: o Interacionismo Simbólico

1.2. O sentimento de valor: a autoestima

1.3. Estratégias de manutenção de uma identidade pessoal positiva

2. A Percepção dos “Outros”

2.1. Cognição social e atitudes

2.1.1. O conceito e as componentes das atitudes

2.1.2. Formação e desenvolvimento de atitudes

2.1.3. A mudança de atitudes

2.2. Percepção social e categorização

2.2.1. Formação de impressões

2.2.2. Estereótipos e preconceitos

3. A Percepção e a Dinâmica do “Nós”

3.1. Conceito e características dos grupos

3.1.1. A interação da heterogeneidade: do “Eu” ao “Nós”

3.1.2. O relacionamento e a tarefa do grupo

3.1.3. A Teoria de Desenvolvimento do Grupo (Tuckman, 1965)

3.1.4. Kurt Lewin e a dinâmica de grupo

3.2. Estrutura e funcionamento do grupo

3.2.1. Os conceitos de estatuto, papel e apreço

3.2.2. Papeis e estatutos adquiridos ou atribuídos

3.2.3. Estrutura sociométrica

3.2.4. Coesão do grupo

3.3. Normalização e conflitos

3.3.1. Conflito e escalada do conflito

3.3.2. Assertividade e inconformismo

3.3.3. Passividade, agressividade, manipulação e afirmação pessoal

3.3.4. Estratégias individuais na gestão do conflito

3.3.4. Poder, autoridade e influência social

3.3.5. Obediência e conformismo

4. O “Nós”, o “Eu” e os “Outros”: Liderança, Negociação Social e Empreendedorismo

- 4.1. Conceito de liderança
 - 4.1.1. Funções, padrões e contextos de liderança
- 4.2. O empreendedor e a negociação social
 - 4.2.1. Elementos da negociação
 - 4.2.2. Negociação integrativa e negociação distributiva
 - 4.2.3. Perfil do empreendedor

Módulo 5 – Fatores e processos de aprendizagem

Duração de referência: 25 horas

Competências visadas

- Compreender algumas estratégias de aprendizagem com base nos conceitos de condicionamento operante e de aprendizagem vicariante
 - Mobilizar os conhecimentos sobre fatores e processos de aprendizagem para compreender a própria aprendizagem
 - Utilizar estratégias que podem ser utilizadas na sala de aula ou durante o estudo para a própria aprendizagem

Objetivos de aprendizagem

- Definir o conceito de aprendizagem
- Identificar alguns fatores que contribuem para a aprendizagem
- Compreender o processo de condicionamento operante e a importância do reforço na aprendizagem
- Compreender o processo de aprendizagem vicariante e a importância da modelação na aprendizagem
- Conhecer os processos de memorização e de transferência de aprendizagem
- Identificar os principais fatores de desmotivação dos alunos para o estudo e conhecer algumas das possíveis estratégias que podem ser utilizadas para superar esta situação
- Conhecer estratégias que podem ser utilizadas na sala de aula ou durante o estudo para potencializar os processos cognitivos e a aprendizagem

Âmbito dos conteúdos

1. Aprendizagem

- 1.1. Conceito de aprendizagem
- 1.2. Características e fatores do processo de aprendizagem
- 1.3. Condicionamento operante e importância do reforço
- 1.4. Aprendizagem vicariante e importância da modelação
- 1.5. Processamento de informação
 - 1.5.1. Memorização e esquecimento

- 1.5.2. Transferência de aprendizagem
- 1.6. Dificuldades de aprendizagem
- 1.6.1. Situações de dislexia
- 1.7. Insucesso escolar: fatores e estratégias para superar

2. Aprender a aprender

- 2.1. Estilos de pensamento e estilos de aprendizagem
- 2.2. Aprendizagem na sala de aula
- 2.3. Aprendizagem pela descoberta
- 2.4. Motivação para o estudo e para a aprendizagem
- 2.5. Ativação cognitiva e aprendizagem
- 2.6. Treino de métodos de estudo
- 2.6.1. Gestão do tempo e do espaço de estudo
- 2.6.2. Treino da concentração

Metodologias e Avaliação

- Leitura, análise e discussão de textos/problemas
- Confronto com problemas que estimulem o conflito cognitivo, a discussão e o debate de ideias
- Resolução de problemas
- Trabalhos individuais e em díade
- Avaliação diagnóstica
- Avaliação formativa (oral e escrita, individual e em díade)
- Avaliação de atitudes

Estratégias e Recursos

Divisão das aulas em blocos: análise de documentos (de tipo diverso e servido por variados recursos) como ponto de partida para a exposição/compreensão dos assuntos em tratamento; exposição dos assuntos; análise e debate; dramatização/simulação de comportamentos e situações.

Utilização do quadro de parede e dos recursos disponíveis no âmbito das TIC; utilização dos recursos em papel e informatizados criados/apresentados pelo professor.