



AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DA CAPARICA
PLANIFICAÇÃO ANUAL- 2020-2021
CURSO PROFISSIONAL TÉCNICO DE RESTAURANTE-BAR
DISCIPLINA: PSICOLOGIA
ANO: 3B



Semestres	Nº de aulas Previstas
1º	64
2º	35
TOTAL	99

Módulo	SUBDOMÍNIO/SUBTEMA	Nº DE AULAS
Módulo 1 Descobrimo a Psicologia	1. Especificidade da Psicologia como ciência 1.1. Definição e objecto de estudo da Psicologia 1.2. Complexidade e subjectividade do comportamento humano 1.3. Distinção entre conhecimento do senso comum e conhecimento científico 2. Evolução da Psicologia como ciência 2.1. A superação da dessubjectivação do psiquismo e do comportamento: contributos na história da Psicologia para o estudo do comportamento humano na sua complexidade 2.2. Freud e o inconsciente 2.3. Piaget e as relações entre a acção e o pensamento 2.4. Rogers e a importância da pessoa 2.5. O movimento “cognitivista” em Psicologia 2.6. O desafio de integrar o estudo das dimensões cognitiva e afectiva do comportamento 3. Áreas de especialização em Psicologia 3.1. Domínios tradicionais de investigação e intervenção em Psicologia 3.2. Psicologia Clínica 3.3. Psicologia da Educação 3.4. Psicologia Social e das Organizações	21 aulas início 16-09-2020 término 21- 10-2020
Módulo 2 O Desenvolvimento Humano	1. Conceito e factores de desenvolvimento 1.1. O conceito de desenvolvimento: natureza e cultura — hereditariedade e meio; crescimento e maturação 1.2. Níveis de desenvolvimento: filogénese, ontogénese e epigénese 1.3. Bases biológicas do comportamento: anatomia e fisiologia do sistema nervoso	24 aulas início 22-10-2020 término 04-12- 2020

	<p>2. Etapas do desenvolvimento humano, suas características e fundamentos teóricos</p> <p>2.1. Teorias do Desenvolvimento</p> <p>2.1.1. Piaget e o desenvolvimento cognitivo</p> <p>2.1.3. Erik Erikson e o desenvolvimento psicossocial</p> <p>2.1.4. Donald Super e o desenvolvimento vocacional</p> <p>2.2. Etapas do desenvolvimento: período pré-natal, infância, adolescência, idade adulta e velhice</p> <p>2.3. Algumas particularidades no curso do desenvolvimento</p> <p>2.3.1. na infância</p> <p>2.3.2. na adolescência</p> <p>2.3.3. na idade adulta</p> <p>2.3.4. na velhice</p> <p>2.3.4.3. o envelhecimento activo e a promoção do bem-estar e da qualidade de vida</p> <p>3. A transição como processo presente ao longo da vida:</p> <p>3.1. As transições programadas e as transições imprevistas</p> <p>3.2. O papel do desenvolvimento de projectos na preparação das transições</p> <p>3.3. A transição do contexto de escola para o mundo do trabalho.</p>	
<p>Módulo 3 Processos cognitivos, emocionais e motivacionais</p>	<p>1. Processos cognitivos</p> <p>1.1. As capacidades cognitivas do sujeito: atenção, concentração, percepção, aprendizagem, memória, inteligência e pensamento</p> <p>1.2. O conceito de inteligência</p> <p>1.2.1. A perspectiva das inteligências múltiplas de Gardner</p> <p>1.3. O conceito de pensamento</p> <p>1.3.1. A distinção entre pensamento convergente e pensamento divergente</p> <p>1.3.2. A distinção entre cognição e meta-cognição</p> <p>2. Processos emocionais</p> <p>2.1. O conceito de inteligência emocional e suas implicações nas relações interpessoais</p> <p>2.2. Relações entre os pensamentos e as emoções</p> <p>2.2.1. Estratégias para gestão de crenças e emoções inadequadas</p> <p>3. Processos motivacionais</p> <p>3.1. O conceito de motivação</p> <p>3.2. Os conceitos de motivação intrínseca e de motivação extrínseca</p>	<p>21 aulas</p> <p>início 09-12-2020</p> <p>término 03-02-2021</p>

	<p>3.3. Os conceitos de expectativa e de atribuição</p> <p>3.3.1. Diferenças e complementaridades no processo motivacional</p> <p>3.4. Distinção entre motivação e satisfação</p> <p>3.5. A Pirâmide das Necessidades de Maslow e seus principais pressupostos</p>	
<p>Módulo 4</p> <p>Processos relacionais e comportamento profissional</p>	<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 interação da heterogeneidade: 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. 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>33 aulas</p> <p>início 03-02-2021</p> <p>término 07-04-2021</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>	
--	--	--