

Curso Profissional de Técnico/a de Ação Educativa

TAE – 10831448

2.º Ano de formação - Curso 2024-2027

Ano Letivo 2025/2026

Planificação anual

Disciplina: PSICOLOGIA

11ºano Turma F

Componente de Formação: CIENTÍFICA

Módulos 2, 3 e 5			Conteúdos de cada módulo	Aprendizagens essenciais por módulo
Nº e nome	Horas	Tempos (50')		
MÓDULO nº: 2 O desenvolvimento humano	25	30	<p>Conceito e fatores de desenvolvimento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento, crescimento e maturação - A interação entre o inato e o adquirido - O sistema nervoso e o comportamento humano <p>Etapas do desenvolvimento: período pré-natal, infância, adolescência, idade adulta e velhice</p> <ul style="list-style-type: none"> - Perspetivas sobre o desenvolvimento humano: Freud, Erik Erickson, Jean Piaget, Paul Baltes 	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicar os conceitos de desenvolvimento, crescimento e maturação na compreensão das diferentes etapas de vida dos indivíduos. - Associar as componentes inata (hereditariedade) e adquirida (meio e cultura) do desenvolvimento e do comportamento e processos mentais humanos, manifestando compreensão da superação da dicotomia hereditariedade-meio. - Aplicar as componentes inata e aprendida para a compreensão da sua própria pessoa. - Relacionar bases anatómicas e fisiológicas do sistema nervoso humano (organização funcional do córtex) com o comportamento. - Manifestar compreensão do caráter multidimensional e coextensivo à vida (life-span) do desenvolvimento humano. - Caracterizar cada etapa do ciclo de vida (infância, adolescência, adultez e velhice) nas suas diferentes dimensões (biológica, cognitiva e socioafetiva). - Relacionar as transformações da adolescência com o seu desenvolvimento pessoal, desenvolvendo uma atitude reflexiva face ao seu "Eu".

<p>MÓDULO nº3:</p> <p>Processos cognitivos, emocionais e motivacionais</p>	<p>20</p>	<p>24</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 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 extrínseca.</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</p>	<p>- Distinguir diferentes capacidades cognitivas do ser humano (atenção, concentração, percepção, aprendizagem, memória, entre outras).</p> <p>- Relacionar a noção de inteligência (Gardner; TIM – inteligências múltiplas) com diferentes capacidades dos indivíduos, desenvolvendo uma atitude positiva face à diversidade.</p> <p>- Interpretar comportamentos humanos, e suas possíveis representações icônicas, à luz da noção de inteligências múltiplas.</p> <p>- Inferir que a resolução de um problema passa pela utilização de estratégias diferentes (soluções atípicas – inovação versus domínio da lógica).</p> <p>- Aplicar o pensamento divergente e o convergente na resolução de problemas do quotidiano, desenvolvendo uma atitude positiva face à complexidade e à incerteza.</p> <p>- Inferir que a inteligência emocional interfere nas relações interpessoais (Goleman, Mayer e Salovey, Bar-On, entre outros) e que é um elemento fundamental da resiliência pessoal.</p> <p>- Manifestar compreensão que as emoções e os pensamentos são interdependentes e influenciam o agir.</p> <p>- Aplicar os conceitos de motivação, expectativa, atribuição e satisfação na compreensão dos processos motivacionais.</p> <p>- Distinguir as noções de motivação intrínseca da motivação extrínseca, aferindo a importância das mesmas na construção do seu percurso. Localizar, na Pirâmide das Necessidades de Maslow, diferentes tipos de necessidades.</p> <p>- Explicitar o comportamento dos outros à luz da teoria motivacional de Maslow, consolidando uma atitude de tolerância face às diferenças interindividuais.</p>
--	-----------	-----------	---	--

<p>MÓDULO nº5:</p> <p>Processos relacionais e comportamento profissional</p>	30	36	<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 Interacionismo 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 atitude.</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</p>	<p>- Distinguir autoconceito de autoestima.</p> <p>- Aferir o papel dos outros na confirmação ou negação do que a sua pessoa se considera e na construção da sua identidade.</p> <p>-Aplicar estratégias para a manutenção de uma identidade pessoal positiva.</p> <p>-Caracterizar a noção de atitude, realçando o papel dos outros na formação e desenvolvimento das atitudes pessoais.</p> <p>-Inferir as componentes das atitudes. Identificar fatores facilitadores da mudança de atitudes, mobilizando-os na reflexão das suas atitudes e no que nelas pode alterar.</p> <p>-Relacionar a formação das impressões com a categorização social.</p> <p>-Avaliar o impacto dos estereótipos e dos preconceitos nas opções e decisões pessoais e nas dos Estados, propondo soluções para a eliminação de estereótipos negativos.</p> <p>-Refletir sobre o papel dos grupos sociais (tipo, coesão grupal, processos de liderança) na construção do “Nós”.</p> <p>-Clarificar a complementaridade entre os conceitos de estatuto social e papel social.</p> <p>-Explicar como a dinâmica dos grupos e a imposição de normas afetam atitudes e comportamentos do indivíduo isolado.</p> <p>-Aplicar estratégias individuais de gestão de conflitos em contextos sociais diversos (família, grupos de amigos, grupos profissionais afins do curso).</p> <p>-Correlacionar o funcionamento dos grupos e a satisfação dos seus membros com diferentes estilos de liderança (Lewin).</p> <p>-Manifestar compreensão da importância da negociação na vida diária (familiar, social e profissional), manifestando conhecimento das</p>
--	----	----	--	---

		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 3.3.5. Poder, autoridade e influência social 3.3.6. 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	suas várias fases. -Estabelecer o perfil de um empreendedor bem-sucedido
	75	90	

Setembro de 2025

Olga Pinheiro