

**Iwona Jończyk**  
(imię i nazwisko nauczyciela)

**Wybrane zagadnienia z psychologii społecznej**  
(przedmiot)

**2407MR i GŻ 1997.08.18**  
(numer programu)

**Klasa IV TŻa, IV TŻb**

Lp.	Cele kształcenia i wychowania	Treści	Sposób osiągnięcia celów- metody, środki	Ocenianie (przedmiotowy system oceniania, jaka ocena, za co)	Uwagi (l. Godzin)
<b>I.</b>	<b>ZAJĘCIA ORGANIZACYJNE</b>				2
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Określać ideę przewodnią przedmiotu</li> <li>▪ Stosować określone reguły pracy na zajęciach</li> </ul>	Zadania i zakres przedmiotu. Formy i metody pracy na zajęciach. Normy zachowań podczas zajęć.	Metoda podająca  Praca w grupach  Dyskusja		
<b>II.</b>	<b>OSOBOWOŚĆ CZŁOWIEKA</b>				5
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Określać strukturę cech i właściwości człowieka kształtujących jego osobowość</li> <li>▪ Objaśniać podstawowe typy temperamentów</li> <li>▪ Oceniać własne postępowanie i objaśniać psychologiczne mechanizmy postępowania</li> <li>▪ Wykazywać swoje mocne strony w obecności innych ludzi</li> <li>▪ Publicznie wypowiadać wyznawane przez siebie wartości</li> <li>▪ Analizować dotychczasowe osiągnięcia życiowe i określać przyszłościowe cele życiowe</li> </ul>	Definicja osobowości  Typy temperamentów oraz słabe i mocne ich strony Zasady doskonalenia osobowości oraz kształtowania poczucia własnej wartości  Sposoby poprawy relacji z innymi ludźmi poprzez wzmacnianie poczucia własnej wartości Cele życiowe(krótko, średnio, i długoterminowe)	Wykład Metoda podająca Praca w grupach Dyskusja	<p><b>Dopuszczający:</b>            Zdefiniowanie pojęcia tj. psychologia, osobowość człowieka, wymienia temperamenty człowieka, podstawowa znajomość poznanej tematyki, systematyczne prowadzenie zeszytu, systematyczny udział w zajęciach.</p> <p><b>Dostateczny:</b>            Objaśniać podstawowe typy temperamentów, znajomość pojęć, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p><b>Dobry:</b>            Wskazać swoje mocne strony, umieć określić wartości człowieka.</p> <p><b>Bardzo dobry:</b>            Publicznie wyrażać swoje potrzeby, potrafić poprawić relacje między ludźmi, wyciąga wnioski z popełnionych błędów, potrafi naszkicować cele życiowe.</p>	

III.	METODYKA PRACY UMYSŁOWEJ			5	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Objąśniać role myślenia twórczego w rozwiązywaniu problemów</li> <li>▪ Rozróżniać sytuacje problemowe</li> <li>▪ Wyjąśniać etapy rozwiązywania problemu</li> <li>▪ Określać czynniki ułatwiające i utrudniające rozwiązywanie problemu</li> <li>▪ Rozwiązać problem</li> <li>▪ Określać zasady robienia notatek i sporządzać je</li> <li>▪ Rozpoznawać przyczyny i objawy zmęczenia psychicznego i umysłowego</li> <li>▪ Objąśniać czynniki wewnętrzne i zewnętrzne sprzyjające pracy umysłowej</li> </ul>	<p>Metody myślenia twórczego</p> <p>Etapy rozwiązywania problemu</p> <p>Szybkie czytanie i zapamiętywanie tekstu. Zasady robienia notatek z tekstu i słuchu</p> <p>Higiena pracy umysłowej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Właściwy stan psychologiczny ucznia</li> <li>• Warunki zewnętrzne niezbędne do nauki</li> </ul>	<p>Metodyka podająca.</p> <p>Praca w grupach</p> <p>„Burza mózgów”</p> <p>Metoda podająca. Dyskusje</p>	<p><b>Dopuszczający:</b> Definiuje pojęcia myślenie twórcze, higiena pracy umysłowej, problem, rozróżnia sytuacje problemowe, podstawowa znajomość poznanej tematyki, systematyczne prowadzenia zeszytu, systematyczny udział w zajęciach.</p> <p><b>Dostateczny:</b> Objąśnia rolę myślenia twórczego, rozróżnia sytuacje problemowe, określa czynniki ułatwiające i utrudniające rozwiązywanie problemu, znajomość pojęć, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p><b>Dobry:</b> Określa sytuację problemową i dobiera odpowiednie rozwiązania, rozpoznaje przyczyny i objawy zmęczenia psychicznego, umie sporządzać poprawnie notatkę.</p> <p><b>Bardzo dobry:</b> Objąśnia czynniki wewnętrzne i zewnętrzne sprzyjające pracy umysłowej i umie zastosować je w praktyce.</p>	

IV.	STRES				4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wyjaśniać zależność pomiędzy zdrowym człowiekiem a napięciem emocjonalnym</li> <li>▪ Objaśniać pojęcie i rodzaje stresu</li> <li>▪ Określać bodźce wywołujące stres i wpływ stresu na organizm człowieka</li> <li>▪ Stosować różne metody walki ze stresem</li> </ul>	<p>Podstawowe wiadomości o stresie.  Wpływ stresu na organizm człowieka.  Mechanizmy reakcji stresowej.  Odpowiedzialność za stres.  Metody walki ze stresem.</p>	<p>Wykład.  Metoda podająca.  Ćwiczenia.  Praca w grupach.  Dyskusja.  Ćwiczenia-techniki relaksacyjne.</p>	<p><b>Dopuszczające:</b>  Potrafi zdefiniować pojęcie stresu i wymienić rodzaje, systematyczne prowadzenie zeszytu, systematyczny udział w zajęciach</p> <p><b>Dostateczny:</b>  Wyjaśnia zależności pomiędzy zdrowiem człowieka, a napięciem emocjonalnym, znajomość pojęć, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p><b>Dobry:</b>  Wyjaśnia wpływ stresu na organizm człowieka.</p> <p><b>Bardzo dobry:</b>  Wymienia i stosuje techniki relaksacyjne</p>	

V.	KONTAKTY INTERPERSONALNE				9
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wyjaśniać pojęcie kontaktu interpersonalnego</li> <li>▪ Opisać etapy procesu komunikacji i zakłócenia na drodze przepływu komunikatów</li> <li>▪ Wyjaśnić różnice pomiędzy komunikacją jedno- a dwustronną</li> <li>▪ Określić rolę emocji w komunikacji</li> </ul>	<p>Wiadomości wstępne na temat kontaktów interpersonalnych.  Droga przepływu informacji oraz zakłócenia na niej występujące.  Poziom komunikacji werbalnej.  Komunikacja jedno- i dwustronna.  Umiejętność dobrego słuchacza.  Aktywne słuchanie jako warunek prowadzenia rozmowy.</p>	<p>Wykład</p> <p>Ćwiczenia</p> <p>Metoda podająca</p> <p>Dyskusja</p> <p>Ćwiczenia</p> <p>Praca w grupach</p> <p>Odgrywanie scenek</p>	<p><b>Dopuszczający:</b>  Umie zdefiniować pojęcie kontaktu interpersonalnego, wyjaśnia, co to jest komunikacja jedno- i dwustronna, parafraza, potrafi wymienić style komunikowania, umie wymienić cechy dobrego słuchacza, systematyczne prowadzenie zeszytu, systematyczny udział w zajęciach.</p>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Określać cechy dobrego słuchacza i aktywnie słuchać</li> <li>▪ Określać i stosować zasady prawidłowego rozmowy</li> <li>▪ Opisywać nieprawidłowości rozmowy</li> <li>▪ Objaśniać style komunikowania oraz diagnozować styl własny i rozmówcy</li> <li>▪ Dostosować własny styl komunikowania do stylu rozmówcy</li> <li>▪ Spostrzegać plan zebrania i zorganizować je</li> <li>▪ Dowodzić słuszość własnych racji oraz wyrażać odmienne zadanie bez lęku i agresji.</li> <li>▪ Kreować dyskusję</li> <li>▪ Występować w miejscu publicznym i stosować środki wizualne</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Zasada prawidłowego prowadzenia rozmowy.</p> <p>Nieprawidłowości w rozmowie tworzące bariery komunikacyjne.</p> <p style="text-align: center;">Pytania i argumentacja rozmowie.</p> <p style="text-align: center;">Kanały komunikacji niewerbalnej.</p> <p style="text-align: center;">Style komunikowania i sposoby ich określania.</p> <p style="text-align: center;">Zasada organizowania i techniki prowadzenia zebrań (narada, konferencje, odprawy)dyskusja w grupie i jej odmiany. Role pełnione w czasie dyskusji przez uczestników zebrania.</p>	<p style="text-align: center;">Wykład</p> <p style="text-align: center;">Ćwiczenia</p> <p style="text-align: center;">Odgrywanie scenek</p>	<p style="text-align: center;"><b>Dostateczny:</b></p> <p>Opisuje etapy procesu komunikacji, wyjaśnia różnice pomiędzy komunikacją jedno- a dwustronną, stosuje zasady prawidłowego prowadzenia rozmowy, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p style="text-align: center;"><b>Dobry:</b></p> <p>Określa style komunikowania oraz diagnozuje swój styl i rozmówcy, sporządza plan zebrania i organizuje je. Potrafi wziąć aktywny udział w dyskusji.</p> <p style="text-align: center;"><b>Bardzo dobry:</b></p> <p>Potrafi pokierować dyskusją, podać argumenty, obronić swoje zadanie, ma odwagę wyrazić odmienne zadanie bez lęku i agresji, umie wystąpić na forum publicznym, stosuje środki wizualne, potrafi rozpoznać bariery komunikacyjne w rozmowie.</p>	
---	--	---	---	--

VI.	KONFLIKTY I NEGOCJACJE			5
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Objaśniać zjawisko konfliktu i jego źródła</li> <li>▪ Wykazywać korzyści, jakie mogą wynikać z konfliktu</li> <li>▪ Określać podstawowe strategie rozwiązywania konfliktów</li> <li>▪ rozwiązywania konfliktów różnymi metodami</li> <li>▪ Charakteryzować sytuację negocjacyjną jako metodę rozwiązywania konfliktu</li> <li>▪ Definiować pojęcie negocjacji, rozróżniać style i techniki negocjacyjne</li> <li>▪ Określać rolę ustępstw w negocjacjach</li> <li>▪ Objaśniać różnicę pomiędzy negocjacjami pozycyjnymi a problemowymi</li> <li>▪ Rozróżniać i odbierać styl i technikę do sytuacji negocjacyjnej</li> <li>▪ Określać cechy dobrego negocjatora</li> </ul>	<p>Zjawisko konfliktu i jego źródło. Korzyści płynące z konfliktu. Strategie w rozwiązywaniu konfliktów. Efektywne metody rozwiązywania konfliktów. Definicja negocjacji. Charakterystyka sytuacji negocjacyjnej. Style negocjowania. Techniki negocjacyjne. Pułapki w negocjacjach. Działania integracyjne zmierzające do zdobycia sympatii partnera.</p> <p>Specyficzne formy manipulacji Cechy dobrego negocjatora.</p>	<p>Wykład</p> <p>Metoda podająca</p> <p>Praca w grupach</p> <p>Dyskusja</p> <p>Wykład</p> <p>Ćwiczenia</p> <p>Odgrywanie scenek</p> <p>Praca w grupach</p>	<p><b>Dopuszczający:</b> Potrafi zdefiniować pojęcie konfliktu, negocjacji, manipulacji, przedstawić źródła konfliktu, wymienić cechy dobrego negocjatora, podstawowa znajomość poznanej tematyki, systematyczne prowadzenie zeszytu, systematyczny udział w zajęciach.</p> <p><b>Dostateczny:</b> Umie określić korzyści płynące z konfliktu, potrafi określić style negocjacji, wymienia formy manipulacji, znajomość pojęć, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p><b>Dobry:</b> Umie określić strategie pomocne w rozwiązywaniu konfliktu, charakteryzuje strategię negocjacyjną, potrafi wychwycić „pułapki” w negocjacjach.</p> <p><b>Bardzo dobry:</b> Potrafi rozwiązać konflikt różnymi metodami, umie dobierać style i technikę do sytuacji negocjacyjnej, potrafi zastosować działania integracyjne zmierzające do zdobycia sympatii partnera.</p>	

VII.	ASERTYWNOSC				4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Objaśniać założenia teorii asertywności</li> <li>▪ Określać zachowania asertywne, uległe i asertywne.</li> <li>▪ Stosować techniki zachowań asertywnych w różnych okolicznościach i sytuacjach</li> </ul>	<p>Co to jest asertywność? Czynniki utrudniające zachowania asertywne. Sposoby uczenia się podstaw asertywnych. Wybrane techniki zachowań asertywnych Powtórzenie materiału.</p>	<p>Metoda podająca. „Burza mózgów” Odgrywanie ról Dyskusja</p>	<p><b>Dopuszczający:</b> Wyjaśnia pojęcie asertywności, uległości, asertywności, umie wymienić zachowania asertywne, podstawowa znajomość poznanej tematyki, systematycznie prowadzenie zeszytu, systematyczny udział w zajęciach.</p> <p><b>Dostateczny:</b> Wie, jakie sprawa człowieka z innymi ludźmi, znajomość pojęć, umiejętność logicznego myślenia, rozumienie przeczytanego tekstu.</p> <p><b>Dobry:</b> Wymienia czynniki utrudniające zachowania asertywne, szanuje odczucia innych ludzi.</p> <p><b>Bardzo dobry:</b> Potrafi stosować techniki zachowań asertywnych a różnych sytuacjach.</p>	

### ***Cele wychowawcze do przedmiotu,, wybrane zagadnienia z psychologii społecznej”***

Celem przedmiotu jest przede wszystkim wychowanie do dorosłego życia i pracy zawodowej, uwrażliwienia na potrzeby własne i innych ludzi, wyrobienie otwartości na siebie i w stosunku do innych ludzi. Wdrożenie do przestrzegania norm naukowych takich jak: punktualność, aktywność, sposób wyrażania opinii, mówienia we własnym imieniu. Lepsze poznanie siebie. Nakreślanie własnych celów życiowych radzenia sobie z problemami i trudnościami. Uświadamianie młodzieży jak radzić sobie z napięciami emocjonalnymi(stres) bez uciekania w świat narkotyków i używek. Rozwijać umiejętności słuchania, rozmawiania, wyrażania uczuć, przemawiania, pewności siebie, potrzebnych w różnych sytuacjach życiowych. Wskazywać na konflikty i metody ich rozwiązywania towarzyszące człowiekowi w pracy zawodowej i w życiu społecznym.