

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова филиал
ФГБОУ ВО Донской ГАУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор МК

Е.Н.Лунёва _____

"__" _____ 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СПО

Дисциплины	ОГСЭ.05	Психология общения
ППССЗ специальности/ ППКРС по профессии	23.02.04	ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНЫХ, СТРОИТЕЛЬНЫХ, ДОРОЖНЫХ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) (старший техник)
Квалификация		Техник
Форма обучения		очная
Факультет Учебный план	Факультет бизнеса и социальных технологий	2023_23.02.04_cob.pkhosl.pkh
Кафедра	История, философия и социальные технологии	Техническая эксплуатация подъемно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования (по отраслям) Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: технологический
ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 23.02.04	ТЕХНИЧЕСКАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ПОДЪЕМНО-ТРАНСПОРТНЫХ, СТРОИТЕЛЬНЫХ, ДОРОЖНЫХ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) (старший техник) (уровень подготовки кадров высшей квалификации). (приказ Минобрнауки России от 23.01.2018 г. № 45)
Разработчик (и):	канд. филос. наук, доц., Филиппова Л.Н.	
Рабочая программа одобрена на заседании кафедры	История, философия и социальные технологии	
Заведующий кафедрой	История, философия и социальные технологии	2023 г.
Дата утверждения уч. советом от 26.04.2023		протокол № 8.

1. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ

Часов по учебному плану	64
в том числе:	
аудиторные занятия	36
самостоятельная работа	25

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	Неделя		16 2/6	
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	12	12	12	12
Практические	12	12	12	12
Семинарские занятия	12	12	12	12
Консультации	3	3	3	3
Итого ауд.	36	36	36	36
Контактная работа	39	39	39	39
Сам. работа	25	25	25	25
Итого	64	64	64	64

Виды контроля в семестрах:

Зачет с оценкой	1	семестр
-----------------	---	---------

2. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1	формирование у студентов психологических компетенций в коммуникации, обеспечивающих эффективное решение профессиональных задач в процессе осуществления профессиональной деятельности.
-----	--

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП:		ОГСЭ
3.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:	
3.1.1	Астрономия	
3.1.2	Иностранный язык	
3.1.3	Информатика	
3.1.4	История	
3.1.5	Литература	
3.1.6	Математика	
3.1.7	Обществознание (включая экономику и право)	
3.1.8	Основы безопасности жизнедеятельности	
3.1.9	Родной язык	
3.1.10	Русский язык	
3.1.11	Физика	
3.1.12	Физическая культура	
3.1.13	Россия - моя история	
3.2	Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:	
3.2.1	Демонстрационный экзамен	

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 04. : Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
:
ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 04. : Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
:
ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 06. : Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;
:
ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 06. : Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей;

:
ОК 05. : Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;
:
ОК 02. : Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
:
ОК 01. : Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
:
ОК 02. : Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
:
ОК 01. : Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам;
:
ОК 02. : Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
:
ОК 03. : Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;
:
ОК 02. : Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
:
ОК 03. : Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие;
:
ОК 02. : Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности;
:

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Индикаторы	Литература	Интеракт.	Примечание
	Раздел 1. Психологические основы общения						
1.1	Назначение учебной дисциплины «Психология общения». Основные понятия. Требования к изучаемой дисциплине. /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	

1.2	Роль общения в профессиональной деятельности человека. Роль и место общения в структуре деятельности техника в области эксплуатации подъемно-транспортных, строительных, дорожных машин и оборудования. Влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Э1 Э2	0	
1.3	Определение личностных параметров, влияющих на процесс общения. Самодиагностика по теме. Диагностический инструментарий: Личностный опросник Айзенка, ЕРІ, Опросник Леонгарда-Шмишека. Заполнение бланка ««Рекомендации по оптимизации процесса общения». /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4 Э5	0	
1.4	Выявить влияние индивидуальных различий на особенности коммуникации в группе. Используя профиограмму своей специальности, описать роль и место общения в структуре деятельности. /Ср/	1	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4 Э5	0	
1.5	Виды, функции, стороны общения. Средства общения. /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э5	0	
1.6	Структура и средства общения. Вербальное и невербальное общение. Коммуникативные навыки. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 Э5	0	
1.7	Определение способностей к общению и управлению людьми. Самодиагностика по теме. Диагностический инструментарий: тест «Коммуникативные и организаторские склонности» (КОС-1). Заполнение бланка «Рекомендации по оптимизации процесса общения» /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Э1 Э2 Э3 Э4	0	
1.8	Определить специальности, в которых императивный тип общения используется эффективно. Описать сферы человеческих отношений, где применение императива невозможно. Дать характеристику диалогическому общению. /Ср/	1	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Э1 Э3	0	
	Раздел 2. Общение в системе межличностных и общественных отношений						

2.1	Общение как вид деятельности. Социальная роль. Трансактная теория общения Э. Берна. /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.1 Э1 Э3 Э5	0	
2.2	Роловое общение. Позиции в общении. Манипулятивное общение. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.3Л2.2 Э1 Э2 Э4	0	
2.3	. Определение позиций в общении. Самодиагностика по теме. Диагностический инструментарий: тест «Личная эгограмма» М. С. Барановская. Заполнение бланка «Рекомендации по оптимизации процесса общения» /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4	0	
2.4	Определить особенности коммуникации, ее роль и функции в зависимости от психологических теорий, в которых она рассматривается. Сформулировать преимущества и негативные последствия смешения межличностного и ролевого общения. Сформулировать причины возникновения манипуляций в межличностном общении. Подготовить доклады и выступления по теме: «Общение – основа человеческого бытия» Охарактеризовать свою профессиональную деятельность. Рассмотреть взаимосвязь деятельности и общения. /Ср/	1	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	
2.5	Понятие конфликта и его структура. Невербальное проявление конфликта. Стратегия разрешения конфликтов. /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э5	0	
2.6	Типы поведения в конфликтных ситуациях. Правила поведения в конфликтах. Влияние толерантности на разрешение конфликтной ситуации. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4 Э5	0	
2.7	Определение доминирующей стратегии поведения в конфликтной ситуации. Самодиагностика по теме. Диагностический инструментарий: Поведение в конфликтной ситуации, ТКІ (Томас-Килманн). Заполнение бланка «Рекомендации по оптимизации процесса общения». /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	0	

2.8	Подготовка докладов и презентаций по одной из тем на выбор: Понятия и основные характеристики конфликта. Структура конфликта. Функции конфликтов Типология конфликтов. Участники конфликта. Причины конфликтов. Технология предупреждения конфликтов. Основные периоды и этапы динамики конфликта. Основные стили разрешения конфликта. Методы управления конфликтами. /Ср/	1	5	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	
2.9	Формы делового общения и их характеристики. Деловая беседа. Формы постановки вопросов. Деловые переговоры /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э5	0	
2.10	Психологические особенности ведения деловых дискуссий и публичных выступлений. Аргументация. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э4 Э5	0	
2.11	Деловая игра «Убеди меня». /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э3 Э4	0	
2.12	Ответить на вопрос: Почему деловую беседу нельзя проводить спонтанно? Ответ обосновать. Раскрыть сущность каждой формы вопросов (закрытые, открытые, риторические, радикальные и др.), задаваемых в ходе беседы. Определить значение аргументов для принятия решения. Дать аргументированный ответ на вопрос, почему начальный этап беседы определяет ее успешность. Подготовить самопрезентацию (не более 5 минут). определить какую роль самопрезентация играет при организации публичного выступления? /Ср/	1	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Э1 Э3 Э4	0	
2.13	Понятие: этика и мораль. Категории этики. Нормы морали. Моральные принципы и нормы как основа эффективного общения. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Взаимосвязь делового этикета и этики деловых отношений /Лек/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3	0	
2.14	Особенности делового этикета и этические нормы ведения переговоров с представителями других стран. /Сем зан/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.2 Э1 Э2	0	

2.15	Деловая игра «Переговоры с иностранными партнерами» /Пр/	1	2	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	
2.16	Рассмотреть значение нравственных норм в современном предпринимательстве. Обосновать «золотое правило» нравственности Сформулировать принципы делового этикета и доказать их значение в профессиональной сфере. /Ср/	1	4	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	
2.17	Консультация студентов по вопросам изучаемых тем и вопросам, выносимым на диф. зачет. /Конс/	1	3	ОК 01. ОК 02. ОК 03. ОК 04. ОК 05. ОК 06.	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Э1 Э4	0	

6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Контрольные вопросы и задания

Тестовые задания:

Вариант 1

1. Коммуникативная сторона общения

а) обмен информацией

б) восприятие и понимание друг друга

в) взаимодействие друг с другом

г) обмен подарками

2. Вид общения, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект

а) духовное

б) примитивное

в) манипулятивное

г) деловое

3. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные роли

а) формально-ролевое

б) контакт масок

в) светское

г) духовное

4. К невербальным средствам общения относится

а) речь

б) интонация

в) мимика

г) язык

5. Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции

а) аффекторы

б) эмблемы

в) иллюстраторы

г) регуляторы

6. Недоминантная позиция в общении это позиция

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

г) старшего

7. Общение, обеспечивающее успех какого-то общего дела, создающее условия для сотрудничества людей, чтобы достичь значимые для них цели – это:

а). Неформальное общение

б) Деловое общение

в) Конфиденциальное общение

г) Нет правильного ответа

8. К особенностям деловых переговоров относят ...

а) Взаимозависимость участников переговоров

б) Разнородность интересов сторон

в) Обострение отношений с партнерами

г) Всё выше перечисленное верно.

9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам

партнера. Уход от конфликта, не отстаивая своих интересов.

- а) соперничество
- б) компромисс
- в) избегание
- г) отрицание

10. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания

- а) эмпатия
- б) идентификация
- в) рефлексия
- г) эмоции

Вариант 2.

1. Перцептивная сторона общения это

- а) обмен информацией
- б) восприятие и понимание друг друга
- в) взаимодействие друг с другом
- г) обмен действиями

2. Вид общения, который направлен на извлечение выгоды от собеседника

- а) духовное
- б) примитивное
- в) манипулятивное
- г) деловое

3. Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции

- а) формально-ролевое
- б) контакт масок
- в) светское
- г) примитивное

4. К вербальным средствам общения относится

- а) речь
- б) жесты
- в) мимика
- г) дистанции между собеседниками

5. Жесты, заменители слов или фраз в общении

- а) регуляторы
- б) эмблемы
- в) иллюстраторы
- г) адапторы

6. Доминантная позиция в общении это позиция

- а) родителя
- б) ребенка
- в) взрослого
- г) стороннего наблюдателя

7. Манипуляция это

- а) открытое воздействие на партнера
- б) скрытое воздействие на партнера
- в) стремление победить сильного соперника
- г) стремление уступить сильному противнику

8. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту

- а) конфликтоген
- б) инцидент
- в) конфликтная ситуация
- г) конфликтная развязка

9. Стил поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок

- а) соперничество
- б) компромисс
- в) избегание
- г) сотрудничество

10. Механизм восприятия собеседника при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)

- а) эмпатия
- б) идентификация
- в) рефлексия
- г) релаксация

Вариант 3.

1. Интерактивная сторона общения это

- а) обмен информацией
- б) восприятие и понимание друг друга

- в) взаимодействие друг с другом
 г) обмен подарками
2. Вид общения, при котором учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личные расхождения.
 а) духовное
 б) примитивное
 в) манипулятивное
 г) деловое
3. Общение в определенном месте и на определенную тему
 а) формально-ролевое
 б) контакт масок
 в) светское
 г) примитивное
4. Манипуляции в общении – это:
 а) скрытое управление другим человеком.
 б) способ войти в доверие.
 в) контроль над поведением чувствами индивида.
 г) способ управления и возможность контроля над поведением и чувствами индивида.
5. Жесты, рисующие сообщения
 а) регуляторы
 б) эмблемы
 в) иллюстраторы
 г) адапторы
6. Наиболее эффективная позиция при деловом общении это позиция
 а) родителя
 б) ребенка
 в) взрослого
 г) сотрудника
7. Соперничество это
 а) открытое воздействие на партнера
 б) скрытое воздействие на партнера
 в) стремление победить сильного соперника
 г) стремление уступить сильному противнику
8. Накопившиеся противоречия, содержащие истинную причину конфликта
 а) конфликтоген
 б) инцидент
 в) конфликтная ситуация
 г) конфликтная развязка
9. Стил поведения в конфликте, характеризующийся отстаиванием только своих интересов и полным игнорированием интересов партнера
 а) соперничество
 б) компромисс
 в) избегание
 г) сотрудничество
10. Механизм восприятия собеседника при котором человек осознает то, как он воспринимается и понимается партнером по общению
 а) эмпатия
 б) идентификация
 в) рефлексия
 г) релаксация

Вопросы к зачету по дисциплине «Психология общения»

1. Барьеры общения.
2. Деловое общение и этикет.
3. Динамика конфликтов.
4. Зоны человеческого контакта.
5. Интерактивная сторона общения.
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Модели поведения в конфликте.
8. Невербальные средства общения.
9. Определение понятия «воля». Основные этапы волевого процесса. Волевые качества человека.
10. Определение понятия «темперамент». Тип нервной деятельности как основополагающая составляющая в формировании типа темперамента.
11. Определение понятия «характер». Основные составляющие характера человека.
12. Определение психологии. Место психологии среди научных дисциплин.
13. Определения понятия «общения». Типы и формы общения.
14. Особенности ведения переговоров с иностранными партнерами.

15.	Особенности межличностного общения.
16.	Позиции в общении по Э.Берну.
17.	Понятие конфликта. Виды конфликтов.
18.	Стили поведения в конфликте.
19.	Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
20.	Структура конфликта.
21.	Структура общения.
22.	Субъективные и объективные факторы конфликта. Роль третьей стороны в конфликте.
23.	Техника ведения деловых переговоров.
24.	Типичные искажения, возникающие в процессе общения.
25.	Типы конфликтных личностей.
26.	Функции общения. Виды общения.
27.	Характеристика меланхолика.
28.	Характеристика сангвиника.
29.	Характеристика флегматика.
30.	Характеристика холерика.
6.2. Темы письменных работ	
6.3. Фонд оценочных средств	
1. Положение о текущей аттестации знаний обучающихся в НИМИ ДГАУ (в действующей редакции).	
2. Положение о фонде оценочных средств (Новочеркасск, 2016).	
6.4. Перечень видов оценочных средств	
- тесты или билеты для проведения промежуточного контроля (ПК). Хранятся в бумажном виде на кафедре;	
- разделы индивидуальных заданий (письменных работ) обучающихся;	
- доклад, сообщение по теме практического занятия;	
- задачи и задания.	

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)			
7.1. Рекомендуемая литература			
7.1.1. Основная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Абрамова Г. С.	Психология только для студентов: учебное пособие для вузов и ссузов	Москва: Прометей, 2018
Л1.2	Мандель Б. Р.	Деловая культура: учебное пособие для обучающихся в системе СПО	Москва ; Берлин: Директ-Медиа, 2019
Л1.3	Саченко Л. А., Шевцова Л. Н., Кашуба О. Г.	Психология: учебное пособие [для СПО]	Минск: РИПО, 2022
7.1.2. Дополнительная литература			
	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Абрамова Г. С.	Психология человеческой жизни: учебное пособие для вузов и ссузов	Москва: Прометей, 2018
Л2.2	Мандель Б. Р.	Психология общения: история и проблематика: учебное пособие для СПО	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018
7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"			
7.2.1	Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Раздел – Педагогическое образование	http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2.77	
7.2.2	Российская государственная библиотека (фонд электронных документов)	https://www.rsl.ru/	
7.2.3	Портал учебников и диссертаций	https://scicenter.online/	
7.2.4	Университетская информационная система Россия (УИС Россия)	https://uisrussia.msu.ru/	
7.2.5	Электронная библиотека учебников	http://studentam.net/	
7.3 Перечень программного обеспечения			

7.3.1	Microsoft. Desktop Education ALNG LicSAPk OLVS E 1Y AcademicEdition Enterprise (MS Windows XP,7,8, 8.1, 10; MS Office professional; MS Windows Serverl)	Сублицензионный договор №502 от 03.12.2020 г. АО «СофтЛайн Трейд»
7.3.2	Dr.Web®DesktopSecuritySuiteАнтивирус КЗ+ ЦУ	Государственный (муниципальный) контракт № РЦА06150002 от 15.06.2021 г. на передачу неисключительных прав на использование программ для ЭВМ ООО «АЙТИ ЦЕНТ»
7.3.3	AdobeAcrobatReader DC	Лицензионный договор на программное обеспечение для персональных компьютеров Platform Clients_PC_WWEULA-ru_RU-20150407_1357 AdobeSystemsIncorporated (бессрочно).
7.3.4	Opera	
7.3.5	Googl Chrome	
7.3.6	Yandex browser	
7.3.7	7-Zip	
7.3.8	Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат. ВУЗ» (интернет-версия);Модуль «Программный комплекс поиска текстовых заимствований в открытых источниках сети интернет»	Лицензионный договор № 6482 от 28.02.2023 г.. АО «Антиплагиат»
7.3.9	MS Windows XP,7,8, 8.1, 10;	Сублицензионный договор №502 от 03.12.2020 г. АО «СофтЛайн Трейд»
7.3.10	MS Office professional;	Сублицензионный договор №502 от 03.12.2020 г. АО «СофтЛайн Трейд»
7.3.11	Visual Studio Community	Предоставляется бесплатно
7.3.12	Visual Studio Code	Предоставляется бесплатно
7.3.13	Microsoft Teams	Предоставляется бесплатно
7.3.14	Java Agent Development Framework (JADE)	GNU LESSER GENERAL PUBLIC LICENSE Version 3, 29 June 2007

7.4 Перечень информационных справочных систем

7.4.1	Базы данных ООО "Региональный информационный индекс цитирования"	
7.4.2	Базы данных ООО Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru/

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1	208	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран, ноутбук); Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.
8.2	210	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной): экран - 1 шт., проектор - 1 шт., нетбук - 1 шт.; Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.
8.3	223	Специальное помещение укомплектовано специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории: Набор демонстрационного оборудования (переносной): экран - 1 шт., проектор - 1 шт., нетбук - 1 шт.; Учебно-наглядные пособия; Доска ? 1 шт.; Рабочие места студентов; Рабочее место преподавателя.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Положение о текущей аттестации знаний обучающихся в НИМИ ДГАУ (в действующей редакции).