

+

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Вологодский государственный университет»
(ВоГУ)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

 Тритенко А.Н.
« 21 » « » 2014 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Психологический практикум

Направление подготовки: 43.03.01 – СЕРВИС

Профиль подготовки: Сервис производственной и бытовой техники

Квалификация (степень) выпускника: академический бакалавр

Форма обучения: очная

Факультет: производственного менеджмента и инновационных технологий

Кафедра: социологии

Вологда
2014 г.

Составитель рабочей программы
профессор кафедры социологии
доктор психологических наук, доцент



/Малышев К.Б./

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры социологии
Протокол заседания № 3 от «10» ноября 2014 г.

Заведующий кафедрой
«10» ноября 2014 г.



/Асташов В.Н./

Рабочая программа одобрена методическим советом гуманитарного
факультета

Протокол заседания № 3 от «20» ноября 2014 г.

Председатель методического совета
«20» ноября 2014 г.

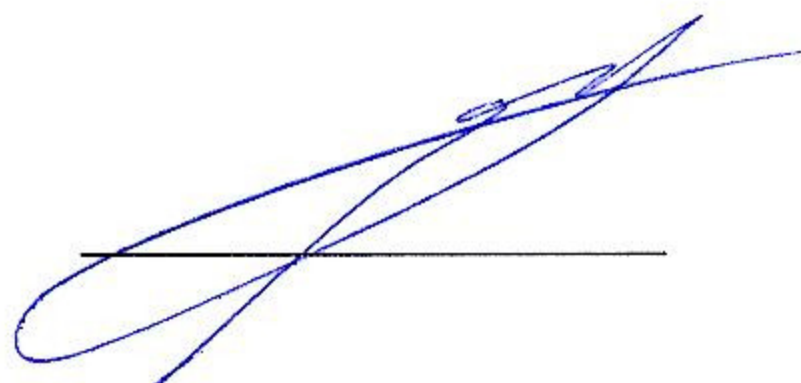


/Асташов В.Н./

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой ТМС

«___» _____ 2014 г.



/Степанов А.С./

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Основными целями курса выступают:

- ознакомление студентов с психологическим практикумом как теоретическим и практическим знанием, с ее предметом, объектом, задачами, основными понятиями,
- обучение студентов конкретным приемам, алгоритмам и технологиям проведения психодиагностических процедур,
- отработка у студентов навыков эффективного поведения в конфликтных ситуациях, техник и приемов общения и взаимодействия,
- ознакомление студентов с основными методами, техниками и приемами делового администрирования и руководства персоналом туристической фирмы;
- овладение системой методов экспресс-диагностики индивидуально-психологических и личностных особенностей работников социально-культурного сервиса и туризма и пр.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Дисциплина «Психологический практикум» относится к блоку дисциплины (модули) ООП ВПО, изучается в 6 семестре. Этот курс базируется на курсе психологии и педагогики и психодиагностики.

Требования к «входным» знаниям, умениям студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения психологии и педагогики и психодиагностики, включают следующее:

знать: характер психологии как науки, основные психические процессы, состояния, свойства, основные категории педагогики и методы психодиагностики;

уметь: работать с научной литературой по психологии, педагогике и психодиагностике, иметь навыки анализа психолого-педагогического материала и интерпретации результатов психодиагностических исследований.

Программа дисциплины «Психологический практикум» федерального компонента цикла ОПД составлена в соответствии с государственным общеобразовательным стандартом высшего профессионального образования для студентов очной и заочной форм обучения по специальности 100100 «Сервис транспортных средств». Курс призван обеспечить общую теоретико-практическую подготовку студентов всех специальностей дневной и заочной форм обучения, способствовать закреплению знаний по общепсихологическим дисциплинам (Психология и педагогика, Психодиагностика, Психология управления, Психология делового общения и др.). Данный курс способствует повышению эффективности работы менеджера в области сервиса транспортных средств за счет приобретения навыков деловой коммуникации и

психодиагностических навыков в работе с клиентами. Курс связан с такими дисциплинами, как социология, педагогика и психология, социальная психология, деловое общение, менеджмент, организационное управление и др.

Освоение данной дисциплины как предшествующей необходимо при изучении дисциплин: «Организационное поведение», «Психология делового общения», «Социальная психология», «Политология», «Социология».

3. КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ / ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБРАЗОВАНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ СТУДЕНТА ПО ЗАВЕРШЕНИИ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать: технологии процесса сервиса, системы клиентских отношений с учетом требований потребителя (ОПК-2);

уметь: разрабатывать технологии процесса сервиса, развивать системы клиентских отношений с учетом требований потребителя (ОПК-2);

владеть: готовностью к участию в проведении исследований социально-психологических особенностей потребителя с учетом национально-региональных и демографических факторов (ПК-4).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, т.е. 108 часов.

Семестр №	Трудоемкость					Форма промежуточ- ной аттеста- ции
	Всего		Аудиторная		СРС	
	ЗЕТ	час.	час.		час.	час.
6	3	108	54		54	-
			18 лекц.	36 пр.зан.		

Практические занятия проводятся в форме семинаров.

Распределение результатов обучения и компетенций по семестрам, темам учебной дисциплины с указанием видов учебной деятельности и их содержания, образовательных технологий, последовательности учебных недель, трудоемкости, форм текущего контроля и промежуточных аттестаций представлено в соответствующей таблице.

№ п/п	Результаты обучения	Семестр, тема. Виды учебной деятельности. Краткое содержание	Образова- тельные технологии	Неделя	Трудо- емкост ь, час	Форма текущего контроля
1	2	3	4	5	6	7
1	Тема 1:	Понятие общения. Поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. Понятие логических уровней и их практическое применение. Теории общения. Различные взгляды на сущность общения в российской и зарубежной психологии: моносубъектный, полииндивидуальный, субъект-субъектный подходы.				
	Знать , что такое «Общение» и поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. Уметь применять знания о логических уровнях, их практическом применении. Владеть информацией о теориях общения, о различных взглядах на сущность общения в российской и зарубежной психологии.	Лекция 1: Понятие общения. Поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. Понятие логических уровней и их практическое применение. Теории общения. Различные взгляды на сущность общения в российской и зарубежной психологии: моносубъектный, полииндивидуальный, субъект-субъектный подходы.	видеоматериал	1	2	
		СРС: Изучение материала лекции 1			2	
		Семинар 1: Понятие общения. Поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. Понятие логических уровней и их практическое применение. Семинар 2: Теории общения. Различные взгляды на сущность общения в российской и зарубежной психологии: моносубъектный, полииндивидуальный, субъект-субъектный подходы.	аудиоматериал Круглый стол	1-2	2 2	Доклад Доклад
		СРС: Подготовка к практическим занятиям.			4	
2	Тема 2.	Невербальный компонент общения. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга. Основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции и т.д. Ошибки при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.				
	Знать , что такое невербальный компонент общения, общение как социальная перцепция, эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга.	Лекция 2: Невербальный компонент общения. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга. Основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции и т.д. Ошибки при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.	видеоматериал	2-3	2	

	Уметь воспринимать основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции. Владеть информацией об ошибках при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.	СРС: Изучение материала лекции 2.			2	
		Семинар 3: Невербальный компонент общения. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга.	аудиоматериал Деловая игра	3-4	2	Доклад
		Семинар 4: Основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции и т.д. Ошибки при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.			2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическим занятиям.			4	
3	Тема 3:	Калибровка. Виды общения. Понятие калибровки, виды калибровки. Способы и значение грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.				
	Знать, что такое «Калибровка» и какие существуют виды общения. Уметь использовать при общении калибровку и применять разные виды калибровки. Владеть информацией о способах и значении грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.	Лекция 3: Калибровка. Виды общения. Понятие калибровки, виды калибровки. Способы и значение грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.	видеоматериал	4-5	2	
		СРС: Изучение материала лекции 3.			2	
		Семинар 5: Калибровка. Виды общения. Понятие калибровки, виды калибровки.	аудиоматериал Деловая игра	5-6	2	Доклад
		Семинар 6: Способы и значение грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.			2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическим занятиям.			4	
4	Тема 4:	Вербальный компонент общения. Общая характеристика вербальной коммуникации. Говорение и основные умения. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. Основные лингвистические особенности личности. Понятие мета - модели. Классификация мета - модельных искажений.				

	Знать информацию о вербальном компоненте общения и о мета-модели. Уметь применять знания, связанные с говорением и слушанием. Владеть техниками эмпатического и рефлексивного слушания, информацией об основных лингвистических особенностях личности, о классификации мета - модельных искажений.	Лекция 4: Вербальный компонент общения. Общая характеристика вербальной коммуникации. Говорение и слушание - основные умения. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. Основные лингвистические особенности личности. Понятие мета - модели. Классификация мета - модельных искажений.	видеоматериал	6-7	2	
		СРС: Изучение материала лекции 4			2	
		Семинар 7: Вербальный компонент общения. Общая характеристика вербальной коммуникации. Говорение и основные умения. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. Семинар 8: Основные лингвистические особенности личности. Понятие мета - модели. Классификация мета - модельных искажений.	аудиоматериал	7-8	2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическим занятиям	Круглый стол		2	Доклад
5	Тема 5:	Психологическая подстройка, уровни психологической подстройки. Виды и способы «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером, понятие конгруэнтности.				
	Знать информацию о психологической подстройке. Уметь использовать информацию об уровнях психологической подстройки. Владеть знанием о видах и способах «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером, о конгруэнтности.	Лекция 5. Психологическая подстройка, уровни психологической подстройки. Виды и способы «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером, понятие конгруэнтности.	видеоматериал	8-9	2	
		СРС: Изучение материала лекции 5.			2	
		Семинар 9: Психологическая подстройка, уровни психологической подстройки. Семинар 10: Виды и способы «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером, понятие конгруэнтности.	Деловая игра	9-10	2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическим занятиям.	Деловая игра		2	Доклад
6	Тема 6:	Организация совместной деятельности, способы и уровни. Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия: кооперация и конкуренция. Формы организации совместной деятельности (совместно индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая). Процесс совместной деятельности. Проблема эффективности совместной деятельности.				
	Знать информацию об	Лекция 6: Организация совместной деятельности, способы и уровни.	видеоматериал	10-	2	

	организации совместной деятельности, об их способах и уровнях, а также об основных видах взаимодействия (кооперация и конкуренция). Уметь организовывать общение как интеракцию. Владеть знаниями о формах организации совместной деятельности (совместно - индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая), о процессе совместной деятельности, об эффективности совместной деятельности.	Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия: кооперация и конкуренция. Формы организации совместной деятельности (совместно - индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая). Процесс совместной деятельности. Проблема эффективности совместной деятельности.	риал	11		
		СРС: Изучение материала лекции 6.			2	
		Семинар 11: Организация совместной деятельности, способы и уровни. Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.	аудиоматериал	11-12	2	Доклад
		Семинар 12: Формы организации совместной деятельности (совместно - индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая). Процесс совместной деятельности. Проблема эффективности совместной деятельности.	Деловая игра		2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическому занятию			4	
7	Тема 7:	Психологические аспекты ведения деловой беседы. Деловая беседа как вид коммуникативного взаимодействия, психологические аспекты. Межличностное взаимодействие. Социальная установка в аспекте межличностного взаимодействия. Содержание и разновидности внешнего облика человека: мобилизация, как состояние готовности к предстоящим действиям, эмоциональное состояние, мимика, жесты и т.д. Закономерности формирования первого впечатления. Эффект социальной установки в межличностном познании. Локус контроля личности в ситуации межличностного взаимодействия.				
	Знать психологические аспекты ведения деловой беседы как вида коммуникативного взаимодействия и знать, что такое «межличностное взаимодействие». Уметь использовать информацию о социальной ус-	Лекция 7: Психологические аспекты ведения деловой беседы. Деловая беседа как вид коммуникативного взаимодействия, психологические аспекты. Межличностное взаимодействие. Социальная установка в аспекте межличностного взаимодействия. Содержание и разновидности внешнего облика человека: мобилизация, как состояние готовности к предстоящим действиям, эмоциональное состояние, мимика, жесты и т.д. Закономерности формирования первого впечатления. Эффект социальной установки в межличностном познании. Локус контроля личности в ситуации межличностного взаимодействия.	видеоматериал	12-13	2	

	тановке в аспекте межличностного взаимодействия, о содержании и разновидности внешнего облика человека, о мобилизации, как состоянии готовности к предстоящим действиям, об эмоциональном состоянии, о мимике и жестах. Владеть знанием о закономерностях формирования первого впечатления, об эффекте социальной установки в межличностном познании, о локусе контроле личности в ситуации межличностного взаимодействия.	СРС: Изучение материала лекции 7.			2	
		Семинар 13: Психологические аспекты ведения деловой беседы. Деловая беседа как вид коммуникативного взаимодействия, психологические аспекты. Межличностное взаимодействие. Социальная установка в аспекте межличностного взаимодействия. Семинар 14: Содержание и разновидности внешнего облика человека: мобилизация, как состояние готовности к предстоящим действиям, эмоциональное состояние, мимика, жесты и т.д. Закономерности формирования первого впечатления. Эффект социальной установки в межличностном познании. Локус контроля личности в ситуации межличностного взаимодействия.	аудиоматериал	13-14	2	Доклад
		СРС: Подготовка к практическому занятию	Деловая игра		2	Доклад
8	Тема 8: Знать , что такое психологический конфликт и какие виды конфликта существуют. Уметь разрешать психологические конфликты, используя разные пути их разрешения. Владеть знанием о механизмах межличностной обратной связи в общении, о технике «Я-высказывание».	Психологический конфликт. Виды конфликта и способы разрешения. Виды конфликта. Механизм межличностной обратной связи в общении. Техника «Я-высказывание».				
		Лекция 8: Психологический конфликт. Виды конфликта и способы разрешения. Механизм межличностной обратной связи в общении. Техника «Я-высказывание».	видеоматериал	14-15	2	
		СРС: Изучение материала лекции 8.			2	
		Семинар 15: Психологический конфликт. Виды конфликта и способы разрешения. Семинар 16: Механизм межличностной обратной связи в общении. Техника «Я-высказывание».	аудиоматериал Круглый стол		2 2	Доклад Доклад
		СРС: Подготовка к практическому занятию			4	
9	Тема 9: Методические основы разработки тренингов (тренинга делового общения и тренинга-презентации)					

Знать, что представляет собой тренинг делового общения и тренинг-презентация. Уметь составлять методики проведения тренингов делового общения и презентации. Владеть технологиями проведения тренинга делового общения и тренинга-презентации.	Лекция 9: Методические основы разработки тренингов (на примере тренинга делового общения и тренинга-презентации).	видеоматериал	15-16	2	
	СРС: Изучение материала лекции 9.			2	
	Семинар 17: Тренинг делового общения. Семинар 18: Тренинг-презентация.	аудиоматериал	16-17	2 2	Доклад Доклад
	СРС: Подготовка к практическому занятию			4	
	Аудиторная нагрузка			54	
в том числе:	СРС			54	
	Подготовка к промежуточной аттестации, аттестация			-	зачет

5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

5.1. Темы, перечень контрольных вопросов для проведения текущего контроля и / или промежуточной аттестации

№ п/п	Тема, контрольные вопросы
1.	Тема 1: Понятие общения. Поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. Понятие логических уровней и их практическое применение. Теории общения. Различные взгляды на сущность общения в российской и зарубежной психологии: моносубъектный, полииндивидуальный, субъект-субъектный подходы.
	1.1. Понятие общения. 1.2. Поведение человека как проявление отношения к чему-либо или к кому-либо. 1.3. Понятие логических уровней и их практическое применение. 1.4. Теории общения. 1.5. Различные взгляды на сущность общения в российской и зарубежной психологии: моносубъектный, полииндивидуальный, субъект-субъектный подходы.
2.	Тема 2: Невербальный компонент общения. Общение как социальная перцепция. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга. Основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции и т.д. Ошибки при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.
	2.1. Невербальный компонент общения. 2.2. Общение как социальная перцепция. 2.3. Эффекты и механизмы восприятия людьми друг друга. 2.4. Основные невербальные поведенческие проявления личности: мимика, жесты, поза, глазодвигательные реакции и т.д. 2.5. Ошибки при анализе значений вербальных и невербальных средств коммуникации: влияние установки, психологических защит и других факторов.
3.	Тема 3: Калибровка. Виды общения. Понятие калибровки, виды калибровки. Способы и значение грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.
	3.1. Калибровка. Виды общения. 3.2. Понятие калибровки, виды калибровки. 3.3. Способы и значение грамотной диагностики личности потребителя для создания рекламной продукции и привлечения клиентов.
4.	Тема 4: Вербальный компонент общения. Общая характеристика вербальной коммуникации. Говорение и основные умения. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. Основные лингвистические особенности личности. Понятие мета - модели. Классификация мета - модельных искажений.
	4.1. Вербальный компонент общения. 4.2. Общая характеристика вербальной коммуникации. 4.3. Говорение и основные умения. 4.4. Техники эмпатического и рефлексивного слушания. 4.5. Основные лингвистические особенности личности. 4.6. Понятие мета - модели. 4.7. Классификация мета - модельных искажений.
5.	Тема 5: Психологическая подстройка, уровни психологической подстройки. Виды и способы «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером, понятие конгруэнтности.
5.1.	Психологическая подстройка.

5.2. уровни психологической подстройки.	
5.3. Виды и способы «психологической подстройки» как способа установления эффективного взаимодействия с партнером.	
5.4. Понятие конгруэнтности.	
6.	Тема 6: Организация совместной деятельности, способы и уровни. Общение как интеракция. Основные виды взаимодействия: кооперация и конкуренция. Формы организации совместной деятельности (совместно - индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая). Процесс совместной деятельности. Проблема эффективности совместной деятельности.
6.1. Организация совместной деятельности, способы и уровни.	
6.2. Общение как интеракция.	
6.3. Основные виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.	
6.4. Формы организации совместной деятельности (совместно - индивидуальная, совместно - последующая, совместно - взаимодействующая).	
6.5. Процесс совместной деятельности.	
6.6. Проблема эффективности совместной деятельности.	
7.	Тема 7: Психологические аспекты ведения деловой беседы. Деловая беседа как вид коммуникативного взаимодействия, психологические аспекты. Межличностное взаимодействие. Социальная установка в аспекте межличностного взаимодействия. Содержание и разновидности внешнего облика человека: мобилизация, как состояние готовности к предстоящим действиям, эмоциональное состояние, мимика, жесты и т.д. Закономерности формирования первого впечатления. Эффект социальной установки в межличностном познании. Локус контроля личности в ситуации межличностного взаимодействия.
7.1. Психологические аспекты ведения деловой беседы.	
7.2. Деловая беседа как вид коммуникативного взаимодействия, психологические аспекты.	
7.3. Межличностное взаимодействие.	
7.4. Социальная установка в аспекте межличностного взаимодействия.	
7.5. Содержание и разновидности внешнего облика человека: мобилизация, как состояние готовности к предстоящим действиям, эмоциональное состояние, мимика, жесты и т.д.	
7.6. Закономерности формирования первого впечатления.	
7.7. Эффект социальной установки в межличностном познании.	
7.8. Локус контроля личности в ситуации межличностного взаимодействия.	
8.	Тема 8: Психологический конфликт. Виды конфликта и способы разрешения. Механизм межличностной обратной связи в общении. Техника «Я-высказывание».
8.1. Психологический конфликт.	
8.2. Виды конфликта и способы разрешения.	
8.3. Механизм межличностной обратной связи в общении.	
8.4. Техника «Я-высказывание».	
9.	Тема 9: Методические основы разработки тренингов (тренинга делового общения и тренинга-презентации)
9.1. Методика разработки тренинга делового общения.	
9.2. Методика разработки тренинга-презентации)	

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Библиографическое описание по ГОСТ	Кол-во экземпляров в библиотеке ВоГУ	Наличи литерату на кафедр других библиоте
Основная		
1. Дерманова, И. Б. Психологический практикум. Межличностные отношения: методич. рекомендации/ И. Б. Дерманова, Е. В. Сидоренко. – Санкт-Петербург: Речь, 2005 – 40с.	10	ВОУНБ им И.В.Бабуш
2. Колесникова, Г. И. Психологический практикум по консультированию: учеб. пособие для вузов/ Г. И. Колесникова, Е. С. Берковченко, А. В. Волочай – Ростов н/Д: Феникс, 2007 – 318 с	2	ВОУНБ им И.В.Бабуш
3. Мирошниченко, И.В. Психологический практикум. Конспект лекций : учебное пособие / И.В. Мирошниченко – Москва : А-Приор, 2011 – 144 с – (Конспект лекций). То же [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=72677	Университетская библиотека онлайн: электронная библиотечная система	ВОУНБ им И.В.Бабуш
4. Руденко , А.М. Психологический практикум / А.М. Руденко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.-492 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
5. Кожевников, О.В. Общий психологический практикум / О.В. Кожевников – Санкт-Петербург: Питер, 2012.- 237 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
6. Горбатов, Д.С. Практикум по психологическому исследованию /Д.С. Горбатов – Самара: Бахрах, 2011.- 272 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
7. Сидоренко, Е.В.Психологический практикум. Межличностные отношения – Москва: Владос, 2014.- 198 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
8. Елисеев, О.П. Измерение в психологии: общий психологический практикум. – Санкт-Петербург: Питер, 2011.- 219 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
9. Батаршев, А.В. Психодиагностика способности к общению или как определить организаторские и коммуникативные качества личности/ А.В. Батаршев – Москва: ВЛАДОС, 2009.- 234 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
10. Дерябо, С. Гроссмейстер общения / С. Дерябо, В. Ясвин. – Москва: Прогресс, 2010. –134с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
11. Рамендик, Д. М. Психологический практикум : учебное пособие для вузов по специальности "Соц.-культур. сервис и туризм" / Д. М. Рамендик, О. В. Солонкина, С. П. Слаква – 2-е изд., стер – Москва : Academia , 2005 – 159, [1] с.	21	ВОУНБ им И.В.Бабуш
12. Бороздина, Г. В. Психология делового общения : учеб. для вузов по экон. специальностям / Г. В. Бороздина . – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М , 2006 . - 293, [1] с.	15	ВОУНБ им И.В.Бабуш
Дополнительная		
1. Сонин, В.А. Психологический практикум: задачи, этю-ды, решения / В.А. Сонин. – Москва: Флинта, 2011. – 168 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
2. Панкратов, В.Н. Психотехнология управления людьми / В.Н. Панкратов – Москва: Изд-во института психотерапии, 2011 –	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш

336 с.		
3. Платонов, К.К. Психологический практикум / К.К.Платонов – Москва: Б.и., 2010.-351 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
4.Томпсон, П. Самоучитель общения / П.Томпсон. – Санкт-Петербург: Питер, 2010.-256 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
5.Читать человека - как книгу / под ред. Е.К. Знак – Москва.: ПП «Мет»; АОЗТ «ЭКСМО», 2010 – 246 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
6. Факторы конфликтов в организации // БОСС: бизнес организации, стратегии, системы – 2009 – №5 – С. 63.	1	ВОУНБ им И.В.Бабуш
7. Шейнов, В.П.. Как управлять другими, как управлять собой / В.П.Шейнов – Минск: Б.и., 2010 – 144 с.	-	ВОУНБ им И.В.Бабуш
Программное обеспечение и Интернет-ресурсы		
1.Руденко, А.М. Психологический практикум / А.М. Руденко. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2010.-492 с. [электронный ресурс] / А.М. Руденко – Электрон. дан. (160 файлов : 128 MB) – М. : Электрон. ун-т [и др.] , 2010 – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM)	-	-
2. Электронная библиотека Гумер – гуманитарные науки [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gumer.info		
3. Психологический практикум[электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hrono.info/index.php		
4.Университетская библиотека онлайн: электронная библиотечная система [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.biblioclub.ru		

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№№ п/п	Перечень основного оборудования	Нумерация разделов/те
1	2	3
1.	Проекционная установка (2 шт.)	1-9
2.	Портативный компьютер (1 шт.)	1-9

Ответственный за библиографию  / Т.Ф. Чудновская/

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ПрООП ВПО по направлению «Сервис» и профилю подготовки «Сервис производственной и бытовой техники» и согласно учебному плану указанного направления и профиля подготовки.