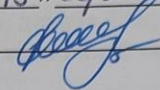


МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій та менеджменту
Кафедра психології, педагогіки та соціології

Затверджено

Науково-методичною радою Університету,
протокол від « 18 » серпня 2022 № 7

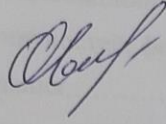
Голова НМР  С.А. Супруненко

Робоча програма
навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
спеціальність 053 «Психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
статус дисципліни: обов'язкова

Ірпінь – 2022

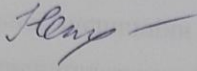
Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» складена на основі освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу», затвердженої Вченою радою Університету 26 квітня 2021 року, протокол №5.

Укладач:

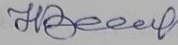


І.М. Овдієнко, доцент кафедри психології, педагогіки та соціології

Рецензенти:

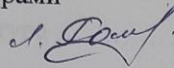


О.О. Нежинська, к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології, педагогіки та соціології



Н.І. Зикун, в.о. декана факультету соціально-гуманітарних технологій та менеджменту

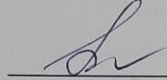
Гарант освітньої програми



Л.В. Романюк, доктор наук психологічних наук,
професор, професор кафедри психології, педагогіки та соціології

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою психології, педагогіки та соціології, протокол від «2» серпня 2022 №1

В.о. завідувача кафедри

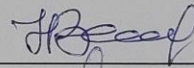


І.О. Петухова, к пед. н., доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою факультету соціально-гуманітарних технологій та менеджменту, протокол від «11» серпня 2022 р. №1

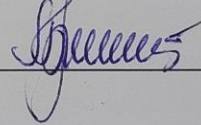
Голова вченої ради

в. о. декана, д. н. із соц. ком., професор



Н. І. Зикун

Завідувач сектору навчально-методичного
Забезпечення освітнього процесу



С.В. Меднікова

Реєстраційний № _____

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри психології, педагогіки та соціології

Протокол від 2 серпня 2022 р. №1

Укладач: І.М. Овдієнко

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни
(протягом 5 років після затвердження або дозатвердження освітньої програми)

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП
2022-2023	02.08.2022	1	Петухова І.О.	Романюк Л.В.

Зміст

1. Передмова.....	5
2. Опис навчальної дисципліни	7
2.1. Перелік компетентностей, формування яких забезпечує вивчення дисципліни.....	7
2.2. Результати навчання:.....	8
2.3. Пререквізити та постреквізити вивчення дисципліни.....	8
2.4. Структура навчальної дисципліни.....	9
3. Зміст навчальної дисципліни за змістовними модулями	10
4. Критерії оцінювання.....	15
5. Засоби оцінювання.....	21
6. Форми та перелік питань до поточного та підсумкового контролів.....	22
7. Рекомендована література	25

1. ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Психологія бізнесу» відноситься до навчальних дисциплін циклу загальної підготовки здобувачів вищої освіти магістерського рівня зі спеціальності 053 Психологія.

Мета навчальної дисципліни: здійснення теоретичної та практичної підготовки конкурентоспроможних фахівців, які здані ефективно виконувати професійну діяльність у сфері бізнесу, в умовах стресу та динамічних змін, з надмірними інтелектуальними та емоційними навантаженнями.

Завдання навчальної дисципліни:

– познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнесу та підприємництва;

– сформувати уявлення про роль особистості в бізнесових та підприємницьких процесах;

– оволодіти основами психології управління людськими ресурсами;

– знати психологічні закономірності та особливості бізнес-процесів;

– сформувати цілісне уявлення про психології бізнес-організації як системи;

– спрямувати особистість на практичне вирішення психологічних проблем, пов'язаних зі сферою бізнесу та підприємництва.

При вивченні курсу «Психологія бізнесу» здобувачі вищої освіти повинні:

знати: складові бізнес-діяльності, особливості бізнес-культури; основні види підприємницької діяльності; мотиви бізнес-діяльності; особливості, що сприяють і перешкоджають успіху в бізнесі; основи ефективної взаємодії та ділового етикету; національні особливості в діяльності підприємця, організаційного психолога;

вміти: розуміти механізми вибору бізнес-діяльності; визначати набір якостей, необхідних для ведення бізнес-діяльності; виявляти чинники, що сприяють і перешкоджають успіху у бізнес-діяльності; виявляти потреби потенційних клієнтів при веденні бізнес-діяльності.

Об'єкт навчальної дисципліни – факти, механізми та закономірності бізнесу та особистості в бізнесі.

Предмет вивчення навчальної дисципліни – є психологічні аспекти бізнесу та підприємництва, як особливих видів професійної діяльності та типів поведінки особистості.

Форми навчання: денна, заочна.

Методи навчання:

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

- словесні, наочні, практичні методи;

- індуктивний та дедуктивний методи;

- творчі, проблемно-пошукові методи;

- індивідуально-консультаційна робота під керівництвом викладача, самостійна робота.

2. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

- методи стимулювання інтересу до навчання;

- методи стимулювання обов'язку та відповідальності.

3. Методи контролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

- метод усного контролю;

- письмовий контроль;

- тестові методи;

- контрольна перевірка;

- диференційований залік.

Форми організації занять: лекції, семінарські заняття, індивідуальна й самостійна робота; робота в мережі Internet, тестування, розробка схеми переговорів, участь у групових дискусіях та моделювання й розв'язання професійних ситуацій.

Організація поточного та підсумкового контролю знань.

Метою поточного контролю є перевірка у здобувачів вищої освіти рівня набутих компетентностей на лекціях, семінарських заняттях та шляхом самостійного вивчення програмного матеріалу. Поточний контроль здійснюється персоніфікованим оцінюванням роботи кожного здобувача вищої освіти. Структура поточного контролю враховує особливості заочної форми навчання. Максимально можлива оцінка за знання програмного матеріалу дисципліни складає 100 балів.

У поточному контролі знань студентів із навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» оцінюванню підлягають наступні *обов'язкові елементи*:

1. Системність і активність роботи на семінарських заняттях.
2. Виконання модульних завдань.

Оцінка *системності і активності* роботи на семінарських заняттях передбачає контроль:

- 1) рівня знань, продемонстрованого студентами у їх виступах чи відповідях на семінарських заняттях;
- 2) результатів виконання і захисту контрольних робіт чи інших завдань, винесених на певне семінарське заняття.

Підсумковий контроль знань: екзамен.

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Рівень вищої освіти галузь знань спеціальність	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Рівень вищої освіти: другий (магістерський)	Обов'язкова	
Модулів – 1	Галузь знань: 05 соціальні та поведінкові науки	Рік підготовки	
Загальна кількість годин – 120		1-й	1-й
		Семестр	
		1-й	1-й
	Спеціальність: 053 Психологія ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»	Лекції	
		22 год.	4 год.
		Семінарські заняття	
		18 год.	4 год.
		Самостійна робота	
		78 год.	110 год.
		Індивід.-консультац. робота:	
		2 год.	2 год.
Вид контролю			
екзамен			

2.1. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ФОРМУВАННЯ ЯКИХ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Після вивчення курсу «Психологія бізнесу» (ОК 5), здобувачі вищої освіти повинні володіти такими компетентностями (відповідно до матриць освітньо-професійної програми):

інтегральна:

Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, зокрема психології бізнесу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.

загальні:

ЗК5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

ЗК8. Здатність розробляти та управляти проектами.

спеціальні:

СК1. Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та / або практики.

СК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну) з використанням науково верифікованих методів та технік.

СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

СК10. Здатність самостійно розробляти проекти шляхом творчого застосування існуючих та генерування нових ідей.

фахові:

ФК1. Здатність аналізувати та оцінювати теоретичні та практичні психологічні проблеми, що стосуються ділових організацій, з критичною інтеграцією сучасних концепцій бізнес-психології, результатів міжнародних емпіричних досліджень та передової практики.

ФК2. Здатність самостійно обирати або професійно розробляти та етично застосовувати оптимальні методи чи програми психологічного втручання для розв'язання питань організації бізнесу для її успіху та розвитку.

ФК3. Здатність встановлювати психологічні закономірності бізнес-діяльності та розуміти її закони.

2.2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Формулювання результатів навчання для обов'язкової навчальної дисципліни базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, зокрема:

ПРН1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

ПРН4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПРН5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.

ПРН6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість.

ПРН7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях.

ПРН8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації.

ПРН9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на етичні принципи та загальнолюдські цінності.

ПРН11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.

ПРН14. Критично оцінювати психологічні методи втручання, порівняти їх переваги та обмеження, придатність для конкретних випадків, розробити своє застосування з урахуванням потреб та середовища організації бізнесу.

ПРН16. Уміти розробляти практичні рекомендації з інтеграції інтересів бізнесу і суспільства, підвищення ефективності бізнес-діяльності, оптимізації взаємин представників бізнесу й усіх зацікавлених сторін, включаючи суспільство в цілому.

ПРН17. Розробляти технології психологічного супроводу бізнес-організацій, індивідуального та групового консультування, організації внутрішньо організаційного навчання.

2.3. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами для вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» є: засвоєння теоретичних і практичних засад з таких дисциплін, як: «Економіка і бізнес».

Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ з наступних навчальних курсів: «Бізнес-переговори та посередництво», «Тренінг з психологічного консультування», «Поведінкова економіка», «Переддипломна практика».

2.4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№	Назва тем	Кількість годин									
		Денна форма					Заочна форма				
		Всього	Лекції	Семінарські	І.К.Р.	С.Р.С	Всього	Лекції	Семінарські	І.К.Р.	С.Р.С
Модуль 1. (1,5 кредита = 45 год.)											
ЗМ1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука											
T.1	Психічні явища в діяльності бізнесмена	23	4	4		15	22				22
T.2	Проблема особистості в бізнесі	22	4	4		14	23	2			21
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Всього по модулю		45	8	8		29	45	2			43
Модуль 2. (2,5 кредита = 75 год.)											
ЗМ2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності											
T.3	Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена	12	2	2		8	11				11
T.4	Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності	14	4	2		8	15		4		11
T.5	Персонал-технології у психології бізнесу	12	2	2		8	11				11
T.6	Психологічні основи успішних продажів	12	2		2	8	13			2	11
T.7	Психологічна допомога суб'єктам бізнесу	12	2	2		8	13	2			11
T.8	Психологічна культура та етика бізнесу	13	2	2		9	12				12
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Всього по модулю		75	14	10		49	75	2	4	2	67
Форма підсумкового контролю – екзамен											
Разом		120	22	18	2	78	120	4	4	2	110

3. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ

Модуль 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука

Тема 1. Психічні явища в діяльності бізнесмена

План лекції:

1. Структура психіки людини.
2. Пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена.
3. Мотивація бізнес-діяльності.
4. Психологія діяльності.

План семінарського заняття:

1. Структура і функції людської свідомості. Психологічні характеристики бізнесмена.
2. Несвідомі компоненти психіки.
3. Пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена.
4. Мотивація бізнес-діяльності.
5. Вольові якості бізнесмена та їх розвиток.
6. Емоційна сфера особистості та її роль в діяльності підприємця.
7. Психологічні аспекти діяльності людини.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Підприємницька активність: зміст і характеристика.
2. Основні мотиви до бізнес-діяльності; теорії мотивації (А. Маслоу, Ф. Херцберга, Д. Макклелланда, В. Врума).
3. Мотивація та кар'єра (стадії і етапи кар'єри, типи кар'єрних орієнтацій).
4. Зміст когнітивного підходу до розкриття поняття «підприємницьке мислення».
5. Лідерство і процес міжособистісної взаємодії.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Які відмінності між поняттями «підприємництво» та «бізнес»?
2. Що таке мотивація бізнес-діяльності?
3. Які існують наявні пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена?
4. Як емоційно-вольові процеси впливають на успішність діяльності бізнесмена?
5. Яка роль інтуїції в діяльності бізнесмена?

Рекомендована література:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 11, 12

Інтернет-ресурси: 17, 18

Тема 2. Проблема особистості в бізнесі

План лекції:

1. Психологія особистості.
2. Особистісні якості бізнесмена.
3. Поняття про темперамент і його фізіологічні основи.
4. Характер, його сутність та структура.
5. Поняття про здібності та їх класифікація.
6. Спрямованість особистості бізнесмена.

План семінарського заняття:

1. Психічні процеси в бізнесі: самопрезентація та імідж бізнесмена.
2. Структура особистості бізнесмена.
3. Особистісні якості, які сприяють і перешкоджають успіху в бізнесі.
4. Рівень суб'єктивного контролю і його значення для успіху підприємницької діяльності.
5. Методи оцінки особистісних якостей.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Взаємозв'язок і відмінність понять задатки, здібності, обдарованість, талант, геніальність.

2. Характеристика професійно важливих якостей бізнесмена, лідера, менеджера.
3. Типологія бізнесменів.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Які особистісні якості перешкоджають успіху в бізнесі?
2. Що таке внутрішній і зовнішній локус-контролю?
3. Яка роль самопізнання у діяльності бізнесмена?
4. Яку роль грає самопрезентація для успішної діяльності бізнесмена?

Рекомендована література:

Основна: 2, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 11, 12

Інтернет-ресурси: 17, 18

Модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності

Тема 3. Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена

План лекції:

1. Мова і мовлення.
2. Психологія спілкування бізнесмена.
3. Управління конфліктними ситуаціями.

План семінарського заняття:

1. Еволюція мовлення в процесі історичного розвитку.
2. Співвідношення вербального і невербального компоненту мовлення в процесі спілкування.
3. Особливості ділового спілкування в діяльності бізнесмену.
4. Основні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях.
5. Способи управління конфліктними ситуаціями.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Психологія публічного виступу.
2. Принципи ділової взаємодії у бізнесі.
3. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії у бізнесі.
4. Способи поведінки в конфлікті (за К. Томасом).

Перелік питань для самоконтролю:

1. Яка роль ефективної комунікації під час діяльності бізнесмена?
2. Які існують стратегії поведінки в конфлікті?
3. Як впливає кожна з п'яти стратегій поведінки в конфлікті на діяльність бізнесмена та подальшу комунікацію з партнерами?
4. Як попереджати та управляти конфліктними ситуаціями в діяльності бізнесмена?

Рекомендована література:

Основна: 1, 4

Допоміжна: 7, 9, 11, 12, 13

Інтернет-ресурси: 16, 18

Тема 4. Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності

План лекції:

1. Способи досягнення успіху в бізнесі.
2. Психологічні аспекти прийняття рішень.
3. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності, і їх нейтралізація.
4. Психологічні основи протидії обману в бізнесі.

План семінарського заняття:

1. Стратегії особистості.
2. Основи ефективного цілепокладання у застосування до бізнес-планування.
3. Психологічні аспекти прийняття рішень та їх зв'язок з особистістю бізнесмена.
4. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності та їх нейтралізація.

5. Психологічні особливості підприємницького ризику.
6. Психологічні основи протидії обману у бізнес-діяльності.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Охарактеризувати важливість досліджень з психології управління для успішної організації бізнес-діяльності.
2. Ризик, його види і функції.
3. Ситуації невизначеності та ризику.
4. Схильність до підприємницького ризику.
5. Структура та функції людської свідомості.
6. Несвідомі компоненти психіки.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Які існують фактори-перешкоди успіху бізнес-діяльності?
2. Що таке обман у бізнесі?
3. Як можна розкрити поняття «підприємницький ризик»?
4. Охарактеризуйте підприємницьку активність, її зміст.

Рекомендована література:

Основна: 1, 2, 4

Допоміжна: 6, 9, 11, 12

Інтернет-ресурси: 17, 18

Тема 5. Персонал-технології у психології бізнесу

План лекції:

1. Психологія управління та людський чинник в бізнесі.
2. Основні управлінські функції.
3. Формування команди в бізнесі.
4. Формування корпоративної культури.

План семінарського заняття:

1. Проблема оптимального поєднання управлінських функцій керівника.
2. Функція планування й організації в діяльності бізнесмена.
3. Різновиди контролюючої функції керівника у малому бізнесі.
4. Способи формування команди в бізнесі.
5. Методи підбору персоналу.
6. Сучасні уявлення про методи мотивації персоналу.
7. Формування корпоративної культури.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Важливість досліджень з психології управління для успішної організації бізнес-діяльності.
2. Персонал-технології в психології бізнесу.
3. Психологія підбору персоналу.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Яка роль команди в успіху бізнес-діяльності?
2. Які існують основні управлінські функції психології бізнесу?
3. Які існують методи підбору персоналу?
4. Яким чином може відбуватися мотивація персоналу?

Рекомендована література:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 10, 12, 13

Інтернет-ресурси: 14, 15, 16, 17, 18

Тема 6. Психологічні основи успішних продажів

План лекції:

1. Комунікативний аспект продажів.
2. Системний підхід до процесу продажів.

3. Психологічні аспекти реклами.

План індивідуально-консультативної роботи:

1. Соціальні ролі в бізнесі.
2. Психологічні основи діяльності людини в бізнесі.
3. Соціальна психологія бізнесу.
4. Психологія прийняття рішень.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Моделі психіки людини та їх використання при створенні реклами.
2. Особливості впливу реклами на споживача.
3. Можливі стратегії при роботі із запереченнями клієнтів.
4. Системний підхід до процесу продажів.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Які основні етапи процесу продажів?
2. Як виявити потреби клієнтів (як центральна ланка продажів)?
3. Які існують різновиди презентацій товарів та послуг?
4. Яка сутність психології реклами та яка її роль у бізнес-діяльності?

Рекомендована література:

Основна: 1, 2, 3, 5

Допоміжна: 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13

Інтернет-ресурси: 16, 17, 18

Тема 7. Психологічна допомога суб'єктам бізнесу

План лекції:

1. Тайм-менеджмент.
2. Стрес бізнесмена.

План семінарського заняття:

1. Значення тайм-менеджменту в діяльності бізнесмена.
2. Методи раціонального використання часу.
3. Основні причини стресів у бізнесменів.
4. «Побутові» способи нейтралізації стресів.
5. Психологічні методи зняття стресів.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Стрес в бізнесі стратегії його подолання.
2. Психологічне консультування як вид психологічної допомоги суб'єктам бізнесу.
3. Методи вивчення особистості бізнесмена.
4. Психологічні методи зняття стресів.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Яка роль психолога в діяльності бізнес-організації?
2. Які існують поглиначі часу в діяльності бізнесмена?
3. Яка роль стресу в діяльності бізнесмена?
4. Як впливає стрес на підприємницьку активність бізнесмена?

Рекомендована література:

Основна: 1, 3, 4

Допоміжна: 7, 9, 10, 11

Інтернет-ресурси: 17, 18

Тема 8. Психологічна культура та етика бізнесу

План лекції:

1. Культура та етика бізнес-діяльності.
2. Діловий етикет як основа поведінки у бізнес-середовищі.
3. Гендерні відмінності у підприємстві.
4. Організаційна поведінка в міжнародному бізнесі.

План семінарського заняття:

1. Культура та етика підприємництва.
2. Основи ділового етикету.
3. Гендерні відмінності у бізнес-діяльності.
4. Національно-психологічні особливості ведення бізнесу в різних країнах.

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Професійна етика бізнесу і психологія.
2. Культурні аспекти бізнесу.
3. Гендерні стереотипи у підприємстві.

Перелік питань для самоконтролю:

1. Що лежить в основі можливих упереджень до бізнес-діяльності жінки?
2. Як гендерні стереотипи можуть впливати на успішність бізнесу?
3. Які основні аспекти психологічної культури в бізнес-діяльності?
4. Що таке етика бізнесу?

Рекомендована література:

Основна: 2, 3, 5

Допоміжна: 6–13

Інтернет-ресурси: 13, 14, 15

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Проведення поточного контрольного заходу є обов'язковим для студентів заочної форми. Такий захід проводиться у вигляді аудиторної комплексної роботи та дозволяє здійснити контроль знань студентів за всіма змістовими модулями. Максимальна кількість балів за контрольний захід – від 0 до 5. Неявка студента на проміжний контроль за розкладом оцінюється у 0 балів. У випадку неявки студента на контрольний захід з поважних причин, контрольна робота виконується під час чергової консультації. Контрольний захід проводиться у письмовому вигляді і може включати теоретичні питання, розуміння понятійного апарату з навчальної дисципліни, тестові завдання.

Шкала оцінювання відповідей на теоретичне питання, понятійний апарат, тестові завдання

Теоретичне питання, понятійний апарат	Кількість вірних відповідей на тестові питання	Кількість балів
Дана повна вірна відповідь на теоретичне питання і питання по понятійному апарату	9-10	5
Дана повна вірна відповідь на одне з питань, інша подана наближено вірно	7	4
Подано частково вірні відповіді на обидва питання	6	3
Подано частково вірну відповідь на одне питання, інше залишилося нерозкритим	5	2
Жодної вірної теоретичної відповіді або не розкриті зовсім	3	1
Жодної вірної теоретичної відповіді або не розкриті зовсім	1-2	0

Критерієм успішного проходження здобувачем вищої освіти підсумкового оцінювання є досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначити за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами і критеріями оцінювання

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ECTS здійснюється в такому порядку:

Оцінювання результатів навчальної діяльності студентів здійснюється такими засобами: усне опитування, перевірка контрольної роботи, індивідуальних письмових та усних робіт, а також самостійної роботи.

При опитуванні та перевірці письмових робіт оцінювання здійснюється за модульно-рейтинговою системою.

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Денна форма навчання

Модулі	Модуль 1 – (12 балів)						Контрольний захід №1 (4 б.)	Екзамен - 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (екзамен)
Теми	Т.1			Т.2					
Відповідь на семінарському занятті	2			2					
Самостійна робота	2			2					
Модулі	Модуль 2 – (38 балів)						Контрольний захід №2 (6 б.)		
Теми	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8			
Відповідь на семінарських заняттях	2	2	2		2	2			
Самостійна робота	2	2	2	2	2	2			
Індивідуальна робота				5					
Підсумковий тестовий контроль на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE	5								

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Заочна форма навчання

Модулі	Модуль 1 – (8 балів)						Контрольний захід №1 (10 б.)	Екзамен - 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (екзамен)
Теми	Т.1			Т.2					
Відповідь на семінарському занятті									
Самостійна робота	4			4					
Модулі	Модуль 2 – (18 балів)						Контрольний захід №1 (10 б.)		
Теми	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8			
Відповідь на семінарських заняттях		3							
Самостійна робота	4	4	4	4	4	4			
Індивідуальна робота				5					

Сума балів за 100-бальною шкалою	ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен / Диференційований залік	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили	Високий (творчий)	відмінно	
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	зараховано
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

Виконання самостійної роботи, як правило, оцінюється під час проведення семінарського заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу. Оцінювання результатів навчальної діяльності здобувачів вищої освіти здійснюється такими засобами: усне опитування, перевірка контрольної роботи, індивідуальних письмових та усних робіт, а також самостійної роботи.

Проведення поточного контрольного заходу є обов'язковим для здобувачів вищої освіти заочної форми. Такий захід проводиться у вигляді аудиторної комплексної роботи та дозволяє здійснити контроль знань студентів за всіма модулями. Максимальна кількість балів за контрольний захід – від 0 до 6 балів (денна форма навчання), від 0 до 10 балів (заочна форма навчання). Неявка здобувача вищої освіти на проміжний контроль за розкладом оцінюється у 0 балів. У випадку неявки здобувача на контрольний захід з поважних причин, контрольна робота виконується під час чергової консультації. Контрольний захід проводиться у письмовому вигляді і може включати теоретичні питання, розуміння понятійного апарату з навчальної дисципліни, тестові завдання.

Критерії оцінювання контрольних робіт

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться у письмовій формі.

Кількість балів			Критерії оцінювання
Ден.ф/н		Заоч.ф/н	
5-6	4	9-10	Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який у повному обсязі дав відповіді на всі питання. При цьому використовував актуальну наукову термінологію, належним чином обґрунтував свої думки та зробив узагальнені підсумки.
3-4	3	6-8	Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який в основному розкрив зміст теоретичних питань. Проте, при висвітленні деяких питань не вистачало достатньої аргументації, допускалися при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
2	2	3-5	Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який дав фрагментарні відповіді на теоретичні питання (без аргументації й обґрунтування, підсумків), у відповідях присутні неточності та помилки або відповідь дана лише на окремі питання.
1	1	1-2	Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який дав неправильну відповідь на всі теоретичні питання, допустив істотні помилки, оперував неактуальною застарілою інформацією або відповіді на питання відсутні взагалі.
0	0	0	Робота відсутня

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти денної форми навчання на семінарських заняттях

К-сть балів	Критерії оцінювання
2	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
1	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти заочної форми навчання на семінарських заняттях

К-сть балів	Критерії оцінювання
3	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
2	Здобувач вищої освіти володіє теоретичними засадами досліджуваної теми, проте не здатний навести прикладів
1	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Шкала оцінювання самостійної роботи здобувачів вищої освіти

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	Денна ф/н	Заочна ф/н
В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.	2	3-4
Володіє навчальним матеріалом фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань	1	1-2
Самостійна робота не виконана	0	0

Критерії оцінювання індивідуальної роботи

У робочій програмі зазначається назва індивідуального завдання, його обсяг, структура, коротка характеристика змісту і вимог до виконання та оцінювання Індивідуальна робота здійснюється у формі реферату, презентації, проекту або інших формах описаних робочою програмою або методичною розробкою і оцінюється від 0 до 5 балів.

Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти денної та заочної форм навчання

К-сть балів	Критерії оцінювання
5	У дослідженні чітко простежується послідовність, логічність дослідження, якісно підготовлена і проведена у формі інтерактивну презентація.
4	Дослідження виконано на високому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію, проте його презентація не має інтерактивної спрямованості.
3	Дослідження виконано на достатньому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію.

2	Підготовлена презентація дослідження, що носить прикладний характер, відсутня ґрунтовна науково-теоретична база у вивченні досліджуваної проблематики
1	Дослідження носить формальний характер, виконано без презентації і проведено у формі доповіді, без інтерактиву
0	Дослідження не виконано

Переведення даних 50-бальної шкали оцінювання в 4-бальну та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку:

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Рівень компетентності	Екзамен /диференційований залік	Залік
40-50	A	відмінно	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
40-44	B	дуже добре	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
35-39	C	добре			
30-34	D	задовільно	Середній (репродуктивний)	задовільно	
25-29	E	достатньо			
17-24	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0-16	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням			

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вноситься у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «задовільно», «незадовільно»).

5. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- екзамен;
- дидактичні і стандартизовані тести;
- комп'ютерне тестування на платформі ДПУ MOODLE;
- командні проекти;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

6. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛІВ

Поточний контроль

1. Що входить до структури свідомості людини?
2. Яка функція свідомості забезпечує можливість самоаналізу і самосвідомості?
3. Яка функція спілкування має місце, коли починаючий продавець запитує у свого більш досвідченого колеги, як він працював перший день?
4. Рекомендація, яка направлена на підтримку психологічного контакту із співрозмовником, названа невірно?
5. Хто із психологів особливо підкреслював зв'язок особистості з колективним несвідомим?
6. Який із стресорів в принципі сприяє підвищенню ефективності діяльності бізнесмена?
7. Яка причина підприємницького стресу відноситься до групи міжособистісних суб'єктивних?
8. Які причини підприємницького стресу відносяться до групи об'єктивних?
9. До якої групи методів, направлених на зняття стресу відноситься аутотренінг?
10. Які компоненти «продажу себе» є обов'язковими компонентами процесу продажів?
11. Яка ознака невербального спілкування є ознакою впевненості продавця?
12. Який тип продажу безпосередньо передує презентації комерційної пропозиції?
13. Які фактори знижують ефективність аргументації консультанта під час презентації?
14. Який фактор перешкоджає заняттю бізнесом жінками?
15. Які існують п'ять основних стратегій поведінки в конфлікті?
16. Яка назва основних стилів розв'язання конфлікту, в основу яких покладена система?
17. Як в загальному поділяють якості та риси керівника, що досягає успіху?
18. Які фактори є головними у процесі службового та професійного росту?
19. Яких вимог слід дотримуватися під час прийняття управлінських рішень?
20. Що може заважати ефективному прийняттю управлінських рішень?

Підсумковий контроль

1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.
2. Що становить предмет і об'єкт психології бізнесу?
3. У чому полягають основні завдання психології бізнесу?
4. Які місце і роль психології бізнесу в системі наук?
5. З якими суміжними сферами психології та яким чином пов'язана психологія бізнесу?
6. Які основні категорії психології бізнесу?
7. Які особливості в застосуванні в психології бізнесу мають методи психології?
8. Які відмінності та схожості між поняттями «підприємництво» та «бізнес»?
9. Розкрийте зміст поняття «антепренер». Етапи становлення даної категорії.
10. Чим соціальні теорії підприємництва відрізняються від психологічних?
11. У чому полягає відмінність теорії «вроджених здібностей» від теорії «рис»? Які ще психологічні підходи Ви знаєте розгляду підприємництва як окремого й особливого виду людської діяльності?
12. Чому бізнес вважається складним соціально-економічним феноменом?
13. Які властивості бізнесу є значущими в його аналізі в психологічному підході?
14. Які складові підприємництва як складного феномена?
15. Які умови мотивації досягнень Ви знаєте?
16. Які чинники відображають основні мотиви до бізнес-діяльності?

17. Які специфічні індивідуально-психологічні риси людини зумовлюють її схильність до бізнес поведінки?
18. Вкажіть особливості підприємницького типу мислення. У чому полягає зміст когнітивного підходу до розкриття поняття «підприємницьке мислення»?
19. Які основні функції свідомості людини?
20. Що відноситься до несвідомої частини психіки людини?
21. Чим відчуття відрізняється від сприймання?
22. Який вид уваги частіше враховується під час створення реклами?
23. Розкрийте поняття структури особи.
24. Чим обумовлюються і як здійснюються формування і розвиток особи?
25. Дайте визначення темпераменту. Який темперамент, на вашу думку, переважає у вас і чому?
26. Розкрийте зміст поняття характеру. Що входить в структуру характеру?
27. Розкрийте взаємозв'язок темпераменту і характеру.
28. Дайте визначення здібностей. Охарактеризуйте основні види здібностей людини.
29. Яка роль спрямованості в розвитку особи людини? Які форми спрямованості?
30. Методи впливу на особистість у бізнесі.
31. Гендерні стереотипи і обмеження щодо ведення бізнесу.
32. Причини недосягнення успіху у бізнесі.
33. Типологія підприємців за Й. Фрейліхом.
34. Поясніть, чому гроші як об'єкт вивчення привертає увагу дослідників.
35. Які типи особистості виділяють в контексті ставлення до грошей?
36. Які фактори впливають на ставлення до грошей?
37. Як відбувалася еволюція мовлення в процесі історичного розвитку людства?
38. Дайте визначення «діловому спілкуванню».
39. Розкрийте функції спілкування.
40. Назвіть та охарактеризуйте зміст спілкування, його цілі та засоби.
41. Охарактеризуйте види ділового спілкування.
42. Розкрийте особливості ділових переговорів як однієї з форм ділового спілкування.
43. Розкрийте послідовність проведення ділових переговорів. Наведіть приклади психологічних прийомів для підвищення ефективності ділових переговорів?
44. Які основні помилки можуть бути допущені при веденні ділових переговорів?
45. Розкрийте зміст і місце конфлікту у діловому спілкуванні.
46. Які існують причини виникнення конфліктів?
47. Якими можуть бути наслідки конфліктів?
48. Назвіть основні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях і сфери їх застосування.
49. Опишіть стилі розв'язання конфліктів.
50. Чому необхідно дуже ретельно пропрацьовувати цілі бізнес-діяльності?
51. Перерахуйте основні фактори, які впливають на успішність бізнес-діяльності.
52. Чим «вдалі» управлінські рішення відрізняються від «невдалих»?
53. Через які етапи проходить процес вироблення управлінських рішень?
54. Які психологічні фактори впливають на прийняття управлінських рішень?
55. Які способи подолання перешкод Ви знаєте?
56. Які існують основні види обману в бізнесі? Дайте їм характеристику.
57. Які існують основні методи розпізнавання обману?
58. Вкажіть основні функції керівника підприємства?
59. У чому виражається функція планування?
60. Які види контролю Ви знаєте?

61. Як може здійснюватися навчання персоналу на підприємстві?
62. Які переваги матеріальної і моральної мотивації персоналу?
63. Що входить в поняття «корпоративна культура»?
64. Перерахуйте та обґрунтуйте об'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
65. Перерахуйте та обґрунтуйте суб'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
66. На які три категорії можна поділити все різноманіття стресорів, які діють на бізнесмена?
 67. Які існують основні методи зниження стресу?
 68. Як Ви розумієте «трьохкомпонентний» характер процесу продажу?
 69. Чому до початку презентації товару потрібно виявити потреби клієнта?
 70. У чому переваги відкритих запитань перед закритими?
 71. Перерахуйте причини заперечень клієнта після презентації товару?
 72. Як Ви розумієте системний підхід у продажах?
 73. Які прийоми використовуються в рекламі для залучення уваги?
 74. Яким є психологічний вплив реклами на споживачів?
 75. Які існують методи вирішення групових завдань у підприємницькій діяльності?

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бутко М.П., Неживенко А.П., Пета Т.В. Економічна психологія. Навч. посібн. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
2. Гусева О.Ю., Легомінава С.В., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. Психологія підприємництва та бізнесу: навч. посібн. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
3. Жигайло Н.І., Кохан М.О., Данилевич Н.М. Психологія бізнесу: навч. посібн. Львів : Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с.
4. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу : навч. посібн. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 168 с.
5. Підприємництво та бізнес-культура : підручн. / [Л.О. Лігоненко, Г.Л. Піратовський, І.В. Молоштан та ін.] ; за заг. ред. Л.О. Лігоненко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ : КНТЕУ, 2020. 507 с.

Допоміжна:

6. Баранівський В.Ф., Терещенко Л.Ф. Психологія бізнесу (практикум) [Текст] [Текст] : навч. посіб. Київ : Інтерсервіс, 2010. 152 с.
7. Данчева О., Швалб Ю. Практична психологія в економіці та бізнесі: навч. посібн. Київ : Лібра, 1999. 270 с.
8. Жигайло Н. Психологія бізнесу, лідерства та комунікацій як перспективний науковий напрям в Україні та Європі. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2018. Вип. 3. С. 103–108.
9. Карамушка Л.М. Психологія управління: навч. посібн. Київ : Міленіум, 2003. 344 с.
10. Кучеренко В.Р. Основи бізнесу. Практичний курс (збірник вправ, задач, тестів та ситуаційних завдань): навч. посіб. / за заг. ред. В.Р. Кучеренко [В.Р. Кучеренко, Н.В. Доброва, Я.П. Квач, М.М. Осіпова. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 176 с.
11. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія [Текст] [Текст] : навч. посіб. для студентів вищих навч. закладів. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Професіонал, 2008. 457 с.
12. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учеб. для студентов вузов. Москва : Аспект Пресс, 2001. 285 с.
13. Pomytkina L.V. Psychological mechanisms of personality`s experiences in the process of making strategic life decision / Problems of Modern Psychology : Collection of research papers of KamianetsPodilskyi Ivan Ohienko National University, G.S. Kostiuik Institute of Psychology at the National Academy of Pedagogical Science of Ukraine / scientific editing by S.D. Maksymenko, L.A. Onufrieva. Issue 31. Kamianets-Podilskyi : Aksioma, 2016. P. 341-354 (INDEX COPERNICUS, GOOGLE SCOLAR, CEJSH)

Інтернет-ресурси:

14. Базаров Т. «Бизнес как практическая психология». Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=QRywmfaFoYs>
15. Базаров Т. Парадоксы команд и психологические инструменты управления изменениями. Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=FTlpGOn6Izw>
16. Базаров Т. Человеческое измерение организации в условиях кризиса и неопределенности. Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=wECwNU-9o1o>
17. Пілецька Л.С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. Івано-Франківськ : Місто-НВ, 2007. 150 с. URL : http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1759_23433496.pdf
18. Яновська С.Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнес: дисертація канд. психол. наук. URL : http://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dissertaciya_yanovskaya_1573382014.pdf

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Психологія бізнесу»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доцентом кафедри психології та соціології І.М. Овдієнко

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. психологія бізнесу».

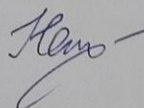
Робоча програма навчальної дисципліни чітко структурована і включає всі необхідні змістові складові для забезпечення успішного оволодіння компетентностями з даного курсу: мета, завдання, об'єкт дослідження психології бізнесу, завдання для опрацювання на лекційних, семінарських заняттях, матеріал для самостійної роботи.

До основних завдань відносяться: ознайомити студентів з поняттям про психологію бізнесу як науку і область практичної діяльності, її місце в системі сучасного наукового знання про бізнес і підприємницьку діяльність; сформувати у студентів уявлення про загальні особливості бізнесу як соціокультурного інституту і як виду діяльності, а також тих вимог, які ця діяльність пред'являє до людини; розкрити соціально-психологічну характеристику особи бізнесмена, описати життєвий шлях людини в бізнесі, внутрішні закономірності, спостережувані в динаміці переходів від етапу до етапу; ознайомити із психологічними якостями, які являються принципово важливими для людини, діючої у бізнесі, про специфічні соціально-психологічні процеси у бізнесі, про психологічні основи етики у бізнесі; сформувати розуміння психології особистості й діяльності суб'єктів бізнесу, психологічних проблем відносин власності, психології трудової зайнятості й безробіття, психології споживчої поведінки, психологічних проблем трудової мотивації тощо.

Представлена робоча програма може бути рекомендованою для затвердження і впровадження в навчальний процес.

Рецензент:

к. психол. н., доцент,
доцент кафедри психології, педагогіки та соціології

 О.О. Нежинська

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Психологія бізнесу»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену доцентом кафедри психології та соціології І.М. Овдієнко

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. психологія бізнесу».

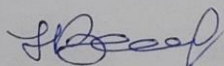
Мета навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» полягає в ознайомленні здобувачів ступеня «бакалавр» з основними поняттями і категоріями психології бізнесу та практичним застосуванням знань, навичок і умінь у майбутній професійній діяльності. Завдяки цьому курсу відбуватиметься підготовка студентів до адекватного входження в бізнес діяльність, поглиблюватимуться їх знання і навички із використання психологічних знань в моделюванні економічних взаємовідносин, розвитку і реалізації своїх здібностей в підприємстві в сучасних соціально-економічних умовах. В курсі вдало розкривається міждисциплінарні аспекти психології бізнесу, робиться акцент на психологічній стороні діяльності підприємця, враховуються при цьому ціннісно-орієнтаційні, пізнавальні, комунікативні, лідерські якості підприємця. Отже, структура дисципліни забезпечує оволодіння студентами як теоретичними знаннями, так і практичними навичками і компетентностями, необхідними для успішної діяльності у сфері бізнесу.

Робоча програма курсу висвітлює як теоретичні моделі, так і практичні методи, які розглядатимуться на семінарських заняттях. За всіма темами надається перелік новітньої літератури для самостійної роботи. Пропоновані питання до семінарів цілком відповідають основному матеріалу дисципліни. Робоча програма чітко визначає структуру навчальної дисципліни та завдання для самостійної роботи. В цілому, розроблена програма курсу вирізняється цілісністю і практичною спрямованістю та відповідає викликам сьогодення.

Рецензована програма та робоча програма повністю відповідають вимогам та професійному спрямуванню. Набуті в цьому навчальному курсі знання стануть важливим підґрунтям для практичної діяльності майбутніх фахівців.

Рецензент

в.о. декана факультету соціально-гуманітарних
технологій та менеджменту, доктор наук із
соціальних комунікацій, професор

 **Н.І. Зикун**

