

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ
Відокремлений структурний підрозділ «ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ»
Кафедра економіки та менеджменту

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Директор ВСП «ІНО КНУБА»

О. С. Даневич



30 вересня 2020 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Психологія бізнесу

(назва навчальної дисципліни)

галузь	
знань	<u>28 «Публічне управління та адміністрування»</u>
освітня	
програма	<u>Публічне управління та адміністрування</u>
спеціальність	<u>281 «Публічне управління та адміністрування»</u>

Київ – 2020 рік

Силабус навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» для студентів ВСП «ІНО КНУБА» спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування», освітньої програми «Публічне управління та адміністрування», (галузь знань 28 «Публічне управління та адміністрування»), 2020. 16 с.

Розробник: Кубанов Руслан Анатолійович, кандидат педагогічних наук, доцент, професор Всесвітньої академії природознавства, професор Міждисциплінарної академії наук України, член-кореспондент Міжнародної академії наук педагогічної освіти, член-кореспондент Української академії акмеології, член-кореспондент Академії будівництва України, доцент кафедри економіки та менеджменту Відокремленого структурного підрозділу «Інститут інноваційної освіти Київського національного університету будівництва і архітектури».

Силабус затверджено на засіданні кафедри економіки та менеджменту
Протокол від "30" серпня 2020 року № 12/1

Завідувач кафедри економіки та менеджменту

_____ д.е.н., професор І. В. Новикова
(підпис)

"30" серпня 2020 року

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
		заочна форма навчання
		Цикл професійної підготовки Базова навчальна дисципліна
		Рік підготовки:
		3
		Семестр
		5
Загальна кількість годин – 150 год. (5 кредитів ЄКТС)	<i>Галузь знань:</i> 28 «Публічне управління та адміністрування».	
	<i>Спеціальність:</i> 281 «Публічне управління та адміністрування» <i>Освітня програма:</i> Публічне управління та адміністрування	
	<i>Рівень вищої освіти:</i> <u>Перший (бакалаврський)</u>	Лекції 6 год.
		Практичні, семінарські
		4 год.
		Лабораторні
		-
		Індивідуальне завдання
		Самостійна робота
		140 год.
		Індивідуальна робота (контрольна робота) студентів під керівництвом викладача:
		+
		Вид контролю:
		Іспит

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Психологія бізнесу це формування високих професійних знань та якостей студентів. Призначення навчальної дисципліни полягає в тому, щоб забезпечити орієнтування студентів в специфічних психологічних складових праці (що є предметом багатьох наук). Це дозволить молодому фахівцеві, з одного боку, упевнено зберегти професійну позицію в роботі, а з іншого, взаємодіяти з представниками суміжних областей знання про працю при рішенні міждисциплінарних завдань. Студент дістане можливість сформувавши систему наукових понять і науково впорядкованих базових уявлень про усі істотні аспекти активності людини як суб'єкта праці, що розуміється в найширшому значенні слова (і як виробництво матеріальних предметів або інформації, або корисних дій з обслуговування людей, по управлінню соціальними процесами).

Мета: формування знань про психологічні особливості особистості бізнесмена та механізми розвитку і функціонування підприємницької організації.

Предметом навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» є психологічні аспекти бізнесу та підприємництва, як особливих видів професійної діяльності та типів поведінки особистості.

Завдання:

- поглибити теоретичні знання з методологічних та методичних проблем психології бізнесу;

- застосовувати теоретичні знання та поняття у практичній діяльності.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні:

знати:

- категоріальний апарат психології бізнесу;
- індивідуально-особистісний потенціал суб'єктів підприємницької діяльності, їх здібності та нахили;
- ціннісно-мотиваційні спонуки особистості до підприємництва;
- особливості комунікативного процесу у підприємстві та ділового спілкування при виконанні спільних підприємницьких завдань;
- аналізувати стратегії поведінки ділових людей у різних ситуаціях підприємства (започаткування власної справи, укладання угоди, банкрутства тощо).

вміти:

- розробляти науково обґрунтовані процедури професійного відбору та добору претендентів на посади, що вимагають значного фінансового ризику і особистості відповідальності за дії підлеглих;
- долати професійно життєві кризи у працівників підприємницьких структур і самих підприємців, які викликані конфліктами і стресовими ситуаціями виробничого та емоційного характеру;
- розробляти групові тренінг-програми для персоналу фірм з питань керівництва і лідерства, аналізу психології клієнта та споживача, формувати комунікативні вміння та навички;
- реалізовувати заходи із забезпечення рекламної діяльності і вивчення ринку товарів та послуг;
- реалізовувати заходи із індивідуального і групового консультування, націленого на розв'язання проблем особистого та професійного життя, корекцію та проектування життєвого шляху індивідуальності, залученої у підприємницький процес.

Особливість програми полягає у тому, що через збалансовану програму навчання створюються умови для оволодіння здобувачами вищої освіти (які мають попередній досвід професійної діяльності у сфері бізнесу та які лише планують свою реалізацію) знаннями та навичками, які є необхідними за вимогою сучасного ринку праці, (наприклад: про розвиток власного професійного потенціалу, про збереження професійних ресурсів, підвищення мотивації та створення команди, самоменеджмент, основи управлінської

діяльності, закономірності маркетингових процесів, тощо).

3. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.

Психологія бізнесу як науково-прикладна галузь психологічної науки. Структура, функції та основні категорії психології бізнесу. Аналіз категорій «підприємець», «бізнесмен», «менеджер». Зв'язок між поняттями „управління”, „підприємництво”, „бізнес”. Перспективи розвитку науки. Проблема методу та методології психології бізнесу. Основні та специфічні принципи науки. Характеристика основних методів психології бізнесу. Методика використання методів групової роботи і вирішення групових завдань (мозковий штурм, метод синектики, метод соціально-психологічного тренінгу).

Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва.

Поняття про підприємницьку активність, її рівні та види. Ризик, його види і функції. Ситуації невизначеності та ризику. Лідерство і процес міжособистісної взаємодії. Теорії походження лідерства. Творчість або інноваційна поведінка. Типологія підприємців за їх ставленням до інновацій. Основні рекомендації відносно підвищення креативних здібностей підприємців.

Тема 3. Проблема особистості в бізнесі.

Особистість як центральна постать підприємницького процесу. Типологія підприємців і бізнесменів. Психологічні відмінності між підприємцем і бізнесменом.

Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі.

Поняття спілкування в соціально-психологічному вимірі. Структура ділового спілкування. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії.

Тема 5. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації.

Види організацій за кількісним критерієм: малі, середні, великі та їх характеристики. Класифікація організацій за якісними критеріями криза управлінської свідомості як наслідок зміни організаційної структури. Соціально-психологічне середовище організації.

Тема 6. Психологічна сутність підприємницької діяльності.

Психологічні особливості підприємницької діяльності. Система психодіагностичних методик для вивчення психологічних особливостей підприємницької діяльності. Комплекс активних методів і форм психологічної підготовки підприємців до підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Тема 7. Психологічні особливості рекламної політики.

Традиційні та нетрадиційні погляди на сутність реклами, види реклами. Моделі психіки людини та їх використання при створенні реклами. Особливості впливу реклами на споживача. Використання образу-носія в рекламі. Використання феноменів психоаналізу З. Фрейда в рекламі. Трансактний аналіз в рекламі. Використання архетипів у рекламі.

Тема 8. Психологічні особливості роботи в команді.

Поняття «команди» в психологічній науці. Психологічний аналіз змісту та суттєвих характеристик конкурентноздатної команди. Аналіз комплексу методик для вивчення особливостей конкурентноздатної команди. Система тренінгових занять для формування конкурентноздатної команди.

Тема 9. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу

Тайм-менеджмент. Техніки та прийоми тайм-менеджменту. Критичне мислення. Техніки критичного мислення. Психологія ефективних продажів. Методи і прийоми успішних продажів. Застосування Нейролінгвістичного програмування (НЛП) в продажах: основні прийоми НЛП, рефреймінг, значення аргументації і можливостей НЛП.

4. Структура навчальної дисципліни

Назва тем	Кількість годин			
	заочна форма навчання			
	Усього	в тому числі		
		Лекції	Прак-тичні	СРС
1	2	3	4	
Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.	18	2		16
Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва.	16			16
Тема 3. Проблема особистості в бізнесі.	18		2	16
Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі.	18	2		16
Тема 5. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації.	18		2	16
Тема 6. Психологічна сутність підприємницької діяльності.	16			16
Тема 7. Психологічні особливості рекламної політики.	18	2		16
Тема 8. Психологічні особливості роботи в команді.	16			16
Тема 9. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу	14	2		12
Усього годин:	150	6	4	140

5. Теми практичних занять

Тема 1. Проблема особистості в бізнесі

План

1. Особистість як центральна постать підприємницького процесу.
2. Типологія підприємців і бізнесменів.
3. Аналіз лідерства з позиції підприємництва та із психологічного боку.
4. Інновація як творчий компонент в структурі особистості

Завдання

Завдання 1. Підприємець і менеджер: спільне і відмінне. Підготувати реферат на тему: «Соціологічні та психологічні теорії підприємництва».

Завдання 2. Згадайте знайомих підприємців та назвіть їх особистісні і професійні якості, які є важливими складовими успішного бізнесу.

Завдання 3 Подумайте і спробуйте уявити, як зміниться життя, коли ви станете підприємцем (до 10 хв.) Записати перше, що спаде на думку. 1. Що позитивного я отримаю, коли стану підприємцем? 2. Що нового з'явиться у моєму житті? 3. Як підприємницька діяльність вплине на мій стиль життя? 4. Чи зміниться ставлення моїх знайомих до мене? 5. Як вплине моя підприємницька діяльність на самооцінку? 6. Які можливості відкриє для мене підприємницька діяльність? 7. Що я зможу собі дозволити, чого не дозволяв(ла) раніше?

Література

1. Підприємництво і бізнес-культура : курс лекцій / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підпр. і торгівлі ; О.В. Роженко. – Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. – 220 с.
2. Виноградська А.М. Основи підприємництва [текст]: навчальний посібник / А.М.Виноградська. - К: Кондор. – 2005. – 544 с.
3. Акіліна О.В. Основи підприємництва [текст]: навчальний посібник / О.В. Акіліна. - К: Центр навчальної літератури. – 2006. – 176 с.
4. Кузьмин В.В. Фінансові основи підприємництва[текст] / В.В. Кузьмин. - К: Центр навчальної літератури. – 2006. – 192 с.
5. Романенко Н.Г. Підприємництво і бізнес-культура[текст]: навч. посіб.- / Н.Г.Романенко, Е.М.Смирнов - Донецьк, 2011- 250 с. 6. Аветисова А. О. Основи підприємництва[текст]: Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.091711 —Технологія харчування денної та заочної форм навчання / А. О. Аветисова, Н.С. Палій, Ю.Ю. Юрченко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 167 с.

Тема 2. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації

План

1. Види організацій за кількісним критерієм: малі, середні, великі та їх характеристики.
2. Класифікація організацій за якісними критеріями криза управлінської свідомості як наслідок зміни організаційної структури.
3. Соціально-психологічне середовище організації.

Завдання

Завдання 1. Заслуховування міні-доповідей щодо власного бізнесу в форматі «Круглий стіл». Дайте відповіді на запитання: 1 Мої якості як підприємця: які у мене є, над якими я працюю 2 Мої план на найближчі 5 років 3 Мій підприємницький профіль: основний напрямок підприємницької діяльності, два неосновних напрямків підприємницької діяльності.

Завдання 2. Побудувати організаційну структуру вашого майбутнього бізнесу.

Література

1. Підприємництво і бізнес-культура : курс лекцій / М-во освіти і науки України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. ТуганБарановського, каф. підпр. і торгівлі ; О.В. Роженко. – Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. – 220 с.
2. Виноградська А.М. Основи підприємництва [текст]: навчальний посібник / А.М.Виноградська. - К: Кондор. – 2005. – 544 с.
3. Акіліна О.В. Основи підприємництва [текст]: навчальний посібник / О.В. Акіліна. - К: Центр навчальної літератури. – 2006. – 176 с.
4. Кузьмин В.В. Фінансові основи підприємництва[текст] / В.В. Кузьмин. - К: Центр навчальної літератури. – 2006. – 192 с.
5. Романенко Н.Г. Підприємництво і бізнес-культура[текст]: навч. посіб.- / Н.Г.Романенко, Е.М.Смирнов - Донецьк, 2011- 250 с. 6. Аветисова А. О. Основи підприємництва[текст]: Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.091711 —Технологія харчування денної та заочної форм навчання / А. О. Аветисова, Н.С. Палій, Ю.Ю. Юрченко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – 167 с.
6. Камерон В., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры [текст] / Пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. — СПб: Питер, 2001. — 320 с.

6. Самостійна робота студентів

Вимоги до організації самостійної роботи та структура навчальних завдань визначаються робочими навчальними програмами дисципліни.

Основними завданнями самостійної роботи студентів є підготовка і виконання поточних практичних занять, а також самостійне вивчення окремих тем під керівництвом викладача.

Інформаційно-методичним забезпеченням самостійної роботи студентів слугує перелік питань для самостійної підготовки, що передбачені планами семінарських занять, а також список літератури до теми.

Загальною методичною вимогою вивчення курсу є вироблення особистісно-практичного відношення студентів до проблем з психології бізнесу на основі осмислення навчальної і наукової літератури. Основною рекомендацією із самостійного одержання і поглиблення знань з дисципліни може слугувати опрацювання та критичне осмислення рекомендованої літератури, насамперед першоджерел, а також підготовка схем і порівняльних таблиць.

Проблемно-пошукові питання до кожної з тем курсу покликані підготувати студента до проведення ним самостійної дослідницької роботи.

З метою поглиблення вивчення дисципліни та набуття навичок і вмінь самостійного аналізу та обґрунтування висновків у процесі вивчення дисципліни, студенті денної форми навчання готують наукові повідомлення, структурно-логічні схеми, виконують реферат, тема якого враховує специфіку профільної спрямованості. До кожної з проблем курсу пропонуються теми для підготовки рефератів. Реферат має засвідчити, що студент самостійно опрацював обрану проблему.

Самостійна та індивідуальна робота студентів покликана сприяти досягненню мети, яка поставлена перед курсом. Приступаючи до самостійної роботи, студент має усвідомити мету курсу та ті завдання, які стоять перед ним.

Завдання для самостійної та індивідуальної роботи спрямовані на закріплення навчального матеріалу. Їх виконання передбачає засвоєння основного змісту тем курсу.

Назва тем	Год.
Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.	16
Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва.	16
Тема 3. Проблема особистості в бізнесі.	16
Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі.	16
Тема 5. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації.	16
Тема 6. Психологічна сутність підприємницької діяльності.	16
Тема 7. Психологічні особливості рекламної політики.	16
Тема 8. Психологічні особливості роботи в команді.	16
Тема 9. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу	12
Усього годин:	140

7. Тематика контрольних робіт

1. Еволюція підприємницької діяльності.
2. Суспільна роль і економічна основа підприємництва.
3. Основні обов'язки підприємця відповідно до вимог чинного законодавства.
4. Види підприємницької діяльності за формами власності.
5. Види підприємницької діяльності за кількістю власників.
6. Види підприємницької діяльності за розмірами.
7. Види підприємницької діяльності за характером діяльності.
8. Особливості розвитку підприємницької діяльності в Україні.
9. Роль інтелектуальної власності в розвитку підприємницької діяльності.
10. Мале підприємництво, особливості його розвитку в Україні і за кордоном.
11. Принципи та методи планування у підприємстві. Система планування у бізнесі.
12. Основні розділи бізнес-плану та методика його складання. Контроль за виконанням бізнес-плану.
13. Маркетинг – складова частина комерційної діяльності. Види маркетингової діяльності.
14. Культура та етика в підприємстві.
15. Концепція утилітаризму.
16. Принципи ділової етики.
17. Етика справедливості.
18. Особливості ціннісної сфери підприємців.
19. Характеристика психодинамічного підходу дослідження особистості підприємця.
20. Характеристика соціодинамічного підходу дослідження особистості підприємця.

21. Характеристика ролевого підходу дослідження особистості підприємця.
22. Концепція підприємницької події (А. Шапіро, Л. Сокол).
23. Двохфакторна модель особистості підприємця.
24. Психологічні бар'єри до підприємницької діяльності.
25. Типологія психологічних бар'єрів до підприємництва.
26. Вплив психологічних бар'єрів на вибір сфери бізнесу.
27. Характеристика психологічних якостей осіб, зайнятих на комерційній основі продажем товарів і послуг.
28. Методи подолання психологічних бар'єрів до підприємництва.
29. Специфіка кадрової політики сучасного підприємства.
30. Довіра в бізнесі.
31. Психологія грошей.
32. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу: загальна характеристика
33. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу: тайм-менеджмент, техніки та прийоми тайм-менеджменту.
34. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу: критичне мислення, техніки критичного мислення.
35. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу: психологія ефективних продажів, методи і прийоми успішних продажів.
36. Застосування Нейролінгвістичного програмування (НЛП) в продажах: основні прийоми НЛП, рефреймінг, значення аргументації і можливостей НЛП.

Контрольна робота є не лише важливою формою поточного та підсумкового контролю успішності студентів (своєрідним письмовим іспитом), але й ефективним засобом вивчення матеріалу курсу, систематизації набутих знань. Підготовка контрольної роботи дає змогу отримати важливий досвід самостійної роботи з навчальною, методичною та спеціально науковою літературою, апробувати важливість теоретичних знань та практичних навичок в ході вирішення конкретних теоретичних і практичних завдань.

В ієрархії академічних робіт важливість контрольних подекуди незаслужено применшується, відсувається на другорядні позиції. Втім, за ступенем складності, контрольні роботи, часто переважають курсові, особливо, якщо контрольну роботу належить писати безпосередньо на занятті (семінарському чи заліковому). Адже, студенту доводиться працювати цілком самостійно без можливості отримати допомогу від викладача у вигляді уточнюючого питання чи репліки-підказки. І це за умови прискіпливої уваги до деталей і величезному значенні, яке завжди надається писаному тексту!

Втім, в центрі нашої уваги постануть контрольні роботи іншого типу – ті, що пишуться вдома на задалегідь визначену тему.

Переважно такий вид робіт виконується студентами-заочниками, але не тільки, адже окремі курси та спецкурси які вивчаються студентами стаціонарної форми навчання також завершуються контрольною роботою як підсумковою формою контролю.

Для успішного виконання контрольної роботи належить дотримуватися наступних принципів:

По-перше, контрольна робота повинна бути виконана самостійно, на основі глибокого та усебічного вивчення рекомендованої літератури. На жаль, окремі студенти замість самостійного вивчення та викладу теми копіюють контрольні роботи, виконані іншими студентами або механічно переписують відповідні розділи підручників та навчальних посібників. Навчальна користь від такої роботи мінімальна, а тому, таку роботу не буде зараховано!

По-друге, в ході розробки теми і виконання поставлених завдань важливо

продемонструвати глибокі знання та розуміння основних питань теми. При цьому студент повинен відбирати найбільш важливий матеріал, весь час тримаючись теми, водночас, належить позбавлятися як непотрібних деталей так і стерегтися загубити зв'язок з темою, віддалившись від неї в тексті дослідження.

По-третє, положення контрольної роботи належить розкривати на високому теоретичному рівні: усі ключові поняття та категорії потрібно супроводити визначенням; методи дослідження в тексті контрольної роботи визначати не обов'язково, але бути послідовним в питаннях обраної дослідницької стратегії необхідно; кожне хоч скільки-небудь суперечливе твердження потрібно підкріплювати фактами, статистичними даними або посиланням на авторитетні джерела.

По-четверте, викладати матеріал в контрольній роботі потрібно логічно виважено та послідовно, уникаючи повторення, необґрунтованих пропусків матеріалу.

По-п'яте, в кінці кожного розкритого питання та роботи загалом належить робити висновки та узагальнення.

Окрім змісту контрольної роботи потрібно бути уважним щодо правил її оформлення. Дотримання цих вимог є не простою формальністю, а свідченням наукової культури автора, важливої наукової етики та трудової дисципліни, виявом поваги до всіх, хто буде знайомитися із текстом дослідження!

Вимоги до оформлення контрольних робіт:

Обсяг контрольної роботи повинен становити друкованого тексту 20-30 сторінок. Текст друкують з однієї сторони стандартного аркуша білого паперу формату А4 (210×297 мм); комп'ютерний набір – 14 кегль, 1,5 інтервали, шрифт Times New Roman; розмір берегів (полів): ліве – 25 мм, праве – 10 мм, верхнє – 20 мм, нижнє – 20 мм.

Структура роботи:

- Титульний аркуш
- План (зміст)
- Вступ
- Основна частина
- Висновки
- Список літератури.

У плані вказуються назви всіх структурних елементів. При цьому, «план», «вступ», «висновки» не мають порядкового номера; у плані не вживається термін «основна частина», вказуються лише назви розділів та їх порядковий номер.

Вступ має на своїй меті зорієнтувати читача в подальшому викладі матеріалу. Тут аргументується актуальність дослідження, констатується, що зроблено у даній сфері попередниками, формулюються мета та завдання роботи, перераховуються положення, які будуть обґрунтовані. Обсяг вступу – 1-2 сторінки.

Основна частина може мати один або декілька розділів, в яких осмислено і логічно викладено головні положення й ідеї, що містяться у вивченій літературі. У тексті обов'язкові посилання на першоджерела. Важливо прослідкувати, щоб основна частина не мала форми монологу. Аргументуючи власну позицію, потрібно аналізувати і оцінювати позиції різних дослідників, з чимось погоджуватися, щось заперечувати, дещо спростовувати. Установка на діалог дозволить уникнути некритичного запозичення матеріалу з чужих праць - компіляції. Виклад матеріалу основній частині здійснюється згідно з планом. План основної частини може бути складений з використанням різних методів угруповання матеріалу: класифікації (емпіричні дослідження), типології (теоретичні дослідження), періодизації (історичні дослідження).

Висновки містить головні підсумки з тексту основної частини, наголошується, як виконані завдання і чи досягнуті цілі, сформульовані у вступі. Обсяг висновків – 1,5 – 2 сторінки.

8. Методи навчання

Пояснювально-ілюстративний (інформаційно-рецептивний) метод: викладач організує сприймання та усвідомлення студентами інформації, а студенти здійснюють сприймання (рецепцію), осмислення і запам'ятовування її.

Репродуктивний: викладач дає завдання, у процесі виконання якого студенти здобувають уміння застосовувати знання за зразком.

Проблемного виконання: викладач формулює проблему і вирішує її, студенти стежать за ходом творчого пошуку (студентам подається своєрідний еталон творчого мислення).

Частково-пошуковий.(евристичний): викладач формулює проблему, поетапне вирішення якої здійснюють студенти під його керівництвом (при цьому відбувається поєднання репродуктивної та творчої діяльності студентів).

Дослідницький: викладач ставить перед студентами проблему, і ті вирішують її самостійно, висуваючи ідеї, перевіряючи їх, підбираючи для цього необхідні джерела інформації, прилади, матеріали тощо.

Інформаційно-повідомляючий метод викладання і виконавчий метод учіння. Передбачають викладання навчального матеріалу без докладного пояснення, узагальнення й систематизації, а студенти — заучують його без достатнього аналізу та осмислення;

Пояснювальний метод викладання і репродуктивний метод учіння. Викладач не тільки повідомляє певні факти, але й пояснює їх, домагаючись осмислення, засвоєння студентами (студенти засвоюють матеріал на рівні розуміння і запам'ятовування);

Інструктивно-практичний метод викладання і продуктивно-практичний метод учіння. Викладач інструктує студентів словесними, наочними або практичними способами, як виконувати певні практичні дії; студенти за допомогою вправ відшліфовують різні уміння і навички.

Пояснювально-спонукальний метод викладання і частково-пошуковий метод учіння. Викладач частину навчального матеріалу подає в готовому вигляді, іншу частину — через проблемні завдання; студенти засвоюють навчальний матеріал як за допомогою репродуктивного, так і творчого, дослідницького методу.

Спонукальний метод навчання і пошуковий метод. Викладач ставить перед студентами проблемні питання і завдання, організовуючи їх самостійну діяльність; студенти самостійно здобувають і засвоюють нові знання в основному без допомоги викладача.

9. Методи контролю

Поточний контроль знань здійснюється під час проведення консультацій, опитуванням на семінарських (практичних) заняттях.

Засобом підсумкового контролю є залік.

10. Розподіл балів, які студенти отримують студенти

Рейтингова система оцінювання результатів навчання

Рейтинг студента з дисципліни складається з балів, що він отримує за:

1. Результати роботи студентів на лекціях;
2. Результати роботи студентів на практичних заняттях;
3. Якість виконання контрольної роботи.

Система рейтингових балів та критерії оцінювання

1. Робота студентів на лекціях

Максимальна кількість балів за роботу на лекціях дорівнює:

10 балів × 3 лекцій = 30 балів.

Критерії оцінювання:

10 – студент уважно слухає викладача і ретельно конспектує теоретичний матеріал;

5 – студент присутній на занятті, але неуважно слухає викладача, неохайно конспектує теоретичний матеріал;

0 – відсутність на лекційному занятті.

2. Робота студентів на практичних заняттях

Максимальна кількість балів на всіх практичних заняттях дорівнює: 15 балів × 2 п. з. = 30 балів

Критерії оцінювання:

15 – ґрунтовна відповідь, відображення власної позиції, активна участь у дискусіях;

10 – правильна відповідь, активна участь у дискусіях;

5 – відповідь неточна або неповна, пасивна участь у дискусіях;

0 – відсутність на практичному занятті.

3. Контрольна робота

Максимальна кількість балів за виконання контрольної роботи дорівнює = 40 балів.

Критерії оцінювання:

40 – правильна відповідь;

20-39 – відповідь неточна або неповна;

10-19 – відповідь неточна або неповна;

0 – відповідь неправильна або відсутня

Розрахунок шкали (R) рейтингу

Сума вагових балів контрольних заходів протягом семестру складає:

$$R C = 10 \times 3 + 15 \times 2 + 40 = 100 \text{ балів}$$

Таким чином, рейтингова шкала з дисципліни складає $R = R C = 100$ балів.

Студенти, які набрали протягом семестру рейтинг з кредитного модуля менше 0,6R зобов'язані виконувати залікову контрольну роботу.

Студенти, які набрали протягом семестру необхідну кількість балів (0,6R) мають можливості:

а) отримати залікову оцінку (залік) так званим автоматом; відповідно до набраного рейтингу;

б) виконувати залікову контрольну роботу з метою підвищення оцінки. При цьому попередній рейтинг студента з дисципліни скасовується і він отримує оцінку тільки за результатами залікової контрольної роботи.

Критерії підсумкового оцінювання

Сума балів	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		екзамен	залік
90-100	Відмінно (A)	Відмінно	Зараховано
82-89	Дуже добре (B)	Добре	
74-81	Добре (C)		
64-73	Задовільно (D)	Задовільно	
60-63	Достатньо (E)		
35-59	Незадовільно (FX)	Незадовільно	Не зараховано

1-34	Неприйнятно (F)		
------	-----------------	--	--

11. Методичне забезпечення

Робоча програма (розглянута та схвалена на засіданні кафедри). Плани занять, конспект лекцій. Перелік основної та додаткової літератури. Навчально-наочні посібники, технічні засоби навчання тощо. Методичні розробки для проведення окремих занять.

12. Рекомендована література

Базова

1. Бандурка А. М. та ін. Психологія управління. / А. М. Бандурка / [підручник]– Харків, 1998. – 464с.
2. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. / Д. Бодди / – СПб.: Питер, 1999. – 816с.
3. Вудкок М., Френсис Д. Раскрепощенный менеджер. / М. Вудкок /– М.: Дело, 1991. – 312с.
4. Гах Й. М. Етика ділового спілкування. / Й. Гах / – Івано-Франківськ: «Полум'я», 2000. – 160с.
5. Генев Ф. А. Психологія управління. / Ф. Генев / – М.: Прогрес, 1982. – 422с.
6. Данчева О. В., Швалб Ю. М. Практична психологія в економіці та бізнесі. / О. Данчева / – К.: Лібра, 1999. – 270с.
7. Джинни Г. С. Сила ума. / Г. Джинни / – К.: Внешторгиздат, 1991. – 199с.
8. Дзвінчук Д. І. Психологічні основи ефективного управління. / Д. Дзвінчук / [Навч. посібник] – К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2000. – 279с.
9. Етика ділового спілкування: Курс лекцій / П. К. Чмут та ін. – К.: Либідь, 1992. – 280с.
10. Зазыкин В. Г., Чернышов А. П. Менеджер: психологические секреты профессии. / В. Зазыкин / – М., 1992. – 165с.
11. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов. / В. Зигерт /– М.: Экономика, 1990. – 357с.
12. Зубенко Л. Г., Немцов В. Д. Культура ділового спілкування. Навч. посібник – К.: Ексоб, 2000 – 200с.
13. Карлофф Б. Деловая стратегия. – М.: Экономика, 1991. – 239с.
14. Коваль А. П. Ділове спілкування: Навч. посібник – К.: Либідь, 1992. – 280с.
15. Коломінський Н. Л. Психологія менеджменту в освіті (соціально-психологічний аспект). – К.: МАУП, 2000. – 286с.
16. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337с.
17. Корнев М. Н, Коваленко А. Б. Соціальна психологія: Підручник. – К., 1995. – 304с.
18. Кредісов А. І., Панченко Є. Г. Менеджмент для керівників. – К.: Знання, 1999. – 556с.
19. Кузин Ф. А. Культура ділового об'єднання. – М., 1996
20. Курс практической психологии, или как научиться работать и добиваться успеха / Автор-сост. Р. Р. Кашапов. – Ижевск: Изд-во Удм. ун-та, 2000. – 448с.
21. Лебедева М. М. Вам предстоит переговоры. – М.: Экономика, 1993. – 156с.
22. Лозниця В. С. Психологія менеджменту: Навч. посібник. – К.: ТОВ “УВТК”, 2000. – 512с.
23. М'ясоїд П. А. Загальна психологія: Навч. посібник – К.: Вища шк., 2001. – 487с.
24. Мескон М. Х. и др. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1993. – 702с.
25. Мясищев В. Н. Психология общения. – М., 1995. – 356с.
26. Немов О. С. Психология.: Учебник в 3-х кн. – Кн.1. Общение, – М., 1999.
27. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – Івано-Франківськ: Плай, 2001. – 695с.

28. Палеха Ю. І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культури. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, 2000. – 211с.
29. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва: Навч. посібник. – Львів, 2001. – 276с.
30. Пиз А. Язык телодвижений. – М.: Изд-во “Эксмо”, 2002. – 272с.
31. Потеряхин А. А. Основы межличностного общения. – К.: ВИРА, 1999. – 384с.
32. Психология профессиональной деятельности / Н. Самоукина. – СПб.: Питер, 2003. – 224с.
33. Психологічний словник / За ред. В. І. Войтка. – К.: Вища школа, 1982. – 215с.
34. Психологія професійної діяльності і спілкування / За ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджука. – К.: Преса України, 1997. – 192с.
35. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебн. для студ. вузов. – М.: Аспект Пресс, 2003. – 285с.
36. Рюкле Х. Ваше тайное оружие в общении: мимика, жест, движение. – М., 1996. – 208с.
37. Сацков Н. Я. Методы и приемы деятельности менеджеров и бизнесменов. – Белая Церковь, 1993. – 400с.
38. Словарь практического психолога / Сост. С. Д. Головин, М. Харвей. – М.: ООО “Издательство АСТ”, 2001. – 800с.
39. Трайнев В. А. Деловые игры в учебном процессе: Методология разработки и практика проведения. – М.: Изд. дом “Дашков и К.”, 2002. – 360с.
40. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. – М.: Наука, 1992. – 158с.
41. Франкл В. Человек в поисках смысла. – М.: Прогресс, 1990. – 365с.
42. Фуллер Д. Управляй или подчиняйся. Проверенная техника эффективного менеджмента. – М., 1992. – 287с.
43. Хилл Н. Думай и богатей. – М., 1992.
44. Шейлов В. П. Как управлять другими. Как управлять собой: (искусство менеджера). – Минск., 1996. – 368с.
45. Шейлов В. П. Психология и этика делового контакта. – Минск, 1996. – 384с.
46. Шепель В. М. Настольная книга бизнесмена и менеджера (управленческая гуманитарология). – М.: Финансы и статистика, 1992. – 240с.
47. Шуванов В. И. Социальная психология менеджмента. – М.: ЗАО “Бизнес школа”, 1997. – 258с.
48. Щекин Г. В. Как читать людей по их внешнему облику. – К.: Украина, 1993. – 239с.
49. Щекин Г. В. Практическая психология менеджмента. – К.: Украина, 1994. – 399с.
50. Юридична психологія: Підручник для студ. вузів / В. Т. Андрусюк та ін. – К.: Вид. дім “ІНЮРЕ”, 1999. – 352с.

Допоміжна

1. Технології роботи організаційних психологів: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / За наук. ред. Л. М. Карамушки. – Фірма «ІНККОС», 2005. – 366 с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій : [Навчальний посібник]. – К. : Знання-Прес, 2003.- 285 с
3. Завьялова Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринимательства : [Учеб. пособие]. – СПб. : Изд-во С.- Петерб. ун-та, 2004. – 296 с.
4. Літвінова О.В. Гендерна психологія: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / О.В.Літвінова. – Луганськ : Видав - во СНУ ім. В.Даля, 2010. – 236 с.
5. Ложкин Г.В. Психология здоровья человека: учеб. пособие / Г.В. Ложкин, М.И. Мушкевич, Ю.А. Бохонкова / под ред. проф. Г.В.Ложкина. – Луганськ : Изд-во «Ноулидж», 2012. – 288 с.
6. Підприємництво та бізнес-культура : підручник / [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, 2011. – 507 с.

7. Психология бизнеса. Теория и практика: учебник для магистров / под общ. ред. Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 509 с.

8. Хейне Пол. Экономический образ мышления. – Пер. с англ. Издание второе, стереотипное. – М.: Изд-во «Дело» при участии Изд-ва «Catallaxy»; 1992. – 704с.

Інформаційні ресурси

1. Психология и интернет – сайт о психологии «Флогистон» – <http://flogiston.ru/articles/netpsy>

2. Электронно-библиотечная система IPRbooks <http://www.iprbookshop.ru/>

3. Бойчик І. Українське підприємництво: історичний екскурс [Електронний ресурс] / І. Бойчик, О. Вашків. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/24728/1/173-176.PDF>

4. Бондарчук Т.Л. Підприємництво як чинник соціальних трансформацій: історичний досвід XIX – початку XX ст [Електронний ресурс] / Т.Л. Бондарчук // Український соціум. – 2017. – № 1(60). – С. 84–96. – Режим доступу: http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/US2017/US_1_2017ua/84-96.pdf