

**ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

**Навчально-науковий гуманітарний інститут
Кафедра психології, філософії та суспільних наук**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
гуманітарного інституту



Сергій ГУБАРЄВ

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ**

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

(шифр та найменування галузі знань)

спеціальність 053 Психологія

(шифр та найменування спеціальності)

освітньо-професійна програма Психологія

(назва однієї або декількох)

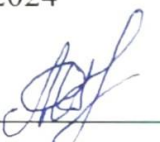
форма(и) навчання денна та заочна

РОЗРОБНИК силабусу (кандидат філософських наук, викладач кафедри психології, філософії та суспільних наук)


_____ Віктор КУЦ
(підпис)

Розглянуто та схвалено на засіданні *кафедри психології, філософії та суспільних наук*

Протокол № 19 від 13.06.2024

Завідувач кафедри _____

(підпис) Лариса ТАРАСЮК

Гарант освітньо-професійної програми 053 Психологія
(кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології,
філософії та суспільних наук)


(підпис) Олена ДУБЧАК

1. Загальна інформація про навчальну дисципліну	
1. Назва навчальної дисципліни, код в ОПІ	Психологія Бізнесу, ВК
2. Статус навчальної дисципліни	Вибірковий компонент
3. Рік навчання, семестр у якому викладається дисципліна	4-й рік навчання, 7 семестр
4. Обсяг навчальної дисципліни (кількість кредитів, загальна кількість годин (аудиторних за видами занять, самостійної роботи здобувача вищої освіти)	4 кредити ЄКТС (120 год), з них: 16 год аудиторного навантаження (8 год лекційних, 8 год семінарських занять) та 104 год самостійної роботи.
5. Вид підсумкового (семестрового) контролю	залік
6. Інформація про консультації	За запитом здобувача вищої освіти в он лайн форматі
7. Мова викладання	українська
8. Прізвище, ім'я, по батькові викладача (науковий ступінь, вчене звання, посада)	Куц Віктор Анатолійович (кандидат філософських наук, доцент, доцент кафедри психології, філософії та суспільних наук)
9. Контактна інформація викладача	kuts.viktor@tnu.edu.ua
2. Опис навчальної дисципліни	
Анотація дисципліни	Вивчення дисципліни формує у здобувачів розуміння базових основ Психології Бізнесу як галузі психологічної науки з метою вироблення теоретичних та практичних навичок роботи в організаціях різних типів: допомагає зрозуміти основні управлінські процеси в організації; дослідити основи ефективного функціонування у бізнесі та житті; розкрити можливі ролі психолога у бізнесі та перспектив працевлаштування і кар'єрного росту.
Мета, завдання та цілі вивчення дисципліни	Мета вивчення дисципліни: ознайомити студентів із поняттями психології бізнесу, її базовими категоріями та елементами; завданнями, які ставить перед собою діяльність психолога у сфері бізнесу для оволодіння сучасними підходами та інструментами для вирішення її основних викликів.

	<p>Основними завданнями вивчення дисципліни є:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ознайомити студентів з основними поняттями, завданнями та проблемами Психології Бізнесу, перспективами її розвитку, перспективами працевлаштування; • Сформувати розуміння основних організаційних процесів у сфері управління (просування бренду, планування часу, задоволеності працею, ділового спілкування, психологічного клімату тощо); • Ознайомити та сприяти опануванню методик та технік діагностики професійних інтересів, мотивів, схильностей та здібностей особистості; метою визначення та покращення ефективності роботи працівників будь-якої сфери. • Сформувати вміння надавати науково обґрунтовані рекомендації щодо можливостей проектування та реалізації особистого професійного шляху для працівників організації.
<p>Формат проведення дисципліни</p>	<p>Під час навчання використовуються наступні форми та методи: презентації, бесіди і дискусії, індивідуальні науково-дослідні завдання.</p> <p>Віртуальне навчальне середовище, яке використовуватиметься у разі роботи в дистанційному режимі – Google Classroom.</p> <p>У дистанційному режимі лекції / практичні заняття будуть проведені за допомогою програм електронної комунікації Google Meet.</p> <p>Поточна комунікація з викладачем здійснюється через Classroom та корпоративну пошту.</p>

2. Тематика та зміст навчальної дисципліни.

Номер та назва розділу, теми, перелік основних питань	Вид навчального заняття	Форми і методи контролю знань	Кількість годин
<p>Тема 1. Теоретичні аспекти Психології Бізнесу. Характеристика психологічних ознак підприємництва.</p> <p>Психологія Бізнесу як науково-прикладна галузь психологічної науки. Об'єкт. Предмет. Мета і завдання навчальної дисципліни. Структура, функції та основні категорії Психології Бізнесу. Місце Психології Бізнесу в системі наук. Історія становлення. Міждисциплінарні зв'язки. Поняття про підприємницьку активність, її рівні та види. Психологічні аспекти аналізу бізнесу як діяльності. Психологічні підходи до дослідження феномену підприємницької діяльності. Психологічні моделі підприємницької поведінки. Ризик, його види і функції. Основні ризики підприємницької діяльності. Лідерство як процес міжособистісної взаємодії. Лідер. Структура лідерства. Бізнес як лідерство. Теорії походження лідерства. Підходи до лідерства. Ситуативне лідерство. Сучасні теорії лідерства.</p>	лекція	Поточний; усний метод (співбесіда)	2
	семінарське заняття	Опрацювання доповідей; індивідуальне опитування;	2
<p>Тема 2. Психологічні особливості рекламної політики.</p> <p>Реклама, її сутність та види. Традиційні та нетрадиційні погляди на сутність реклами. Моделі психіки людини та їх використання при створенні реклами. Особливості впливу реклами на споживача. Психологія сприйняття реклами. Елементи психологічного впливу реклами на споживача. Модель</p>	лекція	Поточний; усний метод (співбесіда)	2
	семінарське заняття	Виконання письмових завдань індивідуальне опитування;	2

<p>впливу реклами на поведінку покупця. Використання образу-носія в рекламі. Основні характеристики носіїв реклами. Вибір носіїв реклами і їх відповідність цільовій аудиторії.</p>			
<p>Тема 3. Проблема особистості в бізнесі. Психологія ділового спілкування у підприємстві. Особистість як центральна постать підприємницького процесу. Особистість бізнесмена. Особистісні якості бізнесмена. Соціально-психологічні причини включення в бізнес. Психологічні основи успішної бізнес-діяльності. Провідні мотиваційно-ціннісні орієнтації сучасних бізнесменів і підприємців. Типологія підприємців і бізнесменів. Основні моделі підприємців. Принципи ділової взаємодії у бізнесі. Вимоги ділової моралі. Основні принципи ділової взаємодії. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії у бізнесі. Посилення етичних засад бізнесу та менеджменту. Етичні нормативи ділового спілкування та поведінки. Діловий етикет. Розробка етичних нормативів в організації.</p>	лекція	Поточний; усний метод (співбесіда)	2
	семінарське заняття	Обговорення презентація доповідей; письмові завдання	2
<p>Тема 4. Психологічні особливості роботи в команді. Поняття “команди” в психологічній науці. Класичне визначення поняття команда. Команда як колективний суб’єкт спільної діяльності. Ефект Команди. Психологічні особливості роботи в команді: формування команд, діяльність команд, розподіл ролі у команді. Психологічний аналіз змісту та суттєвих характеристик конкурентноздатної команди. Ознаки конкурентноздатної команди.</p>	лекція	Поточний; усний метод (співбесіда)	2
	семінарське заняття	Тестування, індивідуальне опитування;	2

Співпраця і згуртованість.			
----------------------------	--	--	--

3. Організація самостійної роботи студентів

3.1. Підготовка до семінарських занять.

Завдання з навчальної дисципліни «Психологія Бізнесу» розробляються викладачем і передбачають тематичний перелік теоретичних та практичних завдань до кожного заняття, перевірку мультимедійних презентацій матеріалу доповідей, використання методичного матеріалу до дослідження когнітивних стилів особистості.

3.2. Матеріали для самоконтролю та самостійної підготовки.

Самостійна робота студентів (СРС) передбачає оволодіння студентом навчальним матеріалом передбаченим тематичним планом дисципліни, самостійне опрацювання тем навчальної дисципліни у час, вільний від обов'язкових навчальних занять, а також передбачає підготовку до усіх видів контролю. Навчальний матеріал дисципліни передбачений робочим навчальним планом для засвоєння студентом у процесі самостійної роботи вноситься в перелік питань підсумкового контролю який опрацьовувався при проведенні аудиторних занять. Теми доповідей для СРС:

Тематика доповідей, рефератів для виступів студентів:

- Тема 1. Психологія Бізнесу як міждисциплінарна наука.
- Тема 2. Проблема методу та методології у Психології Бізнесу.
- Тема 3. Характеристика психологічних ознак підприємництва.
- Тема 4. Проблема особистості в бізнесі.
- Тема 5. Психологія ділового спілкування у підприємництві.
- Тема 6. Психологія ділового спілкування у бізнесі.
- Тема 7. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації.
- Тема 8. Психологічна сутність підприємницької діяльності.
- Тема 9. Психологічні особливості рекламної політики.
- Тема 10. Психологічні особливості роботи в команді.

3.3. Індивідуальні завдання.

Індивідуальні завдання з дисципліни «Психологія Бізнесу»: реферати, доповіді, есе та інші види індивідуальних завдань, запропонованих викладачем, сприяють більш поглибленому вивченню студентом теоретичного матеріалу, формуванню вмінь використання знань для вирішення відповідних практичних завдань.

Індивідуальні завдання (ІЗ) з дисципліни «Психологія Бізнесу» виконуються студентами самостійно із забезпеченням необхідних консультацій з окремих питань з боку викладача на основі вільного вибору теми завдання. ІЗ охоплює усі основні теми дисципліни.

При виконанні та оформленні ІЗ студент може використати комп'ютерну техніку, інформацію з Інтернету, статистичний, довідковий та інші необхідні матеріали.

Теми есе:

1. Наукове пізнання у Психології Бізнесу.
2. Основні і специфічні принципи науки Психологія Бізнесу.
3. Характеристика основних методів Психології Бізнесу.
4. Методики використання групової роботи і вирішення групових завдань.
5. Поняття про підприємницьку активність, її рівні та види.
6. Психологічні аспекти аналізу Бізнесу як діяльності
7. Основні психологічні підходи дослідження феномену підприємницької діяльності.
8. Психологічні моделі підприємницької поведінки.
9. Ризик, його види і функції.
10. Ситуації невизначеності та ризику у підприємницькій діяльності.
11. Основні ризики підприємницької діяльності.
12. Криза управлінської свідомості (як наслідок зміни організаційної структури).
13. Соціально-психологічне середовище організації (простір, механізм регуляції поведінки, клімат колективу).
14. Психологічні особливості роботи в команді: співпраця, згуртованість.
15. Психологічні особливості підприємницької діяльності: структура і мотиваційна регуляція.
16. Проблема особистості у Психології Бізнесу.
17. Особистість – центральна постать підприємницького процесу.
18. Особистість Бізнесмена, Бізнеследі.
19. Особисті якості бізнесмена.
20. Соціально-психологічні причини включення в Бізнес.
21. Психологічні основи успішної бізнес-діяльності.

4. Технічне та програмне забезпечення (обладнання).

Кожному здобувачу потрібно доєднатися до навчального середовища Google Classroom, оскільки там розміщуються навчальні матеріали, проводиться тестування, ведеться журнал оцінювання навчальних досягнень, є можливість для листування з викладачем.

У режимі дистанційного навчання - вивчення курсу додатково передбачає приєднання кожного здобувача вищої освіти до програми Google Meet (для

занять у режимі відео-конференцій). У цьому випадку здобувач має самостійно потурбуватися про якість доступу до інтернету. Для роботи в дистанційному форматі потрібні ноутбук / персональний комп'ютер / мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернет для:

- комунікації та опитувань,
- виконання домашніх завдань,
- виконання завдань самостійної роботи,
- проходження тестування (поточний, підсумковий контроль) тощо.

7. Політика дисципліни.

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання завдань відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час контрольних робіт заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час онлайн-тестування та підготовки практичних завдань під час заняття.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватися в он лайн/змішаній формах за погодженням із керівником курсу.

8. Система оцінювання та вимоги.

Здобувач допускається до складання заліку з дисципліни, якщо ним повністю виконані всі види робіт, передбачені робочим навчальним планом та програмою навчальної дисципліни.

Залік - це форма підсумкового (семестрового) контролю, яка передбачає оцінювання засвоєння здобувачами навчального матеріалу на підставі поточного контролю результатів виконання ним певних видів робіт (на практичних, семінарських і лабораторних, індивідуальних заняттях), так і результатів виконання самостійних завдань.

Засвоєння матеріалу оцінюється за 100-бальною шкалою, шкалою ЄКТС та національною шкалою.

Оцінювання результатів поточної роботи (завдань, що виконуються на семінарських заняттях, результати самостійної роботи здобувачів) проводити за критеріями:

- 0% завдання не виконано;
- 40% - завдання виконано частково або невчасно, а відповідь містить суттєві помилки методичного характеру,
- 60% завдання виконано повністю, але невчасно, а відповідь містить суттєві помилки у розрахунках або в методиці;
- 80% - завдання виконано повністю і вчасно, проте відповідь містить окремі несуттєві недоліки (розмірності, висновки, оформлення тощо);

- 100% завдання виконано правильно, вчасно і без зауважень.

Розподіл балів за видами діяльності:

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю	кількість одиниць	максимальна кількість балів	Форма контролю
Робота на семінарському занятті	10	4	40	Залік
Виконання завдань для самостійної роботи	15	4	60	
Разом			100	
Розрахунок балу за залік :40+60 = 100				

Значення оцінки

Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за стобальною шкалою	Оцінка за національною шкалою	Значення оцінки
A	90-100	«зараховано»	Відмінно-відмінний рівень знань (умінь) В межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками
B	80-89		Дуже добре -рівень знань достатньо високий (умінь) В межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-79		Добре - в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69-74		Задовільно -посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68		Достатньо мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	30-59	«не зараховано»	Незадовільно - потрібно додатково працювати для отримання позитивної оцінки
F	1-29		Незадовільно - необхідна серйозна подальша робота вивченням курсу з повторним

9. Рекомендовані джерела інформації

Основні:

1. Гоулман Д., Маккі Е., Бояціс Р. Емоційний інтелект лідера. Київ: Наш Формат, 2019. 288 с.
2. Гусєва О.Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. / Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоеві О.В., Ромащенко О.С., Хлевицька Т.Б. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.

3. Жигайло Н.І., Кохан М.О., Данилевич Н.М. Психологія Бізнесу: Навчальний посібник. Львів: ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 256 с.
4. Мікалко М. Двадцять один спосіб мислити креативно. Київ: КСД, 2019. 400 с.
5. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу: навчальний посібник. Київ: Ліра-К, 2019. 168 с.
6. Москалець В.П. Загальна психологія: підручник. Київ: Ліра-К, 2020. 564 с.
7. Психологія Бізнесу: навчальний посібник. / Р.А.Калениченко, А.С.Коханець, О.О.Нежинська. Ірпінь: Державний податковий університет, 2023. 270 с.
8. Свааб Д. Наш творчий мозок. Київ: КСД, 2019. 468 с.
9. Смарт Р. Agite-маркетинг. Київ: КСД, 2019. 208 с.
10. Стілман Д., Стілман Й. Покоління Z на роботі. Київ: Фабула, 2019. 304 с.

Додаткові:

1. Адізес І. Управління життєвим циклом корпорації. Київ: КСД, 2018. 496 с.
2. Барнет Б., Аванс Д. Дизайн-мислення: Спроектуй своє життя. Київ: Наш Формат, 2018. 224 с.
3. Варій М.Й. Психологія особистості: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 592 с.
4. Девід С. Емоційна спритність: Як почати радіти змінам та отримувати задоволення від роботи та життя. Київ: КСД, 2018. 288 с.
5. Доер Д. Мір'яй важливе: ОКР, проста ідея зростання вдсятеро. Київ: Якабу Паблішинг, 2018. 296 с.
6. Жигайло Н.І. Психологія лідерства, бізнесу та комунікацій як перспективний науковий напрям в Україні та Європі. Вісник Львівського університету. Серія Психологічні науки. Львів, 2018. Випуск 3. 108 с.
7. Козлова В. EQ-Boost: Як використовувати емоційний інтелект у бізнесі та житті. Львів: Видавництво Старого Лева, 2018. 176 с.
8. Максвел Д. П'ять рівнів лідерства. Київ: Наш Формат, 2018. 304 с.
9. Основи реабілітаційної психології: подолання наслідків кризи. Навчальний посібник. Київ, 2018. Т.1. 208 с.
10. Трейсі Брайан. Делегування і керування. Київ: КСД, 2018. 128 с.

Інтернет-ресурси:

1. Бібліотека Психологічної Літератури: <http://psylib.kiev.ua/>
2. ННБУ імені В.І.Вернадського: <http://www.nbu.gov.ua/>
3. Психологічна Бібліотека Псі-фактор: <https://psyfactor.org>
4. Українські підручники он-лайн: <http://pidruchniki.ws/>