



Міжнародний гуманітарний університет
Факультет лінгвістики та перекладу
Кафедра педагогіки і психології

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ

Галузь знань
Спеціальність
Назва освітньої програми
Рівень вищої освіти

05 – Соціальні та поведінкові науки
053 – Психологія
Психологія
другий (магістерський) рівень

Розробники і викладачі	Контактний тел.	E-mail
доцент кафедри педагогіки та психології, кандидат психологічних наук Лебедєва Наталія Володимирівна	+38 0505047993	mgu_psychology@ukr.net

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Програма навчальної дисципліни «**Психологія бізнесу**» є теоретичною й практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль психолога у сфері бізнесу. Як навчальна дисципліна, вона є міжпредметною, що систематизує та узагальнює теоретичні й практичні знання про психологічні особливості форм, принципів, напрямків бізнесу та підприємницької діяльності та інтегрує їх із розумінням психології «людського фактора». Знання психології бізнесу та підприємництва в Україні набуває особливого значення для психологів, які супроводжують розвиток бізнесу та підприємництва.

Метою дисципліни «Психологія бізнесу» є формування знань про психологічні властивості 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.

Передумови для вивчення дисципліни. «Психологія бізнесу» є складовою частиною дисциплін психологічного циклу вибіркового блоку. Її вивчення передбачає підвищення професійної компетентності практичних психологів та сприяє ефективній самореалізації їх, як фахівців.

2. ОЧІКУВАНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ, ЯКІ ПЛАНУЄТЬСЯ СФОРМУВАТИ ТА ДОСЯГНЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У процесі реалізації програми дисципліни «Психологія бізнесу» формуються наступні компетентності із передбачених освітньою програмою:

Інтегральна компетентність

Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що передбачає застосування теорій та методів психологічної науки, проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК8. Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК11. Здатність здійснення психологічного аналізу критичних ситуацій

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК):

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

СК5. Здатність організувати та реалізувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.

СК7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.

СК12. Здатність здійснювати профілактику негативних проявів у поведінці соціальних груп і окремих осіб.

СК15. Здатність до спільної діяльності та групової мотивації, прийняття рішень та фасилітації.

Навчальна дисципліна «Психологія бізнесу» забезпечує досягнення програмних результатів навчання (ПРН), передбачених освітньою програмою:

ПРН2. Вміти організувати та проводити психологічне дослідження із застосуванням валідних та надійних методів.

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.
- ПРН9.** Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.
- ПРН11.** Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.
- ПРН14.** Підбирати і практично використовувати методи психокорекційного та психотерапевтичного впливу в процесі психологічної реабілітації різних груп клієнтів.

Заплановані результати навчання за навчальною дисципліною

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 підприємництва (започаткування власної справи, укладання угоди, банкрутства тощо).
- психологічні способи підвищення ефективності керівництва бізнес-процесами;
- психологічні основи формування команди для успішного ведення бізнесу;

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.

3. ОБСЯГ ТА ОЗНАКИ КУРСУ

Загалом		Вид заняття (денне відділення / заочне відділення)			Ознаки курсу		
ЄКТС	годин	Лекційні заняття	Практичні заняття	Самостійна робота	Курс, (рік навчання)	Семестр	Обов'язкова / вибіркова
4	120	14/6	28/6	78/108	2	3	Вибіркова

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	у тому числі			усього			
		лекц.	практ	сам. роб.		лекц.	практ	сам. роб.
Тема 1. Теоретичні засади вивчення психології бізнесу	10	2	4	4	10	2	2	6
Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва	10	2	4	4	10	-	-	10
Тема 3. Проблема особистості в бізнесі	20	2	4	14	20	-	-	20
Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	20	2	4	14	20	-	-	20
Тема 5. Психологічна сутність підприємницької діяльності	20	2	4	14	20	2	2	16
Тема 6. Психологічні особливості рекламної політики	20	2	4	14	20	-	-	20
Тема 7. Психологічні особливості роботи в команді	20	2	4	14	20	2	2	16
<i>Усього годин</i>	120	14	28	78	120	6	6	108
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ - ЗАЛІК								

5. ТЕХНІЧНЕ Й ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ / ОБЛАДНАННЯ

Здобувачі вищої освіти отримують теми та питання курсу, основну і додаткову літературу, рекомендації, завдання та оцінки за їх виконання як традиційним шляхом, так і з використанням університетської платформи он-лайн навчання на базі Moodle. Окрім того, практичні навички у пошуку та аналізі інформації за курсом, з оформлення індивідуальних завдань, тощо, студенти отримують, користуючись університетськими комп'ютерними класами та бібліотекою.

6. ПИТАННЯ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Теоретичні засади вивчення психології бізнесу 1. Психологія бізнесу як науково-прикладна галузь психологічної науки. 2. Структура, функції та основні категорії психології бізнесу. 3. Аналіз категорій «підприємець», «бізнесмен», «менеджер». 4. Зв'язок між поняттями «управління», «підприємництво», «бізнес». 5. Перспективи розвитку науки. 6. Проблема методу та методології психології бізнесу. 7. Основні та специфічні принципи науки.	4	2

	8. Характеристика основних методів психології бізнесу. 9. Методика використання методів групової роботи і вирішення групових завдань (мозковий штурм, метод синектики, метод соціально-психологічного тренінгу).		
2	Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва 1. Поняття про підприємницьку активність, її рівні та види. 2. Ризик, його види і функції. 3. Ситуації невизначеності та ризику. 4. Лідерство і процес міжособистісної взаємодії. 5. Теорії походження лідерства. 6. Творчість або інноваційна поведінка. 7. Типологія підприємців за їх ставленням до інновацій. 8. Основні рекомендації відносно підвищення креативних здібностей підприємців.	4	
3	Тема 3. Проблема особистості в бізнесі 1. Особистість як центральна постать підприємницького процесу. 2. Типологія підприємців і бізнесменів. 3. Психологічні відмінності між підприємцем і бізнесменом.	4	
4	Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	4	
5	Тема 5. Психологічна сутність підприємницької діяльності	4	2
6	Тема 6. Психологічні особливості рекламної політики	4	
7	Тема 7. Психологічні особливості роботи в команді	4	2
	Всього	28	

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота здобувачів вищої освіти щодо вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» передбачає:

1. Знайомство з науковою та навчальною літературою відповідно зазначених у програмі тем.
2. Опрацювання лекційного матеріалу.
3. Підготовка до практичних занять.

4. Консультації з викладачем протягом семестру.
5. Самостійне опрацювання окремих питань навчальної дисципліни.
6. Підготовка та виконання індивідуальних завдань у вигляді есе, рефератів тощо.
7. Підготовка до підсумкового контролю.

Тематика та питання до самостійної підготовки та індивідуальних завдань

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	<p>Тема 1. Теоретичні засади вивчення психології бізнесу Підготувати доповіді: Психологія бізнесу: предмет, завдання, методи, місце в системі наук, історія становлення. Бізнес як соціально-економічне і психологічне явище. Соціально-психологічні особливості бізнесу в Україні та зарубіжних країнах. Напрямки дослідницької і практичної діяльності психологів у бізнесі. Умови розвитку підприємництва, психологічні проблеми підприємництва. Психологічні аспекти проблеми соціальної відповідальності та етики бізнесу.</p> <p>Практична частина Тренінг «Психологічна готовність до введення бізнесу». Вправа «Знайомство». Вправа «Очікування». Вправа «Бізнес моєї мрії»</p>	10	6
2	<p>Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва Підготувати доповіді: Психологічні аспекти аналізу бізнесу як діяльності. Основні психологічні підходи до дослідження феномену підприємницької діяльності. Психологічні моделі підприємницької поведінки. Поведінковий підхід до аналізу підприємницької діяльності. Когнітивний підхід до аналізу підприємницької діяльності. Особистісний підхід до аналізу підприємницької діяльності. Підприємництво як особливий тип поведінки. Психологічні бар'єри, що стають на шляху до підприємництва. Особливості прийняття рішень в бізнесі. Основні евристичні спеціальні стратегії прийняття рішень у підприємстві та бізнесі. Основні помилки, які виникають при прийнятті рішень у бізнесі.</p> <p>Практична частина Тренінг «Психологічна готовність до введення бізнесу» Вправа «Аналіз своїх обмежень (Ви самі)» Вправа «Аналіз особистих обмежень (Робота)» Вправа «Аналіз особистих обмежень (Інші)»</p>	10	10

3	<p>Тема 3. Проблема особистості в бізнесі Підготувати доповіді: Особистість як центральна постать підприємницького процесу. Типологія підприємців і бізнесменів. Психологічні відмінності між підприємцем і бізнесменом. Особистісні якості бізнесмена. Психологічні основи успішної бізнес діяльності. Психологічні аспекти двомірної моделі підприємництва за Дж. Роненом. Взаємовідносини суб'єктів бізнесу: конкуренція і партнерство, довіра і недовіра. Професійні деформації особистості в бізнесі. Основи ефективного цілепокладання. Практична частина Тренінг «Психологічна готовність до введення бізнесу» Робота у групах «Розробка бізнес-плану власного бізнесу» Завершальний етап тренінгу</p>	20	20
4	<p>Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі Підготувати доповіді: Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі. Поняття спілкування в соціально-психологічному вимірі. Структура ділового спілкування. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії. Структура ділового спілкування. Три сторони спілкування: комунікативна, інтерактивна; перцептивна. Засоби спілкування. Особливості використання засобів спілкування у підприємстві. Стрес у бізнесі і стратегії його подолання. Діагностика професійної придатності та психологічних проблем особистості в бізнесі. Проблема професійної придатності до підприємницької діяльності. Діагностика професійної придатності. Психологічне консультування як вид психологічної допомоги суб'єктам бізнесу. Коучинг як вид психологічної допомоги. Практична частина Тренінг «Введення ділових переговорів та етико-психологічні принципи ділової взаємодії у бізнесі» Активна участь у виконанні завдань. Вступна частина. Вправа «Хто я?». Вправа «Мої сильні сторони». Вправа «Аукціон». Вправа «Міжкультурні маяки»</p>	20	20

5	<p>Тема 5. Психологічна сутність підприємницької діяльності Підготувати доповіді: 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. 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. Практична частина Тренінг «Введення ділових переговорів та етико-психологічні принципи ділової взаємодії у бізнесі» Вправа «Невербальні засоби спілкування». Вправа «Жорсткі переговори». Вправа «Агресор». Вправа «Розробка етичного кодексу організації» Заключна частина тренінгу</p>	20	16
6	<p>Тема 6. Психологічні особливості рекламної політики Підготувати доповіді: 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. 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. Модель впливу реклами на поведінку покупця. Використання образу-носія в рекламі. Основні характеристики носіїв реклами. Вибір носіїв реклами. Відповідність носія реклами цільовій аудиторії. Практична частина Розробка реклами для окремої цільової групи з урахуванням моделі психіки людини</p>	20	20
7	<p>Тема 7. Психологічні особливості роботи в команді Підготувати доповіді: Поняття «команди» в психологічній науці. Класичне визначення поняття «команда». Команда як колективний суб'єкт спільної діяльності. Ефект команди. Психологічні особливості роботи в команді.</p>	20	16

<p>Психологічні особливості формування команд. психологічні особливості діяльності команд. Психологічні особливості розподілу ролей у команді. Психологічний аналіз змісту та суттєвих характеристик конкурентоздатної команди. Ознаки конкурентоздатної команди. Співпраця і згуртованість.</p> <p>Практична частина Дискусія «Переваги та недоліки командної роботи» робота в міні групах «Ролі в нашій команді» Провести діагностику за методикою «Мотиваційний профіль» Ш. Річі та П. Мартіна. Щоденник досягнень та невдач. Методика «Ви самостійно». Проаналізувати скласти психологічний профіль</p>		
Всього	120	108

8. ВИДИ ТА МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Робоча програма навчальної дисципліни передбачає наступні види та методи контролю:

Види контролю	Складові оцінювання
поточний контроль , який здійснюється у ході: проведення практичних занять, виконання індивідуального завдання; проведення консультацій та відпрацювань.	50%
підсумковий контроль , який здійснюється у ході проведення заліку.	50%

Методи діагностики знань (контролю)	фронтальне опитування; наукова доповідь, реферати, усне повідомлення, індивідуальне опитування; тестовий контроль знань, робота у групах; ділова гра, розв'язання ситуаційних завдань, кейсів, практичних завдань, залік
--	--

Питання до заліку

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.

**9. ОЦІНЮВАННЯ ПОТОЧНОЇ, САМОСТІЙНОЇ ТА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ ФАХОВОГО ПЕРЕДВИЩОГО РІВНЯ ОСВІТИ
З ПІДСУМКОВИМ КОНТРОЛЕМ У ФОРМІ ЕКЗАМЕНУ/ ЗАЛІКУ**

Денна форма навчання			
<i>Поточний контроль</i>			
Види роботи	Планові терміни виконання	Форми контролю та звітності	Максимальний відсоток оцінювання
Систематичність і активність роботи на семінарських (практичних) заняттях			
1.1. Підготовка до практичних занять	Відповідно до робочої програми та розкладу занять	Перевірка обсягу та якості засвоєного матеріалу під час практичних занять	25
Виконання завдань для самостійного опрацювання			
1.2. Підготовка програмного матеріалу (тем, питань), що виноситься на самостійне вивчення	-//-	Розгляд відповідного матеріалу під час аудиторних занять або ІКР ¹ , перевірка конспектів навчальних текстів тощо	10
Виконання індивідуальних завдань (науково-дослідна робота студента)			
1.3. Підготовка реферату (есе) за заданою тематикою	Відповідно до розкладу занять і графіку ІКР	Обговорення (захист) матеріалів реферату (есе)	10
1.4. Інші види індивідуальних завдань, в т.ч. підготовка наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо.	-//-	Обговорення результатів проведеної роботи під час аудиторних занять або ІКР, наукових конференцій та круглих столів.	5
Разом балів за поточний контроль			50
Підсумковий контроль екзамен / залік			50
Всього балів			100

Заочна форма навчання			
<i>Поточний контроль</i>			
Види самостійної роботи	Планові терміни виконання	Форми контролю та звітності	Максимальний відсоток оцінювання
Систематичність і активність роботи під час аудиторних занять			

¹ Індивідуально-консультативна робота викладача зі студентами

1.1. Підготовка до аудиторних занять	Відповідно до розкладу	Перевірка обсягу та якості засвоєного матеріалу під час аудиторних занять	15
За виконання контрольних робіт (завдань)			
1.2. Підготовка контрольних робіт	-//-	Перевірка контрольних робіт (завдань)	15
Виконання завдань для самостійного опрацювання			
1.3. Підготовка програмного матеріалу (тем, питань), що виноситься на самостійне вивчення	-//-	Розгляд відповідного матеріалу під час аудиторних занять або ІКР ² , перевірка конспектів навчальних текстів тощо	10
Виконання індивідуальних завдань (науково-дослідна робота студента)			
2.1. Підготовка реферату (есе) за заданою тематикою	Відповідно до графіку ІКР	Обговорення (захист) матеріалів реферату (есе) під час ІКР	5
2.3. Інші види індивідуальних завдань, в т.ч. підготовка наукових публікацій, участь у роботі круглих столів, конференцій тощо.	-//-	Обговорення результатів проведеної роботи під час ІКР, наукових конференцій та круглих столів.	5
Разом балів за поточний контроль			50
Підсумковий контроль залік			50
Всього балів підсумкової оцінки			100

10. КРИТЕРІЇ ПІДСУМКОВОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ (для іспиту / заліку)

Рівень знань оцінюється:

- **«відмінно» / «зараховано» А - від 90 до 100 балів.** Студент виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно знаходити та опрацьовувати необхідну інформацію, демонструє знання матеріалу, проводить узагальнення і висновки. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, під час яких давав вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

- **«добре» / «зараховано» В - від 82 до 89 балів.** Студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді. Був присутній на лекціях та семінарських заняттях, має конспект з виконаними завданнями до самостійної роботи, презентував реферат (есе) за заданою тематикою, проявляє активність і творчість у науково-дослідній роботі;

² Індивідуально-консультативна робота викладача зі студентами

- **«добре» / «зараховано» C - від 74 до 81 балів.** Студент відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, але дає недостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки. При цьому враховується наявність конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, реферату та активність у науково-дослідній роботі;

- **«задовільно» / «зараховано» D - від 64 до 73 балів.** Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на середньому рівні, допускає помилки, серед яких є значна кількість суттєвих. При цьому враховується наявність конспекту з виконаними завданнями до самостійної роботи, рефератів (есе);

- **«задовільно» / «зараховано» E - від 60 до 63 балів.** Студент був присутній не на всіх лекціях та семінарських заняттях, володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні, на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає помилки, має неповний конспект з завданнями до самостійної роботи.

- **«незадовільно з можливістю повторного складання» / «не зараховано» FX – від 35 до 59 балів.** Студент володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.

- **«незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни» / «не зараховано» F – від 0 до 34 балів.** Студент не володіє навчальним матеріалом.

ТАБЛИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗА РІЗНИМИ ШКАЛАМИ

100-бальною шкалою	Шкала за ECTS	За національною шкалою	
		екзамен	залік
90-100 (10-12)	A	Відмінно	зараховано
82-89 (8-9)	B	Добре	
74-81(6-7)	C		
64-73 (5)	D	Задовільно	не зараховано
60-63 (4)	E		
35-59 (3)	Fx	незадовільно	
1-34 (2)	F		

11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бутко М.П., Неживенко А.П., Пепа Т.В. Економічна психологія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 232 с.
2. Гусєва О.Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник. / Гусєва О.Ю., Легомінова С.В., Воскобоєва О.В. Ромашенко О.С., Хлевицька Т.Б. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2019. 257с.
3. Дзвінчук Д.І. Психологічні основи ефективного управління. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2010. – 280 с.
4. Дуткевич Т.В. Конфліктологія з основами психології управління: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 456с.
5. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навчальний посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
6. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337с.
7. Ложкін Г.В. Економічна психологія: навч. посіб. / Г. В. Ложкін, В. В. Спасєнніков, В. Л. Комаровська. К.: Професіонал, 2004. 302 с.

8. Палеха Ю. І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культури. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, 2000. – 211с.
9. Пілецька Л. С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посіб. / Л. С. Пілецька – Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. – 150 с.

Допоміжна:

1. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій : [Навчальний посібник]. – К. : Знання-Прес, 2003.- 285 с
2. Нестуля О.О. Основи лідерства. Тренінг лідерських якостей та практичних навичок менеджера: навч. посіб./О.О. Нестуля, С.І. Нестуля, В.В. Карманенко. – К.: Знання, 2013. – 287 с.
3. 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
4. Технології роботи організаційних психологів: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / За наук. ред. Л. М. Карамушки. – Фірма «ІНКОС», 2005. – 366 с.
5. Чернявская Т.П. Психология успешности личности в бизнесе. Монография / Т.П. Чернявская. – Одесса: Астропринт, 2010. – 288 с.

Інформаційні ресурси

1. 1 Законодавство України – <https://rada.gov.ua/news/zak>
2. Наукова періодика України – <http://nbuv.gov.ua/taxonomy/term/334> –.
3. Електронні підручники онлайн «Педагогіка і психологія» – <http://chitalka.info/psy.html>.
4. Вісник психології і соціальної педагогіки – <http://psych.kiev.ua/nma-referats/flarefers/lang-1/referat-109/referatpart-4/index.html> –.
5. Пошукова система Google. — <http://www.google.com>.
6. Національна парламентська бібліотека України – nplu.kiev.ua
7. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського – nbuv.gov.ua
8. Державна науково-медична бібліотека України – ukrlibworld.kiev.ua/med4. gntb.n-t.org
9. Публічна бібліотека імені Лесі Українки (Київ) – lucl.lucl.kiev.ua. ukrbook.net
10. Українська електронна бібліотека – lib.com.ua -