

## Силабус навчальної дисципліни «Психологія бізнесу»

Ступінь вищої освіти – здобувач вищої освіти  
другого (магістерського) рівня (денної форми навчання)

Освітньо-професійна програма «Фінансові  
технології»

Рік навчання: 2, Семестр: 3

Кількість кредитів: 4

Мова викладання: українська

Підсумковий контроль – екзамен

Форма проведення занять – лекції, семінарські заняття

Статус дисципліни: вибіркова

Рік навчання: 2022-2023

Мова викладання: українська



Назва курсу	Психологія бізнесу
Викладач	Нежинська Олена Олександрівна
Контактний тел.	+38 050 523 07 47
E-mail:	helena.nezhynska@gmail.com
Електронна версія курсу	<a href="https://moodle.nusta.edu.ua/course/view.php?id=3160">https://moodle.nusta.edu.ua/course/view.php?id=3160</a>
Консультації	<i>Очні(дистанційно) консультації: к-сть годин і розклад присутності на кафедрі</i>

### 1. Коротка анотація до курсу

Психологія підприємництва та бізнесу, яка стрімко розвивається з 90-х років ХХ століття, є однією з актуальних і перспективних наук. Як галузь наукового знання вона інтегрує в собі надбання як психологічних, так і економічних дисциплін.

Бізнес – це особлива діяльність людини, зі своєю структурою та логікою, яка передбачає наявність специфічних мотивів і ціннісних установок, спеціальних знань та навичок, підприємницького мислення і, звичайно ж, особистісних здібностей. Саме тому вивчення психології підприємництва та бізнесу дозволяє студенту правильно побачити себе та своє місце в світі і професії, допомогти сформувати сукупність його дій відповідно до законів діяльності, які вже постали і визначають особистісну ефективність

**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 студентів 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.

### 2. Формат курсу – очний (заочний), дистанційний.

### **3. Компетентності, які мають бути сформовані в результаті опанування навчальної дисципліни**

Після вивчення курсу здобувачі вищої освіти повинні володіти такими компетентностями:

*загальні:*

- ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- ЗК4. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми;
- ЗК5. Здатність приймати обґрунтовані рішення;
- ЗК6. Навички міжособистісної взаємодії;
- ЗК7. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети;
- ЗК9. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

*спеціальні:*

- СК3. Здатність застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- СК5. Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію;
- СК6. Здатність застосовувати мультидисциплінарні підходи при розв'язанні складних задач і проблем у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- СК7. Здатність до пошуку, використання та інтерпретації інформації, необхідної до вирішення професійних і наукових завдань у сфері фінансів, банківської справи та страхування;
- СК11. Здатність моделювати проблеми управління фінансами та їх наслідки і запропонувати можливі шляхи вирішення із використанням сучасних фінансових технологій;
- СК12. Здатність використовувати управлінські навички у сфері ризик-менеджменту у фінансовій і страховій сфері, кібербезпеки у фінансових технологіях.

### **4. Результати навчання**

Програмні результати навчання:

ПРО1. Використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності;

ПРО3. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності;

ПРО6. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у фахових дискусіях;

ПРО7. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності;

ПРО9. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування;

ПРО13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів.

### **5. Обсяг курсу**

<b>Вид заняття</b>	<b>Загальна кількість годин (денна)</b>
лекції	22
семінарські заняття / практичні / лабораторні	18
самостійна робота	78

## 6. Технічне й програмне забезпечення/обладнання – мультимедійне забезпечення.

**7. Політика курсу** – дотримання академічної доброчесності відповідні до «Положення про академічну доброчесність в УДФСУ». Плагіат і інші форми нечесної роботи неприпустимі. Неприпустимі віддзеркалення коментарів інших здобувачів вищої освіти на форумі і наслідування їм, що розцінюється, як фальсифікація реальних даних інформаційного стану здобувача вищої освіти.

## 8. Схема навчальної дисципліни

Години	Тема, план лекції	Форма заняття та діяльності	Результати навчання	К-сть балів
8/8	<p><b>Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологія бізнесу на сучасному етапі вивчення.</li> <li>2. Предмет та завдання психології бізнесу.</li> <li>3. Методи психології бізнесу.</li> <li>4. Зв'язок психології бізнесу з іншими науками та перспективи подальших розвідок.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Семінари:</p> <p>тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР01. Використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності</p>	4
8/9	<p><b>Тема 2. Історичний аналіз феномену бізнесу</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основні наукові етапи у розвитку підприємництва.</li> <li>2. Соціологічні теорії підприємництва.</li> <li>3. Психологічні теорії бізнес-діяльності.</li> <li>4. Бізнес як складний соціально-психологічний феномен.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Семінари:</p> <p>тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР01. Використовувати фундаментальні закономірності розвитку фінансів, банківської справи та страхування у поєднанні з дослідницькими і управлінськими інструментами для здійснення професійної та наукової діяльності</p>	4
10/9	<p><b>Тема 3. Психічні явища в діяльності бізнесмена</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура психіки людини.</li> <li>2. Пізнавальні процеси в діяльності бізнесмена.</li> <li>3. Мотивація бізнес-діяльності.</li> <li>4. Психологія діяльності.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Семінари:</p> <p>тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності</p>	4

		публікацій		
9/9	<p><b>Тема 4. Проблема особистості в бізнесі</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологія особистості.</li> <li>2. Особистісні якості бізнесмена.</li> <li>3. Поняття про темперамент і його фізіологічні основи.</li> <li>4. Характер, його сутність та структура.</li> <li>5. Поняття про здібності та їх класифікація.</li> <li>6. Спрямованість особистості бізнесмена.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Практичне заняття: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.</p> <p>ПР13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів</p>	4
9/9	<p><b>Тема 5. Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мова і мовлення.</li> <li>2. Психологія спілкування бізнесмена.</li> <li>3. Управління конфліктними ситуаціями.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Практичне заняття: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.</p> <p>ПР13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів</p>	8
9/9	<p><b>Тема 6. Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності</b></p> <p>План лекції:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Способи досягнення успіху в бізнесі.</li> <li>2. Психологічні аспекти прийняття рішень.</li> <li>3. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності, і їх нейтралізація.</li> <li>4. Психологічні основи протидії обману в бізнесі.</li> </ol>	<p>Лекції-бесіди, лекції-консультації;</p> <p>Практичне заняття: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій</p>	<p>ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.</p> <p>ПР06. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у фахових дискусіях.</p> <p>ПР07. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.</p> <p>ПР09. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів,</p>	4

			банківської справи та страхування. ПР13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів	
9/9	<b>Тема 7. Персонал-технології у психології бізнесу</b> План лекції: 1. Психологія управління та людський чинник в бізнесі. 2. Основні управлінські функції. 3. Формування команди в бізнесі. 4. Формування корпоративної культури.	Лекції-бесіди, лекції-консультації; Практичне заняття: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій	ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності. ПР07. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності. ПР09. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування. ПР13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів	4
8/9	<b>Тема 8. Психологічні основи успішних продажів</b> План лекції: 1. Комунікативний аспект продажів. 2. Системний підхід до процесу продажів. 3. Психологічні аспекти реклами.	Лекції-бесіди, лекції-консультації; Семінари: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій	ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності. ПР06. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень усно і письмово, брати участь у фахових дискусіях. ПР09. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування. ПР13. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів	4

10/10	<b>Тема 9. Психологічна допомога суб'єктам бізнесу</b> План лекції: 1. Тайм-менеджмент. 2. Стрес бізнесмена.	Лекції-бесіди, лекції-консультації; Семінари: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій	ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності. ПР07. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності	4
8/9	<b>Тема 10. Психологічна культура та етика бізнесу</b> 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.	Лекції-бесіди, лекції-консультації; Семінари: тестові завдання, доповіді, презентації, усні та письмові відповіді на теоретичні запитання, ситуаційні запитання, запитання понятійного апарату, розв'язання ситуаційних завдань, обговорення наукових публікацій	ПР03. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності. ПР07. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності. ПР09. Застосовувати управлінські навички у сфері фінансів, банківської справи та страхування	4

### 9. Система оцінювання

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

Практичні: 40% загальної кількості балів;

Завдання самостійної/ індивідуальної роботи: 10% загальної кількості балів;

Екзамен/залік: 50% загальної кількості балів.

### 10. Шкала оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен	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	високий (творчий)	відмінно	зараховано

			відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили.			
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	
0-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вмie зiставляти, 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.			
5-49	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 зарековано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів.			

		вивчен- ням заліково- го кредиту			
--	--	--	--	--	--

### 11. Політика оцінювання

**Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Завдання, які виконуються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (- 1,5 балів / - 2,5 бали). Перескладання модулів відбувається із дозволу дирекції ННІ / Факультету за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

**Політика щодо академічної доброчесності:** Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. із використанням мобільних девайсів).

**Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання.

<b>Загальна система оцінювання курсу</b>	Виконання всіх видів навчальних робіт впродовж семестру / екзамен – 50 / 50 %.
<b>Вимоги до письмової роботи</b>	Вивчення окремих питань, що передбачені для самостійного опрацювання. Оцінюється робота з тими матеріалами, які не задіяні в виконанні здобувачами вищої освіти домашніх завдань. Це матеріали, включені в перші два пункту розділу додаткові навчальні матеріали. Оцінка проводиться за складовою системи, в тому числі: коментарів до певних тем з зазначених матеріалів, розміщення на форумі в розділі «індивідуальна робота»; реферату, написаного студентом за однією з зазначених навчальних матеріалів обсягом до 10 сторінок формату А4 (обов'язково розробити до реферату презентації – не менше 7 слайдів) за запропонованою тематикою. Тематика для написання реферату обирається здобувачем вищої освіти самостійно зі списку.
<b>Практичні заняття</b>	Практичні заняття проводяться здобувачами вищої освіти згідно з розкладом занять у відповідності з планами практичних занять на основі опрацювання лекційних матеріалів, основної та додаткової літератури (наприклад: тестовий контроль, звіт про виконану самостійну роботу, демонстрація практичної навички, тощо). Поточний контроль (засвоєння окремих тем) проводиться у формі усного опитування або письмового експрес-контролю на лекціях та практичних заняттях, у формі виступів здобувачів вищої освіти з доповідями при обговоренні навчальних питань на семінарських заняттях. При оцінці роботи здобувача вищої освіти на практичному занятті враховується: відвідуваність занять, активна і продуктивна участь на семінарських заняттях, вивчення основної і додаткової літератури, своєчасне здавання всіх завдань.
<b>Умови підсумково го контролю</b>	Підсумковий семестровий контроль з дисципліни є обов'язковою формою контролю навчальних досягнень здобувачів вищої освіти. Він проводиться у письмовій формі у вигляді семестрового екзамену (за чотири рівневою шкалою оцінювання). Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком навчального процесу, а обсяг навчального матеріалу, який виноситься на підсумковий семестровий



	<p>контроль, визначається робочою програмою дисципліни. Сумарна кількість рейтингових балів за вивчення дисципліни за семестр розраховується як сума балів, отриманих за результатами поточного контролю та балів, отриманих за результатами підсумкового семестрового контролю. Максимальна сума балів за семестр складає 100 балів.</p> <p>Підсумковий контроль здійснюється під час проведення навчальних занять і має на меті перевірку засвоєння здобувачами вищої освіти навчального матеріалу. Форми оцінювання поточної навчальної діяльності стандартизовані і включають контроль теоретичної та практичної підготовки.</p> <p>Загальна система оцінювання – остаточна оцінка за поточну навчальну діяльність виставляється за 3-ри бальною (національною) шкалою. Участь у роботі впродовж семестру/ екзамен – 50%/50% за 100-бальною шкалою. Здобувач вищої освіти відвідав усі практичні семінарські заняття і отримав не менше, ніж 25 балів за поточну успішність.</p> <p>Максимальна кількість балів, яку може набрати студент за поточну навчальну діяльність для допуску до екзамену становить 50 балів. Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати студент за поточну навчальну діяльність для допуску до екзамену становить 25 балів.</p>
--	---

## 12. Рекомендована література

### Базова

1. Бутко М.П., Неживенко А. П., Пета Т. В. Економічна психологія. Навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
2. Гусєва О. Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навч. посіб. / Гусєва О. Ю., Легомінова С. В., Воскобоева О. В., Ромащенко О. С., Хлевицька Т. Б. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
3. Данчева О., Швалб Ю. Практична психологія в економіці та бізнесі: навч. посіб. Київ : Лібра, 1999. 270 с.
4. Карамушка Л. М. Психологія управління: навч. посіб. Київ : Міленіум, 2003. 344 с.
5. 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.

### Допоміжна:

6. Баранівський В. Ф., Терещенко Л. Ф. Психологія бізнесу (практикум) [Текст] : навч. посіб. Київ : Інтерсервіс, 2010. 152 с.
7. 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. Добрава, Я. П. Квац, М. М. Осіпова. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 176 с.
8. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л. Економічна психологія [Текст] : навч. посібник для студентів вищих навч. закладів. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Професіонал, 2008. 457 с.
9. Пугачев В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом : учеб. для студентов вузов. М. : Аспект Пресс, 2001. 285 с.
10. 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. Kostyuk 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).

*Интернет – ресурси:*

11. Базаров Т. «Бизнес как практическая психология». Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=QRywmfaFoYs>

12. Базаров Т. Парадоксы команд и психологические инструменты управления изменениями. Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=FTlpGOn6Izw>

13. Базаров Т. Человеческое измерение организации в условиях кризиса и неопределенности. Лекция. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=wECwNU-9o1o>

14. 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](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1759_23433496.pdf)

15. 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](http://psychology-naes-ua.institute/files/pdf/dissertaciya_yanovskaya_1573382014.pdf)