

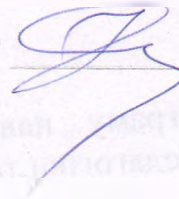
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації
Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін

Затверджено

Науково-методична радою Університету,
протокол від «12» 09 2024 р. № 1

Голова НМР



І. ШЕМЕЛИНЕЦЬ

Робоча програма навчальної дисципліни

«ПСИХОЛОГІЯ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ»

для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня

денної та заочної форм навчання

галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальність 053 «Психологія»

освітня програма «Психологія. Психологія бізнесу»

статус дисципліни: обов'язкова

Ірпінь – 2024

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія сучасних бізнес-організацій» укладена на основі освітньої програми «Психологія. Психологія бізнесу» другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія», затвердженої Вченою радою Університету 12.07.2024 р., протокол № 19.

Укладач:

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

Гарант освітньої програми

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

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою психології, педагогіки та суспільних дисциплін від «11» вересня 2024 р. № 2

Завідувач кафедри

І. Пестухова, к. пед. н., доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою факультету соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації від «12» вересня 2024 р. № 2

Голова Вченої ради факультету соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації

Н. І. Зикун, доктор наук із соціальних комунікацій, професор

Завідувач навчально-методичного відділу

І. В. Качур, к. біол. наук, доцент

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ
РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри психології, педагогіки
та суспільних дисциплін
Протокол від _____ 202__ р. № _____

Лист оновлення та перезатвердження РПНД

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП

Зміст

1. Передмова.....	3
2. Опис навчальної дисципліни	5
2.1. Компетентності і результати навчання.....	5
2.2. Пререквізити та постреквізити.....	6
2.3. Структура навчальної дисципліни.....	7
2.4. Рейтинг-план.....	9
2.5. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення.....	11
3. Програма навчальної дисципліни.....	12
4. Критерії оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти.....	17
5. Засоби діагностики результатів навчання.....	19
6. Форми та питання поточного та підсумкового контролю.....	19
7. Рекомендована література	24

1. ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Психологія сучасних бізнес-організацій» відноситься до навчальних дисциплін циклу загальної підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня зі спеціальності 053 Психологія.

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

Завдання навчальної дисципліни:

- познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнесу та підприємництва;
- сформулювати уявлення про роль особистості в бізнесових та підприємницьких процесах;
- оволодіти основами психології управління людськими ресурсами;
- знати психологічні закономірності та особливості бізнес-процесів;
- сформулювати цілісне уявлення про психології бізнес-організації як системи;
- спрямувати особистість на практичне вирішення психологічних проблем, пов'язаних зі сферою бізнесу та підприємництва.

Методи навчання:

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
 - словесні, наочні, практичні методи;
 - індуктивний та дедуктивний методи;
 - творчі, проблемно-пошукові методи;
 - індивідуально-консультаційна робота під керівництвом викладача, самостійна робота.
2. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
 - методи стимулювання інтересу до навчання;
 - методи стимулювання обов'язку та відповідальності.
3. Методи контролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:
 - метод усного контролю;
 - письмовий контроль;
 - тестові методи;
 - контрольна перевірка;
 - екзамен.

Методи навчання – це впорядковані способи взаємопов'язаної, цілеспрямованої діяльності педагога і студентів, спрямовані на ефективне розв'язання навчально-виховних завдань. Розмежовують три групи методів навчання: словесні, наочні, практичні.

Форми навчання: денна, заочна.

Програмою курсу передбачено лекційні, семінарські та практичні заняття, індивідуально-консультаційна та самостійна робота здобувача вищої освіти.

Методика проведення лекційних занять базується на проблемних, ігрових та інших формах навчання, які розвивають індивідуальність здобувача вищої освіти, його емоційну, творчу активність, самостійність мислення, здатність сприймати, інтерпретувати й аналізувати.

Під час лекційних, семінарських занять застосовуються інноваційні інтерактивні методи навчання: тренінги, кейси, круглі столи, конференції, дебати, творчі, тестові завдання, ігрові (імітаційні, рольові, ділові ігри), мультимедійні технології.

На лекційних заняттях здобувача вищої освіти отримують інформацію про теоретичні аспекти курсу.

Семінарські та практичні заняття передбачають розкриття актуальних проблем специфіки та практичного застосування знань із навчальної дисципліни як базової основи у подальшій професійній діяльності, обговорення дискусійних питань, оволодіння практичними навичками застосування методів і психодіагностичних методик у процесі консультативної та корекційної діяльності.

Самостійна робота здобувача вищої освіти передбачає опанування теоретичного матеріалу з

рекомендованої літератури, аналіз сучасних психологічних досліджень. Наведені у програмі питання для самоконтролю покликані зорієнтувати здобувачів на вивчення і практичне засвоєння формування здатності узагальнити отримані результати через психодіагностичний висновок, а також становитимуть основу при формуванні контрольних заходів з курсу «Психологія сучасних бізнес-організацій».

Індивідуально-консультаційна робота здобувача вищої освіти передбачає написання доповідей, есе, підготовку презентацій.

Об'єктом контролю є діяльність здобувача вищої освіти на семінарських і практичних заняттях, а також результати виконання ним самостійної та індивідуальної роботи.

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

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

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

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

1) рівня знань, продемонстрованого студентами у їх виступах чи відповідях на семінарських заняттях;

2) результатів виконання і захисту контрольних робіт чи інших завдань, винесених на певне семінарське заняття.

Підсумковий контроль знань: **екзамен.**

2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика навчальної дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Обов'язкова	
Модулів – 2	Рік підготовки	
Змістових модулів – 2	1-й	1-й
Загальна кількість годин – 120	Семестр	
	1-й	1-й
	Лекції	
	22 год.	4 год.
	Семінарські заняття	
	18 год.	4 год.
	Самостійна робота	
	78 год.	110 год.
	Індивід.-консультац. робота: 2 год.	
Форма підсумкового контролю: екзамен		

2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Компетентності	Результати навчання
<i>ІК:</i> Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, зокрема психології бізнесу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог	ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій..
ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.
ЗК3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.
ЗК8. Здатність розробляти та управляти проектами.	ПР6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість
ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.	ПР7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях.
СК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну та іншу	ПР8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації

залежно від спеціалізації) з використанням науково верифікованих методів та технік.	
СК5. Здатність організувати та реалізувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.	ПР11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності
СК6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.	ПР12. Виявляти та критично оцінювати організаційні потреби, пов'язані з ефективністю та розвитком людських ресурсів, визначати альтернативи для їх дослідження та розв'язання, здійснювати психологічний супровід суб'єктів бізнес-організацій із метою оптимізації взаємин представників бізнесу й усіх зацікавлених сторін, включаючи суспільство в цілому.
СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.	
СК10. Здатність розробляти та впроваджувати інноваційні методи психологічної допомоги клієнтам у складних життєвих ситуаціях.	ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну
ФК1. Здатність аналізувати та оцінювати теоретичні та практичні психологічні проблеми у бізнес-організаціях, з критичною інтеграцією сучасних концепцій бізнес-психології, результатів міжнародних емпіричних досліджень та передової практики.	
ФК2. Здатність самостійно досліджувати, обирати та етично застосовувати оптимальні методи чи програми психологічного втручання для розв'язання актуальних завдань.	

2.2. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ з наступних навчальних курсів: «Економіка і бізнес», «Психологія управління інноваціями», «Тренінг з психологічного консультування», «Атестаційний екзамен», «Переддипломна практика».

2.3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Академічна група ПСМ-24-1

№ з/п	Змістові модулі	Кількість годин				
		СРС	Лекції	Семінарські (практ.) заняття	Інд.-конс. робота	Всього
МОДУЛЬ I (1,5 кредити = 45 год.)						
ЗМ1. Основи психології сучасних бізнес-організацій (Теми № 1, 2)						
Т.1	Психічні явища в діяльності бізнесмена	15	4	4		23
Т.2	Проблема особистості в бізнесі	14	4	4		22
Всього по модулю:		29	8	8		45
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)						
Модуль II (2,5 кредити = 75 год.)						
ЗМ2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності (Теми № 3, 4, 5, 6, 7, 8)						
Т.3	Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена	8	2	2		12
Т.4	Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності	8	4	2		14
Т.5	Персонал-технології у психології бізнесу	8	2	2		12
Т.6	Психологічні основи успішних продажів	8	2		2	12
Т.7	Психологічна допомога суб'єктам бізнесу	8	2	2		12
Т.8	Психологічна культура та етика бізнесу	9	2	2		13
Всього по модулю:		49	14	10	2	75
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)						
Форма підсумкового контролю – екзамен						
Усього за навчальною дисципліною:		78	22	18	2	120

№ з/п	Змістові модулі	Кількість годин				
		СРС	Лекції	Семінарські (практ.) заняття	І.К.Р.	Всього
МОДУЛЬ I (1,5 кредити = 45 год.)						
ЗМ1. Основи психології сучасних бізнес-організацій (Теми № 1, 2)						
Т.1	Психічні явища в діяльності бізнесмена	22				22
Т.2	Проблема особистості в бізнесі	21	2			23
Всього по модулю:		43	2			45
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)						
Модуль II (2,5 кредити = 75 год.)						
ЗМ2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності (Теми № 3, 4, 5, 6, 7, 8)						
Т.3	Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена	11				11
Т.4	Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності	11		4		15
Т.5	Персонал-технології у психології бізнесу	11				11
Т.6	Психологічні основи успішних продажів	11			2	13
Т.7	Психологічна допомога суб'єктам бізнесу	11	2			13
Т.8	Психологічна культура та етика бізнесу	12				12
Всього по модулю:		67	2	4	2	75
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)						
Форма підсумкового контролю – екзамен						
Усього за навчальною дисципліною:		110	4	4	2	120

2.4. РЕЙТИНГ-ПЛАН

Години		Тема	Форма заняття та діяльності (лекція, семінар, самостійна робота здобувача, контрольний захід, підсумкове тестування, індивідуальна робота)	Результати навчання	Вага оцінки (кількість балів)	Вага оцінки (кількість балів)
Денна форма	Заочна форма				Денна форма	Заочна форма
Модуль 1. Основи психології сучасних бізнес-організацій						
4	0	Тема 1. Психічні явища в діяльності бізнесмена	Лекція	ПР10. Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності.	0	0
4	0		Семінарське заняття		2	0
15	22		Самостійна робота		1	2
4	2	Тема 2. Проблема особистості в бізнесі	Лекція	ПР7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях. ПР7. Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у писемній та усній формах, брати участь у фахових дискусіях	0	0
4	0		Семінарське заняття		2	0
14	21		Самостійна робота		1	2
Проміжний модульний контроль контрольна робота 1					6	0
Усього за модулем 1					12	4
Модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності						
2	0	Тема 3. Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена	Лекція	ПР6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість	0	0
2	0		Семінарське заняття		2	0
8	11		Самостійна робота		1	2
4	0	Тема 4. Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності	Лекція	ПРН11. Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності.	0	0
2	4		Семінарське заняття		2	4
8	11		Самостійна робота		1	2
2	0	Тема 5. Персонал-технології у психології бізнесу	Лекція	ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку	0	0
2	0		Семінарське заняття		2	0
8	11		Самостійна робота		1	2

				особистості, груп, організацій. ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.		
2 0 8 2	0 0 11 2	Тема 6. Психологічні основи успішних продажів	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота Індивідуальна робота	ПР12. Виявляти та критично оцінювати організаційні потреби, пов'язані з ефективністю та розвитком людських ресурсів, визначати альтернативи для їх дослідження та розв'язання, здійснювати психологічний супровід суб'єктів бізнес-організацій із метою оптимізації взаємин представників бізнесу й усіх зацікавлених сторін, включаючи суспільство в цілому	0 2 1 9	0 0 2 12
2 2 8	2 0 11	Тема 7. Психологічна допомога суб'єктам бізнесу	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПРН8. Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації.	0 2 1	0 0 2
2 2 9	0 0 12	Тема 8. Психологічна культура та етика бізнесу	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля	0 2 1	0 0 2

			розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну.		
	Проміжний модульний контроль контрольна робота 1		АКР (для заочної форми навчання)	6	13
	Усього за модулем 2			33	41
	Екзамен	Екзамен		50	50
Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE				5	5
Усього за курсом				100	100

2.5. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Протоколи психодіагностичних методик.

Ключі для підрахунку сировинних результатів методик.

Zoom, Google Meet, MOODLE.

Мультимедійний супровід освітнього процесу.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Основи психології сучасних бізнес-організацій

Тема 1. Психічні явища в діяльності бізнесмена

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 2. Проблема особистості в бізнесі

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Змістовий модуль 2. Психологічні аспекти ефективної бізнес-діяльності

Тема 3. Комунікативні процеси в діяльності бізнесмена

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 4. Психологічні особливості успішної бізнес-діяльності

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

1. Стратегії особистості.
2. Основи ефективного цілепокладання у застосування до бізнес-планування.
3. Психологічні аспекти прийняття рішень та їх зв'язок з особистістю бізнесмена.

4. Фактори, які перешкоджають успіху бізнес-діяльності та їх нейтралізація.
5. Психологічні особливості підприємницького ризику.
6. Психологічні основи протидії обману у бізнес-діяльності.

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 5. Персонал-технології у психології бізнесу

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Перелік питань для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 6. Психологічні основи успішних продажів

План лекційного заняття:

1. Комунікативний аспект продажів.
2. Системний підхід до процесу продажів.
3. Психологічні аспекти реклами.

Індивідуально-консультаційна робота:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 7. Психологічна допомога суб'єктам бізнесу

План лекційного заняття:

1. Тайм-менеджмент.
2. Стрес бізнесмена.

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

Тема 8. Психологічна культура та етика бізнесу

План лекційного заняття:

1. Культура та етика бізнес-діяльності.

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

План семінарського заняття:

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

Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

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

Питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: 1-4

Допоміжна: 5-8

Інтернет-ресурси: 9

Міжнародні видання: 10-11

4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання.

Розподіл балів за семінарське заняття

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
У повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.	2	3-4
Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.	1,5	2
Фрагментарно володіє матеріалом, дає окремі відповіді на теоретичні питання (без аргументації й обґрунтування, підсумків), у відповідях присутні неточності та помилки або відповідь дана лише на окремі питання.	1	1
Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє зміст теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.	0	0

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

Шкала оцінювання самостійної роботи здобувачів вищої освіти

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	Денна ф/н	Заочна ф/н
В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.	1	2
Володіє навчальним матеріалом фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань	0,5	1
Самостійна робота не виконана	0	0

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, повинен включати обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі ДПУ MOODLE (максимально 5 балів).

Виконання самостійної роботи, як правило, оцінюється під час проведення контактного заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться письмово

Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Теоретичні питання	1-2	8
Тестовий блок	4-5	5
Всього	5-6	13

Критерії оцінювання індивідуальної роботи

Індивідуальна робота здійснюється у формі написання тез або есе і оцінюється від 0 до 9 балів для денної форми навчання та від 0 до 12 балів для заочної форми навчання.

Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти

К-сть балів		Критерії оцінювання
Денна ф/н	Заочна ф/н	
8-9	11-12	У дослідженні чітко простежується послідовність, логічність дослідження, якісно підготовлена і проведена у формі інтерактивну презентація.
6-7	8-10	Дослідження виконано на високому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію, проте його презентація не має інтерактивної спрямованості.
4-5	5-7	Дослідження виконано на достатньому науково-теоретичному рівні із застосуванням прикладного інструментарію.
2-3	2-4	Підготовлена презентація дослідження, що носить прикладний характер, відсутня ґрунтовна науково-теоретична база у вивченні досліджуваної проблематики
1	1	Дослідження носить формальний характер, виконано без презентації і проведено у формі доповіді, без інтерактиву
0	0	Дослідження не виконано

Підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за результатами поточного контролю (від 0 до 100 балів) та екзамену (від 0 до 50 балів).

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є отримання не менше 25 балів за поточний контроль та 25 балів за підсумковий контроль у формі екзамену.

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

Відповідність підсумкової рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою та шкалою ЄКТС

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
			Екзамен, курсова робота, практика	Залік
90-100	A	відмінно	відмінно	зараховано
80-89	B	дуже добре	добре	
70-79	C	добре		
60-69	D	задовільно	задовільно	
50-59	E	достатньо		

35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	незадовільно	не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу		

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються та вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «незадовільно» і «не зараховано»).

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА

Шкала та критерії перезарахування результатів навчання, здобутих в неформальній освіті здобувача

Кількість балів	Форма заняття та діяльності	Критерії оцінювання	Рекомендовані ресурси для здобуття результату
10	Індивідуальна робота, семінарське заняття, самостійна робота	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату обсягом 30 годин (1 кредит ECTS) або більше	Масові онлайн курси https://www.dpu.edu.ua/osvita/neformalna-informalna-osvita
3	Семінарське заняття	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату за темою семінарського заняття	Масові онлайн курси на платформі EdERA, Прометеус тощо. Онлайн курси мережевої академії Cisco (https://www.netacad.com/) тощо.
0		Відсутній результат або результат не відповідає тематиці дисципліни	

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

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

6. ФОРМИ ТА ПИТАННЯ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль – контрольні заходи, які здійснюються впродовж модуля з метою оцінювання рівня навчальних досягнень здобувача вищої освіти. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотного зв'язку між викладачами та здобувачами вищої освіти; перевірка готовності сприйняття здобувачами навчального матеріалу дисципліни, оцінювання досягнених ними програмних результатів навчання, управління їх навчальною мотивацією.

Форми поточного контролю (контрольних заходів):

- 1) модульні контрольні роботи;
- 2) письмові, усні опитування на практичних заняттях;
- 3) есе (за темою індивідуального практичного завдання);

- 4) реферат / стаття (за темою індивідуального дослідницького завдання);
- 5) презентація;
- 6) рольова гра (групове практичне завдання);
- 7) розв'язання індивідуальних задач;
- 8) огляд спеціальної літератури;
- 9) тестування за темами;
- 10) індивідуальна або групова презентація;
- 11) проведення конференцій та круглих «столів».

Семестровий модуль завершується модульною контрольною роботою (МКР). Модульна контрольна робота є обов'язковою формою поточного контролю. Модульна контрольна робота може виконуватися у письмовій або комп'ютерній формі. Форма проведення модульного контролю визначається викладачем, за яким закріплене викладання дисципліни.

Підсумковий контроль з навчальної дисципліни проводиться після завершення її вивчення з метою встановлення досягнення здобувачем вищої освіти заявлених результатів. Форма підсумкового контролю з дисципліни визначається навчальним планом.

У процесі поточного контролю оцінюється СРС над досліджуваним матеріалом: повнота виконання завдань, рівень засвоєння навчальних матеріалів та окремих розділів навчальної дисципліни, робота з додатковою літературою, вміння й навички індивідуальних і групових презентацій, оволодіння практичними навичками аналітичної, дослідницької роботи, технічних або економічних розрахунків тощо.

Форма підсумкового контролю з навчальної дисципліни екзамен.

Питання до проміжного модульного контролю № 1:

1. Що входить до структури свідомості людини?
2. Яка функція свідомості забезпечує можливість самоаналізу і самосвідомості?
3. Яка функція спілкування має місце, коли починаючий продавець запитує у свого більш досвідченого колеги, як він працював перший день?
4. Як підтримувати психологічний контакт із співрозмовником (бізнес-партнером)?
5. Хто із відомих психологів особливо підкреслював зв'язок особистості з колективним несвідомим?
6. Які компоненти «продажу себе» є обов'язковими компонентами процесу продажів?
7. Що таке «невербальний контакт» або «невербальне спілкування»?
8. Яка ознака невербального спілкування є ознакою впевненості продавця?
9. Який тип продажу безпосередньо передує презентації комерційної пропозиції?
10. Які фактори знижують ефективність аргументації консультанта під час презентації?
11. Який фактор перешкоджає заняттю бізнесом жінками?
12. Що таке «гендерні установки» в бізнесі?
13. Які існують п'ять основних стратегій поведінки в конфлікті?
14. Яка назва основних стилів розв'язання конфлікту, в основу яких покладена система?
15. Який стиль вирішення конфліктів є неефективнішим?
16. Як в загальному поділяють якості та риси керівника, що досягає успіху?
17. Які фактори є головними у процесі службового та професійного росту?
18. Яких вимог слід дотримуватися під час прийняття управлінських рішень?
19. Який стиль управління є найефективнішим у діяльності бізнесмена?
20. Що може заважати ефективному прийняттю управлінських рішень?

Питання до проміжного модульного контролю № 2:

1. Що таке «стрес»?
2. Які існують суб'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена? Обґрунтувати.
3. Які існують об'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена? Обґрунтувати.

4. На які три категорії можна поділити все різноманіття стресорів, які діють на бізнесмена?
5. Які існують основні методи зниження стресу?
6. Яка причина підприємницького стресу відноситься до групи міжособистісних суб'єктивних?
7. Які причини підприємницького стресу відносяться до групи об'єктивних?
8. Який із стресорів в принципі сприяє підвищенню ефективності діяльності бізнесмена?
9. До якої групи методів, направлених на зняття стресу відноситься аутотренінг?
10. Як емоційна складова у діяльності бізнесмена впливає на його професійну діяльність?
11. Які існують поглиначі часу в діяльності бізнесмена?
12. Що потрібно робити, щоб позбавитися від поглиначів часу?
13. Що таке самоменеджмент?
14. Як Ви розумієте «трьохкомпонентний» характер процесу продажу?
15. Чому до початку презентації товару потрібно виявити потреби клієнта?
16. У чому переваги відкритих запитань перед закритими?
17. Перерахуйте причини заперечень клієнта після презентації товару?
18. Як Ви розумієте системний підхід у продажах?
19. Які прийоми використовуються в рекламі для залучення уваги?
20. Яким є психологічний вплив реклами на споживачів?

Підсумковий контроль

1. Основи психології сучасних бізнес-організацій.
2. Що становить предмет і об'єкт психології бізнесу?
3. У чому полягають основні завдання психології бізнесу?
4. Які місце і роль психології бізнесу в системі наук?
5. З якими суміжними сферами психології та яким чином пов'язана психологія бізнесу?
6. Які основні категорії психології бізнесу?
7. Які особливості в застосуванні в психології бізнесу мають методи психології?
8. Які відмінності та схожості між поняттями «підприємництво» та «бізнес»?
9. Розкрийте зміст поняття «антепренер». Етапи становлення даної категорії.
10. Чим соціальні теорії підприємництва відрізняються від психологічних?
11. У чому полягає відмінність теорії «вроджених здібностей» від теорії «рис»? Які ще психологічні підходи Ви знаєте розгляду підприємництва як окремого й особливого виду людської діяльності?
12. Чому бізнес вважається складним соціально-економічним феноменом?
13. Які властивості бізнесу є значущими в його аналізі в психологічному підході?
14. Які складові підприємництва як складного феномена?
15. Які умови мотивації досягнень Ви знаєте?
16. Які чинники відображають основні мотиви до бізнес-діяльності?
17. Які специфічні індивідуально-психологічні риси людини зумовлюють її схильність до бізнес поведінки?
18. Вкажіть особливості підприємницького типу мислення. У чому полягає зміст когнітивного підходу до розкриття поняття «підприємницьке мислення»?
19. Які основні функції свідомості людини?
20. Що відноситься до несвідомої частини психіки людини?
21. Чим відчуття відрізняється від сприймання?
22. Який вид уваги частіше враховується під час створення реклами?
23. Розкрийте поняття структури особи.
24. Чим обумовлюються і як здійснюються формування і розвиток особи?

25. Дайте визначення темпераменту. Який темперамент, на вашу думку, переважає у вас і чому?
26. Розкрийте зміст поняття характеру. Що входить в структуру характеру?
27. Розкрийте взаємозв'язок темпераменту і характеру.
28. Дайте визначення здібностей. Охарактеризуйте основні види здібностей людини.
29. Яка роль спрямованості в розвитку особи людини? Які форми спрямованості?
30. Методи впливу на особистість у бізнесі.
31. Гендерні стереотипи і обмеження щодо ведення бізнесу.
32. Причини недосягнення успіху у бізнесі.
33. Типологія підприємців за Й. Фрейліхом.
34. Поясніть, чому гроші як об'єкт вивчення привертає увагу дослідників.
35. Які типи особистості виділяють в контексті ставлення до грошей?
36. Які фактори впливають на ставлення до грошей?
37. Як відбувалася еволюція мовлення в процесі історичного розвитку людства?
38. Дайте визначення «діловому спілкуванню».
39. Розкрийте функції спілкування.
40. Назвіть та охарактеризуйте зміст спілкування, його цілі та засоби.
41. Охарактеризуйте види ділового спілкування.
42. Розкрийте особливості ділових переговорів як однієї з форм ділового спілкування.
43. Розкрийте послідовність проведення ділових переговорів. Наведіть приклади психологічних прийомів для підвищення ефективності ділових переговорів?
44. Які основні помилки можуть бути допущені при веденні ділових переговорів?
45. Розкрийте зміст і місце конфлікту у діловому спілкуванні.
46. Які існують причини виникнення конфліктів?
47. Якими можуть бути наслідки конфліктів?
48. Назвіть основні стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях і сфери їх застосування.
49. Опишіть стилі розв'язання конфліктів.
50. Чому необхідно дуже ретельно пропрацьовувати цілі бізнес-діяльності?
51. Перерахуйте основні фактори, які впливають на успішність бізнес-діяльності.
52. Чим «вдалі» управлінські рішення відрізняються від «невдалих»?
53. Через які етапи проходить процес вироблення управлінських рішень?
54. Які психологічні фактори впливають на прийняття управлінських рішень?
55. Які способи подолання перешкод Ви знаєте?
56. Які існують основні види обману в бізнесі? Дайте їм характеристику.
57. Які існують основні методи розпізнавання обману?
58. Вкажіть основні функції керівника підприємства?
59. У чому виражається функція планування?
60. Які види контролю Ви знаєте?
61. Як може здійснюватися навчання персоналу на підприємстві?
62. Які переваги матеріальної і моральної мотивації персоналу?
63. Що входить в поняття «корпоративна культура»?
64. Перерахуйте та обґрунтуйте об'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
65. Перерахуйте та обґрунтуйте суб'єктивні причини виникнення стресу у бізнесмена?
66. На які три категорії можна поділити все різноманіття стресорів, які діють на бізнесмена?
67. Які існують основні методи зниження стресу?
68. Як Ви розумієте «трьохкомпонентний» характер процесу продажу?
69. Чому до початку презентації товару потрібно виявити потреби клієнта?
70. У чому переваги відкритих запитань перед закритими?

71. Перерахуйте причини заперечень клієнта після презентації товару?
72. Як Ви розумієте системний підхід у продажах?
73. Які прийоми використовуються в рекламі для залучення уваги?
74. Яким є психологічний вплив реклами на споживачів?
75. Які існують методи вирішення групових завдань у підприємницькій діяльності?

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Калениченко Р. А., Коханець А. С., Нежинська О. О. Психологія бізнесу : навч. посібн. Київ : Державний податковий університет, 2022. 270 с. URL : <https://repository.knuba.edu.ua/items/9934c232-bff9-4dfc-8c01-fdd0fa95c176>
2. Мілютіна К. Л., Трофімов А. Ю. Психологія сучасного бізнесу : навч. посібн. Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 168 с.
3. Психологія підприємництва та бізнесу : навч. посібн. / Гусєва О. Ю., Легомінова С. В., Воскобоева О. В., Ромащенко О. С., Хлевицька Т. Б. Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с.
4. Психологія професійної діяльності : підруч. / за ред. С. К. Шандрука. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. 256 с.

Допоміжна:

5. Інноваційні технології розвитку психологічних ресурсів особистості: колективна монографія. Відпов. ред. Н. І. Тавровецька. Херсон : Вид-во ФОП Вишемирський В. С., 2019. 354 с.
6. Максименко С. Д. Загальна психологія. 3-є видання. Київ : Вид-во: ВД «Сварог». 2020. 272 с.
7. Нежинська О. О. Лідерство та керівництво: психологічний дискурс: монографія. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 264 с.
8. Психологія особистості: навч. посіб. / укладачі Петухова І. О., Калениченко Р. А., Льовкіна О. Г. та ін. ; за заг. ред. Є. М. Суліми. Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2021. 338 с. (Серія "На допомогу студенту УДФСУ"; т. 80).

Інтернет-ресурси:

9. 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

Міжнародні видання:

10. Svitlana M. Avramchenko, Iryna V. Ievtushenko, Yevheniia M. Kaliuzhna, Viktoriia V. Levchenko, Olena O. Nezhyńska Professional Consciousness as a Subjective Component of a Personal Professional Development (Професійна свідомість як суб'єктивна складова професійного становлення особистості). Journal of Intellectual Disability - Diagnosis and Treatment, 2021. Vol. 9, No. 5, pp. 536-545. URL : <https://www.lifescienceglobal.com/pms/index.php/jiddt/article/view/8416>
11. Preparing to Manage Human Resources (online course). URL : <https://www.coursera.org/learn/managing-human-resource>