

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Психологія бізнесу»



Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Спеціальність	всі
Освітня програма	всі
Тривалість	9 та 10 чверті (5 семестр)
Кількість кредитів	4 кредити ЄКТС (120 годин) Осінній семестр
Заняття:	
лекції	2 години
практичні заняття	2 години
Мова викладання	українська

Сторінка курсу в СДО
НТУ «ДП»:

https://do.nmu.org.ua/course/search.php?areaid=core_course-course&q=психологія+бізнесу

Кафедра, що викладає

прикладної економіки, підприємництва та публічного управління
(ПЕППУ)



Викладач:

Сергієнко Елла Олексіївна

канд. держ. упр., доцент, доцент кафедри ПЕППУ

Персональна сторінка

<https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/sergienko/sergienko.php>

E-mail: Serhienko.E.O@nmu.one

Анотація до курсу

Психологія бізнесу є важливою дисципліною, без знання якої неможливе ефективне управління організацією і персоналом якій в ній працює. Взаємодія людей у сучасних організаціях передбачає необхідність планування, організації, мотивації, контролю та координації спільної діяльності, таким чином менеджери стикаються з проблемою впливу індивідів, груп, організаційних структур на ефективності та результативності роботи.

Під час вивчення цієї дисципліни Ви ознайомитесь із концептуальними

засадами психології бізнесу, проблемами щодо організаційної роботи та мотивації поведінки працівників; питаннями природи та типів груп в організаціях; сутністю міжгрупової та групової динаміки, управління груповими процесами; особливостями формування комунікаційних мереж; способами та методи профілактики і боротьби з конфліктами, стресами; проблемами формування структурних елементів організаційної культури й управління організаційним розвитком.

2. Мета та завдання курсу

Мета дисципліни – формування у студентів відповідних компетентностей з теорії та практики психології бізнесу, лідерства та комунікацій, вивчення психології особистості бізнесмена та управлінця, системного уявлення про закономірності індивідуальних і колективних форм поведінки співробітників в бізнес-організації та комплексу спеціальних вмінь застосування технік управління поведінкою індивіда.

Завдання курсу:

- сформувати розуміння бізнесу як психологічної системи, ознайомити з ключовими поняттями та сучасними підходами психології бізнесу;
- розвинути критичне, підприємницьке та креативне мислення, здатність приймати рішення в умовах невизначеності та оцінювати власний потенціал розвитку;
- сформувати практичні навички ділової комунікації, командної роботи, клієнтоорієнтованості та психоемоційної стійкості в бізнес-середовищі;
- навчити застосовувати психологічні інструменти та моделі для аналізу бізнес-ситуацій, формування психологічного портрета підприємця та вирішення реальних кейсів.

3. Результати навчання (дисциплінарні)

- продемонструвати базові *знання* термінології та ключових понять психології бізнесу;
- продемонструвати *розуміння* сутності планування та здатності оцінювати власний розвиток у бізнесі; вміння усвідомлювати, обґрунтовувати інформацію і робити висновки (компетентності критичного мислення);
- продемонструвати *здатність* адекватно застосовувати моделі і підходи психології бізнесу для вирішення практичних кейсів; обрати оптимальні дії в різних ситуаціях (освоєння компетентності ситуаційної обізнаності);
- *вміти аналізувати* власну систему мотивації і можливості її використання для вирішення питань, що стосуються досягнення успіху в бізнесі; навички самомотивації, планування, управління часом (компетентності селф-менеджменту);
- *застосовувати* практичні психологічні інструменти для успішного ведення бізнесу; проявляти гнучкість та адаптивність у мінливих умовах (набуття компетентності гнучкості та адаптивності);
- продемонструвати *вміння* формувати клієнт-орієнтовну культуру в бізнес-організації; демонструвати тактовність, дипломатичність та навички якісного сервісу (опанування навичок міжособистісного спілкування);
- продемонструвати *практичні навички* щодо формування команди; підтримувати здоровий психологічний клімат; розпізнавати та регулювати власні емоції (опанування навичок міжособистісного спілкування та емоційної компетентності).

4. Структура курсу

Вид заняття	Внесок в загальну оцінку, %
ЛЕКЦІЇ	
1. Бізнес як психологічна система	
<p>Психологія бізнесу: що це сьогодні? Бізнес як поведінковий та соціальний феномен. Психологія підприємця та «мислення зростання». Бізнес у світі невизначеності: психологія антикрихкості.</p>	
2. Психологія ділової комунікації та цифрової взаємодії	
<p>Бізнес-комунікації: правила взаємодії. Бар'єри спілкування, комунікативні шуми. Психологія коротких повідомлень (messaging-професійність). Міжкультурна комунікація та робота у команді.</p>	
3. Психологія бізнес-успіху: як цінності формують результати	
<p>Психологічна природа культури компанії. Цінності, норми, ритуали , їх вплив на поведінку співробітників. Психологічні механізми мотивації через культуру. Зв'язок організаційної культури та бізнес-результатів успіху компанії.</p>	
4.-Розвиток підприємницького потенціалу.	
<p>Сутність, види, напрями розвитку підприємницького потенціалу. Психо- фізіологічний потенціал. Інтелектуальний потенціал особистості. Творчий потенціал особистості.</p>	
5. Креативність і підприємницьке мислення.	
<p>Креатив, креативна діяльність. Структура креативної діяльності. Складники креативної діяльності. Стилi креативного мислення. Техніки розвитку креативності. Дизайн мислення.</p>	
<i>Тестове завдання № 1 (лекційні теми 1 - 5)</i>	10
6. Психологія прихованого управління в бізнесі.	
<p>Психологічні основи прихованого управління Маніпуляції: як виявити, як захиститися? Технології прихованого управління Захист від прихованого управління. Психологія асертивності: без конфліктів, але з позицією.</p>	

7. Стрес в бізнес діяльності та психологічна стійкість.	
Сутність та природа стресу, його вплив на особистість. Стресори. Вигорання: як виявити та попередити? Техніки саморегуляції. Психологічна стійкість (resilience) та методи відновлення.	
8. Психологія роботи з клієнтами.	
Клієнтоцентричність як мислення. Якісний сервіс. Типологія клієнтів і психологія “важкого клієнта”. Емпатія в бізнесі: сервіс через психологію. Психологія сервісу в кризу / під час війни.	
9. Психологія команди	
Команда. Тімбілдінг 3.0: цифрові команди, віддалені команди. Психологія групової динаміки. Ролі в команді та командні конфлікти. Процес формування команди. Правила спілкування в команді. Екологічне спілкування.	
10. Прикладні психологічні інструменти для успішного бізнесу.	
Самоменеджмент. Техніки та прийоми тайм-менеджменту. Критичне мислення. Техніки критичного мислення. Психологія ефективних продажів.	
<i>Тестове завдання № 2 (лекційні теми 5 - 10)</i>	10
ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	
Бізнес як психологічна система: мислення зростання та антикрихкість.	
Психологія ділової комунікації та цифрової взаємодії. Спілкування з клієнтами.	
Психологія культури компанії: як цінності створюють прибуток.	
Техніки саморегуляції.	
Креативність та підприємницьке мислення: техніки + дизайн-мислення. Mind Portrait: створення психологічного образу бізнесмена.	
<i>Звіт з виконання практичних робіт</i>	50
<i>Презентація результатів командної / індивідуальної роботи</i>	30
<i>Загальна кількість</i>	100

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

Технічні засоби навчання. Дистанційна платформа Moodle. Активований акаунт університетської пошти (student.i.p@nmu.one) на Microsoft Office 365, застосунки Microsoft Office: Teams, Moodle. Інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point), Google Chrome або інший пошуковий сервіс з підключенням до мережі Інтернет. Мультимедійне обладнання: проектор, ноутбук. Підключена аудиторія до Wi-Fi.

6. Система оцінювання та вимоги

Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Теоретична частина оцінюється за результатами здачі двох тестових робіт, кожна з яких містить тестові закриті запитання з однією вірною відповіддю, максимальна кількість – 100 балів та вираховується відсоток кожної (розподіл % за окремими контрольними роботами див. в таблиці розділу 4). Загалом за дві тестові роботи отримується **максимум 20 балів**, тобто 20% від оцінки за дисципліну.

Практичні роботи (розподіл % див. в таблиці розділу 4) виконуються у письмовому вигляді. Практичні роботи захищаються на заняттях. У сумі за практичну частину курсу при поточному оцінюванні отримується **максимум 50 балів**.

Командне / індивідуальне завдання «Психологічний портрет бізнесмена» полягає у розробленні та захисті здобувачами вищої освіти міні-проекту. Вітається робота в команді (3-5 осіб). Форма проведення: розроблення, презентація та захист (відповіді на запитання, дискусія) командного / індивідуального завдання перед аудиторією використовуючи MS PowerPoint. Зміст завдання. Оберіть конкретну сферу бізнесу і обґрунтуйте психологічний портрет бізнесмена цієї сфери, в якому будуть відображені наступні складові: особливості сфери діяльності, що впливають на особистість, фахові компетентності, тип підприємницького мислення, специфічні індивідуально-психологічні риси зумовлюють схильність до бізнес-поведінки, мотивація, навички самоменеджменту, інше за бажанням. Можна брати за зразок відомих бізнесменів. Оцінювання: максимальна оцінка за індивідуальний творчий проект – 30 балів: 20 балів зміст та якість розробки інвестиційного паспорту громади, обґрунтованість інвестиційного проекту, 10 балів – презентація та захист результатів дослідження.

Отримані бали за теоретичну частину та практичні роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

Максимальне оцінювання поточного контролю в балах:

Теоретична частина	Практична частина	Командне / індивідуальне завдання	Разом
20	50	30	100

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені Національною рамкою кваліфікації (НРК) для бакалаврського рівня вищої освіти.

6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи

У випадку якщо здобувач вищої освіти за поточною успішністю отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку, проводиться підсумкове оцінювання під час сесії – комплексна контрольна робота. Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

Білет складається з 40 тестових завдань із чотирма варіантами відповідей, одна правильна відповідь оцінюється в 1 бал (разом 40 балів) та 10 завдань з практичної частини, кожне з завдань оцінюється максимум у 6 балів залежно від повноти відповіді (разом 60 балів).

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка" <https://cutt.ly/IVesJEs>.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на тиждень (щонеділі) поштової скриньки на Office365.

Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом.

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Політика щодо оскарження оцінювання. Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може опротестувати виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.5. Відвідування занять

З 24.02.2022 реалізація освітньої діяльності відбувається в умовах правового режиму воєнного стану. Наявна низка небезпек: повітряні тривоги, ризики припинення енергозабезпечення, мобільного та Інтернет-зв'язку. Згідно з наказами по університету у 2024-2025 навчальному році освітня діяльність здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти всіх форм навчання здійснюється з використанням дистанційних технологій через синхронні та асинхронні комунікації.

Відвідування онлайн лекцій та практичних занять реалізується через приєднання до «наради» в «команді» Microsoft Teams. Під час повітряної тривоги заняття перериваються і продовжуються лише за умов перебування учасників освітнього процесу у захищених приміщеннях. Викладачем (за технічної та безпекової можливості) здійснюється запис заняття для підтримки асинхронного формату навчання.

У випадках відсутності енергозабезпечення, мобільного та Інтернет-зв'язку викладачем забезпечується асинхронний формат навчання та комунікація зі здобувачами за допомогою каналів зв'язку, що функціонують.

Про причини неможливості взяти участь в онлайн заняттях, ускладненні доступу до матеріалів на дистанційних платформах НТУ «ДП» тощо здобувач вищої освіти має повідомити викладача в особистих повідомленнях чатів Microsoft Teams, або листом на корпоративну е-пошту НТУ «ДП», або через старосту чи представника адміністрації інституту.

8. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Гусєва О. Ю., Легомінова С. В., Воскобоева О.В., Ромащенко О. С., Хлевицька Т. Б. Психологія підприємництва та бізнесу : навч. посібн. Київ. Державний університет телекомунікацій, 2019. 257 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/1_1759_23433496.pdf
2. Жигайло Н.І., Кохан М.О., Данилевич Н.М. Психологія бізнесу: навч. посібн. Львів: Видав. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 256 с.
3. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник; Держ. податк. ун-т, Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. Ірпінь : ДПУ, 2023. 269 с. URL: <https://vstup.htek.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/26.3-Kalinchenko.pdf>.
4. Сіренко Т., Кухарук О., Фроленкова О. Посібник з управління стресом та самодопомоги. Київ. 2023. URL: https://phc.org.ua/sites/default/files/-users/user92/Posibnyk_Upravlinnya_Stresom_Sirenko.pdf.
5. Управління стресом: практичні інструменти самодопомоги: навч.посіб. / Уклад. О. Ю. Овчаренко. К.: Університет «Україна», 2024. 248 с. URL: https://uu.edu.ua/upload/Nauka/naukovi_vydannia/upravlinya_Olena%20-Ovcharenko.pdf.

Додаткові

1. Блинова О. Є., Бабатіна С. І., Дудка Т. М. Соціокультурні та психологічні вектори становлення особистості: колективна монографія. Херсон : Вид-во ФОП Вишемирський В. С., 2018. 428 с. URL: <http://ekhsuir.kspu.edu/handle/123456789/6653>.
2. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. Харків: Вид-во «Ранок» : «Фабула», 2019. 304 с.

3. Бутко М. П. Економічна психологія: навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2016. 232 с URL: https://shron1.chtyvo.org.ua/Butko_Mykola-/Ekonomichna_psykholohiia.pdf.

4. Кіреєва З. О. Психологія ефективного управління часом: метод. рек. до самоств. роботи студентів третього освітньо-наукового рівня вищої освіти Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, фак-т психології і соціальної роботи. Одеса : ОНУ, 2021. 20 с. URL: https://onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/edu-programm/rgf/035_filologiya_phd/Mr_Psykholohiia_efektyvnoho_upravlinnia_chasom_Metodychni_rekomendatsii.pdf.

5. Мрихіна О. Курс з розвитку креативного мислення: підручник. USAID, 2023. 137 с. URL: https://decentralization..ua/uploads/library-/file/845/Підручник_Креативне_мислення.pdf.

Інформаційні ресурси

1. Портал Дія.Цифрова освіта. URL: <https://osvita.diiia.gov.ua>.
2. Освітній Хаб – EduHub. URL: <https://eduhub.in.ua>
3. Prometheus. URL: <https://prometheus.org.ua>
4. ВУМ online, Відкритий Університет Майдану. URL:<https://vumonline.ua/>.
5. EdX. URL: <https://www.edx.org>.