



**МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
«ЄВРОПЕЙСЬКА ШКОЛА БІЗНЕСУ»**

ЗАТВЕРДЖЕНО

Директор ІНІ

«Європейська школа бізнесу»

Юлія РЕМИГА

ВІД « 11 » 09 2023р.

М.П.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ

(назва навчальної дисципліни)

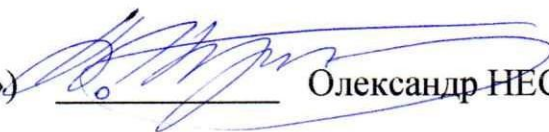
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність	121 «Інженерія програмного забезпечення»
Освітня програма	Інженерія програмного забезпечення

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» розроблена на основі навчальних планів затверджених Вченою радою Університету «30» травня 2023 року, протокол № 4.

УКЛАДАЧ ПРОГРАМИ: доцент кафедри туризму та соціально-гуманітарних дисциплін, О. П. Вишневська.

РЕЦЕНЗЕНТИ: професор кафедри туризму та соціально-гуманітарних дисциплін, кандидат педагогічних наук, доцент Л. Алексєнко-Лемовська.

Гарант ОП («Інженерія програмного забезпечення»)



Олександр НЕСТЕРЕНКО

Робоча програма навчальної дисципліни обговорена та схвалена на засіданні кафедри туризму та соціально-гуманітарних дисциплін, протокол №1 від «29» серпня 2023 р.

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою інформаційних технологій, протокол № 1 від «31» серпня 2023 р.

Розглянуто і схвалено Вченою радою Навчально-наукового інституту «Європейська школа бізнесу», протокол № 1 від «11» вересня 2023 р.

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» складена відповідно до Стандарту вищої освіти України (далі – Стандарт) першого (бакалаврського) рівня галузі знань:

- галузі знань 12 «Інформаційні технології» спеціальності 121 «Інженерія програмного забезпечення».

Опис навчальної дисципліни (анотація). Дана навчальна дисципліна є теоретичною основою для формування у студентів базових теоретичних знань про специфіку бізнесової (підприємницької) діяльності та індивідуальні особливості особистості бізнесмена, про сучасну парадигму управління та психологічні аспекти в бізнесі, розвиток та вдосконалення практичних навичок з психології міжособистісного та ділового спілкування і навичок комунікації та роботи в команді.

Інформаційний опис початкової дисципліни

	Галузь знань	денна форма навчання	заочна форма навчання
		Нормативна	
Кількість кредитів – 3	12 «Інформаційні технології» Спеціальність: 121 «Інженерія програмного забезпечення»	Рік підготовки	
Розділів – 2		2-й	2-й
Змістових розділів – 2		Семестр	
Індивідуальне науково-дослідне завдання		1-й	1-й
		Лекції	
Загальна кількість годин – 90		16 год.	4 год.
		Практичні	
Тижневе навантаження: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 3,6		16 год.	2 год.
		Самостійна робота	
		58 год.	84 год.
		Вид контролю:	
		залік	<u>залік</u>

Предметом вивчення навчальної дисципліни є вивчення формування цілісних теоретичних уявлень щодо психології бізнесу та підприємницької діяльності, психологічні особливості ведення бізнесу у сфері управління.

Міждисциплінарні зв'язки: вивчення дисципліни пов'язане зі знаннями таких навчальних дисциплін, «Економічна теорія», «Організація управлінської роботи», «Економіка підприємств різних форм власності» та ін.

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. **Метою** викладання навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» є світоглядно-методологічна підготовка студентів, формування знань про психологічні особливості особистості бізнесмена та механізми розвитку і

функціонування підприємницької організації, а також розуміння ролі і специфіки діяльності організаційного психолога в сфері бізнесу.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» є:

- поглибити теоретичні знання з методологічних та методичних проблем психології бізнесу;
- застосовувати теоретичні знання та поняття у практичній діяльності.
- сформувані вміння співвідносити психологічні світоглядні ідеї та теорії з практикою суспільного життя та професійною діяльністю;

1.3. **Компетентності та результати навчання**, формуванню яких сприяє дисципліна (взаємозв'язок з нормативним змістом підготовки здобувачів вищої освіти, сформульованим у термінах результатів навчання у Стандарті).

Згідно з вимогами стандарту дисципліна забезпечує набуття студентами **компетентностей**:

Галузь знань 12 «Інформаційні технології»	
Спеціальність: 121 «Інженерія програмного забезпечення»	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері інформаційних технологій або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів, характеризується комплексністю і невизначеністю умов
Загальні компетентності	ЗК 02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ЗК 07. Здатність працювати в команді ЗК 08. Здатність діяти на основі етичних міркувань. ЗК 10. Здатність діяти соціально відповідальне та свідомо. ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя

Інтегративні кінцеві програмні результати навчання, формуванню яких сприяє навчальна дисципліна:

Галузь знань 12 «Інформаційні технології»	
Спеціальність: 121 «Інженерія програмного забезпечення»	
Програмні результати навчання	ПР02. Знати кодекс професійної етики, розуміти соціальну значимість та культурні аспекти інженерії програмного забезпечення і дотримуватись їх в професійній діяльності.

Результати навчання:

Після опанування дисципліни студент повинен

знати:

- психологію бізнесу та її ролі в економічних відносинах;
- психологічні аспекти бізнесу як діяльності, основні ризики підприємницької діяльності;
- психологічні особливості формування та діяльності команд, особливості роботи в команді.

уміти:

- вміти використовувати понятійно-категоріальний апарат психології бізнесу;
- застосовувати сучасні наукові підходи, методології та методики для дослідження психологічних проблем бізнесу;
- сформулювати уявлення щодо психологічних аспектів бізнесу як діяльності та основних психологічних підходів до дослідження феномену підприємницької діяльності, вміти визначити основні ризики підприємницької діяльності;
- брати участь у професійній дискусії у сфері управлінських відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій, поважати опонентів і їхню точку зору, доносити до фахівців та широкого загалу інформацію, ідеї, проблеми, рішення та власний досвід з фахових проблем;
- пов'язувати отримані знання зі своєю майбутньою професією.

2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

На вивчення навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» відводиться 90 години 3 кредити ЄКТС.

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ

Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.

Психологія бізнесу як науково-прикладна галузь психологічної науки. Структура, функції та основні категорії психології бізнесу. Аналіз категорій «підприємець», «бізнесмен», «менеджер». Зв'язок між поняттями «управління», «підприємництво», «бізнес». Перспективи розвитку науки. Проблема методу та методології психології бізнесу. Основні та специфічні принципи науки. Характеристика основних методів психології бізнесу. Методика використання методів групової роботи і вирішення групових завдань (мозковий штурм, метод синектики, метод соціально-психологічного тренінгу).

Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва.

Поняття про підприємницьку активність, її рівні та види. Ризик, його види і функції. Ситуації невизначеності та ризику. Лідерство і процес міжособистісної взаємодії. Теорії походження лідерства. Творчість або інноваційна поведінка. Типологія підприємців за їх ставленням до інновацій.

Основні рекомендації відносно підвищення креативних здібностей підприємців.

Тема 3. Проблема особистості в бізнесі.

Особистість як центральна постать підприємницького процесу. Типологія підприємців і бізнесменів. Психологічні відмінності між підприємцем і бізнесменом.

Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємництві та бізнесі.

Поняття спілкування в соціально-психологічному вимірі. Структура ділового спілкування. Етико-психологічні принципи ділової взаємодії.

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 2 ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ

Тема 1. 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.

Тема 2. Психологічна сутність підприємницької діяльності.

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.

Тема 3. Психологічні особливості рекламної політики.

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.

Тема 4. Психологічні особливості роботи в команді.

Поняття «команди» в психологічній науці. Психологічний аналіз змісту та суттєвих характеристик конкурентноздатної команди. Аналіз комплексу методик для вивчення особливостей конкурентноздатної команди. Система тренінгових занять для формування конкурентноздатної команди.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин			
	денна форма		заочна форма	
	усього	у тому числі	усього	у тому числі

		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИВЧЕННЯ ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ												
Тема 1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука	12	2	2			8	12	1	1			10
Тема 2. Характеристика психологічних ознак підприємництва	11	2	2			7	10					10
Тема 3. Проблема особистості в бізнесі	11	2	2			7	11					11
Тема 4. Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	11	2	2			7	12	1				11
Змістовий розділ 2. ПРИКЛАДНІ ПРОБЛЕМИ ПСИХОЛОГІЇ БІЗНЕСУ												
Тема 5. Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації	12	2	2			8	11	1				10
Тема 6. Психологічна сутність підприємницької діяльності	11	2	2			7	11	1				10
Тема 7. Психологічні особливості рекламної політики	11	2	2			7	11					11
Тема 8. Психологічні особливості роботи в команді	1	2	2			7	12		1			11
Усього годин	90	16	16			58	90	4	2			84

4. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
Розділ І.			
1.	Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука	2	1
2.	Характеристика психологічних ознак підприємництва	2	-
3.	Проблема особистості в бізнесі	2	-
4.	Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	2	1
Розділ ІІ.			
5.	Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації	2	1

6.	Психологічна сутність підприємницької діяльності	2	1
7.	Психологічні особливості рекламної політики	2	-
8.	Психологічні особливості роботи в команді	2	-
Разом:		16	4

5. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Програмою навчальної дисципліни семінарські заняття не передбачені.

6. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
Розділ I.			
1.	Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука	2	1
2.	Характеристика психологічних ознак підприємництва	2	-
3.	Проблема особистості в бізнесі	2	-
4.	Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	2	-
Розділ II.			
5.	Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації	2	-
6.	Психологічна сутність підприємницької діяльності	2	-
7.	Психологічні особливості рекламної політики	2	-
8.	Психологічні особливості роботи в команді	2	1
Разом:		16	2

7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Програмою навчальної дисципліни лабораторні заняття не передбачені.

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
Розділ I.			
1.	Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука	8	10
2.	Характеристика психологічних ознак підприємництва	7	10
3.	Проблема особистості в бізнесі	7	11
4.	Психологія ділового спілкування у підприємстві та бізнесі	7	11
Розділ II.			
5.	Специфіка ведення бізнесу у підприємницькій організації	8	10
6.	Психологічна сутність підприємницької діяльності	7	10
7.	Психологічні особливості рекламної політики	7	11
8.	Психологічні особливості роботи в команді	7	11
Разом:		58	84

9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Підготовка рефератів, есе, доповідей та виступів на засіданнях круглого столу, конференціях, публікація тез та статей.

10. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Групова робота (робота по 3 студенти в малих групах) по аналізу психологічних проблем у бізнесі із застосуванням технологічного підходу (Л. М. Карамушка) Підготуватися до захисту проектів на такі теми: «Робота приватного психолога з батьками і дітьми в розвивальних клубах»; «Психологічні особливості самопрезентації в бізнесі», «Допомога психолога в самореалізації підприємця», «Робота психолога в сфері відпочинкового та туристичного бізнесу», «Виявлення та протидія некоректним формам ділової взаємодії в бізнесі», «Подолання професійного вигорання у підприємстві» та ін.

2. Розробити психологічний портрет підприємця.

3. Розробка соціально-психологічного тренінгу з проблем підприємництва.

4. Скласти діагностичну схему професійного відбору найманих працівників підприємницької сфери, відповідно до займаної посади (айчар-менеджер, менеджер по зв'язках з громадськістю, SMM менеджер, фінансовий менеджер, найманий працівник сфери продаж та ін.).

5. Представити своє резюме і презентувати рекламний банер своїх послуг.

6. Презентувати програму комерціалізації власного психологічного навичку на ринку психологічних послуг.

7. Активність на лекціях.

8. Участь в семінарських заняттях.

9. Підсумкове тестування.

11. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- проблемний метод навчання, який націлений на формування у студентів здатностей до діалогу, вміння відстоювати свою власну думку;

- бесіда, яка спонукає студентів міркувати, аналізувати та відтворювати раніше отримані знання;

- «мікрофон», який дає можливість кожному студенту швидко, по черзі, дати відповідь на запитання чи висловити свою думку;

- метод навчання «мозковий штурм», який спонукає студентів проявити уяву і творчість, допомагає знайти кілька рішень із зазначеної теми шляхом вільного вираження думок тощо.

12. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Відповідно до плану вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» передбачається проведення поточного та підсумкового контролю: поточний контроль передбачає проведення опитування під час практичних занять;

контроль виконання ІНДЗ та інших видів робіт; підсумковий контроль реалізується у вигляді заліку.

Методи контролю:

1. Оцінювання знань студента під час практичних занять.
2. Виконання завдань для самостійної роботи.
3. Виконання СНДЗ.
4. Проведення проміжних тестів.
5. Проведення поточного контролю.
6. Проведення підсумкового заліку.

13. ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Підсумковий модульний контроль здійснюється по завершенню вивчення його змістових розділів на останньому семінарському занятті.

Форма контролю є **залік**. Поряд з підсумковим тестовим контролем обов'язковим є застосування такої форми контролю як тестове-усне опитування.

14. СХЕМА НАРАХУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни «Психологія бізнесу» здійснюється в балах відповідно до табл.14.1.

Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

Таблиця 14.1.

Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Психологія бізнесу»

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота										Розділ II Підсумковий контроль	Всього
Змістовий розділ 1					Змістовий розділ 2						
T1	T2	T3	T4	КР №1	T5	T6	T7	T8	КР №2		
5	5	5	5	10	5	5	5	5	10	40	100

**T1, T2, ..., T8 – теми занять*

***КР1, КР2 – контрольні роботи*

Поточне оцінювання знань студентів проводиться протягом семестру у наступних формах:

– усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань;

– експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Загальна оцінка знань студентів за поточним контролем

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів.

Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів.

Підсумкове оцінювання знань студентів

Підсумкове оцінювання знань студентів проводиться у формі заліку.

Критерії оцінювання знань під час заліку

Максимальна кількість балів, яку можна отримати на заліку складає **40** балів (див. табл. 14.2).

Таблиця 14.2

Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни «Психологія бізнесу»

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

Під час оцінювання відповіді на окреме питання додатково враховуються допущені недоліки та помилки, якими вважаються:

- неохайне оформлення роботи (не загальноприйняті скорочення, незрозумілий почерк, використання олівців замість чітких чорнил) (мінус **2** бали);
- неточності в назвах окремих економічних категорій та понять (мінус **4** бали).

Критерії оцінювання відповіді на теоретичні питання білету:

1. Повна відповідь на питання, яка оцінюється **«відмінно»**, повинна відповідати таким вимогам:

- розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;
- повний перелік необхідних для розкриття змісту питання філософських, етичних та естетичних категорій та законів;
- здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення;
- демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання.

2. Відповідь на питання оцінюється **«добре»**, якщо:

- відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття хоча б одного з пунктів, вказаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання) або, якщо:
 - при розкритті змісту питання в цілому правильно за зазначеними вимогами зроблені окремі помилки під час: використання цифрового матеріалу.

3. Відповідь на питання оцінюється **«задовільно»**, якщо:

– відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття чотирьох чи більше пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);

– одночасно присутні чотири чи більше типів недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання;

– висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним чи загально визначеним при відсутності доказів супротивного аргументами, зазначеними у відповіді;

– характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа, яка складає іспит, не зовсім правильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді і тому не відповіла на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

З урахуванням вищевикладеного результати іспиту оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на екзамені оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами іспиту та незадовільну загальну підсумкову оцінку.

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік.

Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**.

Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ЄКТС заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D		
60-65	E	задовільно	
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

15. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

– робоча навчальна програма дисципліни, силабус навчальної дисципліни;

– плани лекцій, практичних занять та самостійної роботи студентів;

- тези лекцій з дисципліни;
- методичні рекомендації та розробки для викладача;
- методичні вказівки до практичних занять для студентів;
- методичні матеріали, що забезпечують самостійну роботу студентів;
- тестові та контрольні завдання до практичних занять;
- перелік питань та завдань для поточного і проміжного контролю знань з дисципліни;
- перелік питань до заліку, завдання для перевірки практичних навичок під час заліку.

Питання для підсумкового самоконтролю студентів з психології бізнесу

1. Психологія бізнесу як міждисциплінарна наука.
2. Місце і роль психології бізнесу в системі наук.
3. Характеристика предмету та завдань психології бізнесу.
4. Основні категорії психології бізнесу.
5. Психологічні теорії підприємництва.
6. Соціологічні теорії підприємництва.
7. Загальна характеристика психологічних ознак підприємництва.
8. Психологічний рівень підприємницької активності.
9. Поведінковий рівень підприємницької активності.
10. Соціальний рівень підприємницької активності.
11. Потребово-мотиваційна сфера особистості підприємця.
12. Механізм детермінації поведінкової активності.
13. Співвідношення понять “підприємництво” та “бізнес”.
14. Проблема ризику в підприємстві. Основні напрями вивчення бізнесу.
15. Види ризику.
16. Основні ознаки підприємницького ризику.
17. Суть лідерства в бізнесі.
18. Основні теорії походження лідерства.
19. Вплив лідерства на процес підприємницької діяльності.
20. Творчий компонент особистості підприємця.
21. Характеристика типів інновацій за Й. Шумпетером.
22. Інноваційний процес та його ознаки.
23. Психологічні ознаки інноваційної поведінки.
24. Психологічні вимоги до особистості бізнесмена.
25. Методи вивчення особистості бізнесмена.
26. Особистісний рівень підприємницької активності.
27. Методи впливу на особистість у бізнесі.
28. Гендерні стереотипи і обмеження щодо ведення бізнесу.
29. Причини недосягнення успіху у бізнесі.
30. Типологія підприємців за Й. Фрейліхом.
31. Типи керівників у вітчизняній практиці.

32. Позиції особистості в бізнесі.
33. Підприємець і менеджер: спільне та відмінне.
34. Загальна характеристика організації.
35. Причини створення організації.
36. Етапи створення організації.
37. Функції організації.
38. Форми організації.
39. Поняття кризи управлінської свідомості.
40. Відкритість підприємницької організації.
41. Структурованість підприємницької організації.
42. Інноваційність підприємницької організації.
43. “Закрита” модель організації.
44. “Відкрита” модель організації.
45. “Випадкова” модель організація.
46. “Синхронна” модель організації.
47. Професійна спрацьованість організаційної групи.
48. Згуртованість групи.
49. Сумісність членів групи.
50. Психологічний клімат в групі.
51. Основні напрямки психологічної підтримки підприємницьких груп.
52. Психологічне консультування.
53. Професійний добір і відбір кадрів.
54. Соціально-психологічний тренінг як засіб підвищення професійної компетентності кадрів.
55. Професійна підготовка і перепідготовка підприємницьких кадрів.
56. Консалтинг як один із видів допомоги підприємцям.
57. Професійна орієнтація підприємців.
58. Планування кар’єри сучасного бізнесмена.
59. Регресивний розвиток особистості бізнесмена.
60. Групова відповідальність у підприємницькій діяльності.
61. Особливості ділового спілкування.
62. Психологічні бар’єри спілкування.
63. Механізми психологічного впливу в процесі спілкування.
64. Етнопсихологічні особливості учасників ділової взаємодії.
65. Характеристика основних стилів керівництва.
66. Психологічні особливості прийняття управлінських рішень у бізнесі.
67. Конфлікти в організації.
68. Типологія конфліктів.
69. Динаміка протікання конфліктів.
70. Способи врегулювання конфліктів.
71. Методи вирішення групових завдань у підприємницькій діяльності.
72. Реклама як засіб реалізації та збуту продукції.
73. Психологічний вплив реклами на споживачів.

16. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна (базова):

1. Талер Р. Поведінкова економіка. Як емоції впливають на економічні рішення. Київ: Наш формат, 2018. 464 с.
2. Компанієць В. В. Економічна психологія: Конспект лекцій / В. В. Компанієць, О.М.Полякова. Харків: УкрДУЗТ, 2021. 90 с.
3. Т.В. Економічна психологія. Центр навчальної літератури. Київ. 2017. 232с.
4. Гусєва О. Ю. Психологія підприємництва та бізнесу: навчальний посібник / О. Ю Гусєва., С. В. Легомінова, О. В. Воскобоева та ін. – Київ : Державний університет телекомунікацій, 2019. – 257с.
5. Данильченко Т. В. Суб'єктивне соціальне благополуччя: психологічний вимір [Текст] : монографія / Т. В. Данильченко ; Київ. Нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Чернігів : Десна Поліграф, 2016. 543 с. : табл., рис. - Бібліогр.: С. 399-474.

Допоміжна:

1. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури. Київ: Центр учбової літератури. 2023. 168 с.
2. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу. Київ: Ліра-К. 2023. 168 с.
3. Жигайло Н.І. Психологія бізнесу, лідерства та комунікацій як перспективний науковий напрям в Україні та Європі. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2018. Випуск 3. 108 с.
4. Хомяк М. Я. Рівень життя населення України та людська свідомість як основний чинник його підвищення *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2013. Вип. 59-60. С. 166–173.
5. Вимірювання якості життя в Україні : аналітична доповідь / [Лібанова Е. М., Гладун О. М., Лісогор Л. С. та ін.]. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, Програма Розвитку ООН, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2013. 50 с.
6. Жигайло Н.І., Кохан М.О., Данилевич Н.М. Психологія бізнесу: навч. посібн. Львів: Видав. Центр ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 256 с.
7. Яновська С. Г. Психологічна структура підприємницької активності в малому бізнесі [Текст] : автореферат ... канд. психол. наук, спец.: 19.00.10 - організаційна психологія, економічна психологія / Яновська С. Г. – К. : Ін-т ім. психології Г.С. Костюка, 2019. 23 с.
8. Канеман Д. Мислення швидке й повільне / переклад з англ. Максим Яковлєв. – 2-ге вид. Київ : Наш Формат, 2018. 480 с.
9. Аджемоглу Дарон, Робінсон Джеймс Чому нації занепадають. Походження влади, багатства та бідності. Київ : Наш формат. 2022. 472 с.
10. Коломінський Н. Л. Психологія менеджменту в освіті (соціально-психологічний аспект). – К.: МАУП, 2000. – 286с.

11. Психологія професійної діяльності і спілкування / За ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджука. – К.: Преса України, 1997. – 192с.

12. Варналій З.С. Основи підприємництва / З.С. Варналій : [Навчальний посібник]. – К. : Знання-Прес, 2003.- 285 с

13. Літвінова О.В. Гендерна психологія: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / О.В.Літвінова. – Луганськ : Видав - во СНУ ім. В.Даля, 2010. – 236 с.

14. Компанієць В.В. Економічна психологія: Конспект лекцій: У 3 -х ч. Харків: УкрДАЗТ, 2013. Ч. 2. 91 с

15. Губеладзе І. Почуття власності як соціально-психологічний феномен. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. – 2019. – 43(46). – С 141.