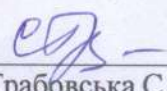


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Факультет філософський
Кафедра психології

Затверджено

На засіданні кафедри психології
філософського факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
(протокол № 1 від 31 серпня 2021 р.)

Завідувач кафедри


проф. Грабовська С.Л.

Силабус з навчальної дисципліни

«Психологія бізнесу»,

що викладається в межах ОПП «Психологія»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти для здобувачів зі

спеціальності 053 «Психологія»

2021 рік вступу

Львів 2021

Назва курсу	Психологія бізнесу
Адреса викладання курсу	Кафедра психології філософського факультету, вул. Коперника, 3
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Філософський факультет, кафедра психології
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	Галузь знань: 05 – соціальні і поведінкові науки Спеціальність: 053 – Психологія
Викладачі курсу	Кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології філософського факультету Кочергіна Ірина Анатоліївна
Контактна інформація викладачів	Iryna.Kocherhina@lnu.edu.ua https://filos.lnu.edu.ua/employee/kocherhina-iryna-anatolijivna
Консультації по курсу відбуваються	Після практичних та лекційних занять
Сторінка курсу	https://filos.lnu.edu.ua/academics/bachelor/spetsialnist-psykholohiia-053
Інформація про курс	Навчальна дисципліна «Психологія бізнесу» викладається для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти і є вибірковою дисципліною з спеціальності «Психологія», яка викладається у VII та VIII семестрі в обсязі 6 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
Коротка анотація курсу	Курс спрямований на викладення базових основ психології бізнесу як галузі психологічної науки з метою формування теоретичних та практичних навичок роботи в організаціях різних типів. До курсу включені декілька змістовних блоків, які допоможуть студентам зрозуміти основні управлінські процеси в організації, дослідити поняття компетентностей та компетенцій, які є основою для ефективного функціонування у бізнесі та житті, а також розкриють можливі ролі психолога у бізнесі для перспектив майбутнього працевлаштування.
Мета та цілі курсу	Метою вивчення вибіркової дисципліни «Психологія бізнесу» є ознайомлення студентів із поняттями психології бізнесу, її базовими категоріями та елементами, завданнями, які ставить перед собою діяльність психолога у сфері бізнесу для оволодіння сучасними підходами та інструментами для вирішення її основних викликів. Цілі курсу: - ознайомити студентів із основними поняттями, завданнями та проблемами психології бізнесу, перспективами її розвитку, а також можливостями працевлаштування; - сформувати розуміння основних організаційних процесів у сфері управління (просування бренду, планування часу, задоволеності працею, ділового спілкування, психологічного клімату тощо). - ознайомити та сприяти опануванню методик та технік діагностики професійних інтересів, мотивів, схильностей та здібностей особистості, з метою визначення та покращення ефективності роботи працівників; - сформувати вміння з надання науково обґрунтованих рекомендацій щодо можливості проектування та реалізації особистого професійного шляху та

	працівників організації.
Література для вивчення дисципліни	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Адісес І. Управління життєвим циклом корпорації. – В-тво «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018 - 496 с. 2. Гоулман Д. Емоційний інтелект. – В-тво «Vivat», 2018. – 512 с. 3. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001. 4. Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2000. 5. Кирхлер Э., Родлер К. Мотивация в организациях. Психология труда и организационная психология. Т. 1. Харьков, 2003. – 144 с. 6. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу, К., 2020 8. Сливоцький А., Моррісон Девід Дж., Андельман Б. Зона прибутку: стратегічна бізнес-модель як запорука завтрашніх прибутків. – Видавництво Українського католицького університету, 2016. - 432 с. 9. Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. СПб.: Питер, 2003. <p>Додаткова література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Козлова В. EQ-Boost. Як використовувати емоційний інтелект у бізнесі та житті. – Львів: Видавництво Старого Лева, 2018. – 176 с. 2. Барнет Б., Еванс Д. Дизайн-мислення. Спроектуй своє життя. – «Наш Формат», 2018. - 224 с. 3. Гоулман Д., Маккі Е., Бояціс Р. Емоційний інтелект лідера. – В-тво «Наш Формат», 2019. – 288 с. 4. Д.Герберт, Л.фон Розенштиль. Организационная психология. – Х., 2006 5. Девід С. Емоційна спритність. Як почати радіти змінам і отримувати задоволення від роботи та життя / Пер. Лесь Герасимчук. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. – 288 с. 6. Доер Дж. Мір'яй важливе.ОКР:проста ідея зростання вдсятеро. - Yakaboo Publishing, 2018. - 296с. 7. Канеман Д. Мислення швидке і повільне. - «Наш Формат», 2017. - 480 с 8. Кові С. 12 важелів успіху. - Видавництво Старого Лева, 2017. - 208 с. 9. Кові С. Р. Восьма звичка. Від ефективності до величі. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017 496 с. 10. Кокурина И.Г. Методика изучения трудовой мотивации: Учебно-методическое посо-бие. М., 1990. – 56 с. 11. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Пер. Роман Ключко. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 544 с. 12. Ленсіоні П. Ідеальний командний гравець. Як розпізнати й розвинути три основні якості / Пер. Роман Ключко. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. - 192с. 13. Максвелл Дж. 5 рівнів лідерства. – «Наш Формат», 2018 - 304 с. 14. Мерманн Э. Мотивация персонала. – Х., 2007. 15. Мікалко М. 21 спосіб мислити креативно / Пер. Т. Бойко. – В-тво «Клуб Сімейного дозвілля», 2019. – 400 с. 16. Мучински П. Психология, профессия, карьера. СПб., 2004. – С. 410-453. 17. Сазерленд Д. Scrum. Навчись робити вдвічі більше за менший час. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 280 с. 18. Свааб Д. Наш творчий мозок / Пер. Святослав Зубченко. - Клуб Сімейного дозвілля, 2019. – 468 с. 19. Смарт Р. Agile-маркетинг /Пер. Л. Герасимчук. – Клуб Сімейного дозвілля, 2019. – 208 с. 20. Стілман Д., Стілман Й. Покоління Z на роботі. – Видавництво «Фабула», 2019. -304 с. 21. Трейсі Б. Делегування & керування. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. – 128 с. 22. Трейсі Б. Як керують найкращі. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017 - 208с.

	23. Чалдині Р. Переконання: революційний метод впливу на людей. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 352 с.
Тривалість курсу	180год.
Обсяг курсу	42 години аудиторних занять. З них 20 годин лекцій, 22 годин практичних занять та 138 годин самостійної роботи.
Очікувані результати навчання	Курс скерований на формування інтегральної компетентності: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері психології, що передбачають застосування основних психологічних теорій та методів та характеризуються комплексністю і невизначеністю умов. Курс формує такі <i>загальні компетентності</i> , як: ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК5. Здатність бути критичним і самокритичним. ЗК7. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). У результаті вивчення курсу формуються такі <i>спеціальні компетентності</i> : СК1. Здатність оперувати категоріально-понятійним апаратом психології. СК3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків. СК10. Здатність дотримуватися норм професійної етики. СК11. Здатність до особистісного та професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку. СК13. Здатність застосовувати уміння та навички для вирішення психологічних проблем, які виникають у кризових ситуаціях та ситуаціях з високим рівнем ризику і невизначеності (воєнний конфлікт, пандемія тощо). <i>Програмними результатами</i> навчання є: ПР5. Обирати та застосовувати валідний і надійний психодіагностичний інструментарій (тести, опитувальники, проєктивні методиками тощо) психологічного дослідження та технології психологічної допомоги. ПР10. Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника. ПР15. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку.
Ключові слова	Бізнес, стратегія, емоційний інтелект, стресостійкість, команда, організація, керівництво, задоволеність працею, ділове спілкування, кар'єра, бренд, психологічний клімат, переговори.
Формат курсу	Очний.
	Проведення лекцій, лабораторних робіт та консультації для кращого розуміння тем
Теми	Доцільно подавати у формі СХЕМИ КУРСУ**
Підсумковий контроль, форма	Поточний контроль: усне та письмове опитування, перевірка індивідуальних завдань. Підсумковий коетроль: залік (письмовий)
Пререквізити	Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з курсів «загальна психологія», «психодіагностика», «диференційна психологія», «основи психологічної практики».
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Презентація, лекції, колаборативне навчання (групові проєкти, спільні розробки, інтерактивні методи навчання), проєктно-орієнтоване навчання, дискусія, бесіда, робота з психологічними методиками та техніками.

Необхідне обладнання	Проектор, комп'ютер, бланки для питальників, канцелярське обладнання.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> • семінарсько-практичні заняття: 40% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 40. • індивідуальні практичні завдання: 40% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 40. • залік: 20% семестрової оцінки. Максимальна кількість балів 20. <p>Підсумкова максимальна кількість балів 100.</p> <p>Письмові роботи: Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (індивідуальна письмова робота, груповий проект).</p> <p>Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману. Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом. Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p>Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.</p>
Опитування	Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

***ПРИМІТКА**

Зовнішня форма вираження силабусу може бути відмінною та поданою до візуального сприйняття не лише у формі таблиці. Бажаним є дотримання самої структури. Можливе наповнення силабусу додатковими розділами із розширенням інформації про курс. Запропонована форма є лише зразком.

**** Схеми курсу**

Тиж. / дата / год.-	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література.*** Ресурси в інтернеті	Завдання, год	Термін виконання
V семестр					
— тиждень, 4 години	Тема 1. Вступ у психологію бізнесу. Історія і методи дослідження. Сучасні дослідження та перспективи.	Лекція, семінарське заняття	1. Занковський А.Н. Организационная психология. - М., 2000. 2. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу, К., 2020 3. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Пер. Роман Клочко. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 544 с.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 4 години	Тема 2. Психологія взаємодій в бізнесі. Конкурентні відносини.. Партнерські відносини. Відносини замовник-виконавець.	Лекція, семінарське заняття	1. Занковський А.Н. Организационная психология. - М., 2000.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 6 години	Тема 3. Особистість у бізнесі. Особистість як центральна постать підприємницького процесу. Типологія підприємців. Цілепокладання. Вміння самопроекування. Робота з цілями. Стратегії формування цілей: особистих та групових. Планування кар'єри.	Лекція, семінарське заняття	2. Занковський А.Н. Организационная психология. - М., 2000. 3. Сазерленд Д. Scrum. Навчись робити вдвічі більше за менший час. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2016. - 280 с. 4. Смарт Р. Agile-маркетинг /Пер. Л. Герасимчук. – Клуб Сімейного дозвілля, 2019. – 208 с.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 4 години	Тема 4. Селф-менеджмент. Самоорганізування часу. Вміння керувати часом як критерій успішності. Вміння справляти враження. Прокрастинація як психологічне явище.	Лекція, семінарське заняття	1. Доер Дж. Мірай важливе. ОКР: проста ідея зростання вдсятеро. - Yakaboo Publishing, 2018. - 296с. 2. Кові С. Р. Восьма звичка. Від ефективності до величі. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017 496 с.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень

— тиждень, 4 години	Тема 5. Реклама та побудова індивідуального бренду. Використання психології реклами. Методи реклами. Канали реклами. Маркування. Створення «іміджу» товар. Принципи побудови успішного бренду.	Лекція, семінарське заняття	1.Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2000. 2. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу, К., 2020 3. Пітцик, В. Ю. Реклама малого та середнього бізнесу у соцмережах як вид соціальної комунікації. <i>Publishing house "baltija publishing"</i> , 2021. 4. Malchuk, M. V.; Adasiuk, I. Р.таргетингова реклама як інструмент просування бізнес-сторінок у соціальних мережах. <i>Вісник нувсп. Серія" економічні науки"</i> , 2020, 3.91: 127-136. 5. Ужанська, Тетяна Іллівна. Реклама та PR в бізнесі: Рекламний менеджмент. 2020.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	
VI семестр					
— тиждень, 4 години	Тема 6. Психологічні передумови утворення організацій. Для чого утворюють організації. Кроки створення бізнесу та організації. Постановка цілей в організації.	Лекція, семінарське заняття	1. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Пер. Роман Клочко. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 544 с. 2. Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2000.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 4 години	Тема 7. Психологічний капітал компанії. Психологічні явища, що становлять психологічних капітал компанії. Група і команда. Стадії розвитку команди. Характеристики команди і робочої групи. Ролі в команді. Згуртованість.	Лекція, семінарське заняття	1.Адізес І. Управління життєвим циклом корпорації. – В-тво «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018 - 496 с. 2. Ленсіоні П. Ідеальний командний гравець. Як розпізнати й розвинути три основні якості / Пер. Роман Клочко. - Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. - 192с.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 4 години	Тема 8. Принципи і методи підбору персоналу. Методи підбору персоналу. Збір даних про претендентів. Інтерв'ю. Співбесіда.	Лекція, семінарське заняття	1.Занковский А.Н. Организационная психология. М., 2000. 2. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень

	Кейс.		бізнесу, К., 2020 3. Кирхлер Э., Родлер К. Мотивация в организациях. Психология труда и организационная психология. Т. 1. Харьков, 2003. – 144 с.		
— тиждень, 4 години	Тема 9. Психологія ділового спілкування. Психологічні проблеми ділового спілкування. Комунікація. Конфлікти та їхні види. Способи вирішення.	Лекція, семінарське заняття	1. Психологія делового общения : хрестоматія / ред.-сост. Д. Я. Райгородский. — Самара: Бахрах-М, 2006. — 767 с. 2. Айви А. Е. Лицом к лицу. Практическое пособие для освоения приемов и навыков делового общения / А. Е. Айви; пер. с англ. М. К. Кияновой. — Новосибирск : Изд. фирма "ЭКОР", 1995. — 93 с 3. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу, К., 2020	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень
— тиждень, 4 години	Тема 10. Переговори у бізнесі. Підготовка до переговорів. Теми переговорів. Недоліки в проведенні переговорів. Розробка стратегії і тактики переговорів. Люди, інтереси, варіанти, критерії. Підходи до ведення переговорів: м'який, жорсткий, оптимальний. Хід переговорів. Фактори каталізатори. Аналіз поведінки партнера і самоаналіз. Завершення переговорів, підведення підсумків.	Лекція, семінарське заняття	1. ТУМЕНКО, Юлія Євгенівна; ТОДОРОВА, Ірина Степанівна. <i>Психологічні аспекти переговорів у бізнесі</i> . 2021. Phd Thesis. 2. Плотніченко, Світлана Романівна; Організації ділових переговорів. 2020. 3. Конько, Антоніна. Підготовка та проведення ділових зустрічей та різних видів переговорів: функції, динаміка, процес проведення, головні аспекти проведення переговорів. <i>Освіта і наука</i> , 2021, 1. 4. Федотова, Тетяна Володимирівна. Бізнес-комунікації та тренінг професійного спілкування. 2020.	Підготовка до семінару за темою лекції, 13,8 год	— тиждень