

КИЇВСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ХАРКІВСЬКИЙ
ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КНТЕУ

ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСА Business Psychology

Ступінь вищої освіти	Бакалавр
Навчальний рік	2020/2021
З якого курсу викладається	3,4
В якому семестрі (-ах) викладається	5-8
Обсяг дисципліни (годин / ECTS)	180/6
Тижневе навантаження	4 години
Мова викладання	Українська
Статус дисципліни	Вибіркова

Інформація про викладача

Прізвище, ім'я та по батькові	Шайхлісламов Земфір Рафікович
Науковий ступінь, вчене звання	Кандидат психологічних наук, старший науковий співробітник
Кафедра	Права, психології та сучасних європейських мов
Посада	Доцент
Профіль викладача	Google Scholar / ORSID / ResearchGate
Контактна інформація	z.shaikhislamov@knute.edu.ua

Анотація

Дисципліна «Психологія бізнесу» – вибіркова навчальна дисципліна, передбачена планом підготовки фахівців для всіх спеціальностей. В даному курсі особлива увага приділяється розумінню психологічних та соціально-психологічних процесів і явищ, які відбуваються у сфері бізнесу як невід'ємному компоненті соціального життя.

Після опанування даного курсу Ви отримаєте практично орієнтовані знання про соціально-психологічні процеси і явища які відбуваються у сфері бізнесу, розуміння психології особистості й діяльності суб'єктів бізнесу, психологічних проблем відносин власності, психології трудової зайнятості й безробіття, психології споживчої поведінки, психологічних проблем трудової мотивації.

Мета дисципліни

Формування комплексу знань про психологічні якості, які є важливими для людини, що працює в бізнесі, про специфічні соціально-психологічні процеси у бізнесі, про психологічні особливості відношення до грошей, основах етики у бізнесі.

У результаті вивчення дисципліни студент буде

знати:

- основні поняття та категорії психології бізнесу;
- психологічні передумови формування ділової активності;
- процес формування підприємницької мотивації;
- психологічні вимоги до особи підприємця;

- заповіді етики бізнесу, перелік якостей і цінностей сучасного бізнесмена;
- проблеми соціальної відповідальності бізнесу.

вміти:

- проводити соціально-психологічне дослідження колективу в організації;
- діагностувати індивідуально-психологічні передумови успішності підприємницької діяльності;
- складати психологічний профіль підприємця і менеджера;
- подолати конфлікти у бізнесовому середовищі;
- володіти засобами ділового спілкування;
- формувати позитивний імідж бізнесмена;
- ефективно проводити ділові прийоми, переговори, бесіди та ін.;
- аналізувати вербальну та невербальну поведінку партнерів по спілкуванню;
- поводитися в конфліктних ситуаціях; вирішувати та попереджувати конфлікти під час виконання службових обов'язків.

Передумови вивчення дисципліни

Знання основ підприємництва, менеджменту та психології.

Програма дисципліни

Тема 1. Психологічні явища в діяльності підприємця

Структура психіки людини. Пізнавальні процеси в діяльності підприємця Мотивація підприємницької діяльності. Психологія діяльності. Підприємницька діяльність. Індивідуально-психологічні особливості підприємців.

Тема 2. Психологічні особливості успішної діяльності

Способи досягнення успіху в бізнесі. Психологічні аспекти прийняття рішень. Фактори, що перешкоджають успіху підприємницької діяльності, і їхня нейтралізація. Психологічні основи протидії обману в бізнесі.

Тема 3. Основи ефективного керівництва бізнес-процесами

Основні управлінські функції. Принципи інтегративного менеджменту. Управлінський цикл. Основні положення системи Ф. Тейлора. Методи дисциплінарного впливу. Формування команди в бізнесі. Формування корпоративної культури.

Тема 4. Культура підприємництва

Культура й етика підприємництва. Елементи ділового етикету. Гендерні розходження в підприємстві. Національно-психологічні особливості ведення бізнесу у різних країнах. Імідж та етикет. Діловий імідж підприємця.

Тема 5. Методи та форми управління конфліктами

Передумови і принципи управління конфліктами. Структурні методи управління конфліктами. Міжособистісні методи (стилі) вирішення конфліктів (поступки, компроміс, консенсус, ухиляння, співробітництво). Модель стратегії поведінки особистості в конфлікті Томаса-Кілменна. Внутрішньо-особистісні методи управління конфліктами. Персональні методи управління конфліктами. Переговори як універсальний метод розв'язання конфліктів. Етапи переговорного процесу. Моделі поведінки особистості в процесі переговорів.

Тема 6. Психологія коштів

Загальні проблеми психології коштів. Соціокультурні особливості відношення до коштів. Стратифікація людини по відношенню до плати за працю, витрачання коштів. Психологічні особливості функціонування коштів у сфері виробництва. Психологія бідності та багатства. Психологія інвестиційної поведінки.

Тема 7. Методи підтримки працездатності і зниження стресу

Тайм-менеджмент. Причини нестачі часу та зайнятості. Критерії розподілу часу за принципом В Парето. Стратегії виходу з «тупику». Стрес підприємця. Основні причини стресу підприємця. Поведінкові признаки стресу. Засоби нейтралізації стресу. Класифікація антистресових методів. Психологічні методи нейтралізації стресу.

Особливості та політики дисципліни

Під час практичних занять використовуються комплекс психотехнічних вправ, що дають можливість визначити зокрема, такі фактори успіху, як поведінка, мотивація, організаторські здібності, етика, уміння виражати свої думки, особистісні обмеження, які знищують ефективність роботи.

Виконання передбачених завдань формує у здобувача вищої освіти не тільки знання психологічних аспектів бізнесу, але й закладає практично орієнтовані психологічні знання, вміння та навички діагностики психологічного потенціалу бізнесмена, методів та засобів реалізації його ділового успіху.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття дисципліни. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття.

Форми та методи оцінювання

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється за 100-бальною шкалою та шкалою ЄКТС відповідно до діючого [Положення про оцінювання результатів навчання студентів](#).

Поточний контроль (60 балів): 1) активна участь в ділових іграх; 2) виконання розрахункових завдань; 3) поточне тестування на Порталі освітніх ресурсів та інформаційної підтримки освітнього процесу Інституту (<https://edu.htei.kh.ua>).

Підсумковий семестровий контроль (40 балів): письмовий екзамен. Структура екзаменаційного білету: завдання на оцінювання тестових відповідей (тести з теоретичних питань); завдання на оцінювання теоретичних знань, які регулюють предметну область; завдання на оцінювання відповідей й практичних навичок розуміння.

Умовою допуску до підсумкового семестрового контролю є виконання програми навчальної дисципліни і отримання оцінки за виконання завдань поточного контролю не менше ніж 36 балів. Мінімальна загальна кількість балів для отримання позитивної оцінки з дисципліни – 60.

Рекомендовані джерела інформації

1. Березовська Л .І. Діагностика та корекція конфліктів як умова подолання синдрому професійного вигорання : навчальний посібник / Л. І. Березовська, Т. Д. Щербан. – Мукачево : МДУ, 2013. – 65 с.
2. Ложкін Г. В. Психологія праці : навчальний посібник / Г. В. Ложкін, Н. Ю. Воленюк, О. О. Солтик. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 191 с.
3. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка. – Х. : НФаУ. 2012. – 132 с.
3. Корольчук М. С. Психологія праці в звичайних та екстремальних умовах : навчальний посібник / М. С. Корольчук, В. М. Корольчук, С. М. Миронець та ін. – К. : Київський національний торговельно - економічний університет, 2015. – 652 с.
4. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : навчальний посібник / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. – Київ : Професіонал, 2014. – 416 с.
5. Столяренко О. Б. Психологія особистості : навчальний посібник / О. Б. Столяренко. – Київ : Медицина, 2018. – 280 с.