МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра психології

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету права, публічного управління та національної безпеки
_____ Віталій ДАНКЕВИЧ
31 серпня 2026

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Психологія бізнесу»

Рівень вищої освіти: *Перший (бакалаврський)*

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність: 053 Психологія
Освітня програма: Психологія

Житомир - 2026

Розробники: Захаріна Оксана Володимирівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, інтелектуальної власності та публічного управління

Інформація про викладача

Викладач	Захаріна Оксана Володимирівна
Профайл викладача	http://znau.edu.ua/zakhirna-oksana-volodymyrivna
Контактна інформація	тел. +38 (097) 989 46 63; ovzakharina@ukr.net
Сторінка курсу в Moodle	http://m.polissiauniver.edu.ua/course/view.php?id=5984
Консультації	Онлайн консультація: Zoom, Viber Пн, Ср 13:00-17:00 Офлайн консультація: Вт 12:00-15:00, каб. 317

Робоча програма навчальної дисципліни «Психологія бізнесу» затверджена на засіданні кафедри психології

Протокол від "25" серпня 2026 р. № 2
Завідувач кафедри _____ Алла ЛИТВИНЧУК

Погоджено із гарантом освітньої програми «Психологія»
_____ Ірина ГРЕЧУХА

Схвалено навчально-методичною комісією (НМК) факультету права, публічного управління та національної безпеки
Протокол від "31" 08 2026 р. № 1
Голова НМК _____ Леся ВАСИЛЕНКО

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td rowspan="2">Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>Денна форма</td><td>Заочна форма</td></tr>
<tr><td rowspan="12">Загальна кількість кредитів – 4

годин –120

змістових модулів – 3</td><td rowspan="2">Галузь знань
053 Психологія</td><td colspan="2">Вибіркова</td></tr>
<tr><td colspan="2">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Спеціальність
05 Соціальні та поведінкові науки</td><td>4-й</td><td>4-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>7-й</td><td>7-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Рівень вищої освіти:
Перший (бакалаврський)</td><td>22 год.</td><td>6 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні</td></tr>
<tr><td>26 год.</td><td>6 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>72 год.</td><td>108 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма підсумкового контролю:</td></tr>
<tr><td colspan="2">залік</td></tr>
</table>

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування у здобувачів системного уявлення про психологічні закономірності функціонування людини в бізнес-середовищі, психологічні механізми підприємницької, управлінської, організаційної та споживчої поведінки, а також розвиток здатності застосовувати психологічні знання для аналізу професійних ситуацій, прийняття рішень, ефективної взаємодії та розв'язання психологічних проблем у сфері бізнесу.

Завдання:

– засвоєння основних категорій, понять і теоретико-методологічних підходів психології бізнесу;

– розуміння психологічних закономірностей підприємницької та професійної діяльності, особливостей мотивації, цілепокладання, самоефективності та саморегуляції в бізнес-середовищі;

– формування розуміння психологічних механізмів прийняття рішень, когнітивних упереджень, евристик, оцінювання ризику та поведінки в умовах невизначеності;

– формування навичок психологічного аналізу споживчої поведінки, потреб, мотивів, процесів вибору та психологічного сприйняття ціни й цінності;

– розуміння психології ділової комунікації, соціального впливу, переконання, переговорів і конструктивної взаємодії;

– формування знань про психологію груп, команд, лідерства, організаційної культури та міжособистісних процесів у бізнес-організаціях;

– опанування психологічних основ конфліктів, конкуренції, співробітництва та управління складними соціально-професійними ситуаціями;

– розвиток здатності застосовувати психологічні методи для аналізу поведінки працівників, керівників, підприємців та споживачів;

– формування навичок ідентифікації психологічних чинників стресу, професійного вигорання, адаптації та психологічної стійкості в бізнес-середовищі;

– розвиток здатності критично аналізувати психологічні механізми впливу в бізнесі та оцінювати їх з позицій професійної етики;

– формування етичної, соціально відповідальної та професійно компетентної поведінки психолога у сфері бізнесу.

Процес вивчення дисципліни спрямований на формування елементів таких *компетентностей*:

1) здатність в складних умовах трансформацій сучасного суспільства розв'язувати складні завдання та проблеми у сфері психології, що передбачає необхідність комплексного застосування психологічних теорій та методів.

2) загальної компетентності (ЗК):

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК6. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК12. Здатність до самоорганізації в умовах невизначеності.

3) спеціальної компетентності (СК):

СК3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків.

СК7. Здатність аналізувати та систематизувати одержані результати, формулювати аргументовані висновки та рекомендації.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 9. Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання.

ПРН 13. Ефективно взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культуральні чи гендерно-вікові особливості.

ПРН 14. Демонструвати навички командної роботи у процесі вирішення фахових завдань.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

знати *основні категорії та напрями психології бізнесу; психологічні закономірності поведінки людини в організації та бізнес-середовищі; психологічні властивості особистості, що впливають на професійну діяльність; механізми мотивації та емоційної регуляції працівників; психологічні закономірності ділового спілкування, командної взаємодії, лідерства, управління конфліктами, стресом, професійною ефективністю та креативністю;*

вміти *аналізувати психологічні чинники поведінки працівників та управлінської діяльності; застосовувати психологічні та економічні знання для ефективної ділової комунікації, командної роботи та мотивації персоналу; ідентифікувати психологічні чинники професійного стресу та емоційного виснаження; аналізувати конфліктні ситуації в бізнес-середовищі та визначати способи їх конструктивного вирішення; враховувати індивідуальні, соціальні, культурні та гендерно-вікові відмінності у професійній взаємодії.*

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти зможуть отримати додатково такі *soft skills*:

– *уміння професійної* та особистісної рефлексії – здатність усвідомлювати власні психологічні особливості, професійні мотиви, цінності, сильні та слабкі сторони, аналізувати власну поведінку у професійній взаємодії та визначати напрями особистісного й професійного розвитку;

– *аналітичне та критичне мислення* – здатність аналізувати психологічні чинники поведінки працівників, виявляти причинно-наслідкові зв'язки між мотивацією, емоціями, поведінкою та результативністю діяльності, оцінювати різні підходи до розв'язання професійних і управлінських ситуацій;

– *комунікаційні навички* – уміння чітко та аргументовано висловлювати власну думку, активно слухати, ставити запитання, вести діловий діалог, надавати та отримувати зворотний зв'язок, конструктивно взаємодіяти з колегами, керівниками та партнерами;

– *емоційна компетентність* – здатність розпізнавати та усвідомлювати власні емоції й емоційні стани інших людей, регулювати власні емоційні реакції, проявляти емпатію та підтримувати конструктивну взаємодію в емоційно складних професійних ситуаціях;

– *навички командної роботи та лідерства* – здатність ефективно взаємодіяти в команді, розподіляти ролі та завдання, враховувати різні погляди, сприяти досягненню спільних цілей, проявляти лідерські якості та конструктивно розв'язувати суперечності;

– *навички конструктивного вирішення конфліктів* – здатність ідентифікувати причини та психологічні механізми конфліктів у професійному середовищі, застосовувати конструктивні стратегії взаємодії та знаходити взаємоприйнятні способи розв'язання конфліктних ситуацій;

– *стресостійкість та саморегуляція* – здатність розпізнавати джерела професійного стресу, контролювати власні емоційні та поведінкові реакції, застосовувати базові способи психологічної саморегуляції та підтримувати працездатність у ситуаціях невизначеності й підвищеного навантаження;

– *навички прийняття рішень* – здатність оцінювати психологічні та ситуаційні чинники, аналізувати альтернативи, прогнозувати можливі наслідки та приймати обґрунтовані рішення у професійних і бізнес-ситуаціях;

– *адаптивність та готовність до професійного розвитку* – здатність ефективно реагувати на зміни бізнес-середовища, адаптуватися до нових умов

професійної діяльності, використовувати конструктивні стратегії подолання труднощів та постійно розвивати професійні компетентності;

– *професійна відповідальність та етичність* – усвідомлення відповідальності за власні рішення та поведінку в професійному середовищі, дотримання принципів професійної етики, поваги до особистості, недискримінації, конфіденційності та відповідального використання психологічних знань.

Пререквізити: ОК10 «Загальна психологія» – базові знання про психічні процеси, стани та властивості особистості, необхідні для розуміння поведінки людини в бізнес-середовищі; ОК12 «Психологія особистості та індивідуальних відмінностей» – знання про структуру особистості, індивідуально-психологічні особливості, мотивацію та поведінкові відмінності, що є основою для аналізу професійної поведінки, мотивації та взаємодії працівників; ОК14 «Психологія праці та професійної самореалізації» – знання про психологічні особливості професійної діяльності, трудову мотивацію, професійне становлення, самореалізацію та психологічні чинники ефективності праці.

Постреквізити: знання, уміння та компетентності, набуті під час вивчення дисципліни «Психологія бізнесу», використовуються під час атестаційного екзамену (ОК32) та підготовки і захисту кваліфікаційної роботи (ОК33), а також сприяють застосуванню психологічних знань у професійній діяльності, зокрема під час аналізу поведінки працівників, мотивації, ділової комунікації, командної взаємодії, лідерства, конфліктів та професійного стресу.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади психології бізнесу

Лекція 1. Предмет, структура і місце психології бізнесу в системі психологічного та наукового знання.

1. Психологія бізнесу як галузь психологічного знання: об’єкт, предмет, мета та завдання.
2. Основні категорії психології бізнесу.
3. Зв’язок психології бізнесу з економічною, соціальною та організаційною психологією.
4. Основні методи дослідження психологічних явищ у бізнес-середовищі.

Лекція 2. Психологічні закономірності підприємницької та бізнес-діяльності.

1. Підприємництво та бізнес як об’єкти психологічного аналізу.
2. Психологічні механізми економічної та підприємницької поведінки.
3. Психологічні чинники прийняття рішень в умовах невизначеності.
4. Практичне значення психологічних знань у професійній діяльності.

Лекція 3. Психологія ринкової поведінки: попит, пропозиція та психологічні чинники формування ринкової ціни.

1. Поняття та психологічні особливості ринкової поведінки.

2. Попит і споживча поведінка: мотиви, потреби та чинники прийняття рішень про купівлю.
3. Пропозиція та поведінка підприємця: економічні інтереси, мотивація й орієнтація на ринкові потреби.
4. Механізми формування ринкової ціни. Психологічні чинники сприйняття ціни.

Лекція 4. Конкуренція та монополія як форми організації ринкового середовища: психологічні аспекти підприємницької діяльності.

1. Конкуренція та монополія як форми організації ринкового середовища.
2. Психологічні особливості поведінки підприємця в умовах конкуренції.
3. Психологічні стратегії конкурентної боротьби.
4. Психологічні аспекти монополії.
5. Етичні аспекти конкуренції та монополізації.
6. Психологічні виклики підприємницької діяльності в конкурентному середовищі.

Лекція 5. Психологія грошей.

1. Гроші як економічний ресурс і психологічний феномен.
2. Функції грошей та їхнє значення в економічному житті суспільства.
3. Грошові установки, переконання та ціннісні орієнтації особистості.
4. Емоційні й когнітивні чинники фінансової поведінки.
5. Психологічне сприйняття доходів, витрат, прибутку, ціни та матеріального успіху.
6. Інфляція та її вплив на психологічний стан і фінансову поведінку особистості.

Змістовий модуль 2. Психологія особистості в бізнесі

Лекція 6. Проблема особистості у бізнесі: психологічна структура та індивідуальні особливості.

1. Особистість як суб’єкт підприємницької та професійної діяльності.
2. Мотиваційно-ціннісна сфера особистості в бізнесі.
3. Індивідуально-психологічні особливості підприємця.
4. Самооцінка, самоефективність і локус контролю в бізнес-діяльності.

Лекція 7. Саморегуляція особистості, психологія рішень і поведінка в умовах невизначеності.

1. Саморегуляція та самоконтроль у підприємницькій діяльності.
2. Психологічні механізми прийняття рішень.
3. Когнітивні упередження та евристики в бізнесі.
4. Психологічна стійкість, адаптація до невдач і подолання стресу.

Змістовий модуль 3. Організаційна психологія

Лекція 8. Психологічні особливості підприємницької організації.

1. Підприємницька організація як соціально-психологічна система.
2. Організаційні ролі, статуси та міжособистісна взаємодія.

3. Організаційна культура, цінності та норми поведінки.
4. Психологічний клімат і мотивація працівників.

Лекція 9. Психологія малої соціальної групи в бізнесі.

1. Поняття, ознаки та структура малої соціальної групи.
2. Групові норми, ролі, статуси та згуртованість.
3. Групова динаміка, конформізм і соціальний тиск.
4. Психологічні особливості формування ефективної команди.

Лекція 10. Групові процеси, лідерство та міжособистісні відносини в бізнесі.

1. Лідерство та керівництво: психологічні відмінності.
2. Співробітництво та групове прийняття рішень.
3. Міжособистісні конфлікти в бізнес-середовищі.
4. Психологічні умови конструктивної взаємодії та командної роботи.

Лекція 11. Психологія ділового спілкування.

1. Сутність, функції та структура ділового спілкування.
2. Вербальні й невербальні засоби ділової комунікації.
3. Психологічні механізми переконання, аргументації та соціального впливу.
4. Ділові переговори, протидія маніпуляціям і професійна етика комунікації.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		лекції	практичні	сам. робота		лекції	практичні	сам. робота
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади психології бізнесу								
Тема 1. Предмет, структура і місце психології бізнесу в системі психологічного та наукового знання.	9	2	2	5	10	2	-	8
Тема 2. Психологічні закономірності підприємницької та бізнес-діяльності.	9	2	2	5	10	-	-	10
Тема 3. Психологія ринкової поведінки: попит, пропозиція та психологічні чинники формування ринкової ціни.	9	2	2	5	12	-	-	12
Тема 4. Конкуренція та монополія як форми організації ринкового середовища: психологічні аспекти підприємницької діяльності.	9	2	2	5	10	-	2	8
Тема 5. Психологія грошей.	10	2	2	6	12	-	-	12
Разом за змістовим модулем 1	**46**	**10**	**10**	**26**	**54**	**2**	**2**	**50**

Змістовий модуль 2. *Психологія особистості в бізнесі*								
Тема 6. Проблема особистості у бізнесі: психологічна структура та індивідуальні особливості.	9	2	2	5	11	2	-	9
Тема 7. Саморегуляція особистості, психологія рішень і поведінка в умовах невизначеності.	9	2	2	5	10	-	2	8
Разом за змістовим модулем 2	**18**	**4**	**4**	**10**	**21**	**2**	**2**	**17**
Змістовий модуль 3. Організаційна психологія								
Тема 8. Психологічні особливості підприємницької організації.	13	2	2	9	10	2	-	8
Тема 9. Психологія малої соціальної групи в бізнесі.	13	2	2	9	12	-	-	12
Тема 10. Групові процеси, лідерство та міжособистісні відносини в бізнесі.	13	2	2	9	12	-	-	12
Тема 11. Психологія ділового спілкування.	13	2	6	9	11	-	2	9
Разом за змістовим модулем 3	**56**	**8**	**12**	**36**	**45**	**2**	**2**	**41**
Всього за модулем	**120**	**22**	**26**	**72**	**120**	**6**	**6**	**108**

5. Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин	
	Денна форма	Заочна форма
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади психології бізнесу		
Практичне заняття 1. Предмет, структура і місце психології бізнесу в системі психологічного та наукового знання.	2	-
Практичне заняття 2. Психологічні закономірності підприємницької та бізнес-діяльності.	2	-
Практичне заняття 3. Психологія ринкової поведінки: попит, пропозиція та психологічні чинники формування ринкової ціни.	2	-
Практичне заняття 4. Конкуренція та монополія як форми організації ринкового середовища: психологічні аспекти підприємницької діяльності.	2	-
Практичне заняття 5. Психологія грошей.	2	2
Змістовий модуль 2. Психологія особистості в бізнесі		
Практичне заняття 6. Проблема особистості у бізнесі: психологічна структура та індивідуальні особливості.	2	-
Практичне заняття 7. Саморегуляція особистості, психологія рішень і поведінка в умовах невизначеності.	2	-
Змістовий модуль 3. Організаційна психологія		
Практичне заняття 8. Психологічні особливості підприємницької організації.	2	-
Практичне заняття 9. Психологія малої соціальної групи в бізнесі.	2	2

Практичне заняття 10. Групові процеси, лідерство та міжособистісні відносини в бізнесі.	2	-
Практичне заняття 11. Психологія ділового спілкування.	2	-
Практичне заняття 12. Психологічні особливості бізнес-процесу.	2	-
Практичне заняття 13. PR-технології в бізнесі та психологія формування ділової репутації.	2	2
Всього за модулем	**26**	**6**

6. Самостійна робота

Назва теми та види завдань	Кількість годин	
	Денна форма	Заочна форма
Змістовий модуль 1. Теоретичні засади психології бізнесу		
Тема 1. Предмет, структура і місце психології бізнесу в системі психологічного та наукового знання. *Доповідь «Психологія бізнесу як галузь психологічної науки».* Розкрити предмет, основні завдання та структуру психології бізнесу, охарактеризувати психологічні закономірності підприємницької діяльності, ділової поведінки та професійної взаємодії, визначити взаємозв'язок психології бізнесу із загальною, соціальною, організаційною психологією та менеджментом. *Практикум «Психологічні чинники успішності бізнес-діяльності».* Визначити та проаналізувати психологічні чинники, що впливають на ефективність бізнес-діяльності, зокрема мотивацію, особистісні якості підприємця, емоційну саморегуляцію, комунікативні навички та здатність приймати рішення в умовах невизначеності. *Есе «Значення психологічних знань для ефективного ведення бізнесу».* Обґрунтувати роль психологічних знань у розумінні поведінки підприємців і працівників, побудові ділових відносин, управлінні персоналом, розв'язанні конфліктів та забезпеченні ефективності підприємницької діяльності.	5	8
Тема 2. Психологічні закономірності підприємницької та бізнес-діяльності. *Доповідь «Підприємництво як психологічний феномен».* Розкрити психологічний зміст підприємницької діяльності, охарактеризувати її мотиваційні, когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти, визначити роль ініціативності, відповідальності, самостійності й готовності до ризику в діяльності підприємця. *Практикум «Аналіз психологічних чинників підприємницького рішення».* Проаналізувати конкретну підприємницьку ситуацію, визначити вплив мотивів, особистісних установок, оцінювання ризиків та емоційного стану на процес прийняття рішення, обґрунтувати вибір оптимальної стратегії поведінки. *Есе «Психологічні передумови підприємницького успіху».* Обґрунтувати значення особистісних якостей, внутрішньої мотивації, відповідальності, адаптивності та здатності навчатися на власному досвіді для досягнення успіху в підприємницькій діяльності.	2,5	10

Тема 3. Психологія ринкової поведінки: попит, пропозиція та психологічні чинники формування ринкової ціни. *Доповідь «Психологічні чинники формування споживчого попиту та ринкової поведінки».* Розкрити сутність ринкової поведінки споживачів, охарактеризувати психологічні механізми формування попиту, зокрема вплив потреб, мотивів, емоцій, цінностей, соціальних норм і споживчих очікувань на процес прийняття рішень щодо купівлі товарів і послуг. *Практикум «Аналіз психологічних чинників споживчого вибору та сприйняття ціни».* Визначити основні психологічні чинники, що впливають на сприйняття вартості товарів і послуг, проаналізувати роль цінових очікувань, ефекту якоря, референтних цін, емоцій та соціального впливу у формуванні споживчих рішень, дослідити власні споживчі установки й оцінити вплив маркетингових стратегій на готовність купувати за певною ціною. *Есе «Чи завжди споживач приймає раціональні рішення на ринку?»* Обґрунтувати роль психологічних, емоційних і соціальних чинників у формуванні споживчого попиту, визначити значення когнітивних упереджень, реклами, соціального оточення та суб'єктивного сприйняття ціни у процесі ринкового вибору, проаналізувати співвідношення раціональної оцінки економічної вигоди й емоційних мотивів споживчої поведінки.	2,5	6
Тема 4. Конкуренція та монополія як форми організації ринкового середовища: психологічні аспекти підприємницької діяльності. *Доповідь «Психологія конкурентної поведінки підприємця».* Розкрити сутність конкурентної поведінки в підприємницькій діяльності, охарактеризувати психологічні механізми реагування на конкуренцію, зокрема вплив мотивації досягнення успіху, самооцінки, рівня домагань, емоційної стійкості та соціального порівняння на прийняття управлінських рішень і вибір конкурентних стратегій. *Практикум «Аналіз психологічних стратегій поведінки підприємства в умовах конкуренції».* Проаналізувати поведінку підприємства на конкурентному ринку на основі конкретного прикладу, визначити психологічні чинники, що впливають на вибір конкурентної стратегії, дослідити роль підприємницької впевненості, сприйняття загроз, ставлення до ризику та реакції на дії конкурентів, оцінити ефективність обраної стратегії з погляду психології підприємницької діяльності. *Есе «Конкуренція стимулює розвиток чи породжує психологічний тиск на підприємця?»* Обґрунтувати вплив конкурентного середовища на мотивацію, професійне самовизначення та психологічний стан підприємця, проаналізувати роль суперництва, соціального порівняння, стресостійкості й адаптивності у веденні бізнесу, визначити значення етичної поведінки, психологічної саморегуляції та конструктивного ставлення до конкурентів для забезпечення довгострокового підприємницького успіху.	5	6
Тема 5. Психологія грошей. *Доповідь «Психологічні чинники формування ставлення до грошей».* Розкрити сутність психологічного ставлення до грошей, охарактеризувати роль сімейного виховання, соціального середовища, особистісних цінностей і життєвого досвіду у формуванні грошових установок,	5	8

визначити вплив емоцій, потреби в безпеці, прагнення до статусу та фінансової незалежності на фінансову поведінку людини. *Практикум «Аналіз власних грошових установок і фінансової поведінки».* Визначити основні психологічні складові ставлення до грошей, проаналізувати власні фінансові переконання, звички витрачання та заощадження коштів, дослідити вплив емоцій, імпульсивності й соціального порівняння на фінансові рішення, сформулювати індивідуальні напрями розвитку відповідального ставлення до грошей і навичок фінансової саморегуляції. *Есе «Гроші – засіб досягнення свободи чи джерело психологічної залежності?»* Обґрунтувати роль грошей у задоволенні потреб, забезпеченні психологічної безпеки та досягненні життєвих цілей, проаналізувати взаємозв'язок матеріального добробуту, суб'єктивного відчуття щастя й особистісної самореалізації, визначити вплив прагнення до багатства, страху фінансових втрат і матеріальних цінностей на психологічне благополуччя та якість життя людини.		
Змістовий модуль 2. Психологія особистості в бізнесі		
Тема 6. Проблема особистості у бізнесі: психологічна структура та індивідуальні особливості. *Доповідь «Індивідуально-психологічні особливості особистості в бізнесі».* Розкрити сутність психологічної структури особистості підприємця, охарактеризувати роль темпераменту, характеру, здібностей, цінностей, емоційного інтелекту та мотивації у професійній діяльності, визначити вплив індивідуально-психологічних особливостей на стиль управління, ділову комунікацію, прийняття рішень і взаємодію з партнерами та працівниками. *Практикум «Самопізнання та оцінювання індивідуально-психологічних особливостей у бізнесі».* Визначити основні психологічні характеристики, що впливають на ефективність професійної діяльності, проаналізувати власні сильні сторони, особистісні ресурси й зони розвитку, дослідити особливості реагування на конфлікти, невизначеність і відповідальність, сформулювати індивідуальні напрями розвитку психологічних компетентностей для ефективної взаємодії в бізнес-середовищі. *Есе «Чи визначають індивідуально-психологічні особливості успіх особистості в бізнесі?»* Обґрунтувати роль особистісних рис, здібностей, цінностей і мотивації у формуванні професійної ефективності, проаналізувати взаємозв'язок індивідуальних особливостей, набутого досвіду та вимог бізнес-середовища, визначити значення самопізнання, особистісного розвитку й адаптивності для реалізації професійного потенціалу та досягнення підприємницького успіху.	6	6
Тема 7. Саморегуляція особистості, психологія рішень і поведінка в умовах невизначеності. *Доповідь «Психологічні механізми прийняття рішень в умовах невизначеності».* Розкрити сутність психологічних механізмів прийняття рішень, охарактеризувати роль когнітивних процесів, емоцій, інтуїції, особистісних установок і когнітивних упереджень у виборі альтернатив, визначити вплив невизначеності, ризику та дефіциту інформації на поведінку людини, а також значення самоконтролю й раціонального аналізу для прийняття обґрунтованих рішень.	6	6

Практикум «Саморегуляція та прийняття рішень у проблемних бізнес-ситуаціях». Проаналізувати типові ситуації професійної діяльності, що потребують прийняття рішень в умовах невизначеності, визначити вплив емоційного стану, стресу та когнітивних упереджень на оцінювання альтернатив, відпрацювати методи визначення пріоритетів, аналізу ризиків, прогнозування наслідків і психологічної саморегуляції, сформулювати індивідуальні рекомендації щодо підвищення ефективності прийняття рішень. *Есе «Чи можливо приймати раціональні рішення в умовах невизначеності?»* Обґрунтувати роль раціонального мислення, інтуїції, емоційної саморегуляції та попереднього досвіду у процесі прийняття рішень, проаналізувати вплив когнітивних упереджень, страху помилки й обмеженості інформації на поведінку особистості, визначити значення психологічної гнучкості, відповідальності та готовності переглядати власні рішення для ефективної діяльності в мінливому бізнес-середовищі.		
Змістовий модуль 3. Організаційна психологія		
Тема 8. Психологічні особливості підприємницької організації. *Доповідь «Психологічний клімат і організаційна культура підприємницької організації».* Розкрити сутність психологічного клімату та організаційної культури, охарактеризувати роль корпоративних цінностей, групових норм, стилю керівництва, міжособистісної довіри й комунікації у функціонуванні підприємницької організації, визначити вплив психологічного клімату на мотивацію працівників, командну взаємодію, продуктивність праці та ефективність організаційного розвитку. *Практикум «Діагностика психологічного клімату в підприємницькій організації».* Визначити основні критерії оцінювання психологічного клімату в колективі, проаналізувати змодельовану ситуацію взаємодії працівників і керівництва, виявити чинники, що сприяють або перешкоджають довірі, згуртованості та ефективній комунікації, розробити практичні рекомендації щодо поліпшення психологічного клімату, профілактики конфліктів і розвитку конструктивних міжособистісних відносин в організації. *Есе «Чи залежить успіх підприємницької організації від психологічного клімату в колективі?»* Обґрунтувати значення психологічного клімату, організаційної культури та міжособистісної довіри для результативності діяльності підприємства, проаналізувати взаємозв'язок задоволеності працею, мотивації, згуртованості команди й професійної відповідальності, визначити роль керівника у створенні сприятливого психологічного середовища, підтримці конструктивної взаємодії та забезпеченні сталого розвитку організації.	11	9
Тема 9. Психологія малої соціальної групи в бізнесі. *Доповідь «Мала група як соціально-психологічна система в бізнес-організації».* Розкрити сутність і структурні характеристики малої групи, охарактеризувати формальні та неформальні групи, групові норми, статуси, ролі, згуртованість і психологічний клімат, визначити їхній вплив на взаємодію працівників та ефективність спільної діяльності. *Практикум «Діагностика групових ролей і психологічного клімату команди».* Проаналізувати модель робочої команди, визначити формальні	10	8

й неформальні ролі її учасників, виявити чинники згуртованості та можливі джерела напруження, запропонувати способи поліпшення комунікації й організації спільної діяльності. *Есе «Психологічний клімат команди як чинник ефективності бізнесу».* Обґрунтувати вплив довіри, взаємоповаги, психологічної безпеки та конструктивного зворотного зв'язку на продуктивність працівників, їхню залученість, готовність обмінюватися ідеями та спільно відповідати за результати роботи.		
Тема 10. Групові процеси, лідерство та міжособистісні відносини в бізнесі. *Доповідь «Психологічні механізми групової динаміки, лідерства та конфліктної взаємодії».* Розкрити закономірності розвитку групової динаміки, охарактеризувати психологічні особливості лідерства, стилі керівництва, групове прийняття рішень і конформізм, визначити основні причини конфліктів у бізнес-організаціях та їхній вплив на діяльність команди. *Практикум «Аналіз і розв'язання конфлікту в бізнес-команді».* Проаналізувати змодельований конфлікт між працівниками або керівником і підлеглим, визначити його причини, інтереси та позиції сторін, обрати доцільну стратегію поведінки в конфлікті й розробити алгоритм конструктивного врегулювання ситуації. *Есе «Лідерство та конфлікти: загроза чи ресурс розвитку бізнес-організації?»* Проаналізувати роль лідера у формуванні командної взаємодії, мотивації працівників і врегулюванні суперечностей, обґрунтувати за яких умов конфлікт може сприяти виявленню проблем, удосконаленню рішень та організаційному розвитку.	10	8
Тема 11. Психологія ділового спілкування. *Доповідь «Психологічні закономірності ділового спілкування та переговорного процесу».* Розкрити психологічні особливості встановлення ділових контактів, охарактеризувати роль вербальної та невербальної комунікації, активного слухання, емпатії, довіри й емоційної саморегуляції, визначити основні психологічні чинники ефективності переговорів. *Практикум «Моделювання ділових переговорів».* Провести рольову гру з моделювання переговорів між підприємцем і потенційним партнером або клієнтом, визначити інтереси сторін, сформулювати аргументи, відпрацювати техніки активного слухання та пошуку взаємовигідних рішень, проаналізувати комунікативні стратегії учасників. *Есе «Довіра та емоційний інтелект як чинники успішних ділових переговорів».* Обґрунтувати значення довіри, емпатії, самоконтролю й розуміння емоцій співрозмовника для досягнення домовленостей, підтримання партнерських відносин і запобігання ескалації конфліктів у бізнесі.	12	12
Тема 12. Психологічні особливості бізнес-процесу. *Доповідь «Психологічні чинники організації та ефективності бізнес-процесів».* Розкрити вплив людського чинника на організацію бізнес-процесів, охарактеризувати роль мотивації, розподілу відповідальності, комунікації, командної взаємодії та організаційної культури, визначити психологічні причини опору змінам і зниження ефективності праці.	12	12

Практикум «Психологічний аналіз проблемного бізнес-процесу». Проаналізувати конкретний бізнес-процес, наприклад обслуговування клієнтів, виконання командного проєкту або запуск нового продукту, визначити психологічні бар'єри, комунікативні помилки та чинники демотивації, запропонувати заходи для підвищення узгодженості дій і результативності працівників. *Есе «Людський чинник у забезпеченні ефективності бізнес-процесів».* Обґрунтувати значення психологічних характеристик працівників, командної взаємодії, професійної мотивації та управлінської комунікації для якості бізнес-процесів, визначити роль психологічно обґрунтованих управлінських рішень у підвищенні ефективності організації.		
Тема 13. PR-технології в бізнесі та психологія формування ділової репутації. *Доповідь «Психологічні механізми PR-комунікацій і формування ділової репутації».* Розкрити сутність PR-технологій у бізнесі, охарактеризувати психологічні механізми формування іміджу, довіри та репутації компанії, визначити роль соціального сприйняття, емоційних асоціацій, соціального підтвердження й послідовності комунікацій у формуванні ставлення цільових аудиторій до організації. *Практикум «Розроблення PR-повідомлення для формування позитивної ділової репутації».* Розробити PR-повідомлення для конкретної компанії або підприємницького проєкту, визначити цільову аудиторію, комунікаційну мету й ключові повідомлення, обрати відповідні канали комунікації та проаналізувати можливу реакцію аудиторії з урахуванням психологічних чинників сприйняття інформації. *Есе «Ділова репутація як психологічний і стратегічний ресурс підприємства».* Обґрунтувати значення довіри, соціального сприйняття, корпоративних цінностей і послідовної комунікації у формуванні ділової репутації, проаналізувати вплив репутаційних ризиків і кризових комунікацій на ставлення клієнтів, партнерів та інших зацікавлених сторін.	11	9
Всього за модулем	**72**	**108**

7. Методи навчання

Лекційні заняття

Метод мультимедійної підтримки – використання мультимедійних презентацій, схем, психологічних моделей, таблиць та відеоматеріалів для візуалізації основних понять і закономірностей психології, демонстрації механізмів психічних процесів, особливостей особистості, мотивації, емоцій, спілкування, групової динаміки, стресу та психологічного благополуччя; застосування цифрових ресурсів для формування системного розуміння психологічних явищ і закономірностей поведінки людини (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Проблемний виклад – створення проблемних ситуацій, пов'язаних із міжособистісною взаємодією, мотивацією, прийняттям рішень, конфліктами, лідерством, стресом, адаптацією та професійним вигоранням; стимулювання здобувачів до аналізу психологічних проблем, визначення причинно-

наслідкових зв'язків, пошуку конструктивних способів взаємодії та обґрунтування психологічно доцільних рішень (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Метод аналізу психологічних ситуацій і кейсів – розгляд практичних ситуацій, пов'язаних із міжособистісною та груповою взаємодією, командною роботою, лідерством, конфліктами, стресовими ситуаціями та професійною діяльністю; передбачає визначення психологічної проблеми, аналіз поведінки учасників взаємодії, встановлення причин її виникнення, оцінювання можливих способів реагування та прогнозування психологічних наслідків прийнятих рішень (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Метод дискусії – обговорення актуальних психологічних проблем, пов'язаних із міжособистісними відносинами, груповою взаємодією, лідерством, конфліктами, стресом, психологічним благополуччям, професійною відповідальністю, повагою до індивідуальних і культурних відмінностей; сприяє формуванню вмінь аргументовано висловлювати власну позицію, враховувати різні погляди, конструктивно взаємодіяти та дотримуватися етичних принципів у спілкуванні (ПРН13, ПРН14).

Метод моделювання психологічних ситуацій – використання психологічних моделей для аналізу процесів міжособистісної взаємодії, групової динаміки, лідерства, конфліктів, стресу та адаптації; моделювання професійних і життєвих ситуацій сприяє розвитку навичок командної взаємодії, психологічної саморегуляції, конструктивного вирішення проблем і прийняття соціально відповідальних рішень (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Практичні заняття

Аналіз психологічних ситуацій і кейсів – дослідження конкретних ситуацій, пов'язаних із міжособистісною взаємодією, командною роботою, лідерством, конфліктами, стресом та професійною діяльністю; передбачає визначення психологічної проблеми, аналіз причин її виникнення, позицій та поведінки учасників, обґрунтування можливих способів її вирішення та оцінювання психологічних і соціальних (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Рольові та ситуаційні вправи – моделювання професійних і міжособистісних ситуацій, що передбачають взаємодію в команді, виконання лідерських ролей, надання зворотного зв'язку, ведення переговорів, розв'язання конфліктів та реагування на стресові ситуації; сприяє розвитку навичок ефективної взаємодії, лідерства, командної роботи та психологічної саморегуляції (ПРН13, ПРН14).

Дискусія та групове обговорення – підготовка та представлення доповідей із подальшим обговоренням психологічних проблем, пов'язаних із поведінкою особистості, міжособистісною взаємодією, лідерством, конфліктами, стресом, психологічним благополуччям та професійною етикою; сприяє розвитку критичного мислення, комунікативних навичок, уміння аргументувати власну позицію та враховувати різноманітність поглядів (ПРН09, ПРН14).

Рефлексивні вправи – виконання завдань, спрямованих на усвідомлення власних емоційних реакцій, особливостей поведінки, способів взаємодії,

сильних сторін і зон професійного розвитку; сприяє розвитку саморегуляції, відповідального ставлення до власної поведінки та готовності до конструктивної взаємодії з іншими (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Експрес-опитування – використання коротких усних, письмових або цифрових опитувань для оперативної перевірки розуміння основних психологічних понять, закономірностей психічних процесів, особливостей особистості, міжособистісної взаємодії, стресу та групової динаміки; забезпечує швидкий зворотний зв'язок та актуалізацію знань здобувачів ((ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Самостійна робота здобувача

Опрацювання навчальної та наукової літератури – самостійне вивчення підручників, наукових статей, монографій та інших наукових джерел з питань психології особистості, пізнавальних та емоційних процесів, мотивації, спілкування, групової динаміки, лідерства, конфліктів, стресу, адаптації та професійної діяльності; формування здатності критично опрацьовувати психологічну інформацію та застосовувати наукові знання для аналізу поведінки людини (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Термінологічний аналіз ключових понять психології – опрацювання та систематизація понять «підприємницька діяльність», «підприємницьке мислення», «мотивація підприємця», «самоефективність», «психологічна готовність до бізнес-діяльності», «психологічна стійкість», «саморегуляція», «психологічний вплив», «маніпуляція», «ділова комунікація», «переговори», «лідерство», «групова динаміка», «організаційний конфлікт», «командна взаємодія», «ділова репутація», «організаційна культура» та інших категорій дисципліни; формування власних науково обґрунтованих визначень, розкриття змісту психологічних явищ у підприємницькому й організаційному середовищі та встановлення взаємозв'язків між ключовими поняттями психології бізнесу. (ПРН13, ПРН14).

Підготовка аналітичних есе та доповідей – самостійний аналіз психологічних проблем і ситуацій, пов'язаних із підприємницькою діяльністю, мотивацією та самоефективністю підприємця, психологічною стійкістю, діловою комунікацією, переговорами, психологічним впливом і маніпуляціями, командною взаємодією, лідерством, конфліктами, організаційною культурою та формуванням ділової репутації; формулювання й обґрунтування власної позиції на основі теорій психології бізнесу, результатів наукових досліджень і фахових джерел. (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Аналіз психологічних кейсів – самостійне дослідження змодельованих або типових професійних ситуацій, визначення психологічних проблем, чинників їх виникнення, особливостей поведінки учасників та можливих стратегій взаємодії; розроблення обґрунтованих рекомендацій щодо конструктивного розв'язання ситуацій із дотриманням принципів психологічної етики та соціальної відповідальності (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Рефлексивні завдання та самоаналіз – виконання завдань, спрямованих на усвідомлення власних психологічних особливостей, способів комунікації, емоційних реакцій, мотивації, стратегій поведінки у конфліктних і стресових ситуаціях; визначення особистісних ресурсів та напрямів подальшого розвитку навичок саморегуляції й ефективної взаємодії (ПРН09, ПРН13, ПРН14).

Використання цифрових інструментів – застосування електронних ресурсів, цифрових бібліотек, наукових баз даних, онлайн-інструментів та технологій штучного інтелекту для пошуку, систематизації й критичного аналізу психологічної інформації, підготовки презентацій, аналітичних матеріалів та навчальних завдань із дотриманням принципів академічної доброчесності та відповідального використання інформації (ПРН09, ПРН13).

8. Форми контролю і методи оцінювання

Основними видами контролю результатів навчання під час вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» є поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється у формі усних вибіркових опитувань, фіксованих доповідей, експрес-контролю, виконання індивідуальних самостійних завдань, підготовки презентацій та публічного виступу з обговоренням економічних проблем (есе), а також імітаційної моделі «Ділова гра». У межах ділової гри «Психологічна взаємодія в бізнес-команді» здобувачі моделюють ситуацію підприємницької або організаційної взаємодії: визначають психологічну проблему, аналізують особливості поведінки, мотивації та прийняття рішень учасниками, досліджують потреби й інтереси членів команди, визначають психологічні чинники ефективної ділової комунікації, оцінюють рівень командної взаємодії та можливі конфліктні ситуації, аналізують способи реагування на стрес, невизначеність і психологічне навантаження, обґрунтовують конструктивні стратегії переговорів, лідерства, управління конфліктами та командної роботи, а також розробляють пропозиції щодо підвищення ефективності бізнес-діяльності з урахуванням принципів професійної етики, соціальної відповідальності, партнерства та поваги до індивідуальних і міжкультурних відмінностей.

Після завершення ділової гри здобувачі повинні вміти застосовувати психологічні теорії та методи для аналізу психологічних і комунікативних ситуацій, оцінювати вплив мотивації, емоцій, міжособистісної взаємодії, групової динаміки та лідерства на поведінку особистості й ефективність командної роботи, визначати психологічні чинники стресу, конфліктів та адаптації, обґрунтовувати вибір конструктивних стратегій взаємодії та психологічно доцільних рішень, презентувати та аргументовано захищати власну позицію, а також оцінювати соціальні, психологічні та етичні наслідки прийнятих рішень і професійної поведінки (ПРН09, ПРН14, ПРН15).

Участь в обговоренні дискусійних питань на заняттях. Оцінку «відмінно» (5 балів) одержує здобувач, який демонструє чітке і досконале знання програмного матеріалу, розуміє та відтворює взаємозв’язок категорій. Оцінку

«добре» (3-4 бали) здобувач одержує за наявності незначних неточностей щодо знань програмного матеріалу, «задовільно» (1-2 бали) – здобувач демонструє уривчасті знання з програмного матеріалу, «незадовільно» (0 балів) – здобувач не орієнтується у програмному матеріалі.

За сукупністю тем курсу здійснюється **підсумковий контроль** у вигляді модульної контрольної роботи здійснюється через проведення аудиторної письмової контрольної роботи. Підсумковий контроль передбачає перевірку засвоєння здобувачами навчального матеріалу, їх орієнтування у проблемах навчальної дисципліни:

1) тестове завдання дає можливість оцінити репродуктивні знання здобувачів за темами курсу. Оцінку «відмінно» здобувач отримує при 90-100 % правильних відповідей, «добре» – 75-89 %, «задовільно» – 60-74 % правильних відповідей, менше 60 % правильних відповідей – «незадовільно»;
2) кейсові завдання оцінюються:

«Відмінно»	Правильне формування завдання з використанням необхідної методики, з повним викладенням порядку її розв'язування та глибокою обґрунтованістю відповіді за результатами знання теоретичних питань.
«Добре»	Формування завдання з використанням необхідної методики, з неповним викладенням порядку її розв'язання або недостатньо глибокою обґрунтованістю відповіді за результатами відповіді.
«Задовільно»	Правильний кінцевий результат формування завдання, проте відсутні будь-які коментарі до використаної методики або правильний опис алгоритму формування (завдання).
«Незадовільно»	Досить поверхневе пояснення про можливі підходи до формування (завдання) або неправильне формування (завдання) з неправильним викладенням міркувань щодо порядку її розв'язання.

Модульний контроль здійснюється через проведення аудиторної письмової контрольної роботи. Він передбачає перевірку засвоєння здобувачами навчального матеріалу, їх орієнтування у проблемах навчальної дисципліни.

Модульна контрольна робота здобувачів оцінюються максимально у **40 балів**.

Поточне оцінювання всіх видів навчальної діяльності здобувача (аудиторна робота та самостійна робота) здійснюється в національній 4-бальній шкалі – «відмінно» («5»), «добре» («4»), «задовільно» («3»), «незадовільно» («2»). Невиконання завдань самостійної роботи, невідвідування семінарських та практичних занять позначаються «0».

Після вивчення курсу передбачається **підсумковий контроль у формі заліку**, який спрямований на перевірку рівня засвоєння теоретичних знань і практичних навичок здобувачів вищої освіти з психології бізнесу. Залік дає змогу оцінити рівень сформованості у студентів умінь аналізувати психологічні закономірності підприємницької діяльності, особливості особистості підприємця, мотивації та прийняття управлінських рішень, застосовувати психологічні знання для підвищення ефективності бізнес-діяльності,

здійснювати конструктивну ділову комунікацію та вести переговори, розпізнавати психологічні маніпуляції, аналізувати конфліктні ситуації й обґрунтовувати стратегії їх розв'язання, застосовувати психологічні підходи до управління командною взаємодією, лідерством і стресом, дотримуючись принципів професійної етики, соціальної відповідальності та поваги до індивідуальних і міжкультурних відмінностей, а також використовувати сучасні інформаційні, комунікаційні та психологічні технології у підприємницькій та управлінській діяльності.

У кінці вивчення навчального матеріалу модуля напередодні заліково-екзаменаційної сесії викладач виставляє одну оцінку за аудиторну та самостійну роботу студента як середнє арифметичне з усіх поточних оцінок за ці види роботи з округленням до десятої частки. Цю оцінку викладач трансформує в рейтинговий бал за роботу протягом семестру шляхом помноження на 10. Таким чином, максимальний рейтинговий бал за роботу протягом семестру може становити 60.

Оцінка за МКР виставляється як сукупність балів набраних за результатами правильних відповідей під час тестування. Модульний контроль здійснюється через проведення аудиторної письмової контрольної роботи. Він передбачає перевірку засвоєння студентами навчального матеріалу, їх орієнтування у проблемах навчальної дисципліни.

Оцінка за МКР виставляється у модульній контрольній роботі прописом у національній 4-бальній системі («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») і засвідчується підписом викладача із зазначенням дати. Ці оцінки трансформуються в рейтинговий бал за МКР:

«відмінно» – 40 балів;
«добре» – 30 балів;
«задовільно» – 20 балів;
«незадовільно» – 10 балів;
неявка на МКР – 0 балів.

Семестровий рейтинговий бал є сумою рейтингового балу за роботу протягом семестру і рейтингового балу за МКР.

90 – 100 балів – A
82 – 89 балів – B
75 – 81 бал – C
64 – 74 бали – D
60 – 63 балів – E
} зараховано

59 балів і нижче – FX – не зараховано

Підсумковий контроль – Залік

Оцінка в національній шкалі («зараховано», «не зараховано») та оцінка в шкалі ЄКТС виставляються на підставі семестрового рейтингового балу студента наступним чином. Здобувачі, які мають семестровий рейтинговий бал з

дисципліни 60 і вище, отримують оцінку «зараховано» і відповідну оцінку в шкалі ЄКТС без складання заліку. Студенти, які мають семестровий рейтинговий бал з дисципліни 59 і нижче, складають залік і в разі успішного складання їм виставляється оцінка «зараховано» в національній шкалі, а в шкалі ЄКТС – Е та бал 60. Якщо студент під час заліку отримав оцінку «не зараховано», то йому у відомість обліку успішності виставляється оцінка «не зараховано» в національній шкалі, оцінка FX – у шкалі ЄКТС та його семестровий рейтинговий бал за дисципліну.

Критерії оцінки знань здобувачів під час усних та письмових відповідей з курсу:

- повнота розкриття питання;
- використання основної та додаткової літератури (підручників, навчальних посібників, журналів тощо);
- логіка викладення матеріалу, культура мови, емоційність та переконаність;
- аналітичні міркування, вміння робити порівняння, цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки.

Здобувачі ознайомлюються з критеріями оцінювання знань перед початком викладання дисципліни.

9. Питання для підсумкового контролю

1. Предмет, об’єкт, мета та основні завдання психології бізнесу.
2. Структура психології бізнесу та її взаємозв’язок із загальною, соціальною й організаційною психологією, менеджментом та економікою.
3. Основні психологічні закономірності підприємницької діяльності.
4. Психологічні чинники ефективності бізнес-діяльності.
5. Підприємництво як вид професійної діяльності та психологічний феномен.
6. Мотиваційні, когнітивні, емоційні й поведінкові аспекти підприємницької діяльності.
7. Психологічні особливості прийняття рішень у підприємницькій діяльності.
8. Психологічні чинники ставлення підприємця до ризику та невизначеності.
9. Сутність підприємницького мислення та його основні характеристики.
10. Когнітивні особливості підприємницького мислення: креативність, гнучкість і критичність.
11. Психологічна готовність особистості до підприємницької діяльності та її основні складові.
12. Роль освіти, досвіду й саморозвитку у формуванні підприємницького мислення.
13. Психологічні характеристики особистості підприємця.
14. Роль особистісних рис, цінностей і здібностей у підприємницькій діяльності.
15. Взаємозв’язок індивідуально-психологічних особливостей підприємця та результативності бізнесу.

16. Поняття внутрішньої та зовнішньої мотивації підприємця.
17. Основні мотиви підприємницької діяльності та їхній вплив на професійну поведінку.
18. Самооцінка підприємця та її вплив на прийняття рішень і ділову поведінку.
19. Поняття самоефективності та її значення для досягнення підприємницьких цілей.
20. Психологічні способи розвитку мотивації, адекватної самооцінки й самоефективності підприємця.
21. Поняття психологічної саморегуляції та її значення в підприємницькій діяльності.
22. Стрес у бізнесі: основні причини, прояви та психологічні наслідки.
23. Психологічна стійкість підприємця та її роль у подоланні професійних труднощів.
24. Основні стратегії подолання стресу й адаптації до невизначеності в бізнесі.
25. Психологічні техніки саморегуляції та профілактики професійного виснаження.
26. Сутність психологічного впливу та його основні механізми в підприємницькій діяльності.
27. Переконання як метод психологічного впливу в діловій комунікації.
28. Навіювання, соціальне підтвердження та принцип взаємності як інструменти психологічного впливу.
29. Використання психологічних технік впливу в переговорах, продажах і презентаціях бізнес-ідей.
30. Етичні принципи застосування психологічного впливу в бізнесі.
31. Поняття маніпуляції та її основні психологічні ознаки.
32. Основні маніпулятивні прийоми в ділових відносинах і переговорах.
33. Психологічні механізми вразливості людини до маніпулятивного впливу.
34. Методи розпізнавання та протидії психологічним маніпуляціям у бізнесі.
35. Роль критичного мислення, емоційної саморегуляції та асертивності в захисті від маніпуляцій.
36. Поняття ділової комунікації та її основні функції в бізнесі.
37. Вербальні й невербальні засоби ділового спілкування.
38. Психологічні чинники встановлення та підтримання ділових контактів.
39. Активне слухання, емпатія та зворотний зв’язок у професійній комунікації.
40. Психологічні закономірності переговорного процесу та основні етапи ділових переговорів.
41. Стратегії й тактики ведення переговорів у підприємницькій діяльності.
42. Психологічні чинники формування довіри та досягнення взаємовигідних домовленостей.
43. Поняття малої групи та її основні соціально-психологічні характеристики.
44. Формальні й неформальні групи в бізнес-організації та їхній вплив на професійну діяльність.
45. Групові норми, статуси та ролі працівників у бізнес-команді.

46. Групова згуртованість і психологічний клімат у професійному колективі.
47. Основні етапи розвитку команди та психологічні особливості групової динаміки.
48. Поняття лідерства та його роль в управлінні бізнес-командою.
49. Основні стилі лідерства та їхній вплив на мотивацію й ефективність працівників.
50. Психологічні відмінності між лідерством і формальним керівництвом.
51. Поняття організаційного конфлікту, його причини, структура та основні види.
52. Стратегії поведінки в конфлікті та їх застосування в бізнес-середовищі.
53. Методи конструктивного розв'язання конфліктів між працівниками й діловими партнерами.
54. Роль керівника у профілактиці та врегулюванні конфліктів у команді.
55. Психологічні чинники організації та ефективності бізнес-процесів.
56. Вплив мотивації, комунікації й розподілу відповідальності на результативність бізнес-процесів.
57. Психологічні причини опору організаційним змінам і способи його подолання.
58. Людський чинник у забезпеченні якості та ефективності бізнес-процесів.
59. Поняття організаційної культури, її структура та основні функції.
60. Вплив організаційної культури на поведінку працівників, корпоративні цінності й результати діяльності підприємства.
61. Поняття PR-технологій та їхнє значення в підприємницькій діяльності.
62. Психологічні механізми формування іміджу компанії та сприйняття бренду.
63. Поняття ділової репутації та її роль у розвитку підприємства.
64. Психологічні чинники формування довіри клієнтів, партнерів та інших зацікавлених сторін.
65. Роль соціального сприйняття, емоційних асоціацій і соціального підтвердження у формуванні ділової репутації.
66. Репутаційні ризики в бізнесі та психологічні особливості сприйняття кризових комунікацій.
67. Професійна етика підприємця та її значення для побудови ділових відносин.
68. Соціальна відповідальність бізнесу та її психологічні й соціальні аспекти.
69. Міжкультурні відмінності в діловій комунікації та їхній вплив на переговори й партнерські відносини.
70. Комплексне застосування знань із психології бізнесу для підвищення ефективності підприємницької діяльності, управління персоналом і розвитку організації.

10. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Розподіл балів оцінювання знань здобувачів вищої освіти у 7-му семестрі за видами навчальних занять з дисципліни «Психологія бізнесу»:

<table>
<tr><td colspan="11">Поточний та періодичний контроль</td><td rowspan="3">Підсумковий контроль
Залік</td><td rowspan="3">Середня оцінка
за семестр</td><td rowspan="3">Підсумкова оцінка</td></tr>
<tr><td colspan="5">Змістовний
модуль 1</td><td colspan="2">Змістовний
модуль 2</td><td colspan="4">Змістовний
модуль 3</td></tr>
<tr><td>Т1</td><td>Т2</td><td>Т3</td><td>Т4</td><td>Т5</td><td>Т6</td><td>Т7</td><td>Т8</td><td>Т9</td><td>Т10</td><td>Т11</td></tr>
<tr><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td>0-5</td><td rowspan="2">0-5</td><td rowspan="2">5-ти
бальна
шкала</td><td rowspan="2">5х20*=100</td></tr>
<tr><td colspan="5">Контрольна робота
за ЗМ 1
0-5</td><td colspan="2">Контрольн
а робота за
ЗМ 2
0-5</td><td colspan="4">Контрольна робота
за ЗМ 3
0-5</td></tr>
</table>

**Примітка:* 20 – коефіцієнт переведення з 5-бальної шкали у 100-бальну при складанні заліку

Максимальна сума балів з навчальної дисципліни, яку отримує здобувач протягом семестру дорівнює **100 балам.**

Шкала оцінювання: національна та шкала університету

Сума балів за шкалою університету	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену, диференційованого заліку, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90-100	Відмінно	Зараховано
75-89	Добре	
60-74	Задовільно	
менше 60	Незадовільно	Не зараховано

11. Політики дисципліни

Політики курсу «Психологія бізнесу» визначаються відповідно до норм чинного законодавства України у сфері освіти, принципів академічної доброчесності, нормативних документів та внутрішніх регламентів Поліського університету щодо організації освітнього процесу. Основною метою політик курсу є забезпечення належної якості освітнього процесу, формування відповідального ставлення здобувачів освіти до навчання, розвиток психологічного та критичного мислення, самостійності, навичок аналізу психологічної інформації та дотримання принципів академічної доброчесності.

Політика щодо відвідування

Регулярне відвідування лекційних і практичних занять є важливою складовою успішного опанування дисципліни «Психологія бізнесу». Систематична участь в освітньому процесі сприяє послідовному засвоєнню

основних психологічних понять, категорій, закономірностей і теорій, формуванню навичок аналізу психічних процесів, особистісних особливостей, міжособистісної та групової взаємодії, а також застосування психологічних знань для аналізу практичних і професійних ситуацій.

У разі пропуску заняття здобувач освіти самостійно опрацьовує відповідний навчальний матеріал та, за необхідності, виконує передбачені навчальні завдання. Пропуск занять не звільняє здобувача від виконання навчальної роботи та відповідальності за результати навчання.

Політика щодо дедлайнів

Індивідуальні, практичні та самостійні завдання виконуються і подаються здобувачами освіти у строки, визначені робочою програмою дисципліни, календарним планом та викладачем. Дотримання встановлених дедлайнів є складовою навчальної дисципліни та формування професійної відповідальності. Своєчасне виконання завдань забезпечує систематичність освітнього процесу, можливість отримання своєчасного зворотного зв'язку від викладача та належну підготовку до поточного і підсумкового контролю.

За наявності об'єктивних причин, що перешкоджають своєчасному виконанню завдання (зокрема хвороба, участь у наукових, освітніх або інших офіційних заходах, повітряна тривога, відсутність електропостачання чи доступу до мережі Інтернет, інші обставини, що мають об'єктивний характер), строк виконання може бути подовжений за попереднім або, якщо це неможливо, подальшим погодженням із викладачем.

Навчальні роботи, подані після встановленого терміну без об'єктивних причин та без попереднього погодження з викладачем, можуть оцінюватися зі зниженням кількості балів відповідно до визначених критеріїв оцінювання.

Політика щодо комунікації з викладачем

Комунікація між здобувачами освіти та викладачем здійснюється на засадах взаємної поваги, академічної культури, доброзичливості та дотримання норм професійної етики. У разі виникнення труднощів із розумінням психологічних понять, категорій, закономірностей, теорій чи методів психологічного аналізу здобувач освіти має право звернутися до викладача за консультацією.

Додаткові роз'яснення та консультації надаються у визначені години консультацій або в інший погоджений із викладачем спосіб. Звернення здобувача має містити чітко сформульоване питання або опис проблеми, що виникла під час опрацювання навчального матеріалу. Важливою складовою комунікації є дотримання академічного та професійного етикету, коректність формулювання запитів, дотримання погоджених строків та відповідальне ставлення до отриманих рекомендацій.

Політика щодо академічної доброчесності

Виконання всіх видів навчальних завдань у межах дисципліни «Психологія бізнесу» має ґрунтуватися на принципах академічної доброчесності, самостійності, відповідальності та достовірності представлених результатів. Під

час підготовки рефератів, есе, аналітичних оглядів, презентацій, доповідей та інших робіт здобувачі освіти зобов'язані належним чином зазначати джерела використаної інформації, цитат, статистичних даних, теоретичних положень, графічних матеріалів та інших запозичених матеріалів.

Не допускаються академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація та фальсифікація даних, списування, використання недозволених джерел інформації під час контрольних заходів, видавання результатів роботи іншої особи за власні, замовлення або передача виконання навчальних завдань іншим особам, а також інші форми порушення академічної доброчесності. Під час роботи з емпіричними даними здобувачі повинні забезпечувати достовірність інформації, коректність її інтерпретації та відповідність наведених висновків фактичним даним. У разі використання статистичних, аналітичних або інших зовнішніх джерел необхідно зазначати їх походження.

Виявлення порушень академічної доброчесності є підставою для застосування заходів відповідно до законодавства України, нормативних документів Університету та встановлених процедур.

Політика щодо використання штучного інтелекту

Використання інструментів штучного інтелекту під час вивчення дисципліни «Психологія бізнесу» допускається з навчальною та дослідницькою метою відповідно до нормативних вимог Університету та умов, визначених викладачем для конкретного виду навчального завдання. Інструменти штучного інтелекту можуть використовуватися, зокрема, для пошуку та структурування інформації, формування навчальних запитань, пояснення складних економічних понять, підготовки до дискусій, генерування ідей для аналітичних завдань, мовного редагування тексту, створення допоміжних матеріалів та підготовки презентацій, якщо такий формат використання не суперечить умовам конкретного завдання.

Використання штучного інтелекту не звільняє здобувача освіти від необхідності самостійно опрацьовувати навчальний матеріал, перевіряти достовірність отриманої інформації, критично оцінювати запропоновані системою відповіді та нести відповідальність за зміст і результати поданої роботи. Особлива увага має приділятися перевірці психологічної інформації, наукових фактів, результатів досліджень, посилань на наукові джерела та сформульованих висновків, оскільки результати роботи систем штучного інтелекту можуть містити фактичні помилки, неповну або застарілу інформацію.

Не допускається подання повністю згенерованого штучним інтелектом матеріалу як результату власної самостійної роботи у випадках, коли умовами навчального завдання передбачено самостійне виконання здобувачем. Якщо використання штучного інтелекту дозволено, здобувач має критично опрацювати отриманий матеріал, перевірити його достовірність і, за вимогами викладача, зазначити факт та спосіб використання відповідного інструменту.

Політика щодо оцінювання

Оцінювання результатів навчання з дисципліни «Психологія бізнесу» здійснюється на засадах об'єктивності, систематичності, прозорості, академічної доброчесності та відповідності встановленим результатам навчання. Оцінювання передбачає врахування результатів поточного та підсумкового контролю відповідно до встановленої системи оцінювання дисципліни.

Під час оцінювання практичних завдань враховується правильність отриманого результату, здатність здобувача обґрунтувати послідовність виконання завдання, застосувати відповідні психологічні поняття, категорії, теорії та методи психологічного аналізу.

Підсумковий контроль проводиться у формі заліку та спрямований на комплексне оцінювання рівня досягнення програмних результатів навчання з дисципліни. Під час заліку перевіряється рівень засвоєння основних теоретичних положень психології, розуміння психологічних закономірностей і механізмів, здатність аналізувати психічні процеси, особистісні особливості, міжособистісну та групову взаємодію, психологічні чинники поведінки, стресу, адаптації та професійної діяльності.

Оцінювання здійснюється відповідно до затверджених в Університеті критеріїв та шкали оцінювання. Результати оцінювання доводяться до відома здобувачів освіти у встановленому порядку. Здобувач має право отримати від викладача інформацію щодо результатів оцінювання та, у разі необхідності, роз'яснення щодо критеріїв, за якими було оцінено виконане завдання.

12. Ключові терміни навчальної дисципліни

№ з/п	Термін	Відповідник англійською мовою
1	Психологія бізнесу	Business Psychology
2	Підприємницька діяльність	Entrepreneurial Activity
3	Підприємництво	Entrepreneurship
4	Підприємець	Entrepreneur
5	Підприємницьке мислення	Entrepreneurial Mindset
6	Психологічна готовність до підприємницької діяльності	Psychological Readiness for Entrepreneurship
7	Особистість підприємця	Entrepreneurial Personality
8	Мотивація підприємця	Entrepreneurial Motivation
9	Внутрішня мотивація	Intrinsic Motivation
10	Зовнішня мотивація	Extrinsic Motivation
11	Самооцінка	Self-Esteem
12	Самоефективність	Self-Efficacy
13	Підприємницька ініціативність	Entrepreneurial Initiative
14	Підприємницький ризик	Entrepreneurial Risk
15	Прийняття рішень	Decision-Making
16	Креативність	Creativity
17	Критичне мислення	Critical Thinking
18	Толерантність до невизначеності	Tolerance for Ambiguity
19	Психологічна саморегуляція	Psychological Self-Regulation

20	Стрес	Stress
21	Стресостійкість	Stress Resilience
22	Психологічна стійкість	Psychological Resilience
23	Емоційний інтелект	Emotional Intelligence
24	Емоційна саморегуляція	Emotional Self-Regulation
25	Професійне вигорання	Occupational Burnout
26	Психологічний вплив	Psychological Influence
27	Переконання	Persuasion
28	Навіювання	Suggestion
29	Маніпуляція	Manipulation
30	Когнітивні упередження	Cognitive Biases
31	Асертивність	Assertiveness
32	Ділова комунікація	Business Communication
33	Міжособистісна взаємодія	Interpersonal Interaction
34	Невербальна комунікація	Nonverbal Communication
35	Активне слухання	Active Listening
36	Емпатія	Empathy
37	Ділові переговори	Business Negotiations
38	Переговорна стратегія	Negotiation Strategy
39	Ділові контакти	Business Contacts
40	Довіра	Trust
41	Мала група	Small Group
42	Бізнес-команда	Business Team
43	Групова динаміка	Group Dynamics
44	Групова згуртованість	Group Cohesion
45	Психологічний клімат	Psychological Climate
46	Командна взаємодія	Team Interaction
47	Лідерство	Leadership
48	Стиль керівництва	Leadership Style
49	Організаційний конфлікт	Organizational Conflict
50	Управління конфліктами	Conflict Management
51	Стратегія поведінки в конфлікті	Conflict Management Strategy
52	Організаційна психологія	Organizational Psychology
53	Організаційна культура	Organizational Culture
54	Бізнес-процес	Business Process
55	Ефективність бізнес-діяльності	Business Performance
56	Управління персоналом	Human Resource Management
57	Мотивація персоналу	Employee Motivation
58	Опір організаційним змінам	Resistance to Organizational Change
59	Корпоративні цінності	Corporate Values
60	Професійна етика	Professional Ethics
61	Соціальна відповідальність бізнесу	Corporate Social Responsibility
62	Міжкультурна комунікація	Intercultural Communication
63	PR-технології	Public Relations Techniques
64	Ділова репутація	Business Reputation
65	Імідж компанії	Corporate Image
66	Бренд	Brand
67	Репутаційний ризик	Reputational Risk

13. Рекомендована література

Основна література

1. Бізнес-комунікації: навчально-методичний комплекс / уклад. Л. М. Шульгіна. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. 151 с.
2. Васюк К. М. Загальна психологія : навчальний посібник. Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2025. 432 с.
3. Заушнікова М. Ю., Калениченко Р. А., Коханець А. С. Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект : навчальний посібник. Державний податковий університет, 2024.
4. Ільїна Н. М., Мисник С. О. Загальна психологія: теорія та практикум : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2025. 352 с.
5. Калениченко Р. А. та ін. Психологія бізнесу : навчальний посібник. Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. 269 с.
6. Кісіль З. Р., Швець Д. В. Психологія управління : навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях. Львівський державний університет внутрішніх справ, 2023.
7. Когут Я. М., Пряхіна Н. О., Жидецький Ю. Ц., Кіржецький Ю. І., Поцюрко О. Ю. Психологія управління : навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024.
8. Кукуленко-Лук'янець І. В. Психологія управління : навчально-методичний посібник. Черкаси : Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, 2012.
9. Максименко С. Д. Загальна психологія : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 272 с.
10. Максименко С. Д. Загальна психологія : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2023. 272 с.
11. Павелків Р. В. Загальна психологія : підручник. 4-те вид., допов. Київ : Кондор, 2024. 576 с.
12. Савчин М. В. Загальна психологія : підручник. 4-те вид. Київ : Академія, 2024. 344 с.
13. Савчин М. В. Загальна психологія : підручник. 5-те вид., стереотип. Київ : Академія, 2025. 352 с.
14. Сергєєнкова О. П., Столярчук О. А., Коханова О. П., Пасєка О. О. Загальна психологія : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2021.
15. Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. та ін. Загальна психологія : підручник. Київ : Каравела, 2022. 464 с.
16. Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. та ін. Загальна психологія : підручник. Київ : Каравела, 2023. 464 с.
17. Чуйко Г. В., Колтунович Т. А., Чаплак Я. В. Загальна психологія: індивідуально-психологічні особливості особистості : навчальний посібник.

Чернівці : Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, 2025. 212 с.

Додаткова література

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. URL : https://nbuv.gov.ua/?utm_source=chatgpt.com
2. American Psychological Association (APA). Official website. URL : https://www.apa.org/about?utm_source=chatgpt.com
3. American Psychological Association. APA Books. Офіційний каталог академічних та професійних видань APA. URL : https://www.apa.org/pubs/databases/psyctests?utm_source=chatgpt.com
4. APA Dictionary of Psychology. Онлайн-словник психологічних термінів APA. URL : https://dictionary.apa.org/?utm_source=chatgpt.com
5. APA Handbooks in Psychology. Офіційний каталог фундаментальних довідкових видань APA за напрямами психології: когнітивна, соціальна, особистісна, організаційна, клінічна, психологія розвитку, методологія та тестування. URL : https://www.apa.org/pubs/books/handbooks?utm_source=chatgpt.com
6. APA PsycTests. База психологічних тестів і методик оцінювання. URL : https://www.apa.org/pubs/databases/psyctests?utm_source=chatgpt.com

Електронні ресурси

1. Міністерство освіти і науки України. URL : https://mon.gov.ua
2. Національна академія педагогічних наук України. URL : https://naps.gov.ua
3. Інститут психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. URL : https://psychology-naes-ua.institute
4. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL : https://www.nbuv.gov.ua
5. Наукова періодика України. URL : https://journals.uran.ua
6. Google Академія (Google Scholar). URL : https://scholar.google.com
7. Scopus. URL : https://www.scopus.com
8. Web of Science. URL : https://www.webofscience.com
9. American Psychological Association (APA). URL : https://www.apa.org
10. American Psychological Association – PsycINFO. URL : https://www.apa.org/pubs/databases/psycinfo
11. World Health Organization (WHO). URL : https://www.who.int
12. PubMed. URL : https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov
13. Directory of Open Access Journals (DOAJ). URL : https://doaj.org
14. ERIC (Education Resources Information Center). URL : https://eric.ed.gov
15. Українська психологічна асоціація. URL : https://upa.org.ua