

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені І.І. МЕЧНИКОВА

(повна назва вищого навчального закладу)

Факультет/інститут факультет психології та соціальної роботи

Кафедра диференціальної і спеціальної психології



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної роботи

(П.І.Б.)

20__ р.

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

РОЗВИТОК ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В БІЗНЕСІ

(назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти третій (доктор філософії)

Спеціальність 053 «ПСИХОЛОГІЯ»

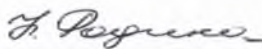
(код і назва спеціальності (тей))

Розробник: Чернявська Т.П., доктор психологічних наук, професор
(вказати прізвища, наукові ступені, вчені звання та посади розробників)

Навчальна програма затверджена на засіданні кафедри диференціальної і спеціальної психології

Протокол № 6 від “27” березня 2018 р.

Завідувач кафедри



(підпис)

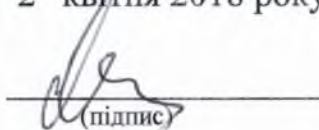
Родіна Н.В.

(прізвище та ініціали)

Обговорено та рекомендовано до затвердження навчально-методичною комісією (НМК) факультету психології та соціальної роботи:

Протокол № 1 від “2” квітня 2018 року

Голова НМК



(підпис)

Кременчуцька М.К.

(прізвище та ініціали)

Вступ

Навчальна програма дисципліни **«Розвиток особистісного потенціалу в бізнесі»** складена відповідно до освітньо-професійної/освітньо-наукової програми підготовки третьої (доктор філософії) спеціальності 053 «Психологія».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є система розвитку особистісного потенціалу та формування компетентностей: розвитку емоційного інтелекту; критичного мислення; розвитку особистісного потенціалу як засобу вирішення проблем в умовах невизначеності, змін, конкуренції.

Місце навчальної дисципліни в структурі освітнього процесу

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. **Змістовий модуль 1.** Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем міжособистісної взаємодії.

2. **Змістовий модуль 2.** Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем в умовах невизначеності, змін, конкуренції.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета - розкрити психологічний зміст потенціалу особистості, сформувати загальні і професійні компетенції до психолого-навчальної, управлінської діяльності в бізнес-організаціях, до ефективної взаємодії з керівництвом, зі співробітниками.

Завдання:

- сприяти усвідомленню і активізації потенціалу особистості;
- сприяти формуванню цілісного уявлення про психологічні особливості людини як чинника успішності в бізнесі-діяльності;
- сприяти усвідомленню закономірностей професійного становлення та особистісного зростання успішних бізнесменів;
- сприяти освоєнню основних напрямів і етичних аспектів тренінгів і психологічного консультування суб'єктів бізнесу

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

Загально-наукові компетентності:

КЗН. 05. – здатність до інноваційної діяльності, спрямованої на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг;

загально – професійні:

КЗП. 07. поглиблені знання про психологічні аспекти діяльності підприємця, менеджера, інвестора, лідера бізнесу;

КЗП. 15. здатність до виявлення актуальних потреб потенційних клієнтів, співробітників, керівників;

спеціалізовано – професійні:

КСП. 07. поглиблені знання теорії та практики розвитку особистісного потенціалу як засобу вирішення проблем в умовах високої конкуренції;

Очікувані результати навчання. У результаті вивчення навчальної дисципліни доктор філософії повинен

вміти здійснювати інноваційну діяльність щодо комерціалізації результатів наукових досягнень;

вміти трансформувати наукові дослідження і розробки у конкурентоспроможні товари і послуги;

вміти моделювати основні етапи розвитку людини в бізнесі

бути здатним визначати набір особистісних якостей, необхідних для успішного функціонування у бізнесі;

Володіння принципами ефективної комунікації на усіх етапах взаємодії з потенційними клієнтами, співробітниками, керівниками;

вміти диференціювати специфіку розвитку особистісного потенціалу в різних сферах діяльності;

вміти використовувати на практиці прийоми встановлення оптимальних умов для розвитку особистісного потенціалу в бізнесі;

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 90 годин, що становить 3 кредити ЄКТС.

2. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем в умовах високої конкуренції

Тема 1. Вибір бізнесу як професійної діяльності. Бізнес-діяльність як системне явище. Особливості бізнес-діяльності, пов'язані з умовами: дефіциту часу і інформації; фінансового ризику; інтенсивної роботи. Етапи розвитку людини в бізнесі. Професійно важливі якості особистості бізнесменів. Життєвий шлях людини, що реалізує себе у бізнесі. Самооцінка, Я-концепція успішного бізнесмена.

Тема 2. Мотивація у бізнес-діяльності. Концепція мотивації А. Маслоу. Комплекс Іюні. Самоактуалізація. Стимулювання прагнення до самоактуалізації, заохочення переоцінки утилітарних цінностей, здатних перешкодити повноцінному самовизначенню. Мотивація досягнення успіхів і мотивація уникнення невдач. Локус контролю і рівень домагань Вплив мотивації досягнення, метапотреб на ефективність бізнес-діяльності.

Змістовий модуль 2. Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем взаємодії в бізнесі

Тема 3. Здатність до формулювання стратегічних цілей. Проявлення наполегливості у досягненні мети професійної діяльності. Вирішування проблем нестандартними методами. Здатність приймати рішення в умовах

невизначеності. Прийняття рішень в умовах інформаційного дефіциту і невизначеності. Вирішування нестандартних завдань.

Тема 4. Маркетингові комунікації. Виявлення актуальних потреб потенційних клієнтів, співробітників, керівників. Трансактний аналіз (Е. Берн). Встановлення позитивних контактів з різними людьми. Підтримування толерантної взаємодії з потенційними клієнтами, партнерами, співробітниками, керівництвом. Ефектна і ефективна самопрезентація, презентація фірми, комерційної пропозиції. Управління конфліктними ситуаціями. Продуктивне спілкування при суттєвому розширенні демократичних засад в управлінні.

3. Рекомендована література

Основна

1. Берн Э. Лидер и группа. О структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн. – Екатеринбург: Изд-во «Литур», 2000. – 320 с.
2. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2007. – 224 с.
3. Карамушка Л.М. Самоактуалізація менеджерів у професійно-управлінській діяльності: Монографія / Л.М. Карамушка, М.Г. Ткалич. – Київ – Запоріжжя: «Просвіта», 2009. – 260 с.
4. Манхарт У. Формула успешных переговоров / У. Манхарт – К.: Companion Group, 2013. – 240 с.
5. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу. – СПб.: Издат. группа «Евразия», 2002. – 430 с.
6. Ньюстром Дж. Организационное поведение / Дж. Ньюстром, К. Дэвис. – СПб.: Питер, 2000. - 448 с.
7. Чернявская Т.П. Психология успешности личности в бизнесе. Монография / Т.П. Чернявская. - Одесса: Астропринт, 2010. – 288 с.
8. Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. / Ю.М. Швалб, О.В. Данчева. – Київ: Лібра, 1999. – 270 с.

Додаткова

1. Бендас Т.В. Психология лидерства / Т.В. Бендас. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
2. Гогац А. Бизнес + креатив: Преодолеть невидимые барьеры / А. Гогац; пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблицер, 2007. – 344 с.
3. Емельянов Е.Н. Психология бизнеса / Е.Н. Емельянов, С.Е. Поварницына. – М.: Армада, 1998. – 511 с.
4. Кандыба В. М. Психическая саморегуляция / В. М. Кандыба. – СПб. 2001 – 384 с.
5. Карамушка Л.М. Технології роботи організаційних психологів / Л.М. Карамушка. – Київ: Видавництво: ІНКОС, 2005. – 366 с.
6. Практикум по психологии менеджмента и профессиональной деятельности: учеб. пособие / Под ред. Г.С. Никифорова, М.А. Дмитриевой, В.М. Снеткова. – СПб.: Речь, 2003. – 448 с.

7. Шеклтон В. Психология лидерства в бизнесе. / В. Шеклтон. – СПб.: Питер, 2003. – 224 с.

3. Електронні інформаційні ресурси

1. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк; пер. с англ. И. Трифонова. — М.: Альпина Паблишер, 2013. – 274 с. - Режим доступа: http://loveread.ec/read_book.php?id=62008&p=1

2. Трансактный анализ. – Режим доступа: <http://psihomed.com/transaktniy-analiz/>

3. Чернявская Т.П. Коммуникация в бизнесе: психологическая теория и практика. Учебно-методическое пособие / Т.П. Чернявская, Т.П. Висковатова. - Одесса: ОНУ имени И.И. Мечникова, 2013. – 258 с. – Режим доступа: http://fs.onu.edu.ua/clients/client11/web11/metod/imem/chern_biznes.pdf

4. Юрик Н.Є. Самоменеджмент: Курс лекцій / Н.Є. Юрик. – Тернопіль: ТНТУ імені І. Пулюя, 2015. – 89 с. – Режим доступа: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/17693/1/%D0%A1%D0%B0%D0%BC%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%20%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf>

5. Эмоциональный интеллект. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnyy-intellekt>

5. Форма підсумкового контролю успішності навчання: залік

6. Методи діагностики успішності навчання

Викладання та вивчення навчальної дисципліни здійснюється у вигляді лекцій та індивідуальних консультацій, самостійної роботи студентів. Лекції діляться на: лекцію-повідомлення; лекцію-бесіду; лекцію-дискусію; лекцію-презентацію плакатів, об'ємних муляжів, слайдів і відеоматеріалів. В ході лекцій-дискусій за характером логіки пізнання впроваджується аналітичний, синтетичний, індуктивний та дедуктивний методи.

Перелік практичних навичок, які повинен опанувати студент, підлягають контролю до і під час проведення атестації – заліку.