

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені І.І. МЕЧНИКОВА

(повна назва вищого навчального закладу)

Кафедра диференціальної і спеціальної психології



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної роботи

(П.І.Б.)

20__ р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗВИТОК ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В БІЗНЕСІ

(назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти третій (доктор філософії)

Спеціальність 053 «ПСИХОЛОГІЯ»

(код і назва спеціальності (тей))

Інститут/факультет факультет психології та соціальної роботи

(назва інституту, факультету)

Робоча програма складена на основі навчальної програми з дисципліни
«Розвиток особистісного потенціалу в бізнесі».

(назва навчальної дисципліни)

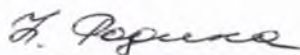
Розробник:

Чернявська Тетяна Павлівна, д. психол. наук, професор

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри диференціальної і спеціальної психології

Протокол № 9 від “13” травня 2019 р.

Завідувач кафедри



(підпис)

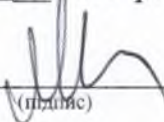
Родіна Н.В.

(прізвище та ініціали)

Схвалено навчально-методичною комісією (НМК) факультету психології та соціальної роботи

Протокол № 1 від “30” серпня 2019 р.

Голова НМК



(підпис)

(Кременчуцька М.К.)

(прізвище та ініціали)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри _____

Протокол № ___ від. “___” _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

(підпис)

(_____)

(прізвище та ініціали)

Переглянуто та затверджено на засіданні кафедри _____

Протокол № ___ від. “___” _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

(підпис)

(_____)

(прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Загальна кількість: кредитів – 3 годин – 90 залікових модулів – 1 змістових модулів – 2 ІНДЗ* – _____ (вид завдання)	Галузь знань <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u> (шифр і назва) Спеціальність <u>053 Психологія</u> (код і назва) Освітньо - кваліфікаційний рівень: третій (доктор філософії)	За вибором студента	
		Рік підготовки:	
		2-й	
		Семестр	
		2-й	
		Лекції	
		8 год.	
		Практичні, семінарські	
		Лабораторні	
		Самостійна робота	
		82 год.	
у т.ч. ІНДЗ*: - 0 год.			
Форма підсумкового контролю: <u>залік</u>			

* – за наявності

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Навчальний курс «Розвиток особистісного потенціалу в бізнесі» належить до переліку дисциплін вільного вибору. Курс забезпечує особистісний і професійний розвиток аспіранта та спрямований на загальний предмет – психіку людини, а також на розвиток її особистісного потенціалу.

Мета - розкрити сутність психологічних особливостей розвитку особистісного потенціалу в бізнес-діяльності, поглибити знання про себе як суб'єкта ефективної професійної діяльності; про взаємодії суб'єктів бізнесу між собою; про техніки психологічного консультування суб'єктів бізнесу.

Завдання:

- сприяння формуванню цілісного уявлення про психологічні особливості людини як чинника успішності бізнес-діяльності;
- усвідомлення закономірностей професійного становлення та особистісного зростання бізнесменів;
- розуміння сутності категорій та понять бізнес-психології;
- формулювання уявлень до обґрунтування методів, обраних для аналізу з психологічної точки зору факторів розвитку особистісного потенціалу в бізнес-діяльності;
- володіння техніками підвищення ефективності взаємодії суб'єктів бізнесу, техніками бізнес-консультування в бізнес-організаціях.

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.

3. 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 Іони. 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.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	Денна форма						Заочна форма						
	Усь ого	у тому числі					Усь ого	у тому числі					
		Л	п/с	лаб	інд	с.р		Л	п/с	лаб	інд	ср	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Змістовий модуль 1. Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем в умовах високої конкуренції													
Тема 1. Вибір бізнесу як професійної діяльності. 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.		2				20							
Тема 2. Мотивація у бізнесі. Концепція мотивації А. Маслоу. Комплекс Іюни. Прагнення до самоактуалізації. Мотивація досягнення успіхів / уникнення невдач. Локус контролю, рівень домагань Вплив мотивації досягнення, метапотреб на ефективність бізнесу.		2				20							
Разом за змістовим модулем 1	44	4				40							
Змістовий модуль 2. Розвиток особистісного потенціалу для вирішення проблем взаємодії в бізнесі													
Тема 3. Формулювання стратегічних цілей. Наполегливість у досягненні мети діяльності. Вирішування проблем нестандартними методами. Прийняття рішень в умовах невизначеності. Вирішування нестандартних завдань.		2				21							
Тема 4. Маркетингові комунікації. Виявлення актуальних потреб клієнтів, співробітників, керівників. Трансактний аналіз. Встановлення позитивних контактів з різними людьми. Толерантні взаємодії з клієнтами, партнерами, керівництвом, співробітниками. Управління конфліктними ситуаціями.		2				21							
Разом за змістовим модулем 2	46	4				42							
Усього годин	90	8				82							

* – за наявності

№з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
...		

6. Теми практичних занять

№з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
...		

№з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
...		

№з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Фактори формування особистісних підприємницьких властивостей.	10
2	Фактори формування особистісних лідерських властивостей.	10
3	Вплив концепції мотивації А. Маслоу на виробництво і менеджмент.	10
4	Психологічні навантаження і перевантаження у бізнесі.	10
5	Біологічні ритми та їх вплив на ефективність діяльності бізнесменів.	12
6	Емоційне «вигорання» лідерів бізнесу.	10
7	Вплив мотивації досягнення, метапотреб на ефективність бізнес-діяльності.	10
8	Розвиток творчих здібностей як професійно важливих у бізнес-діяльності.	10
	Разом	82

До самостійної роботи відноситься:

- [1] – підготовка до лекцій, практичних, семінарських, лабораторних занять;
- [2] – написання рефератів, есе;

9. Індивідуальне навчально-дослідне завдання

Психодіагностична робота, консультаційна робота, корекційно-відновлювальна та розвивальна робота, психологічна просвіта, організаційно-методична робота.

10. Методи навчання

Лекції, дискусії, обговорення у групі індивідуальних та самостійних завдань.

11. Методи контролю

Усне опитування, перевірка конспектів, індивідуальних завдань, поточне оцінювання, завершальний модульний контроль

Критерії оцінювання

1. Наявність конспекту лекцій	10
2. Виступ на семінарі за обраною темою	17
3. Участь у груповій роботі за темою семінару	26
4. Участь у дискусії за темою семінару	10
5. Завершальний модульний контроль	37

12. Питання для підсумкового контролю

1. Засади психології бізнесу як наукового напрямку.
2. Сутність бізнесу. Бізнес-діяльність як системне явище.
3. Етапи розвитку людини в бізнесі. Відмітні характеристики етапних станів людини.
4. Які відмітні характеристики етапу розвитку людини в бізнесі - "підприємець"?
5. Які відмітні характеристики етапу розвитку людини в бізнесі - "менеджер"?
6. Які відмітні характеристики етапу розвитку людини в бізнесі - "інвестор"?
7. Які відмітні характеристики етапу розвитку людини в бізнесі - "лідер бізнесу"?
8. Наведіть приклади професійно важливих якостей особистості бізнесменів в бізнес-ситуаціях.
9. У якому віці, в якому професійному напрямі люди приймають рішення про створення власного бізнесу? Наведіть приклади.
10. В чому полягає комплекс Іони? Приведіть приклади.
11. Які характеристики самоактуалізованих людей? Як стимулювати прагнення до самоактуалізації в бізнес-діяльності?
12. Як впливає мотивації досягнення, метапотреби на ефективність бізнес-діяльності?
13. В чому психологічна сутність лідерства у бізнесі?
14. Наведіть приклади, як професійно важливі якості особистості лідерів бізнесу проявляються на практиці.
15. Наведіть приклади прояву особливостей управлінської діяльності, які пов'язані з інтенсивною роботою в умовах конкуренції в бізнесі.
16. Перечисліть основні п'ять ключових етапів процесу ефективних продаж.
17. Як викликати до себе інтерес, довіру, симпатію під час презентації?
18. Як ефективно використовувати мову тіла під час ділових перемовин?
19. Як ефективно встановлювати контакт із клієнтами?
20. Як визначити актуальні потреби клієнтів?
21. Як ефективно спілкуватися з жорсткими клієнтами, коли вони заперечують?
22. Як ефективно завершувати продаж?
23. Як ефективно вплинути на Его-стан Батька під час ділового спілкування?
24. Як ефективно вплинути на Его-стан Дитя під час ділового спілкування?
25. Як ефективно вплинути на Его-стан Дорослого під час ділового спілкування?
26. Як ефективно вирішувати конфлікти в організації? Наведіть приклади.
27. Як виявляється творчий потенціал лідерів бізнесу?
28. Коли і в чому виявляється пошук і знаходження нових економічних можливостей лідерами бізнесу?

29. Як Вам бачиться розвиток Вашої внутрішньої організаційної кар'єри?

30. Які функції організаційного психолога на підприємстві?

13. Розподіл балів, які отримують аспіранти

Поточний контроль				Модульний контроль	Сума балів
Змістовий модуль №1		Змістовий модуль № 2			
T1	T2	T3	T4		
10	10	10	10	60	100

T1, T2 ... T4 – теми змістових модулів

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	Зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

14. Методичне забезпечення

1. Чернявская Т.П. Психология успешности личности в бизнесе. Монография / Т.П. Чернявская. - Одесса: Астропринт, 2010. – 288 с.

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

3. Чернявская Т.П. Личность в бизнесе. Учебно-методическое пособие / Т.П. Чернявская. - Донецк: Донбасс, 2013. – 40 с.

4. Чернявская Т.П. Профессиональное самоопределение в бизнесе. Учебно-методическое пособие / Т.П. Чернявская. - Донецк: Донбасс, 2013. – 42 с.

5. Чернявська Т.П. Розвиток лідерського потенціалу менеджерів в умовах конкуренції / Т.П. Чернявська // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Т. 16, Вип. 1 (35). 2017. – С. 55-62.

15. 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; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2007. – 224 с.
3. Карамушка Л.М. Самоактуалізація менеджерів у професійно-управлінській діяльності (на матеріалі діяльності комерційних організацій): Монографія / Л.М. Карамушка, М.Г. Ткалич. – Київ – Запоріжжя: «Просвіта», 2009. – 260 с.
4. Манхарт У. Формула успешных переговоров / У. Манхарт; пер. с нем. – К.: Companion Group, 2013. – 240 с.
5. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу; пер. с англ. – СПб.: Издат. группа «Евразия», 2002. – 430 с.
6. Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. / Ю.М. Швалб, О.В. Данчева. – Київ: Лібра, 1999. – 270 с.
7. Шеклтон В. Психология лидерства в бизнесе. / В. Шеклтон. – СПб.: Питер, 2003. – 224 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 Паблішер, 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. Маслоу А.Г. Дальние пределы человеческой психики / А.Г. Маслоу; пер. с англ. – СПб.: Издат. группа «Евразия», 2002. – 430 с.
7. Ньюстром Дж. Организационное поведение / Дж. Ньюстром, К. Дэвис; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. - 448 с.
8. 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.

16. Електронні інформаційні ресурси

1. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пинк; пер. с англ. И. Трифонова. — М.: Альпина Паблішер, 2013. – 274 с. - Режим доступа: http://loveread.ec/read_book.php?id=62008&p=1
2. Трансактний анализ. – Режим доступа: <http://psihomed.com/transaktniyi-analiz/>
3. Юрик Н.Є. Самоменеджмент: Курс лекцій / Н.Є. Юрик. – Тернопіль:

ТНТУ ім. 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>

4. Эмоциональный интеллект. – Режим доступа:
<http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnyy-intellekt>

Додаток 1

10 обов'язкових завдань за предметом

При перездачі іспиту (чи підсумкового контролю) студент виконує 10 обов'язкових завдань за предметом, створених лектором курсу.

Завдання, виконані в повному обсязі оцінюються у 60 балів.

1. Наявність конспекту лекцій.
2. Виконання одного індивідуального завдання.
3. Усний опис стадій розвитку Его (J. Loevinger).
4. Відповідь на одне питання зі списку для підсумкового контролю (за вибором аспіранта).
5. Наведіть приклади, як проявляються Ваші власні підприємницькі якості.
6. Обґрунтуйте вплив теорії А. Маслоу на виробництво і менеджмент.
7. Наведіть приклади, як ефектно і ефективно представити себе, фірму, комерційну пропозицію?
8. Наведіть приклади, як використовувати стратегію взаємного виграшу в організаційному конфлікті.
9. Асертивність як умова ефективного спілкування. Як розвивати власну впевненість в собі в діловому спілкуванні?
10. Аналіз статті. Чернявська Т.П. Диференціація комунікативних установок бізнесменів / Т.П. Чернявська // Наука і освіта. Науково-практичний журнал Південного наукового центру НАПН України. – Режим доступа: http://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2010/4_5_2010/16.pdf

Додаток 2

Індивідуальні завдання

№ з/п	Назва завдання	Кількість годин
1	Сутність менеджменту. Загальні функції менеджменту. Особливості сучасного вітчизняного менеджменту.	10
2	Професійно важливі якості особистості бізнесменів.	10
3	Умови роботи в сучасному бізнесі. Особливості управлінської діяльності, які пов'язані з інтенсивною роботою, де співробітники випробовують великі психологічні навантаження і перевантаження.	10
4	Основні ознаки фізичного, психічного, духовного здоров'я.	10
5	Яка самооцінка сприяє успішності в бізнесі? Концепції, які можуть поліпшити самооцінку.	10
6	Емоційний інтелект в бізнесі: дослідження феномену.	10
7	Самоактуалізованість і особистісне зростання (А. Маслоу).	10
8	Регуляція власного емоційного і вольового станів.	10
9	Власний лідерський потенціал: аналіз ресурсів і обмежень для нарощування власного лідерського потенціалу.	10
10	Особистісна самоефективність.	10
11-20	За вибором при узгодженні з викладачем	10