



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
імені Леоніда Юзькова

ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішення вченої ради університету
23 листопада 2020 року,
Протокол № 6

Перший проректор

_____ О.М. Омельчук
(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ 2020 року

М.П.

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«ЕКОНОМІЧНА ПСИХОЛОГІЯ»
для підготовки на першому освітньому рівні
здобувачів вищої освіти ступеня бакалавра
за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування
галузі знань 07 Управління та адміністрування

м. Хмельницький
2020

ЗМІСТ

Стор.

1.	Опис навчальної дисципліни		1
2.	Заплановані результати навчання		2
3.	Програма навчальної дисципліни		3
4.	Структура вивчення навчальної дисципліни		9
	4.1.	Тематичний план навчальної дисципліни	9
	4.2.	Аудиторні заняття	10
	4.3.	Завдання для самостійної роботи студентів	11
5.	Методи навчання та контролю		10
6.	Схема нарахування балів		11
7.	Рекомендована література		12
	7.1.	Основна література	12
	7.2.	Допоміжна література	12
8.	Інформаційні ресурси в Інтернеті		13

1. Опис навчальної дисципліни

- | | |
|--|---|
| 1. Шифр і назва галузі знань | – 07 Управління та адміністрування |
| 2. Код і назва спеціальності | – 072 Фінанси, банківська справа та страхування |
| 3. Назва спеціалізації | – спеціалізація не передбачена |
| 4. Назва дисципліни | – Економічна психологія |
| 5. Тип дисципліни | – вибіркова |
| 6. Код дисципліни | – ЗПВ 1.2. |
| 7. Освітній рівень, на якому вивчається дисципліна | – перший |
| 8. Ступінь вищої освіти, що здобувається | – бакалавр |
| 9. Курс / рік навчання | – перший |
| 10. Семестр | – другий |
| 11. Обсяг вивчення дисципліни: | |
| 1) загальний обсяг (кредитів ЄКТС / годин) | – 4 / 120 |
| 2) денна форма навчання: | |
| аудиторні заняття (годин) | – 54 |
| % від загального обсягу | – 49 |
| лекційні заняття (годин) | – 26 |
| % від обсягу аудиторних годин | – 50 |
| семінарські заняття (годин) | – 26 |
| % від обсягу аудиторних годин | – 51 |
| самостійна робота (годин) | – 68 |
| % від загального обсягу | – 51 |
| тижневих годин: | |
| аудиторних занять | – 2 |
| самостійної роботи | – 3 |
| 3) заочна форма навчання: | відсутня |
| 12. Форма семестрового контролю | – залік |
| 13. Місце дисципліни в логічній схемі: | |
| 1) попередні дисципліни | – ЗПО 6. Соціологія |

- | | |
|------------------------------|--|
| 2) супутні дисципліни | – ЗПВ 1.1. Психологія, ЗПВ 2.1. Етика ділового спілкування |
| 3) наступні дисципліни | – ЗПО 9 Філософія |
| 14. Мова вивчення дисципліни | – українська. |

2. Заплановані результати навчання

Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни
Загальні компетентності
ЗК 01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 02. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК 06. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
ЗК 07. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК 08. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК 10. Здатність працювати у команді.
ЗК 11. Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами) інших галузей знань, видів економічної діяльності).
Спеціальні компетентності
СК 01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.
СК 11. Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку.
Результати навчання
ПР 01. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.
ПР 14. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.
ПР 16. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.
ПР 18. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.
Після завершення вивчення дисципліни здобувач повинен продемонструвати такі результати навчання:
1. Знання
<i>(здатність запам'ятовувати або відтворювати факти (терміни, конкретні факти, методи і процедури, основні поняття, правила і принципи, цілісні теорії тощо)</i>
1.1) відтворювати теоретичні основи бюджетно-податкової політики держави;
1.2) називати основні засади розробки бюджетної стратегії і тактики в Україні;
1.3) визначати підходи, методи та моделі бюджетного прогнозування та планування;
1.4) описувати складові та інструментарій бюджетного та податкового механізму;
1.5) називати теоретичні засади податкового навантаження.
2. Розуміння
<i>(здатність розуміти та інтерпретувати вивчене, уміння пояснити факти, правила, принципи; перетворювати словесний матеріал у, наприклад, математичні вирази; прогнозувати майбутні наслідки на основі отриманих знань)</i>
2.1) пояснювати економічний зміст, завдання та роль бюджетно-податкової політики;
2.2) класифікувати моделі організації міжбюджетних відносин;
2.3) описувати інструменти міжбюджетного регулювання;
2.4) пояснювати практику визначення податкового навантаження;
2.5) з'ясувати сутність методів бюджетного прогнозування та планування.
3. Застосування знань

<i>(здатність використовувати вивчений матеріал у нових ситуаціях (наприклад, застосувати ідеї та концепції для розв'язання конкретних задач)</i>
3.1) знаходити відмінності між податковою політикою та механізмом оподаткування;
3.2) ілюструвати специфіку використання інструментарію реалізації податкової політики;
3.3) оцінювати механізм реалізації бюджетно-податкової політики;
3.4) окреслювати основи бюджетного моніторингу та аналізу;
3.5) виявляти механізми формування та використання бюджетних коштів.
4. Аналіз
<i>(здатність розбивати інформацію на компоненти, розуміти їх взаємозв'язки та організаційну структуру, бачити помилки й огріхи в логіці міркувань, різницю між фактами і наслідками, оцінювати значимість даних)</i>
4.1) аналізувати ефективність здійснення бюджетної та податкової політики в країні;
4.2) оцінювати нормативно-правове забезпечення бюджетно-податкової політики;
4.3) здійснювати бюджетно-податковий моніторинг та аналіз на макрорівні;
4.4) узагальнювати досвід бюджетного регулювання в зарубіжних країнах;
4.5) пояснювати роль Державного казначейства України у бюджетному процесі.
5. Синтез
<i>(здатність поєднувати частини разом, щоб одержати ціле з новою системною властивістю)</i>
5.1) аргументувати необхідність податкового реформування в Україні;
5.2) встановлювати взаємозв'язок податкової політики, податкової системи та податкового механізму;
5.3) узагальнювати основні правові документи, що регламентують бюджетно-податкову політику в Україні;
5.4) визначати роль бюджетного обліку у бюджетній політиці країни.
6. Оцінювання
<i>(здатність оцінювати важливість матеріалу для конкретної цілі)</i>
6.1) робити висновок щодо стану бюджетної та боргової безпеки держави;
6.2) оцінювати дієвість та ефективність бюджетно-податкової політики;
6.3) пояснювати чинники, що визначають бюджетну безпеку;
6.4) визначати рівень податкового навантаження та його розподіл між суб'єктами економіки.
7. Створення (творчість)
<i>(здатність до створення нового культурного продукту, творчості в умовах багатовимірності та альтернативності сучасної культури)</i>
7.1) розробляти бюджетну стратегію та тактику;
7.2) пропонувати рішення у сфері бюджетно-податкової політики;
7.3) визначати вплив бюджетно-податкової політики на забезпечення платоспроможності держави;

3. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Предмет, методи, історія та напрями економічної психології

Етапи розвитку науки: 1) виникнення і розвиток «класичної теорії наукового менеджменту» (поч. ХХ ст.); 2) виникнення і розвиток доктрини «людських стосунків» (30-ті – друга половина 40-х р. ХХ ст.); 3) виникнення і розвиток сучасних теорій управління (з 50-х років ХХ ст. до нашого часу).

Системний, ситуаційний, емпіричний та кількісний підходи до розвитку економічної психології.

Історія виникнення та розвитку економічної психології. Економічна психологія в системі наук. Когнітивна сфера економічної поведінки. Прийняття економічного рішення. Вибір і розрахунок. Ризик і виграш або програш. Психологічні затрати економічного рішення. Вибір й атрибуція. Основні сфери і проблеми економічної психології в умовах соціально-економічних змін в Україні.

Характеристика методів дослідження економічної психології. Роль експериментальних (лабораторних) та емпіричних досліджень в природних умовах для розуміння психологічних механізмів економічної поведінки.

Основні завдання та методи роботи практичного психолога в різних сферах економічної діяльності.

Оформлення і розвиток психології управління як самостійної науки. Перспективи розвитку зарубіжної та вітчизняної психології управління.

Тема 2. Особистість працівника, її структура і шляхи формування

Поняття “особистість”. Особистість як соціальна якість. Динамічні якості особистості (цілі, інтереси, установки, цінності). Особистість як системна, соціальна якість, що набувається в предметній діяльності і спілкуванні. Індивід як окремих представник людського суспільства. Головна характеристика властивостей індивіда – залежить від спадковості. Індивідуальність як неповторне поєднання психологічних особливостей людини, що складають її своєрідність, відмінність від інших людей. Особистість як людина, що живе і діє в певних суспільно-історичних умовах, посідає певне місце в суспільстві і характеризується свідомістю. Індивідуально-типологічні якості особистості що розглядає загальна психологія. Структура особистості: біологічне (вроджене) та соціальне (визначає ставлення особистості до зовнішнього середовища).

Теорії особистості та їх врахування в управлінській діяльності.

Темперамент як індивідуально-своєрідна ознака психіки, що визначає динаміку психічної діяльності незалежно від її змісту, мети. Залежність темпераменту від характеру психічної діяльності. Характерні особливості темпераменту.

Психологічна характеристика типів темпераменту. Значення темпераменту у трудовій і навчальній діяльності людини. Темперамент та індивідуальний стиль діяльності.

Поняття про характер як сукупність індивідуально-своєрідних ознак, що проявляються у типових для особистості способах діяльності, визначаються у типових обставинах і характеризуються відношенням особистості до цих обставин.

Акцентуації характеру як крайні варіанти норми, коли окремі риси характеру надмірно виражені. Характер і діяльність.

Тема 3. Методи вивчення особистості. складання характеристики ділових та особистісних якостей працівника

Теорія як інтегрована сукупність принципів, що пояснюють події, які спостерігаються в даний момент, і дають можливість скласти прогноз на майбутнє. Отже, теорії не лише інтегрують факти, а й дають можливість скласти прогнози (гіпотези), які можна перевірити. Гіпотеза як припущення, достовірність якого можна перевірити; гіпотеза описує взаємозв'язок, який можливо існує між подіями.

Об'єктивні, експериментальні та кореляційні методи дослідження особистості. Спостереження як метод дослідження особистості без зміни умов. Види спостереження.

Експериментальне дослідження як дослідження у ході якого встановлюються причинно-наслідкові зв'язки за умови маніпулювання одним або декількома факторами (незалежними змінними) і контролю за іншими (які залишаються незмінними). Анкети й тести як більш структурований спосіб вирішення тієї чи іншої проблеми, пов'язаний з використанням засобів, обраних залежно від досліджуваного явища.

Психодіагностика як галузь психологічної науки, яка займається підбором психологічних методик, визначенням їх доцільності та валідності. Показники валідності. Класифікація методів психодіагностики. Методика складання характеристики. Схема вивчення особистості.

Тема 4. Афективні чинники економічної поведінки. мотиваційно-вольовий компонент економічної поведінки

Модалність (знак) емоцій та інтенсивність емоцій. Зміст емоцій. Емоційний споживчий вибір. Мотиваційно-вольовий компонент поведінки. Основні методи дослідження в економічній психології. Теоретико-емпіричний характер економічної психології. Причини невизначеності й непередбачуваності економічної поведінки. Роботи основних економістів, що зачіпають психологічні проблеми економічного життя.

Основні психологічні підходи до вивчення особистості. Сучасні уявлення про структуру економічної психології. Ключеві напрями, сучасний стан та перспективи досліджень в економічній психології.

Тема 5. Методи дослідження міжособистісних відносин в економічній психології

Особливості поведінки людини в групі. Група як спільність із двох чи більше осіб, що взаємодіють одна з одною, знають одна про одну та мають спільну мету. Основними характеристиками малої групи: частота взаємодії: так регулярні збори одних і тих індивідів, коли хтось виголошує промову без обміну думками з іншими, навряд чи можна вважати малою групою; розвиток індивідуальності групи: формування групи закономірно призводить до розвитку спільних рис і моделей поведінки, що відрізняють одні групи від інших: утвердження групових норм: члени групи виробляють свою систему цінностей на основі спільних для них культурних пріоритетів і переконань. Ця система цінностей є критерієм оцінки поведінки кожного члена групи й символом відмінності групи від навколишнього світу; взаємобмін і копіювання моделей поведінки: загальні дії членів групи щодо усунення небажаного впливу навколишнього середовища (інших груп, культур); диференціація ролей членів групи: кожен член групи виконує ряд ролей залежно від свого становища в групі, амбіцій і здібностей; взаємозалежність індивідуальних і спільних цілей: усвідомлення того факту, що групові зусилля спрямовані на реалізацію спільних цілей, а звідси – і цілей конкретного індивіда, є мотиватором діяльності та підтримки колег по роботі; вигода кожного від об'єднання в групу: кожен індивід вбачає особисту користь у приналежності до групи. Досягнення цієї вигоди самостійно в інших групах індивіди розглядають як проблематичну справу.

Функції ефективної групи та соціальні ролі її членів: орієнтації членів групи на виконання завдання; орієнтації членів групи на формування і розвиток групи (групові процеси). Феномен соціальної фасилітації.

Феномен соціальних лінощів. Феномен деіндивідуалізації.

Види соціальних ролей. Деструктивні соціальні ролі. Умови ефективності групового вирішення проблем.

Соціометрія як соціально-психологічний метод дослідження системи особистісних взаємин в групі, що передбачає опитування членів групи з метою вивчення цих взаємин та їх оптимального використання у різних сферах спільної діяльності. Референтометрія як методика завдяки якій можна діагностувати ступінь значимості кожного члена групи для його товаришів по колективу; виявити, з одного боку тих, на чію думку в даній спільноті орієнтована більшість членів, а з іншого тих – чия позиція з того чи іншого питання практично байдужа всім.

Тема 6. Психологічні особливості, авторитет і влада керівника

Професіоналізм діяльності як характеристика суб'єкта праці, що відображає високу професійну кваліфікацію і компетентність; різноманітність ефективних професійних навичок та вмінь, у тому числі заснованих на творчих рішеннях. Професіоналізм особистості як характеристика суб'єкта праці, що відображає високий рівень професійно важливих та індивідуально-ділових якостей, адекватний рівень прагнень, мотиваційну сферу та ціннісні настанови, спрямовані на прогресивний розвиток фахівця.

Професіоналізм діяльності менеджера. Керівництво як процес правового впливу, який керівник здійснює на основі влади, делегованої йому державою або колективом. Керівник як суб'єкт управління. Особливості керівництва. Психологічні типи керівників. Характеристика чинників, що діють на людину при формуванні її як керівника певного типу. Труднощі, вимоги та обмеження в роботі керівників. Психологічні якості особистості керівника.

Лідерство як процес психологічного впливу однієї людини на інших у процесі їх спільної життєдіяльності, що пов'язано із сприйняттям, наслідуванням, розумінням один одного. Відмінності між лідерством і керівництвом. Теорії лідерства. Модель типології лідерства (за Л.І.Уманським). Психологія індивідуального стилю управління. Стиль керівництва як система принципів, норм і методів впливу на підлеглих з метою ефективного виконання управлінської діяльності та досягнення намічених цілей.

Тема 7. Психологічні аспекти інформаційного забезпечення в економічній психології

Спілкування як сукупність зв'язків і взаємодій індивідів, груп, спільнот, під час яких відбувається обмін інформацією, досвідом, уміньми, навичками і результатами діяльності. Комунікація як смисловий та індивідуально-змістовий аспект соціальної взаємодії; обмін інформацією у різноманітних процесах соціальної взаємодії. Стили спілкування. Культура мовлення. Культура почуттів. Культура поведінки.

Індивідуальне діалогічне спілкування як спілкування двох людей, внаслідок якого виникають спільні пропозиції, думки, бачення проблем тощо. Техніка проведення діалогу. Спілкування керівника з підлеглими у процесі виконання ними службових обов'язків.

Стимулювання ефективної праці. Мотиваційне поле як сукупність створених керівником ситуаційних чинників, які спонукають виникнення у працівників мотивів до продуктивної праці. Основа мотиваційного поля: стиль управління, поведінка керівника в комунікаціях,

оплата праці, вимогливість (формулювання цілей і завдань). Нарада як організаційна форма спільного обговорення і вирішення керівником разом з підлеглими певних проблем, питань. Види нарад. Підготовка до проведення наради. Технологія проведення нарад.

Тема 8. Психологія поведінки в конфліктних ситуаціях

Конфлікт як соціально-психологічна основа професійної діяльності. Конфлікт як зіткнення інтересів, думок, оцінок, емоцій або дій людини, що вступили у взаємодію. Конфліктні ситуації, їх види (об'єктивно-цілеспрямовані, об'єктивно-нецілеспрямовані, суб'єктивно-цілеспрямовані, суб'єктивно-нецілеспрямовані). Класифікація конфліктів (за характером виявлення, по цільовій спрямованості, в залежності від кількості людей, які вступають у конфлікт).

Аналіз схеми розвитку конфлікту. Правила попередження конфліктів. Конструктивні та деструктивні конфлікти. Поняття конфлікту, конфліктної ситуації. Типи конфліктів. Психологічні причини зародження конфліктів і можливості керівника щодо їх передбачення і нейтралізації. Структура конфлікту. Форми поведінки керівника в ситуаціях конфлікту. Стратегії поведінки керівника в службових конфліктах. Провокування конфліктів, схильність до конфліктів.

Конструктивні конфлікти та їх використання в управлінській діяльності. Активна підготовка керівника до конфліктного спілкування.

Тема 9. Психологія рекламної діяльності

Реклама як інформація про споживчі властивості товарів і види послуг з метою створення попиту на них. Реклама як інформаційний механізм економіки. Реклама як певний спосіб агітації, інформації, переконань (у рамках ринку), виставочні заходи, комерційні семінари, упакування, друкована продукція (проспекти, каталоги, плакати), поширення сувенірів, купонування й інші засоби стимулювання торгової діяльності. Характеристика реклами.

Психологічні особливості реклами. Види реклами: інформаційна (переважає в основному на етапі виведення товару на ринок, коли постає завдання створення первинного попиту); повідомлююча (здобуває особливу значимість на етапі зростання, коли перед фірмою постає завдання формування виборчого попиту); порівняльна (цей вид використовують у таких товарних категоріях, як дезодоранти, зубна паста, пральний порошок, шини й автомобілі); емоційна (так звана підкріплювальна реклама, що прагне запевнити нинішніх покупців у правильності зробленого ними вибору); нагадуюча (надзвичайно важлива на етапі зрілості, для того щоб змусити споживача згадати про товар). Носії реклами: пряма поштова реклама; друкована і сувенірна реклама; аудіо- й аудіовізуальна реклама.

Планування рекламної діяльності підприємства. Сутність рекламної політики підприємства.

Тема 10. Психологічна проблема грошей

Гроші як об'єкт психологічних досліджень. Макроекономічні дослідження психологічного аспекту грошей. Внесок психології у вивчення феномена грошей. Настановлення що до грошей. Типи й акцентуації особистості в контексті використання грошей. Ставлення до грошей у різних соціальних групах. Проблема власності та особистісного ставлення до речей. Психологія заощаджень. Сприйняття цінності грошей.

Вплив грошей на формування особистості. Психологічні дослідження поведінки дітей і підлітків у сфері споживання. Гроші у повсякденному житті. Гроші та психологічне здоров'я. Методи вивчення монетарних стосунків. Проблема власності в психологічній літературі. Особистість та власність. Психологічні характеристики видів привласнення. Процеси руху речей в системі власності.

Тема 11. Вплив психологічних чинників на фінанси та діяльність бірж

Керування ризиками. Психологічні дослідження цікавості до цінних паперів. Календарні коливання курсу цінних паперів. Вплив різних джерел інформації на поведінку на біржі. Загальні психологічні закономірності поведінки на біржі. Ігровий та підприємницький ризик. Психологічний портрет брокера валютної біржі.

Психологічний аспект існування фондових ринків в Інтернеті. Психологічні проблеми проведення торговельних переговорів й угод. Економіко-психологічні проблеми податкової політики й оподаткування. Оцінка податкової політики різними верствами населення: персональні, організаційні й ситуаційні фактори оцінки. Психологічні моделі поведінки при ухилянні від сплати податків

Історія становлення фондового ринку. Біржові торги як форма психологічної гри. Фондовий ринок в Інтернеті. Психологічна проблема керування ризиками. Загальні психологічні закономірності поведінки на біржі. Економічна психологія сприйняття доходів і заощаджень й особливості фінансової поведінки населення. Економіко-психологічні фактори функціонування фінансових ринків і біржова поведінка на ринку цінних паперів. Психологічна проблема сприйняття податків.

Тема 12. Психологія споживача

Чинники споживацького вибору. Типові ефекти споживацької поведінки. Моделі вибіркової поведінки споживача. Особистість та споживчий вибір.

Основні причини популярності проєктивних методів у дослідженнях споживчих реакцій. Основні напрямки в дослідженнях ринку й споживання. Психологічні параметри товару. Прийняття рішення про покупку. Типологія споживачів.

Типи проведення якісних досліджень споживчого ринку. Основні методики модерації фокус-груп. Використання проєктивних методів в якісних дослідженнях. Проєктивні методи в дослідженнях ринку. Методика конструювання колажів. Методика ранжування.

Тема 13. Психологія виробництва

Праця та робоча сила. Стандартизація виробництва. Співвідношення понять «труд» та «робоча сила». Додана вартість та прибуток. Підприємництво. Грошова система.

Ціноутворення на робочу силу в умовах конкуренції. Матеріальне стимулювання праці в умовах ринкових відносин. Механізми регулювання трудової поведінки персоналу. Регулювання чисельності персоналу. Нормування праці в сучасних умовах. Ефективності використання трудових ресурсів організацій і фірм.

Економіко-психологічні проблеми організації керування підприємством у ринкових умовах господарювання

Лінійна організаційна структура. Функціональна організаційна структура. Лінійно-

функціональна організаційна структура. Економічна психологія суб'єктів відносин на ринку праці й проблеми керування зайнятістю населення та підприємницькою діяльністю.

Тема 14. Психологія вибору професії

Основні підходи до вивчення вибору професії. Адаптація до праці. Соціалізація в організації. Мотивація до праці. Задоволеність працею.

Планування кар'єри. Основні стадії та етапи індивідуальної кар'єри. Методики визначення професійного рівня самореалізації особистості, задоволеності працею, професійної придатності.

Проблема адаптації співробітників в організації. Мотивація до праці та сучасні розробки в сфері мотивування персоналу. Діагностика задоволеності професійною діяльністю. Проблема самореалізації особистості в трудовій діяльності. Методи професійної діагностики. Праця й дозвілля в родині, ставлення до праці й патерни дозвілля залежно від економічного добробуту.

Тема 15. Економічна психологія в управлінні кадрами

Особливості планування управлінського розвитку. Етапи планування індивідуальних програм управлінського розвитку. Планування відбору кадрів.

Професійний відбір як система заходів, що дозволяють виділити кандидатів, що за своїми індивідуальними якостями найбільш придатні до навчання і подальшої професійної діяльності за конкретними спеціальностями. Етапи профвідбору (за Орбан-Лембрик Л.Е.): медичний; освітній; анкетний; психологічний відбір.

Профпридатність як сукупність психічних і психофізіологічних особливостей людини, необхідних і достатніх для досягнення нею (при наявності спеціальних знань і вмінь) прийнятної ефективності праці. Психологічно професійні якості як такі, що безпосередньо включені у трудовий процес і впливають на його ефективність.

Методи профвідбору: професіографічний аналіз; метод експертної оцінки; відбірний; інститут поручительства; співбесіда (вступна бесіда); використання нових центрів оцінки, тобто організацій, які надають багатофункціональні програми, розроблені з метою визначення кола кандидатів на заміщення вакантних посад.

Оцінка діяльності персоналу.

Оцінка як систематичне вивчення процесу праці людини та її досягнень. Методи оцінювання: індивідуальна оцінка; групова; кадрова; експертна та психологічна оцінка. Аналіз якостей особистості співробітників. Проблема статті в управлінні.

4. Структура вивчення навчальної дисципліни

4.1. Тематичний план навчальної дисципліни

№ теми	Назва теми	Кількість годин												
		Денна форма навчання						Заочна форма навчання						
		Усього	у тому числі					Усього	у тому числі					
			Лекції	Сем. (прак).	Лабор.	Ін.зав.	СРС		Лекції	Сем. (прак).	Лабор.	Ін.зав.	СРС	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	

1.	Предмет, методи, історія та напрями економічної психології	12	2	2	-	-	8	-	-	-	-	-	-
2.	Особистість працівника, її структура і шляхи формування	14	4	2	-	-	8	-	-	-	-	-	-
3.	Методи вивчення особистості. Складання характеристики ділових та особистісних якостей працівника	12	2	2	-	-	8	-	-	-	-	-	-
4.	Афективні чинники економічної поведінки. Мотиваційно-вольовий компонент економічної поведінки	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.	Міжособистісні відносини в економічній психології	13	2	2	-	-	9	-	-	-	-	-	-
6.	Психологічні особливості, авторитет і влада керівника	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.	Психологічні аспекти інформаційного забезпечення в економічній психології	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.	Психологія поведінки в конфліктних ситуаціях	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.	Психологія рекламної діяльності	4	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.	Психологічна проблема грошей	15	2	4	-	-	9	-	-	-	-	-	-
11.	Вплив психологічних чинників на фінанси та діяльність бірж	15	2	4	-	-	9	-	-	-	-	-	-
12.	Психологія споживача	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13.	Психологія виробництва	12	2	2	-	-	8	-	-	-	-	-	-
14.	Психологія вибору професії	11	2	-	-	-	9	-	-	-	-	-	-
15.	Економічна психологія в управлінні кадрами	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Всього годин:	120	26	26	-	-	68	-	-	-	-	-	-

4.2. Аудиторні заняття

4.2.1. Аудиторні заняття (лекції, семінарські заняття) проводяться згідно з темами та обсягом годин, передбачених тематичним планом.

4.2.2. Плани лекцій з передбачених тематичним планом тем визначаються в підрозділі 5.2.2 навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.2.3. Плани семінарських (практичних) занять з передбачених тематичним планом тем, засоби поточного контролю знань та методичні рекомендації для підготовки до занять визначаються в підрозділі 5.2.3 навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.3. Завдання для самостійної роботи студентів

4.3.1. Самостійна робота студентів денної форми навчання включає завдання до кожної теми та індивідуальні завдання. Самостійна робота студентів заочної форми навчання передбачена навчальним планом у формі виконання домашньої контрольної роботи.

4.3.2. Завдання для самостійної роботи студентів та методичні рекомендації до їх виконання визначаються в підрозділі навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.3.4. Тематика індивідуальних завдань та методичні рекомендації до їх виконання визначаються в підрозділі 5.2.5 навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.3.5. Індивідуальні завдання виконуються в межах часу, визначеного для самостійної роботи студентів, та оцінюються частиною визначених в розділі 6 цієї програми кількості балів, виділених для самостійної роботи.

5. Методи навчання та контролю

Під час лекційних занять застосовуються:

- 1) традиційний усний виклад змісту теми;
- 2) слайдова презентація.

На семінарських та практичних заняттях застосовуються:

- дискусійне обговорення проблемних питань;
- вирішення ситуаційних завдань;
- повідомлення про виконання індивідуальних завдань.

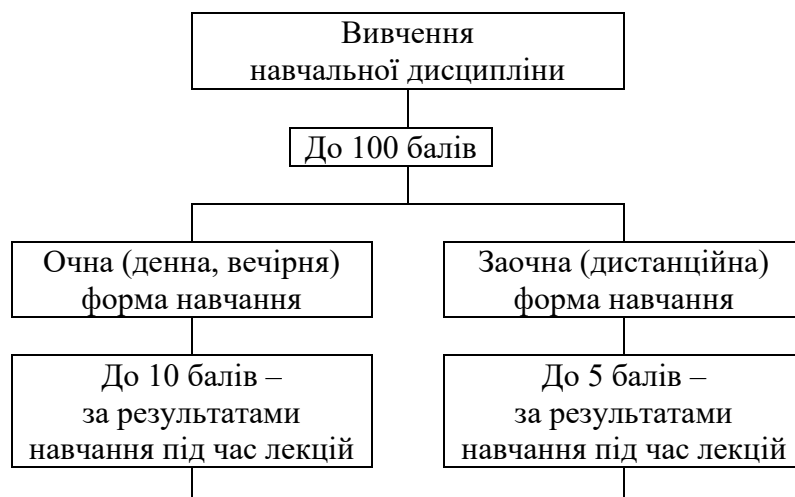
Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться у формах:

- 1) усне або письмове (у тому числі тестове) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу попередньої лекції;
- 2) усне або письмове (у тому числі тестове) опитування на семінарських заняттях;
- 3) виконання поточних контрольних робіт у формі тестування.

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі екзамену.

6. Схема нарахування балів

6.1. Нарахування студентам балів за результатами навчання здійснюється за схемою, наведеною на рис.





6.2. Обсяг балів, здобутих студентом під час лекцій, семінарських занять, самостійної роботи студентів та виконання індивідуальних завдань визначаються в навчально-методичних матеріалах з цієї дисципліни.

7. Рекомендовані джерела

7.1. Основні джерела

1. Анцупов А.Я. Конфликтология: учебник [для студ. вузов]. К., 2017. 453 с.
2. Божович Л.И. Проблемы формирования личности: учебник [для студ. вузов]. М., 2018. 688 с.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник [для студ. вузов]. М., 2013. 295 с.
4. Дейнека О.С. Экономическая психология: учебник [для студ. вузов]. СПб., 2010. 160 с.
5. Занковский А.Н. Организационная психология: учебник [для студ. вузов] М., 2012. 648 с.
6. Дзвінчук Д.І. Психологічні основи ефективного управління: навч. посіб. К., 2015. 280 с.
7. Карамушка Л.М. Психологія організацій: навч. посібник. К., 2014. 344 с.
8. Ложкін Г.В. Економічна психологія: навч. посібник. К., 2014. 302 с.
9. Орбан-Лембрик Психологія управління: навч. посіб. Ів.-Франківськ., 2018. 695 с.
10. Палеха Ю.І. Культура управління та підприємництва: навч.-метод. посібн.. К., 2018. 112 с.
11. Савельєва В.С. Психологія управління: навч. посібник. К., 2018. 320 с.

7.2. Допоміжні джерела

12. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К., 2012. 280 с.
13. Психологія: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]. К., 2018. 386 с.
14. Самоукин А.И. Экономика и психология бизнеса. Дубно, 2011. 160 с.

15. Семіченко В.А. Психологія спілкування. К., 2016. 152 с.
16. Тонконогий В.И. Общая психология: экспресс-курс для подготовки к экзаменам: 150 экзаменационных вопросов, ответов, тестовых заданий. М., 2017. 157 с.
17. Холл Кэлвин С. Теории личности. М., 2019. 592 с.
18. Хьелл Л. Теории личности. СПб, 2018. 490 с.
19. Шапарь В.Б. Современный курс практической психологии или Как добиваться успеха. Харьков, 2015. 414с.
20. Щёкин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику. К., 2013. 239 с.

8. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. culonline.com.ua/Books/Psyhologiya_Upravl_Hodakivsky2011.pdf
2. novyn.kpi.ua/2007-1/03_Vinoslavska.pdf
3. pidruchniki.com/18340719/.../ekonomichna_psihologiya
4. posibnyky.vntu.edu.ua/psihol/1rozd/liter.htm
5. piznajsebe.at.ua/load/melnik_1_p.../3-1-0-155
6. ukr.vipreshebnik.ru/.../1340-ekonomichna-psikhologiya
7. www.nai.au.kiev.ua/nnipp/.../NP-9.Ekonomichna.doc

Розробник робочої програми:

Викладач дисципліни – доцент кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання, кандидат психологічних наук, доцент

_____ О.Г. Гуменюк

Схвалено кафедрою філософії та соціально-гуманітарних наук 25 серпня 2020 року, протокол № 1.

Завідувач кафедри _____ Л.А. Виговський

Декан факультету управління та економіки

_____ Т.В. Терещенко

Погоджено методичною радою університету 20 листопада 2020 року, протокол № 3.

Голова методичної ради _____ І.Б. Ковтун

_____ 2020 року

Обліковий обсяг програми – 0,3 ум.др.арк.