

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Економічний факультет
Кафедра економіки, менеджменту та комерційної діяльності

Психологія розвитку та самоменеджменту
методичні вказівки до вивчення дисципліни для здобувачів вищої освіти
D7 «Торгівля»
ОПП «Підприємництво та торгівля у смарт-середовищі»

Затверджено на засіданні кафедри
«Економіка, менеджмент та
комерційна діяльність»,
протокол № 1 від 28 серпня 2025 р.

Психологія розвитку та самоменеджменту : метод. вказ. до вивч. дисц. : для здобув. ВО спец D7 «Торгівля» ОПП «Підприємництво та торгівля у смарт-середовищі» / [уклад.: В. О. Липчанський, Т. В. Тушевська] ; Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2025. – 34 с.

Укладачі:

Липчанський Володимир Олександрович, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри «Економіка, менеджмент та комерційна діяльність»;

Тушевська Тетяна Володимирівна, асистент кафедри «Економіка, менеджмент та комерційна діяльність»

Рецензенти: к.е.н., доц. Кіріченко Ольга Вячеславівна
к.е.н., доц. Немченко Тетяна Анатоліївна

Містить програму курсу «Психологія розвитку та самоменеджменту»; плани лекційних занять; зміст практичних занять, що включають питання для підготовки та обговорення, а також практичні завдання; рекомендації щодо організації самостійної та індивідуальної роботи студентів; список рекомендованої літератури для вивчення дисципліни

© Липчанський В.О.
© Тушевська Т.В.
Психологія розвитку та
самоменеджменту.
Методичні вказівки, 2025
Центральноукраїнський
національний
технічний університет

ЗМІСТ

ВСТУП	4
1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
2. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	7
3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	8
4. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	11
5. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ	19
6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ	22
7. КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ	25
8. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	29
ДОДАТОК	33

ВСТУП

У сучасних умовах розвитку України, що характеризуються цифровізацією економіки, глобалізаційними процесами та необхідністю подолання кризових викликів, особливої значущості набуває формування у майбутніх фахівців здатності до ефективного самоуправління та психологічної стійкості. Дисципліна «Психологія розвитку та самоменеджменту» забезпечує комплексне поєднання теоретичних знань і практичних навичок, необхідних для гармонійного розвитку особистості та професійної ефективності в умовах смарт-середовища.

Управлінська діяльність у сфері торгівлі вимагає не лише професійних знань з економіки та менеджменту, але й уміння враховувати психологічні особливості розвитку особистості, регулювати власний психоемоційний стан, організовувати особисту діяльність та діяльність колективу. Менеджер торговельного підприємства, який володіє методами самоменеджменту, здатний підвищувати ефективність роботи організації, мінімізувати наслідки стресових ситуацій та забезпечувати сталість розвитку бізнесу.

У процесі опанування дисципліни здобувачі набудуть знань про закономірності психічного розвитку, оволодіють сучасними концепціями самоменеджменту та сформуують уміння застосовувати їх у професійній діяльності. Здобувачі отримають практичні навички постановки цілей, організації робочого часу, розвитку стресостійкості та лідерських якостей. Це сприятиме формуванню конкурентоспроможного фахівця, здатного до ефективної роботи в умовах динамічного середовища.

Здобуті знання та вміння можуть бути використані у професійній діяльності менеджера торгівлі під час організації праці, налагодження комунікацій, проведення переговорів, вирішення конфліктних ситуацій, формування корпоративної культури та розвитку управлінського потенціалу. Психологія розвитку та самоменеджменту забезпечує основу для професійного зростання та підвищення ефективності управлінських рішень.

Курс включає вивчення предмета, завдань і методів психології розвитку та самоменеджменту; особливостей психічного розвитку особистості; принципів і моделей самоуправління; формування цілей та організації діяльності менеджера; методів дослідження результативності управлінської праці; напрямів розвитку потенціалу управлінця; специфіки ділових комунікацій та конфліктів; технологій і стратегічних засад самоменеджменту. Така структура забезпечує комплексний підхід до підготовки майбутніх керівників у сфері торгівлі.

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення навчальної дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту» є формування системи наукових понять і уявлень про важливішу роль психологічного аспекту розвитку особистості в робочому середовищі для підвищення ефективності праці в торгівельній сфері, набуття здобувачами компетентностей щодо здійснення самоуправління, саморозвитку та лідерських якостей, що спонукає до самореалізації фахівців, активізує пізнавальні інтереси, та евристичні здібності, як визначальні для формування професійної майстерності та конкурентоздатності сучасного фахівця в галузі управління.

Завдання вивчення дисципліни:

- обґрунтувати актуальність управлінських та психологічних знань для менеджерів торгівлі, а також закономірності розвитку особистості в умовах динамічного та конкурентного ринкового середовища;
- вивчити рушійні сили, джерела і механізми професійного розвитку підприємця та менеджера торгівлі протягом їхньої кар'єри та життєвого шляху.
- Застосувати сучасні принципи та напрямки наукової організації діяльності менеджера торговельного підприємства з метою підвищення ефективності бізнес-процесів та підприємницьких проєктів;
- визначити особистісні цінності, цілі та стратегії управління у сфері торгівлі, що сприяють розвитку підприємницької ініціативи та сталому розвитку бізнесу;
- розвинути навички ефективного керівництва і підприємницького мислення в умовах смарт-середовища та швидких змін у споживчих уподобаннях;
- вивчити основи організації управлінської діяльності менеджерів різних рівнів у торгівлі, з урахуванням специфіки підприємницьких проєктів, командної роботи та ділових комунікацій;
- засвоїти методи самоменеджменту й тайм-менеджменту для вибору індивідуальних ефективних підходів до професійної діяльності у сфері торгівлі;
- навчитися використовувати особисті можливості та управляти власним розвитком і кар'єрою, долаючи зовнішні виклики й ризики підприємницького середовища;
- проаналізувати роль емоційного інтелекту у формуванні ефективних комунікацій у торговельному колективі та виявити його вплив на результативність переговорів із бізнес-партнерами;

- дослідити психологічні аспекти конфліктів у сфері торгівлі та запропонувати методи їх конструктивного вирішення із застосуванням медіації;
- обґрунтувати значення стратегічного самоменеджменту для керівника у торгівлі в умовах цифрової трансформації та високої конкуренції;
- розробити індивідуальну модель балансу «work-life balance» для підприємця чи менеджера торгівлі, враховуючи особливості українського бізнес-середовища.

Передумови для вивчення дисципліни (структурно-логічна схема підготовки фахівця): враховуючи послідовність накопичення знань та інформації, дисципліна вивчається паралельно з викладанням наступних дисциплін: «Логістичні стратегії в торгівлі та дистрибуції», «Business communication in professional and public activities», «Цивільний захист», «Підприємництво в смарт-середовищі», «Інноваційні методи мотивації персоналу», «Технології управління торговельною діяльністю в диджитал сфері», «Стратегічний та інноваційний розвиток у сфері підприємництва та торгівлі».

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен отримати:

Інтегральна компетентність

ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

Загальні компетентності

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Спеціальні компетентності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

Програмні результати навчання

ПРН1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН3. Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

ПРН9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

ПРН10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

2. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	ін.	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовний модуль 1. Методологічні підходи до психології розвитку та самоменеджменту												
Тема 1. Предмет, завдання і методи психології розвитку та самоменеджменту	8	2				6	7	1				6
Тема 2. Особливості розвитку людини	8	2	2			4	7	1				6
Тема 3. Закони, принципи, синергетична парадигма самоуправління	6	2				4	10					10
Тема 4. Людина як об'єкт та суб'єкт самоуправління	12	2	2			8	12					12
Тема 5. Формування цілей у діяльності менеджера	8	2	2			4	7		1			6
Тема 6. Організація діяльності менеджера	14	4	2			8	7	1				6
Тема 7. Дослідження та вимірювання результатів діяльності менеджера	6	2				4	10					10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовний модуль 2. Формування та розвиток менеджерського потенціалу												
Тема 8. Розвиток потенціалу управління.	10	2	2			6	7		1			6
Тема 9. Ділові комунікації та самоменеджмент	8	2	2			4	7	1				6
Тема 10. Діяльність керівника в процесі управління змінами	8	2				6	12					12
Тема 11. Конфлікти в діяльності менеджера	12	4	2			6	10					10
Тема 12. Технологічний самоменеджмент	8	4	2			4	14					14
Тема 13. Теоретико-методичні засади стратегічного самоменеджменту	12	2				8	10					10
Усього годин	120	32	16			72	120	4	2			114

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

У межах навчальної дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджмент» здобувачі вищої освіти проходять навчання за двома змістовними модулями:

1. Методологічні підходи до психології розвитку та самоменеджменту.
2. Формування та розвиток менеджерського потенціалу.

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1 МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПСИХОЛОГІЇ РОЗВИТКУ ТА САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

Тема 1. Предмет, завдання і методи психології розвитку та самоменеджменту

Сутність та призначення дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджмент». Предмет, об'єкт та суб'єкт вивчення курсу. Концепції та напрями дослідження самоменеджменту. Концепція Лотара Зайверта. Концепція М.Вудкока і Д.Френсіса. Концепція В.А.Андреєва Концепція А.Т.Хроленко. Концепція Бербеля і Хайнца Швальбе. Методологічна база дисципліни.

Тема 2. Особливості розвитку людини

Основні концепції психічного розвитку людини (психоаналіз, гуманістичний психоаналіз, біхевіоризм, гештальтпсихологія, генетична та когнітивна психологія, гуманістично-персоналістична психологія). Егоцентризм, реалізм та релятивізм, як ознаки розвитку людини. Проблема рушійних сил розвитку особистості з точки зору гуманістичної психології.

Тема 3. Закони, принципи, синергетична парадигма самоуправління

Закони та принципи самоуправління. Закономірності духовного розвитку. Синергетичний підхід до управління функціонуванням і розвитком людини. Моделі самоуправління розвитком людини. Життєва криза як рушійна сила розвитку Боротьба в самоменеджменті

Тема 4. Людина як об'єкт та суб'єкт самоуправління

Людський організм як об'єкт та суб'єкт самоуправління. Будова людського тіла. Організація нервової системи. Мозок людини як керуюча система. Саморегуляція організму. Гомеостаз. Формування моделі світу. Психіка людини та її функції в процесі праці. Закономірності активізації психічних процесів людини в трудовій діяльності. Емоції і почуття в процесі праці. Психічні властивості особистості, їх розвиток і прояви в трудовій діяльності.

Тема 5. Формування цілей у діяльності менеджера

Цінності як об'єкт дослідження. Суть, види та інструменти постановки цілей. Засоби впорядкування та встановлення пріоритетності цілей. Психологія цілепокладання. Сучасні методика постановки та досягнення цілей: SMART, OGTM, метод цілепокладання BSQ, Японський метод Кайдзен.

Тема 6. Організація діяльності менеджера

Зміст та особливості управлінської праці. Основні види розподілу та кооперації управлінської діяльності. Методи нормування управлінської праці. Організація робочого місця менеджера. Тайм-менеджмент, або вміння управляти часом. Техніка організації особистої роботи менеджера. Делегування повноважень. Основні перешкоди делегуванню. Розподіл завдань. Методи управління ресурсом активності та працездатності. Типова крива працездатності. Концепція «Work-life balance».

Тема 7. Дослідження та вимірювання результатів діяльності менеджера

Оцінювання управлінської діяльності менеджера. Методи визначення і вимірювання сильних сторін менеджера торгівельного підприємства. Модель управлінської результативності менеджера «б+1». Оцінювання організаційного дизайну управлінської роботи. Матриця «сфокусованість-енергійність». Модель

ефективного співвідношення професійних та управлінських обов'язків менеджера. Метод вимушеного ранжування і метод вимушеного розподілу.

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК МЕНЕДЖЕРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Тема 8. Розвиток потенціалу управлінця

Сутність, види і напрями розвитку менеджерського потенціалу. Саморозвиток, самоосвіта, самовиховання та самопізнання керівника. Цінність саморозвитку менеджерів торгівельної сфери. Стресостійкість управлінця. Характеристика керівника з творчим підходом до виконання посадових обов'язків. Бар'єри розвитку потенціалу менеджера. Постановка проблеми та спроба її вирішити різними методами пробудження творчої ініціативи. Soft-skills та емоційний інтелект підприємця. Психологічні особливості стилів керівництва. Гендерні особливості управлінця. Лідерство як елемент процесу розвитку особистості менеджера. Планування і контроль ділової кар'єри. Цифрова культура в організаційному розвитку: психологічні аспекти адаптації та управлінських трансформацій*

Тема 9. Ділові комунікації та самоменеджмент

Основні поняття теорії комунікацій. Види та форми комунікацій. Організація та ведення ділових нарад. Особливості проведення ділових переговорів. Організація комунікації в торгівельній сфері. Вплив ефективної комунікації на проєктний менеджмент. Командна робота. Фізіогноміка. Право на імідж: як самокерування та правова грамотність формують відповідального фахівця зі зв'язків з громадськістю**

Тема 10. Діяльність керівника в процесі управління змінами

Поняття змін у роботі підприємця. Види реакцій працівників на зміни в організації. Модель поведінки керівника у період змін. Формування адаптивності в умовах постійних змін. Аутсорсинг: види та особливості застосування. Аутстафінг - сучасний метод управління змінами. Бенчмаркінг і специфіка його використання в управлінні змінами. Даунсайзинг.

Тема 11. Конфлікти в діяльності менеджера

Психологія конфлікту. Структурна модель конфлікту. Причини виникнення конфліктних ситуацій. Поняття конфліктогенів та тригерів. Етапи розвитку конфліктної взаємодії. Специфіка управління конфліктними ситуаціями в торгівельних компаніях. Дослідження поведінки людей у конфліктних ситуаціях. Керівник як суб'єкт конфлікту. Стилі конфліктної поведінки: поступки, компромісу, консенсусу, ухилення, співробітництва. Конфліктність та толерантність у спілкуванні. Самоконтроль емоцій, як фактор професійного розвитку менеджера. Моделі поведінки особистості в процесі

переговорів. Технології стратегій і тактик в переговорному процесі. Медіація, як метод вирішення конфліктів. Види конфліктів.

Тема 12. Технологічний самоменеджмент

Використання засобів самоуправління за реалізації основних функцій самоменеджменту. Організація інформаційного забезпечення. Особливості використання засобів самоуправління. Саморегуляція в самоуправлінні. Технології самовиховання і взаєморозуміння. Соціокультурні та психофізіологічні технології самоуправління.

Тема 13. Теоретико-методичні засади стратегічного самоменеджменту.

Становлення і сутність стратегічного самоменеджменту в торгівлі. Організація стратегічного самоменеджменту. Стратегічне мислення в самоменеджменті. Місія і стратегічне цілепокладання в самоменеджменті. Стратегічне планування в самоменеджменті.

**додано за результатами досліджень, викладених в статті: Lypchanskyi V. Digital culture in organizational development: psychological aspects of adaptation and managerial transformations / V. Lypchanskyi, A. Dorenska, T. Tushevska // Энергозбереження. Энергетика. Энергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit. 2025. № 4 (207).*

***додано за результатами досліджень, викладених в статті: Ryabovolyk T. The right to image: how self-management and legal literacy shape a responsible PR professional / T. Ryabovolyk, V. Lypchanskyi, B. Kramar // Энергозбереження. Энергетика. Энергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit. 2025. № 3 (206). С. 127-136.*

4. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1.	Особливості розвитку людини	2	
2.	Людина як об'єкт та суб'єкт самоуправління	2	
3.	Формування цілей у діяльності менеджера	2	1
4.	Організація діяльності менеджера	2	
5.	Розвиток потенціалу управлінця	2	1
6.	Ділові комунікації та самоменеджмент	2	
7.	Конфлікти в діяльності менеджера	2	
8.	Технологічний самоменеджмент	2	
	Всього	16	2

ПЗ №1. Особливості розвитку людини. Концепції психічного розвитку людини

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Психоданаліз (А. Адлер, З. Фрейд, К. Юнг та ін.).
2. Гуманістичний психоданаліз (Е. Еріксон).
3. Біхевіоризм (Дж. Уотсон та ін).
4. Гештальтпсихологія (М. Вертгеймер, К. Дункер та ін)
5. Генетична та когнітивна (М. Айзенк, Дж. Брунер, Ж. Піаже та ін.) психологія про закономірності розвитку інтелекту.
6. Гуманістично-персоналістична психологія (А. Маслоу, В. Штерн та ін.).

Ситуаційна задача. Завдання: визначити, якої точки зору дотримується кожна дійова особа: біхевіористичної, гештальтистської, психоданалітичної, гуманістичної, когнітивістської або ж еклектичної; обґрунтувати своє рішення.

Реферат: Концепція гармонійного розвитку людини Г. Гурджиєва.

ПЗ №2. Людина як об'єкт та суб'єкт самоуправління

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Психіка людини та її функції в процесі праці.
2. Закономірності активізації психічних процесів людини в трудовій діяльності.
3. Емоції і почуття в процесі праці.
4. Психічні властивості особистості, їх розвиток і прояви в трудовій діяльності.

Завдання 1. Аналіз психологічного профілю менеджера торгівельного підприємства. Передбачає проведення самодіагностики власних психічних властивостей (інтелектуальних, емоційних, вольових) за допомогою спеціальних тестів (наприклад, MBTI, DISC). Провести аналіз, як ці характеристики впливають на вашу продуктивність у робочому процесі.

Завдання 2. Кейс-стаді «Емоції в командній роботі». Розглядається кейс, де команда працівників стикається з напруженими термінами. Визначається, які емоції можуть виникнути у членів команди, треба запропонувати способи ефективного управління емоційним станом колективу.

Завдання 3: Підготовка презентацій по заданим темам:

1. Саморегуляція на основі відчуття і сприйняття
2. Пам'ять як система складних психічних процесів. Суть цих процесів.
3. Розподіл і переключення уваги в процесі праці.
4. Вольові властивості людини та їх значення для високопродуктивної праці.

5. Види емоцій та їх вплив на працездатність і продуктивність праці.
6. Характеристика темпераментів стосовно трудової діяльності.
7. Характер людини та його структура стосовно трудової діяльності.
8. Якісні і кількісні характеристики здібностей стосовно трудової діяльності
9. Репродуктивні і творчі, потенційні та актуальні здібності.
10. Локус контролю і самооцінка працівника.
11. Самоуправління людини з урахуванням біоритмів

ПЗ №3. Формування цілей у діяльності менеджера

Питання, які виносяться на розгляд:

1. SMART.
2. OGTM.
3. Метод цілепокладання BSQ.
4. Японський метод Кайдзен.

Завдання 1. Аналіз кожного з методів цілепокладання та розгляд їх на конкретних прикладах.

Завдання 2. Визначення переваг та недоліків використання кожного з методів цілепокладання.

ПЗ № 4. Організація діяльності менеджера за принципами самоменеджменту

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Методика управління часом.
2. Поглиначі часу.
3. Інвентаризація витрат часу.
4. Сервіси, що допомагають управляти часом.

Завдання 1. Підготовка презентацій на теми:

1. Система управління часом Б. Франкліна.
2. Матриця пріоритетів Д. Ейзенхауера.
3. Часовий принцип В. Парето
4. Система АБВ-аналізу
5. Метод «Альпи»
6. Метод «помідора»
7. Метод «слона» або метод «салями»
8. Метод «швейцарського сиру»
9. Метод «з'їсти жабу»

Завдання 2. Кейс-челендж «Проект у режимі обмеженого часу». Здобувачі діляться на команди та отримують кейс із конкретним бізнес-проектом, який

має бути виконаний у стислі терміни. Завдання команди – організувати діяльність за принципами самоменеджменту, розподілити ролі, встановити пріоритети та створити план дій. Кожна команда повинна розробити стратегію, яка включатиме методи тайм-менеджменту, управління стресом та оптимізацію ресурсів. Після завершення завдання команди презентують свої результати та обговорюють, що вдалося, а що можна покращити.

Завдання 3. Есе на тему: «Прокрастинація: причини виникнення та способи боротьби».

ПЗ №5. Розвиток потенціалу управлінця

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Розвиток менеджера як особистості.
2. Soft-skills та емоційний інтелект менеджера.
3. Психологічні особливості стилів керівництва
4. Лідерство як елемент процесу розвитку особистості менеджера

Завдання 1. «Самооцінка компетентності». Очікується, що здобувачі після виконання цього завдання усвідомлять власні управлінські можливості і напрями для подальшого розвитку.

Здобувачам пропонується пройти анкету або короткий опитувальник для самооцінки своїх управлінських і психологічних компетентностей (комунікація, прийняття рішень, емоційна стійкість, організаційні навички, вміння делегувати). Після заповнення кожен здобувач формує власний «профіль компетентності» та визначає сильні й слабкі сторони. усвідомлення власних управлінських можливостей і напрямів для подальшого розвитку.

Завдання 2. Брейнстормінг «Справжній лідер – хто він?» - формування колективного уявлення про модель сучасного лідера в підприємстві

Група здобувачів ділиться на міні-команди. Протягом 10-15 хвилин кожна команда генерує ідеї, які якості, цінності й навички має мати справжній лідер у сфері торгівлі. Використовується формат «мозкового штурму»: ідеї записуються на фліпчарт або у спільний онлайн-документ без критики чи обговорень. Після завершення – обговорення та узагальнення у вигляді «портрету ідеального лідера».

Завдання 3. Діагностика лідерських здібностей здобувачів (тестування).

Кожен здобувач проходить психологічний тест (наприклад, методику Кеттелла, опитувальник Баса-Аверсі чи інші адаптовані діагностичні інструменти), які дозволяють оцінити рівень лідерських здібностей. Викладач організовує аналіз результатів і проводить коротку інтерпретацію. За

можливості обговорюється у малих групах – які риси сприяють чи заважають управлінню.

Завдання 4. Батл «Гендерні особливості управління».

Здобувачі діляться на дві групи. Перша група відстоює позицію, що чоловіки-менеджери ефективніші у сфері торгівлі; друга – що жінки-менеджери мають переваги.

Питання, що виноситись на батл:

1. Які якості лідера ви вважаєте універсальними, незалежно від статі?
2. Чи існують риси, які частіше проявляють жінки-менеджери, а які – чоловіки?
3. Як впливають соціальні очікування на стиль управління керівника різної статі?
4. Які переваги мають жінки у сфері торгівлі з точки зору емоційного інтелекту та комунікацій?
5. У чому сильні сторони чоловіків-менеджерів у підприємстві та управлінні командами?
6. Чи є приклади з практики відомих керівників, які підтверджують Вашу точку зору?
7. Чи справді гендер визначає стиль управління, чи більшу роль відіграє особистість та досвід?
8. Як упередження або гендерні стереотипи можуть впливати на кар'єру менеджера у сфері торгівлі?
9. Які виклики стоять перед жінками-менеджерами в Україні сьогодні? А перед чоловіками?

Аргументи мають ґрунтуватися на фактах, дослідженнях, кейсах відомих управлінців. Після «батлу» група обговорює, які гендерні відмінності реально впливають на стиль управління, а які є стереотипами.

ПЗ № 6. Ділові комунікації та самоменеджмент

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Ефективність ділових комунікацій в торговельній сфері.
2. Правила ведення переговорів в команді.
3. Особливості управління дистанційними командами: комунікаційний аспект.
4. Самоменеджмент та стресостійкість у комунікаціях.

Завдання 1. Проект: «Організація ділових комунікацій на торговельному підприємстві».

Здобувачі розробляють план ділових комунікацій для торговельного підприємства, що функціонує у цифровому середовищі та активно

використовує онлайн-інструменти взаємодії. План має враховувати як внутрішні комунікації (менеджер – команда, відділи між собою), так і зовнішні (менеджер – партнери, постачальники, клієнти).

Здобувачі мають обрати інструменти для комунікацій, організувати тайм-менеджмент (продумати розклад комунікацій, наприклад: щоденні короткі «стендапи» для працівників торговельного залу чи онлайн-менеджерів, щотижневі стратегічні сесії, щомісячні звітні зустрічі тощо), обґрунтувати, як запропонована система допоможе уникнути втрати інформації, дублювання завдань чи неправильного їх розуміння, пояснити, як впровадження такого плану підвищить продуктивність торговельного підприємства, покращить клієнтський сервіс і сприятиме конкурентоспроможності в умовах смарт-середовища.

Завдання 2. Написати есе на теми (на вибір):

1. Роль комунікативних навичок у плануванні часу, постановці цілей, делегуванні завдань та взаємодії з іншими людьми для більш ефективного самоменеджменту.

2. Бар'єри, що виникають у ділових комунікаціях між торговельним підприємством та клієнтами в онлайн-середовищі: причини та способи подолання.

3. Роль емоційного інтелекту та психологія слухання у формуванні ефективних ділових комунікацій із партнерами та клієнтами

ПЗ № 7. Конфлікти в діяльності менеджера

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Психологія конфлікту

2. Моделі поведінки особистості в процесі переговорів.

3. Керівник як суб'єкт конфлікту.

4. Технології стратегій і тактик в переговорному процесі. Медіація.

Завдання 1. Кейс «Вирішення конфлікту в команді торгових представників через ефективну комунікацію». Студенти отримують опис конфліктної ситуації (наприклад, нерівномірний розподіл завдань, різні погляди на рішення технічних проблем або проблеми комунікації між членами команди). Кожна команда повинна:

- провести аналіз причин конфлікту;
- використати техніки емоційного інтелекту та ефективного зворотного зв'язку для розробки стратегії вирішення;
- представити рішення та методи для уникнення подібних конфліктів у майбутньому.

Завдання 2. Опрацювати картографію конфлікту на конкретних прикладах.

Здобувач обирає конкретний приклад конфлікту з практики торгівлі, складає **карту конфлікту**, де відображає: учасників конфлікту (сторони та зацікавлені особи); їхні інтереси, цілі та потреби; позиції сторін (що декларують); емоційний фон конфлікту; точки напруги та бар'єри комунікації; можливі стратегії розв'язання (компроміс, співпраця, медіація тощо). На основі аналізу здобувач формує висновки: який шлях вирішення є оптимальним у вибраному випадку, як можна було б попередити цей конфлікт і що має враховувати менеджер у майбутньому. Результат роботи зараховується, якщо здобувачем представлена візуалізація карти конфлікту (схема, таблиця, інфографіка).

ПЗ № 8. Технологічний самоменеджмент

Питання, які виносяться на розгляд:

1. Технології самовиховання та соціокультурне управління.
2. Саморегуляція в умовах інформаційного перевантаження.
3. Технології взаєморозуміння та їх роль у самоменеджменті

Завдання 1. Проект «Розробка системи особистого самоменеджменту з використанням технологій». Здобувачі створюють власну систему самоменеджменту на основі сучасних технологій. Вона має включати:

- використання цифрових інструментів для планування та контролю часу (Google Calendar, Trello, Notion тощо);
- визначення методу організації інформаційного потоку (сервіси для управління поштою, чатами, та документами);
- стратегії саморегуляції, мотивації та аналізу досягнень (наприклад, аналіз ефективності щотижневих результатів).

Завдання 2. Здобувачі вибирають одну із технологій самовиховання (наприклад, медитація, рефлексія, контроль емоцій) та розробляють план її впровадження в своє повсякденне життя. Вони мають також визначити, як цей процес вплине на їхню взаємодію з іншими людьми, роботу в команді та соціокультурне середовище.

Завдання 3. Проект «Самоаналіз і психофізіологічні технології саморегуляції». Здобувачам запропоновано провести самоаналіз свого робочого графіка, психоемоційного стану та використовуваних технік саморегуляції (наприклад, управління стресом через фізичні вправи, дихальні техніки). Вони створюють план впровадження однієї з психофізіологічних технологій саморегуляції (йога, медитація, техніки релаксації) на протязі місяця і відстежують її вплив на продуктивність.

Вимоги до презентацій

Презентація є інформаційним продуктом, призначеним для подання будь-якого об'єкта (у нашому випадку – програмної теми) в максимально простій та зручній для сприйняття формі. Можливості презентації дозволяють одночасно використовувати цілий ряд засобів інформаційного впливу – тексти, графіку, анімацію, звук, відео. Така комплексна організація інформаційного середовища дає значний вигаш в якості ділового спілкування, як наслідок, навчання створення презентації є важливою складовою навчального процесу.

На другому слайді повинен бути план презентації. Для розкриття кожного з пунктів плану має відводитися не менше одного слайду.

Підготовка презентації складається з кількох етапів:

1. Обрання теми.
2. Складання плану.
3. Розроблення проекту (сценарію).
4. Пошук, збирання і підготовка матеріалів.
5. Створення презентації.
6. Апробація презентації та внесення коректив.

Складання плану презентації і обрання сценарію її розроблення напряму залежить від її теми та виду.

Презентація повинна мати чітку структуру. Доцільно дотримуватися такої послідовності:

- 1) актуальність проблеми та її значення;
- 2) відомі шляхи вирішення проблеми, їх порівняльний аналіз і критика;
- 3) формулювання мети дослідження;
- 4) опис проведеного дослідження: методика, експеримент, приклади тощо;
- 5) аналіз отриманих результатів;
- 6) висновки та рекомендації щодо використання результатів.

Етап пошуку, збирання і підготовки матеріалів презентації мінімалізується до обробки матеріалів за допомогою перекладу незнайомих слів та виразів, і виокремлення ідей для представлення їх на слайдах. Після створення презентації до її оприлюднення перед групою одногрупників і викладачем, здобувачі повинні мати можливість показати її викладачу для попередньої перевірки і внесення коректив.

Оформлення презентацій

1. Створювати презентації рекомендується у таких програмах/мобільних додатках, як Power Point, Canva, Google Презентації тощо.
2. Презентацію має бути обсягом від 12 до 18 слайдів.

3. Перший слайд обов'язково повинен містити тему презентації, ПІБ студента(ів), групу, факультет, місто і рік.

4. Стислий виклад матеріалу, максимальна інформативність тексту

5. Графічне наповнення презентації повністю покладається на креативне бачення студента.

Оприлюднення презентації може бути здійснено, як на аудиторних консультаційних заняттях, так і на дистанційних. Демонстрація може відбуватися одночасно для всіх студентів групи (аудиторно чи дистанційно) або у два окремих етапи – дистанційний і аудиторний. Дистанційне оприлюднення може здійснюватися у різних формах – у режимі онлайн через Skype, Zoom тощо.

Вимоги до есе

При написанні есе важливо дотримуватися певної структури. Воно має включати вступ, основну частину та висновок. У вступі слід коротко представити тему та окреслити основну ідею. Основна частина повинна містити аргументи, що підтримують головну ідею, з прикладами або доказами. У висновку варто підсумувати основні думки та зробити відповідні висновки.

Обсяг есе зазвичай складає від 500 до 1000 слів, залежно від вимог викладача. Оригінальність тексту є обов'язковою, тому слід уникати плагіату та надавати власні ідеї, які підкріплені аргументами та надійними джерелами.

Стиль есе повинен бути логічним і послідовним, із чітким викладом думок.

Для написання есе доцільно використовувати науковий стиль мовлення, але не доцільно робити його надмірно формальним. Аргументи мають бути обґрунтовані прикладами, цитатами або доказами з перевірених джерел.

5. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	2	3	4
1.	Предмет, завдання і методи психології розвитку та самоменеджменту	6	6
2.	Особливості розвитку людини	4	6
3.	Закони, принципи, синергетична парадигма самоуправління	4	10
4.	Людина як об'єкт та суб'єкт самоуправління	8	12

1	2	3	4
5.	Формування цілей у діяльності менеджера	4	6
6.	Організація діяльності менеджера	8	6
7.	Дослідження та вимірювання результатів діяльності менеджера	4	10
8.	Розвиток потенціалу управлінця.	6	6
9.	Ділові комунікації та самоменеджмент	4	6
10.	Діяльність керівника в процесі управління змінами	6	12
11.	Конфлікти в діяльності менеджера	6	10
12.	Технологічний самоменеджмент	4	14
13.	Теоретико-методичні засади стратегічного самоменеджменту	8	10
	Всього	72	114

Якість засвоєння студентами знань з психології розвитку та самоменеджменту значною мірою залежить від ступеня їхньої самостійності у навчанні. Тому особлива увага у професійній підготовці майбутніх спеціалістів сфери управління приділяється організації їх самостійної роботи. З цією метою до кожної навчальної теми підібрано різні за складністю завдання, запропоновано питання для обговорення і самостійного опрацювання.

У ході самостійної роботи студенти мають глибоко усвідомити основні питання психології розвитку та самоменеджменту, оволодіти системою необхідних знань і засвоїти базові уміння й навички їх творчого застосування у власній діяльності щодо раціоналізації використання власних ресурсів.

Упродовж усього періоду навчання у вищих закладах освіти студенти виконують різні за характером, рівнем складності та змістом наукові роботи.

Найпростішою з них є реферат – доповідь на певну тему, що включає огляд відповідних літературних та інших джерел або виклад змісту самостійно проведеної студентом наукової роботи. Важливо зазначити, що реферат охоплює не лише висвітлення відповідної інформації, але й виявлення ставлення до неї того, хто реферує ці джерела.

При роботі над рефератом або доповіддю здобувач може проявити власну ініціативу і самостійність у підборі літературних джерел, аналізі нормативно-правової документації, складанні плану роботи та її оформленні. Це необхідно не тільки для вироблення в нього вміння працювати з матеріалом, а й для розвитку професійної культури та мовлення майбутнього спеціаліста.

Перш, ніж приступити до написання реферату чи доповіді, доцільно:

- а) підібрати необхідну літературу з теми та опрацювати її;
- б) скласти план роботи;

в) співставити факти, які розглядаються в літературі, виділити в них загальне та особливе, узагальнити вивчений матеріал відповідно до розробленого плану;

г) підготувати необхідні приклади та ілюстрації, сформулювати власні висновки з даної теми.

Вимоги до рефератів

1. У рефераті потрібно розкрити суть проблеми, що розглядається, дати визначення основних понять, огляд стану проблеми та основних підходів до її вивчення, викласти своє розуміння даної проблеми і зробити висновки.

2. Структура реферату:

- титульна сторінка (див. додаток);
- зміст реферату;
- вступ (актуальність проблеми та ступінь її розробленості);
- основна частина;
- висновки, рекомендації;
- список використаної літератури (3-5 джерел, при чому слід обов'язково вказувати автора, назву книги, місто і рік видання).

3. При написанні реферату потрібно використовувати різні наукові і науково-популярні джерела (монографії, наукові збірники, наукові журнали тощо).

4. Обсяг реферату – 15 сторінок рукописного або 10 сторінок друкованого тексту (формат А4).

5. Реферат зараховуватиметься (або не зараховуватиметься) за результатами співбесіди.

Тематика рефератів

1. Головні методи самоменеджменту.
2. Функції самоменеджменту.
3. Вплив принципів самоменеджменту на діяльність менеджера.
4. Специфічні закони самоменеджменту
5. Вплив психології розвитку на ефективність роботи спеціалістів у торгівельній сфері.
6. Роль самомотивації у процесі діяльності керівника.
7. Застосування законів самоменеджменту у практиці менеджера
8. Формування стратегії дій менеджера у процесі саморозвитку.
9. Роль менеджера та працівників у команді.
10. Взаємозв'язок ролей керівництва та стилів управління.
11. Взаємозв'язок стилів управління та клімату в організації.

12. Перешкоди на шляху створення сприятливого клімату в організації та підвищення задоволеності працівників від виконуваних завдань.
13. Роль керівника у формуванні позитивного клімату в колективі.
14. Порівняльний аналіз ролей та якостей менеджера, працівників у команді.
15. Види стилів керівництва, їхній вплив на діяльність організації.
16. Клімат в організації та його вплив на розвиток менеджера.
17. Зарубіжний досвід формування клімату в організацій.
18. Формування самостійності менеджера, працівників.
19. Самоменеджмент в торгівельній сфері: як організувати робочий час і підвищити продуктивність.
20. Особливості створення навчальних ситуацій.
21. Сучасні ефективні методи навчання для власного вдосконалення.
22. Розвиток латерального мислення.
23. Співвідношення інтелектуального та емоційного інтелекту.
24. Розвиток емпатії в торгових менеджерів.
25. Зарубіжний досвід подолання стресових наслідків у діяльності менеджера.
26. Тайм-менеджмент у житті підприємця: психологічні техніки контролю часу.
27. Короткостроковий і довгостроковий стрес у діяльності менеджера.
28. Вітчизняна практика боротьби з стресом в організаціях.
29. Двовимірна модель управління Р.Блейка та Дж.Моутона
30. Стилі поведінки в конфлікті (за К.Томасом і Р.Кілменом).
31. Саморегуляція та подолання професійного вигорання в сфері торгівлі.
32. Когнітивні навички менеджера: розвиток мислення та прийняття рішень.
33. Психологія адаптації до змін у технологічних процесах і методах управління в підприємницькій торговельній діяльності.
34. Психологічні аспекти лідерства та мотивації в командах.
35. Технології самоменеджменту.

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

При вивченні дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту» здобувачам ВО запропоновано виконувати наступні індивідуальні завдання:

- реферат з теми (модуля) або вузької проблематики;

- розв'язування та складання ситуативних задач різного рівня з теми (модуля) або курсу;
- учать в науково-практичних конференціях, або публікація статей на тематику згідно плану курсу;
- написання авторського есе;
- створення презентацій на задану тему.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) включає додаткову роботу студента протягом навчального семестру. Метою ІНДЗ є самостійне детальне дослідження окремих проблем функціонування та розвитку конфліктів в організаціях, вивчення оптимальних методів для організації ефективної роботи менеджерів, удосконалення методичних та практичних підходів в області психології праці, а також систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з дисципліни, розвиток навичок самостійної роботи.

ІНДЗ з дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту» передбачає написання студентами науково-пошукових робіт, підготовку повідомлень та презентацій, аналітичний огляд наукових публікацій за заданою тематикою, підготовку матеріалів до науково-практичних студентських конференцій.

Написання науково-пошукової роботи або презентації створює для студента можливість самостійно досліджувати інформаційні джерела, в яких висвітлюються проблеми впровадження у господарську практику, узагальнювати представлену інформацію та виділяти основне, вивчати і давати оцінку основним проблемам, шукати шляхи та висловлювати пропозиції щодо їх подолання.

Аналітичний (критичний) огляд наукових публікацій за заданою тематикою розвиває навички самостійної науково-дослідної та практичної роботи, дозволяє студенту критично проаналізувати погляди різних науковців на певну проблему, узагальнити опрацьовані дані, висловити та обґрунтувати власну точку зору на вирішення проблеми, що загалом сприяє розвитку та поглибленню у студента наукового і практичного інтересу до майбутньої професійної діяльності.

Студенти, що бажають прийняти участь у науковій роботі, можуть підготувати *матеріали для участі у науково-практичних студентських конференціях*. Для самостійної роботи пропонується написання тез доповіді або наукової статті для студентів, які зацікавлені у поглибленому вивченні дисципліни.

Орієнтовна структура індивідуальних навчально-дослідних завдань для студентів:

- вступ (зазначається тема, мета та завдання роботи);
- теоретичне обґрунтування (виклад базових теоретичних положень, законів, принципів тощо, на основі яких виконується завдання);
- основні результати роботи та їх обговорення (подаються статистичні або якісні результати роботи, схеми, малюнки, моделі, описи, систематизована реферативна інформація та її аналіз тощо);
- висновки;
- список використаних джерел.

Теми індивідуальних завдань

1. Сучасні наукові підходи до сутності самоменеджменту у сфері підприємництва та торгівлі в SMART-середовищі.
2. Здоровий спосіб життя як фактор підтримки працездатності підприємця в умовах високої конкуренції та цифрової мобільності.
3. Роль емоційного інтелекту у підвищенні ефективності самоменеджменту підприємця та менеджера з торгівлі.
4. Здоровий спосіб життя як критерій ефективності використання людських ресурсів у бізнесі та електронній комерції.
5. Мотивація у професійному розвитку підприємця: теоретичні основи та практичні інструменти SMART-середовища.
6. Психогігієнічна компетентність підприємця: запорука стабільного розвитку бізнесу.
7. Стрес у підприємницькій діяльності та методи його подолання в умовах діджиталізації бізнес-процесів.
8. Стресостійкість як ключова компетенція підприємця: методи подолання негативних наслідків стресу.
9. Освітній потенціал підприємця: ресурси професійного навчання у SMART-середовищі.
10. Емоційний інтелект як компетенція підприємця у сфері торгівлі та онлайн-бізнесу.
11. Роль рефлексії у процесі саморозвитку та самоменеджменту підприємця в цифровому бізнесі.
12. Кар'єрний потенціал підприємця: побудова успішної траєкторії в умовах електронної торгівлі.
13. Засоби активізації професійного саморозвитку підприємця в SMART-середовищі.
14. Кращі кейси розвитку навичок самоменеджменту серед відомих підприємців та управлінців у сфері торгівлі.
15. Balanced Scorecard як інструмент ефективного самоменеджменту підприємця.

16. Психологічні аспекти прокрастинації у підприємців та методи її подолання з використанням цифрових технологій.

17. Двовимірний модель управління Р. Блейка і Дж. Моутон у практиці підприємництва та торгівлі.

18. Стратегії поведінки у конфлікті (за К. Томасом і Р. Кілменом) у підприємницькому середовищі.

19. Соціально-психологічна адаптація підприємця в команді та діловому середовищі.

20. Методи стимулювання креативного мислення та їх використання у бізнесі й самоменеджменті підприємця.

7. КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ

Методи контролю знань здобувачів з залікового модуля: усні, письмові, практичні, тестові перевірки; оцінка за індивідуальне науково-дослідне завдання; оцінка залученості здобувача у вирішенні ситуаційних задач..

Передбачені наступні форми контролю:

а) поточний контроль: оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, доповідей, рефератів, тест-контроль, вирішення проблемних ситуацій.

Б) модульний контроль: тести до рубіжного контролю, модульні контрольні питання-завдання, модульна контрольна робота, виконання і захист ІНДЗ.

В) підсумковий контроль – залік, який виставляється за результатами поточного та модульного оцінювання; підсумковий тест.

Для поточного контролю використовуються результати практичних занять.

Розподіл балів на практичних заняттях

№ з/п	Форма проведення	Оцінка в балах
1.	Індивідуальне науково-дослідне завдання	до 10
2.	Модульне тестування	до 10
3.	Підготовка і виступ із презентацією	до 7
4.	Самостійна робота	до 5
5.	Написання і захист реферату	до 5
5.	Підготовка і виступ з доповіддю	до 5
6.	Написання есе	до 5
7.	Доповнення виступу, участь у дискусії	до 2
8.	Участь у рольовій, діловій грі	до 2
9.	Виконання ситуаційних завдань	до 2

Семестровий залік полягає в оцінці рівня засвоєння здобувачем вищої освіти навчального матеріалу на лекційних, практичних, семінарських або лабораторних заняттях і виконання індивідуальних завдань за стобальною та дворівневою («зараховано», «не зараховано») та шкалою ЄКТС результатів навчання.

Питання, що виносяться на залік

1. Завдання вивчення дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту».
2. Предмет вивчення курсу та аспекти розвитку особистості та самоменеджменту.
3. Людина, як об'єкт вивчення психології розвитку.
4. Концепції самоменеджменту.
5. Основна ідея концепції Лотара Зайверта.
6. Принципи концепції М. Вудкока і Д. Френсіса.
7. Концепція В.А. Андрєєва.
8. Концепція А.Т. Хроленко.
9. Суть концепції Бербеля і Хайнца Швальбе.
10. Методологічні підходи вивчення дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту».
11. Основні концепції психічного розвитку людини.
12. Поняття егоцентризму, реалізму та релятивізму, їх еволюція.
13. Роль гуманістичної психології у розвитку особистості.
14. Рушійні сили розвитку особистості за гуманістичною психологією.
15. Теорія Психоаналізу (А. Адлер, З. Фрейд, К. Юнг та ін.).
16. Біхевіоризм, як напрямок вивчення психології особистості.
17. Гештальтпсихологія (М. Вертгеймер, К. Дункер та ін.).
18. Генетична та когнітивна (М. Айзенк, Дж. Брунер, Ж. Піаже та ін.) психологія про закономірності розвитку інтелекту.
19. Основні закони та принципи самоуправління.
20. Розвиток людини через синергетичний підхід.
21. Моделі самоуправління.
22. Життєва криза як стрибок у розвитку особистості.
23. Людський організм як об'єкт самоуправління.
24. Саморегуляція організму, як функція психіки, що є запорукою розвитку особистості.
25. Роль емоцій у процесі праці та саморозвитку людини.
26. Цінності в контексті психології розвитку.
27. Різновид цілей та їх впорядкування.
28. Інструменти, що використовуються для постановки цілей.

29. Методика цілепокладання SMART.
30. OGTM, як система постановки цілей.
31. Метод цілепокладання BSQ.
32. Японський метод цілепокладання Кайдзен.
33. Особливості управлінської праці та методи її нормування.
34. Ключові моменти організації робочого місця менеджера.
35. Тайм-менеджмент: доцільність вивчення та необхідність використання його інструментами для менеджера.
36. Методика управління часом.
37. Поглиначі часу.
38. Інвентаризація витрат часу.
39. Сервіси, що допомагають управляти часом.
40. Система управління часом Б. Франкліна.
41. Матриця пріоритетів Д. Ейзенхауера.
42. Часовий принцип В. Парето
43. Система АБВ-аналізу
44. Методи «Альпи» та «помідора».
45. Метод «слона» або метод «салямі»
46. Метод «швейцарського сиру» та метод «з'їсти жабу».
47. Перешкоди, що виникають при делегуванні повноважень.
48. Концепція «Work-life balance».
49. Методи оцінювання управлінської діяльності.
50. Модель управлінської результативності «6+1».
51. Способи оцінки організаційного дизайну управлінської роботи.
52. Матриця «сфокусованість-енергійність».
53. Ефективність методу вимушеного ранжування.
54. Поняття розвитку менеджерського потенціалу.
55. Саморозвиток управлінця.
56. Роль стресостійкості у розвитку менеджера.
57. Творчий підхід при виконанні посадових обов'язків менеджера.
58. Бар'єри розвитку потенціалу менеджера.
59. Soft-skills та емоційний інтелект менеджера.
60. Психологічні особливості стилів керівництва.
61. Лідерство як елемент процесу розвитку особистості менеджера
62. Основні поняття теорії комунікацій та її види.
63. Етапи організації ділової наради.
64. Специфіка ведення ділових переговорів в торгівельній сфері.
65. Ефективна комунікація в проектному менеджменті.

66. Особливості управління дистанційними командами: комунікаційний аспект.
67. Види змін у роботі менеджера.
68. Реакції працівників на зміни в організації.
69. Модель поведінки керівника у період змін.
70. Аутсорсинг, як інструмент процесу управління змінами.
71. Специфіка бенчмаркінгу в управлінні змінами.
72. Психологія конфлікту та специфіка конфліктів у робочому середовищі.
73. Конфліктогени та тригери.
74. Етапи розвитку конфлікту.
75. Специфіка управління конфліктами в торговельних компаніях.
76. Стилi поведінки учасників конфлікту.
77. Технології стратегій і тактик в переговорному процесі. Медіація.
78. Вплив самоконтролю емоцій на професійний розвиток менеджера.
79. Роль соціокультурних технологій у самоменеджменті.
80. Стратегічний самоменеджмент у теорії розвитку менеджера.
81. Поняття та здатність до стратегічного мислення у самоменеджменті.
82. Місія в контексті стратегічного ціле покладання.
83. Етапи стратегічного планування в самоменеджменті.
84. Самоменеджмент та його вплив на ефективність роботи менеджера в сфері торгівлі.
85. Саморегуляція в умовах інформаційного перевантаження.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінки заліку:

- «**зараховано**» – студент має стійкі знання про основні поняття дисципліни, може сформулювати взаємозв'язки між поняттями.
- «**не зараховано**» – студент має значні пропуски в знаннях, не може сформулювати взаємозв'язку між поняттями, що вивчаються в курсі, не має уявлення про більшість основних понять дисципліни, що вивчається.

8. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Боковець В. В., Соколовська В. В. Управління конфліктними ситуаціями в роботі з персоналом. *Ефективна економіка*. 2020. № 10. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8244> (дата звернення: 28.06.2025).
2. Жавнерчик О.В. Психологія управління: Конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2020. 161с.
3. Кацавець Р.С. Психологія особистості. Навчальний посібник. Київ : Алерта. 2021. 134 с.
4. Липчанський В.О., Шамшур В.О. Роль самоменеджменту керівника в досягненні ринкового успіху підприємства. Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 07-08 груд. 2023 р. / М–во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун–т. Кропивницький : ЦНТУ, 2023. С. 211-213.
5. Гайдуков, В., Андрощук, І., & Липчанський, В. (2024). Нейропсихологічні фактори у конфліктності соціально-трудова відносин та методи запобігання конфліктам як передумова створення ефективного бізнес-середовища сучасних організацій. Науковий вісник Міжнародної асоціації науковців. Серія: економіка, управління, безпека, технології, 3(3). <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2024-3-3-6>
<https://man.org.ua/nv/index.php/about/article/view/94>
6. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
7. Двек Керол. Mindset. Змініть спосіб мислення і розкрийте свій потенціал. К. : Наш формат, 2024. 304 с.
8. Кісіль З.Р., Швець Д.В. Психологія управління: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях / З.Р. Кісіль, Д.В. Швець. – Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. – 208 с.
9. Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Островерхов В. М. Управління змінами: навч. посібник. Тернопіль : ЗУНУ, 2023. 148 с.

10. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
11. Постоян Т. Г. Психологія управління : навч. посібн. Одеса : Університет Ушинського, 2020. 195 с.
12. Психологія стресу та стресових розладів : навч. посіб. / О. Ю. Овчаренко. К. : Університет «Україна», 2023. 266 с.
13. Самоменеджмент : навчальний посібник / Г. З. Леськів, Г. Я. Левків, М. М. Бліхар, В. В. Гобела, О. П. Подра, Г. В. Коваль. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. 280 с
14. Самоменеджмент. Навчальний посібник для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня денної та заочної форм навчання за спеціальністю 073 «Менеджмент», ОП «Менеджмент організацій і адміністрування», / Укладач: З.М. Шильнікова; ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка». Старобільськ : Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2022. 224 с
15. Тайм-менеджмент: 20 корисних програм та мобільних додатків : веб-сайт. URL: <http://melni.me/tajm-menedzhment-20-korysnyhsajtiv-ta-mobilnyh-dodatktiv> (дата звернення: 10.07.2025).
16. Тушевська Т.В. Стрес-серфінг, як необхідна професійна компетенція сьогодення // Наука - виробництву, 2024 : LVIII наук.-техн. конф. здобувачів вищої освіти, LV наук.-техн. конф. виклад., аспірантів та співроб., 16 трав. 2024 р., м. Кропивницький : зб. тез доп. / М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т ; [оргком. : В. Кропивний, А. Тихий, В. Сало та ін.]. Кропивницький : ЦНТУ, 2024.
17. Управління конфліктами та комунікаціями : навчально-методичний посібник для самостійного (дистанційного) вивчення дисципліни студентами другого (магістерського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання, спеціальності 073 «Менеджмент» / Держ. біотехн. ун-т ; Уклад. В.М. Нагаєв. Харків : КП «Міська друкарня», 2022. 64 с.
18. Androshchuk I.O., Lypchanskyi V.O., Pitel N.S. Self-management as a tool of improvement of the quality of management of modern enterprises. Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки, Вип. 8 (41). – Кропивницький: ЦНТУ, 2022. С. 244-252
19. Gilbreth L.M. (2020). The Psychology of Management : New special edition. 2020. 233 p.
20. HR-менеджмент : навч. посіб. / І. М. Сочинська-Сибірцева, А. О. Доренська, Т. В. Тушевська ; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2022. 278 с.

21. Lypchanskyi V. (2023) Psychology Of Personal Development Of Student Of Economic Specialties. Scientific Journal Higher Economic -Social School In Ostroleka. 3/50, Łomza. P. 32-39

22. Lypchanskyi V. Digital culture in organizational development: psychological aspects of adaptation and managerial transformations / V. Lypchanskyi, A. Dorenska, T. Tushevska // Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit. 2025. № 4 (207). – С. 62-73. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/92127>

23. Ryabovolyk T. The right to image: how self-management and legal literacy shape a responsible PR professional / T. Ryabovolyk, V. Lypchanskyi, B. Kramar // Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит = Energy saving. Power engineering. Energy audit. 2025. № 3 (206). С. 127-136. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/91212>

Допоміжна

1. Бабич С.А., Липчанський В.О. Стиль та імідж керівника. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку національної економіки України, м. Кропивницький, 4 квітня 2020 р. С. 304-306. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/9724/5/Proceedings-3thISPCConference-2020.pdf> (дата звернення: 16.06.2025).

2. Кавиліна Г. К. Конфліктологія: навчальний посібник для здобувачів вищої освіти спеціальності: 012 Дошкільна освіта. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2021. 153 с.

3. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с

4. Психологія управління: метод. реком. до лаборат. практик. / укл. Малімон Л.Я. Вид. 2., доп. Луцьк : ВНУ імені Лесі Українки, 2020. 107 с.

5. Самоменеджмент: Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальності 073 «Менеджмент», освітніх програм «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Управління бізнесом, підприємництво та інновації», «Логістика» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; укладачі: С.В. Салоїд, Л.Л. Ведута, І.Б. Гольцова, КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 55 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/8a9c8f7b-fe03-4d9e-aa5f-84c41d84df0e/content>

6. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник / О. М. Сумець ;

МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременч. льот. коледж. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с.

7. Тимошенко Д. О. Психологічні аспекти управління в ІТ-сфері з урахуванням гендерної компоненти / Д. О. Тимошенко, науковий керівник – проф. Коробкіна Т. В. // *Радіоелектроніка та молодь у XXI столітті : матеріали 24-го Міжнар. молодіж. форуму, 7–9 квітня 2020 р.* Харків : ХНУРЕ, 2020. Т. 8. С. 189–190. URL: <https://openarchive.nure.ua/handle/document/18614> (дата звернення: 02.08.2025).

8. Тушевська Т. Особливості психосоціальної допомоги на підприємствах в умовах війни // *Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 07-08 груд. 2023 р./М–во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун–т. Кропивницький: ЦНТУ, 2023. 400 с.*

9. *Managing Conflict and Negotiation.* SAGE publishing : веб-сайт. URL: https://www.sagepub.com/sites/default/files/upm-binaries/58510_Nahavandi_Chapter_11_proof.pdf (дата звернення: 18.06.2025).

Інформаційні ресурси

1. Бюро примирення Ірини Калінської. URL: www.lawhelper.com.ua
2. Вирішення конфліктів в Україні та закордоном (Український центр порозуміння). URL: www.commonground.org.ua
3. Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>
4. Інтернет-портал для управлінців. URL: www.Management.com.ua
5. Національна служба посередництва і примирення. URL: www.nspp.gov.ua
6. Портал управління змінами. URL: <https://pdp.nacs.gov.ua/>
7. Психологічний захист та його механізм. URL: www.horting.org.ua/note/1455
8. Сайт наукової бібліотеки «Буковина». URL: <http://buklib.net>
9. Сайт Національної бібліотеки імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>
10. Український центр медіації. URL: www.kmbs.ua/storage/files/_brochure.pdf
11. Українські підручники он-лайн. URL: <http://pidruchniki.ws>
12. International Security and Partnership Center, Центр міжнародної безпеки та партнерства. URL: www.ispc.org.ua

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Економічний факультет

Кафедра економіки, менеджменту та комерційної діяльності

РЕФЕРАТ

з дисципліни «Психологія розвитку та самоменеджменту»

на тему:

«_____»

Виконав: здобувача(чки) групи

(ПП/б)

Перевірив: _____

(вчене звання, посада)

(ПП/б)

Кропивницький – 202____

Навчально-методичне видання

ПСИХОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ТА САМОМЕНЕДЖМЕНТУ

методичні вказівки до вивчення дисципліни для здобувачів вищої освіти

D7 «Торгівля»

ОПП «Підприємництво та торгівля у смарт-середовищі»

Укладачі:

Липчанський Володимир Олександрович, кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри «Економіка, менеджмент та комерційна діяльність»

Тушевська Тетяна Володимирівна, асистент кафедри «Економіка,
менеджмент та комерційна діяльність»;