

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський державний університет фізичної культури
Кафедра гуманітарних дисциплін

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декан факультету туризму

_____ доц. Холявка В. З.

« _____ » _____ 2018 року

«КУЛЬТУРА БІЗНЕСУ»
ПРОГРАМА
нормативної навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів

за спеціальністю: 241 – «Готельно-ресторанна справа»

кількість годин за навчальним планом

лекційних – 14

семінарських – 16

самостійна робота – 60

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: кафедрою гуманітарних дисциплін Львівського державного університету фізичної культури

Протокол № 1 від «31» серпня 2018 року

Завідувач кафедри

гуманітарних дисциплін канд. іст. наук, професор _____ (Полянський О. А.)

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: старший викладач кафедри
гуманітарних дисциплін
Гузенко Ірина Іллівна

РЕЦЕНЗЕНТИ: кандидат історичних наук, завідувач
кафедри гуманітарних дисциплін ЛДУФК,
проф. Полянський О. А.

кандидат юридичних наук, доцент кафедри трудового,
аграрного та екологічного права ЛНУ імені Івана Франка
доц. Ващишин М. Я.

Обговорено та рекомендовано Вченою радою факультету туризму

Протокол № 1 від « » жовтня 2018 року

Голова Вченої ради факультету туризму _____ доц. В. З. Холявка

© Гузенко І. І., 2018 р.

© Львівський державний університет фізичної культури, 2018 р.

ВСТУП

Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни «Культура бізнесу» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за спеціальністю: 241 – «Готельно-ресторанна справа».

Предметом є сукупність практичних форм взаємовідносин людей у професійній сфері; їх ціннісний зміст і значущість; процеси чуттєвого пізнання дійсності; комерційний етикет в організаційній поведінці, економіці, фінансах, обліку, маркетингу.

Міждисциплінарні зв'язки: Дисципліна має споріднені теми з етикою, культурологією, риторикою, конфліктологією, психологією, діловою українською мовою.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Культура бізнесу» є формування у студентів розуміння системи цінностей, поглядів, норм поведінки ділових людей, засвоєння студентами основних теоретичних положень та вироблення необхідних практичних навичок, що дозволяють підвищити її ефективність в бізнесовій діяльності.

1. 2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Культура бізнесу» є:

1. Засвоїти теоретичні засади та практичні вміння ділової поведінки, оволодіти прийомами та нормами розв'язання ділових практичних ситуацій.

2. Зрозуміти зміст основних категорій культури бізнесу.

3. Розкрити моральні складники культури ділових стосунків.

1. 3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні

знати:

1. Сутність етики, культури, норм поведінки.

2. Суть суспільної моралі та її специфіку.

3. Основні трактування базових етичних категорій.

4. Види, принципи та кодекси професійної етики.

5. Структуру моралі та моральної свідомості.

6. Організацію взаємодії ділових партнерів.
7. Сучасні методи оцінки ділових партнерів.
8. Форми ділового спілкування.
9. Невербальні і вербальні засоби спілкування.

вміти:

1. Застосовувати правила поведінки ділової людини.
2. Використовувати принципи професійної етики в ділових стосунках.
3. Сприймати інформацію з ділового професійного погляду.
4. Ефективно використовувати вербальні і невербальні засоби.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 90 годин/3 кредити ECTS.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Культура бізнесу.

Теми та зміст лекційних занять

Тема 1. Культура бізнесу

Історичний розвиток, сучасні напрями професійної культури бізнесу. Професійна етика. Бізнес. Команда односторонців. Культура поведінки. Бізнес-культура. Культура управлінської діяльності. Етика бізнесу. Мораль у сфері підприємницької, комерційної діяльності. Етика. Етикет. Моральні категорії: ввічливість, тактовність, коректність. Професійна етика бізнесу і психологія. Комунікативна компетентність. Комунікативні типи партнерів.

Типологізації особистості: класифікація особистостей за типом темпераменту: холерик, меланхолік, флегматик, сангвінік; рольова теорія Е. Берна; маніпулятивна типологія американського психолога Еверетта Шострома; психометрична класифікація.

Психологічні типи людей та їх прояв у роботі. 7 типів людей за домінуванням інстинкту: егофільний; генофільний; альтруїстичний; дослідницький; домінуючий; лібертофільний; дигнітофільний.

Аспекти етики сервісу у бізнесі: технологічний, економічний, технічна естетика і дизайн, психологічна етика сервісу.

Мораль як форма суспільної свідомості. Етичні категорії: добро, зло, борг, совість, честь, гідність, щастя, сенс життя. Психологічний контакт із споживачем. Основні складові спілкування: комунікативна, інтерактивна, перцептивна. Професійна етика працівників сервісу.

Тема 2. Професійна етика у готельно-ресторанному бізнесі

Норми поведінки у готельно-ресторанній сфері: законослухняність; чесність у відносинах з партнерами; інформація про діяльність; чесна конкурентна боротьба.

Кодекси етики. Етичні норми. Комітети з етики. Основні принципи етичної поведінки фахівця в процесі здійснення ним професійної діяльності: відповідальність; чесність; незалежність; об'єктивність; професійний рівень.

Стандарти обслуговування гостей в готелі: встановлення особистого контакту з відвідувачем; розуміння бажань та потреб споживачів; високий рівень професійної майстерності; надання відвідувачам сервісу на рівні світових стандартів.

Світові традиції ділового етикету. Ведення переговорів. Ділові зустрічі. Особливості етикету та поведінки.

Морально-етичні правила професійної поведінки: чесність, надійність, обов'язковість. Дотримання норм службової субординації. Організаційний хист. Регламент в часі. Представницькі зустрічі. Принципи ділового етикету. Корпоративна етика. Суб'єкти корпоративної етики: власники, керівники та працівники закладів готельно-ресторанної сфери. Призначення корпоративної етики. Моральні та етичні цінності організації та її пріоритети в розвитку. Норми і правила поведінки співробітників організації у формальних і неформальних ситуаціях.

Принцип корпоративної етики. Норми моральної поведінки суб'єктів корпоративної етики при виконанні своїх обов'язків. Колективні принципи поведінки. Етичні принципи службових відносин. Цінності корпоративної етики: компетентність і професіоналізм; чесність і неупередженість; відповідальність; повага особистості; патріотизм; безпека; гармонія; гнучкість. Моральні якості, на яких базується корпоративна етика: чуйність; уважність; доброзичливість; здатність сприймати критику; скромність; відвертість. Види корпоративної етики. Традиційна корпоративна етика. Етика управління. Напрями управлінської етики: особистий приклад поведінки; формування культури організації; навчання; тренінги; створення комітетів з етики; розробка етичного кодексу; підготовка рекомендацій. Етика управління. Основні аспекти етики керівника. Основні принципи управління колективом. Норми професійної етики сучасного підприємця. Імідж закладу. Конфліктні ситуації. Методи ділового спілкування. Візуальний контакт з відвідувачами. Прийомами публічного виступу. Правила ведення ділового листування. Комунікативні якості.

Стили керівництва: авторитарний; демократичний; ліберально-анархічний; непослідовний; партисипативний; стиль управління ефективного менеджера. Ділові й моральні якості менеджера: вміння діяти відповідно до чинного законодавства; обов'язковість, дотримання слова; шанобливе ставлення до клієнтів

і співробітників; вміння зберігати таємниці фірми; професіоналізм; творче мислення; здатність прислухатися до думки підлеглих; готовність ризикувати; цілеспрямованість, наполегливість; вміння долати труднощі; позитивний імідж; чесність і правдивість.

Професійна етика персоналу. Якість у готельному бізнесі. Контроль якості послуг.

Тема 3. Ситуації у бізнесі: традиційні і конфліктні

Ознаки аудиторії. Індивідуально-особистісні ознаки аудиторії: спосіб мислення, особливості характеру, тип темпераменту, ступінь розвитку основних функцій. Соціально-демографічні ознаки: стать, вік, національність, освіта, професія, склад сім'ї. Соціально-психологічні ознаки: мотиви поведінки, потреби, ставлення до предмета мовлення, рівень розуміння предмета. Інтерес аудиторії. Активізація мисленнєвої та емоційної діяльності аудиторії. Реакція аудиторії: байдужа, погоджувальна, конфліктна, конструктивна. Контакт з аудиторією. Помилки у контакті промовця з аудиторією: естетичне несприйняття; інтелектуальна відмінність; мотиваційна відмінність; стилістична відмінність; лінгвістична відмінність; фонетична відмінність; емоційна відмінність. Особистісні прояви неякісного контакту. Основні причини мовленнєвих помилок мовця: неточність висловлення; нечітка інформація; недоречне використання професійних термінів; неправильне тлумачення намірів співрозмовника; надмірне використання іншомовних слів; швидкий темп мовлення; не зосереджена увага; неадекватні інтонації, міміка і жести, що не співпадають з текстом.

Сприйняття промови. Види слухання: глухе мовчання; підтакування; «Відлуння-реакція»; «Дзеркало»; спонука; конкретизуючі запитання; навідні запитання; оцінки, поради; продовження; емоції; некоректна реакція; зневага до партнера. Вибіркове слухання.

Конфлікт. Типологія конфлікту. Конфліктна ситуація. Функціональні, дисфункціональні конфлікти. Особистий, міжособистісний та міжгруповий конфлікт. Вертикальні і горизонтальні конфлікти. Відкриті і сховані конфлікти. «Реальний конфлікт». «Випадковий, або умовний, конфлікт». «Зміщений конфлікт». «Помилково дописаний конфлікт». «Латентний конфлікт». «Хибний конфлікт».

Причини виникнення конфліктів: суперечливість потреб, бажань, інтересів, цілей або цінностей; незадовільна комунікація; недоцільний контроль.

Міжособистісні методи подолання конфліктів. Типи конфліктних осіб: агресивні: «танки», «снайпери» й «підрильники»; «Скаржники»; нерішучі працівники; «Всезнайки».

Рівні прояву конфлікту: між споживачами й організаторами; між працівниками закладів; між споживачами.

Інцидент. Кульмінація. Заключний етап стадії вирішення конфлікту. Принцип компромісу. Післяконфліктна стадія. Способи розв'язання конфліктів: ухилення, згладжування, примус, компроміс, розв'язання проблеми. Способи подолання конфліктів: педагогічні (бесіда, прохання, переконання, пояснення) та адміністративні (переведення на іншу роботу, вирішення конфлікту за рішенням комісії, суду, за наказом керівника). Правила запобігання конфлікту.

Тема 4. Професійний етикет у сфері обслуговування

Етикет. Різновиди етикету: військовий; дипломатичний; церковний; придворний; службовий; мережевий; світський.

Оцінка психологічних проявів споживачів. Сангвінік. Флегматик. Холерик. Меланхолік.

Норми поведінки споживачів готельно-ресторанних послуг. Самовпевнені гості; нерішучі; комунікабельні; нервові; недовірливі; зарозумілі; поважні; випадкові; ділові; гості-інваліди; гості-дієтики; іноземні гості.

Стандарти етикету обслуговуючого персоналу. Сучасні заклади готельно-ресторанної сфери. Принципи етикету: привітність, ввічливість персоналу; поінформованість працівників про всі складові процесу обслуговування; ефективне обслуговування споживачів; прояв гнучкості до бажань споживачів; стабільність рівня послуг; мистецтво особистого контакту з гостем. Стандарт обслуговування. Етика працівників контактної зони. Вимоги до етичного спілкування зі споживачами: підтримка позитивного іміджу закладу; ввічливе спілкування з гостями та партнерами; володіння ораторською майстерністю; володіння прийомами ведення переговорів з гостями; дотримання правил ведення ділової переписки; врахування побажань гостей;

вирішення конфліктних ситуацій; володіння іноземними мовами; використання прийомів ділового спілкування; дотримання правил етикету; володіння професійною культурою мови; володіння комунікативними якостями; володіння основами граматики, лексики, фонетики.

Тема 5. Усне ділове спілкування

Мовленнєвий етикет українського народу. Словесні формули ввічливості в системі українського мовленнєвого етикету. Етикет. Мовний етикет. Етикетні вислови. Різновиди мовленнєвого етикету: звертання; вітання; знайомство; запрошення; прохання; порада; згода; відмова; вибачення; сумнів; втішання; співчуття; комплімент; зауваження; вдячність; побажання; прощання.

Тональності спілкування: висока, нейтральна, звичайна, фамільярна, вульгарна.

Мова. Мовлення. Загальні вимоги до усного спілкування. Спілкування. Різновиди спілкування: вербальне, невербальне; усне, письмове; міжособистісне, масове; монологічне, діалогічне, полілогічне; приватне, офіційне; інформативне, неінформативне; нормативне, ненормативне; етикетне, неетикетне.

Техніка спілкування. Культура мови. Критерії культури мови: правильність; комунікативна доцільність; точність вислову; стислість; логічність викладу; доступність викладу; чистота мови; виразність мови; різноманітність засобів вираження; вживання сталих словосполучень; відповідність інтонації мовленнєвій ситуації; відповідність між змістом і мовними засобами, між мовними засобами та стилем викладу; естетичність.

Етапи мовленнєвої підготовки: мовленнєва техніка: дикція, гучність, темп, ритм; зміст інформації: отримання – усвідомлення – запам'ятовування; лексика: підбір словоформ; логіка: структурованість змісту; стилістика: підбір стилю відповідно до умов; кінесика: поєднання вербальних і невербальних засобів.

Закони ділового спілкування: закон спільності мови мислення; закон мінімалізації аргументів; закон об'єктивності й доказовості; закон єдності протилежностей; закон демонстрації рівності й поваги; закон авторитету; закон поступовості; закон етичності.

Вимоги до складу лексики в мові службової особи: відсутність елементів просторіччя, уникання елементів професійного жаргону, багатство лексики нейтральної, загальнолітературної, володіння формулами ввічливості, правильне й доречне використання вставних слів.

Абстрактні типи поведінки у культурі бізнесу: «Безглузда людина»; «Позитивно налаштована людина»; «Всезнайко»; «Базіка»; «Страхопуд»; «Витриманий співрозмовник або запобігливий тип»; «Незацікавлений»; «Поважна персона»; «Допитливий».

Телефонна розмова. Компоненти службової телефонної розмови: момент встановлення зв'язку; виклад справи; заключні слова. Публічний виступ. Загальні правила публічного виступу. Основні моменти мовної підготовки: визначення цілей промови; композиційна побудова промови; аналіз аудиторії і ситуації; підбір матеріалу; написання плану промови; виголошення промови.

Композиційна побудова промови: вступ, головна частина, висновок.

Жанри публічних виступів: доповідь; політична доповідь; звітна доповідь; ділова доповідь; промова; мітингова промова; агітаційна промова; ювілейна промова.

Тема 6. Професійна невербальна комунікація

Значення і функції невербальної комунікації. Невербальне спілкування. Складники невербальної комунікації: жести, пози, міміка, зокрема вираз обличчя та контакт очей. Функції невербальних повідомлень: доповнення вербальних повідомлень; спростування вербальних повідомлень; заміна вербальних повідомлень; регулювання розмови. Різновиди невербальної комунікації: кінесика; тактильно-кінестетична система (такесіка); ольфакторна система; паралінгвістична система; екстралінгвістична система. Просторово-часовий чинник спілкування. Радіус «повітряного простору». Сфери спілкування: інтимна сфера – 15 - 45 см; особиста сфера – 45 см - 2 м; соціальна сфера – 2 м - 4 м; суспільна сфера – понад 3 - 6 м. Тілесний контакт. Дистанція між співрозмовниками. Зовнішній вигляд. Поза тіла. Кивок головою. Вираз обличчя (міміка). Жести. Погляд.

Види жестів при спілкуванні: оцінки; упевненості; нервозності та невпевненості; самоконтролю; очікування; заперечення; нещирості; щирості і відвертості; втрата

інтересу; роздуми над прийняттям рішення; підозра і сумнів; бажання сховатися від підозри, брехні.

Візуальний контакт. Розплющені очі. Прикриті очі. Звужений або прищулений погляд. Прямий погляд. Погляд збоку. Погляд знизу. Погляд згори донизу. Відведений вбік погляд.

Основи техніки мовлення. Голос. Діапазон голосу. Тембр. Дикція. Виразність мовлення. Засоби виразності: засоби художньої образності, фонетичні, лексичні засоби. Експресивність мовлення. Засоби експресивності: образна манера викладу, емоційність виступу. Евфонія мовлення: мелодійність, інтонаційна виразність мовлення, відсутність слів-паразитів, вставних звуків, дотримання орфоепічних норм.

Тема 7. Професійне міжособистісне спілкування

Міжособистісне сприйняття. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття. Міжособистісна комунікація. Спілкування. Професійне міжособистісне спілкування. Міжособистісні взаємини у спілкуванні. Ідентифікація. Емпатія. Рефлексія. «Ефект ореолу». «Ефект поблажливості».

Види професійного спілкування. Залежно від специфіки суб'єктів: міжособистісне, міжгрупове спілкування. За кількісними характеристиками суб'єктів: міжособистісне спілкування та масові комунікації. За характером: діалогічне, монологічне, полілогічне. За цільовою спрямованістю: анонімне, функціонально-рольове, неформальне, зокрема інтимно-сімейне, «контакт масок», примітивне, духовне, міжособистісне спілкування друзів, світське.

Кодекс професійного спілкування: ввічливість, такт; симпатія, доброзичливість, привітність; принцип кооперації: «твій внесок повинен бути таким, якого вимагає спільно прийнятий напрям розмови»; принцип достатності інформації: «говори не більше і не менше, ніж потрібно в даний момент»; принцип якості інформації; принцип доцільності: «не відхиляйся від теми, зумій знайти рішення»; «передавай думку чітко і переконливо для співрозмовника»; «умій слухати і зрозуміти потрібну думку»; «умій врахувати індивідуальні особливості співрозмовника заради інтересів справи».

Функції ділового професійного спілкування: інструментальна; інтегративна; самовираження; соціалізації; експресивна.

Стратегії і тактики впливу та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні. Причини маніпулятивної поведінки. Джерела маніпулювання: 1) людьми керують їхні потреби; 2) кожна людина має слабкості; 3) кожний характеризується деякими пристрастями; 4) люди звикли діяти за правилами, дотримуватись ритуалів.

Імідж. Пріоритетні якості, що формують позитивний імідж людини: комунікабельність, емпатичність, рефлексивність, красномовність.

Теми семінарських занять

Тема 1. Історичний розвиток, сучасні напрями професійної культури бізнесу

1. Культура бізнесу.
2. Загальна характеристика «етики» та «моралі» у культурі бізнесу.
3. Співвідношення моральних, релігійних та юридичних норм у бізнесовому середовищі.
4. Частка етики в духовній культурі ділової спільноти.
5. Професійна етика бізнесу і психологія.
6. Аспекти етики сервісу у бізнесі.

Тема 2. Норми поведінки у готельно-ресторанній сфері

1. Професійна етика у готельно-ресторанному бізнесі.
2. Світові традиції ділового етикету.
3. Корпоративна етика.
4. Етика управління.
5. Категорії етики, їх історичний вимір.
6. Добро і зло як головні етичні категорії у суспільному просторі.
7. Категорії етичного вибору, вчинку, моральної діяльності (норма, кодекс, звичай, традиція, принципи, ідеали).
8. Категорії на позначення етичних характеристик людини (совість, честь, гідність, справедливість).

Тема 3. Типологія конфлікту. Правила запобігання конфлікту

1. Ситуації у бізнесі: традиційні і конфліктні.
2. Конфлікт та морально-етичні аспекти його вирішення.
3. Ознаки аудиторії.
4. Етика комунікації та морально-психологічна складова.
5. Спілкування у сфері готельно-ресторанної справи.

Тема 4. Стандарти етикету обслуговуючого персоналу

1. Оцінка психологічної поведінки споживачів.
2. Професійний етикет у сфері обслуговування.
3. Культура спілкування в моральному вимірі.
4. Комунікативні моральні прикмети людини: чесноти і вади.

Тема 5. Абстрактні типи поведінки у культурі бізнесу

1. Мовленнєвий етикет українського народу. Словесні формули ввічливості в системі українського мовленнєвого етикету.
2. Усне ділове спілкування.
3. Загальні вимоги до усного спілкування.
4. Телефонна розмова.
5. Публічний виступ.

Тема 6. Значення і функції професійної невербальної комунікації

1. Професійна невербальна комунікація.
2. Різновиди невербальної комунікації.
3. Основи техніки мовлення.
4. Етика комунікацій та морально-психологічні принципи спілкування.

Тема 7. Кодекс професійного спілкування

1. Професійне міжособистісне спілкування.
2. Зміст та ефективність міжособистісного сприйняття.
3. Види професійного спілкування.

4. Стратегії і тактики впливу у бізнес-середовищі та маніпулювання. Маніпуляції у спілкуванні.

5. Імідж бізнесмена.

Література

Основна

1. Андрєєва І. В. Етика ділових відносин / Андрєєва І. В. – Зб.: Вектор, 2006. – 160 с.
2. Ботавіна Р. Н. Етика ділових відносин: навч. посібн. / Ботавіна Р. Н. – М.: Фінанси і статистика, 2004. – 208 с.
3. Гах Й. М. Етика ділового спілкування: навч. посібн. / Гах Й. М. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 160 с.
4. Герасимчук А. А. Етика та етикет / Герасимчук А. А., Тимошенко О. І. – К.: ЄУ, 2006. – 350 с.
5. Герасимчук А. А., Тимошенко З. І., Шейко С. В. Філософські основи менеджменту і бізнесу: навч. посіб. – К., 2006. – 231 с.
6. Герчанівська П. Е. Культура управління: навч. посібн. / Герчанівська П. Е. – К.: Політехніка, 2005. – 152 с.
7. Дубовик С. Мовний етикет у професійній культурі педагога / Педагогічна освіта: теорія і практика: зб. наук. пр. – К., 2008. – № 9. – С. 15-19. – Сер.: Педагогіка. Психологія.
8. Етика: навч. посіб. / Т. Г. Аболіна, В. В. Єфіменко та ін. – К. – 1992. – 231 с.
9. Етика: навч. посіб. / Аболіна Т. Г., Панов М. І., Стасевська О. А. та ін. – К., 2002. – 225 с.
10. Єрмоленко А. М. Комунікативна практична філософія: підручн. / Єрмоленко А. М. – К.: Лібра, 1999. – 488 с.
11. Зусін В. Я. Етика та етикет ділового спілкування: навч. посібн. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Зусін В. Я. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 224 с.
12. Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету: навч. посібн. / Калашник Г. М. – К.: Знання, 2007. – 143 с.

13. Концептуальні принципи формування стандартів сервісу в ресторанному бізнесі: монографія / Л. П. Малюк, Т. П. Кононенко, Н. В. Полстяна – Х.: ХДУХТ, 2011. – 73 с.
14. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування: навч. посібн. / Кубрак О. В. – Суми: Університетська книга, 2002. – 288 с.
15. Малахов В. Г. Етика: курс лекцій. / Малахов В. Г. – К.: Либідь, 2000. – 304 с.
16. Малахов В. А. Етика. Курс лекцій: навч. посіб. – К., 2004. – 384 с.
17. Мартиненко М. М. Основи менеджменту: підручн. / Мартиненко М. М. – К.: Каравела, 2005. – 496 с.
18. Основи бізнесу: навч. посіб. / Ларіна Я. С., Мочерний С. В., Фомішина В. М., Чеботар С. І. – К.: Академія, 2009. – 384 с.
19. Палеха Ю. І. Ділова етика: навч.-методичний посібн. / Палеха Ю. І. – К.: ЄУФІМБ, 2000. – 250 с.
20. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: навч. посібн. / Палеха Ю. І. – К.: Кондор, 2008. – 356 с.
21. Проценко О. П. Етикет в просторі практичної філософії / Проценко О. П. – Харків: ХНУ, 2002. – 240 с.
22. Психологія: підручник / за ред. чл.-кор. АПН України Ю. Л. Трофімова. – К., 2001. – 558 с.
23. Радченко С. Г. Етика бізнесу. Практикум: навч. посіб. – К., 2006. – 232 с.
24. Романовський О. Г. Ділова етика: навч. посібн. / Романовський О. Г., Пономарьов О. С., Лапузіна О. М. – Харків: НТУ «ХП», 2006. – 364 с.
25. Сердюк О. Д. Теорія та практика менеджменту: навч. посібн. / Сердюк О. Д. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
26. Статінова Н. П. Етика бізнесу: навч. посібн. / Статінова Н. П., Радченко С. Г. – К.: КНТЕУ, 2001. – 280 с.
27. Стоян Т. А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена: навч. посібн. / Стоян Т. А. – К.: Центр навч. літератури, 2004. – 232 с.
28. Толстов В. М. Етика та естетика: конспект лекцій. – Х. – 2004. – 33 с.
29. Тофтул М. Г. Етика: навч. посіб. – К. – 2005. – 414 с.

30. Цапова В. О. Ділова етика як складова частина духовно-етичного самовизначення людини / Цапова В. О. // Духовність українства. – 2002. – № 4. – С. 110-114.

31. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера: навч. посібн. / Чайка Г. Л. – К.: Знання, 2005. – 442 с.

Додаткова

1. Валюк О. Я. Наукові концепції моралі й моральності / О. Я. Валюк // Збірник наукових праць КПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України Проблеми сучасної психології. – 2010. – Випуск 7. – С. 75–86.
2. Гасюк Л. М. До проблеми визначення сутності поняття «професійна етика» / Л. М. Гасюк // Теоретичні питання освіти та виховання: Збірник наукових праць. – 2001. – Випуск 14. – С.100–102.
3. Гасюк Л. М. Етика в українському вимірі / Гасюк Л. М. // Вісник Черкаського державного університету: Психолого-педагогічні науки. – 2000. – Випуск 18. – С.23–28.
4. Демків Т. В. Моральні пріоритети людського буття / Т. В. Демків // Наукові записки КУТЕП. Серія «Філософські науки». – 2011. – Вип. 9. – С. 297–306.
5. Джузь В. В. Принципи гідності особи в спортивній деонтології / Джузь В. В., Коваленко А. І. // Здоровий спосіб життя: Зб. наук. ст. – Львів, 2006. – Вип. 9. – С. 15–17.
6. Джузь В. В. Принципи справедливості в спортивній деонтології / Джузь В. В., Коваленко А. І. // Здоровий спосіб життя: Зб. наук. ст. – Львів, 2006. – Вип. 11. – С. 16–18.
7. Джузь В. В. Принципи цілісності в спортивній деонтології / Джузь В. В., Коваленко А. І. // Здоровий спосіб життя: Зб. наук. ст. – Львів, 2006. – Вип. 10. – С. 17–20.
8. Іщук Н. Морально-етичні цінності – важливий фактор формування особистості вчителя фізичної культури / Наталя Іщук // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві: зб. наук. пр. – 2010. – № 1 (13). – С. 10–13.

9. Клічук А. В. Етичний аналіз справедливості як універсальної категорії міжіндивідних взаємин / А. В. Клічук // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Філософія. Політологія». – 2010. – № 100. – С. 10–15.
10. Кричфалушій М. Загальнолюдські моральні цінності майбутніх спортивних педагогів / Михайло Кричфалушій // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві: Зб. наук. пр. – 2009. – № 3. – С. 27–30.
11. Мазурик М. Онтологічний вимір етичних категорій добра і зла / Марія Мазурик // Вісник НУ «ЛП». Філософські науки. – 2010. – № 661. – С. 25–31.
12. Мовчан В. С. Етика: Навч. посібник / В. С. Мовчан. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 483 с.
13. Сердюк О. С. Деонтологічний підхід в етиці бізнесу / О. С. Сердюк // Totallogy - XXI. Постнекласичні дослідження. – 2004. – Вип. 11. – С. 290–301.
14. Тофтул М. Г. Проблема справедливості: етичний аспект / М. Г. Тофтул, Р. П. Шмат // Вісн. Житомир. держ. ун-ту ім. І. Франка. – 2007. – № 31. – С. 3–5.
15. Фальковська Л. М. Справедливість як предмет соціально-психологічного дослідження / Людмила Фальковська // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави: зб. наук. праць / Асоціація політичних психологів України; за заг. ред. М. М. Слюсаревського; упоряд. Л. А. Найдьонова, Г. В. Мироненко. – К.: Міленіум, 2011. – Вип.11. – С. 299–299.

**4. Засоби діагностики успішності навчання:
поточний контроль, модульні контрольні роботи**

Змістовий модуль №1	100
Т.1-Т.8	
100	

Модуль	I модуль
семінарське заняття (відповіді, доповнення, повідомлення, тести)	0 – 6 (8 x 6 = 48 б.)

К. М. К. Р.	30 б.
Конспект самопідготовки	7 б.
Промови	5 б.
Реферат	5 б.
Есе	5 б.

Т. – теми змістового модуля.

0 – задовільно; 0, 5 – задовільно; 1 – добре; 1,5 – відмінно.

5. Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.