

УДК 159.99

DOI <https://doi.org/10.32782/2312-8437.53.2024-1.3>

*ВАТАН Юлія* – доктор філософії з психології, старший викладач кафедри психології та соціальної роботи, Національний університет «Одеська політехніка», просп. Шевченка, 1, Одеса, Україна, індекс 65044 ([yulia.vatan@gmail.com](mailto:yulia.vatan@gmail.com))

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8157-7754>

## НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА «БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ПСИХОЛОГІЧНИХ СЛУЖБ» У СИСТЕМІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ПСИХОЛОГІВ

**Анотація.** У статті подано аналіз теоретико-методичних аспектів викладання навчальної дисципліни «Бізнес-модель організації психологічних служб». Її **мета** полягає в обґрунтуванні доцільності введення цієї освітньої компоненти до освітньо-професійних програм підготовки здобувачів вищої освіти через означення її ролі у формуванні таких необхідних сучасному психологу компетентностей, як уміння ефективно організовувати діяльність психологічної служби і прогнозувати її результати, здатність ідентифікувати власні переваги й застосовувати їх у конкурентній боротьбі.

**Методологія.** Використано загальнонаукові методи пізнання – аналіз, синтез і узагальнення даних.

**Наукова новизна.** Зазначено основну мету викладання курсу – формування в майбутніх фахівців уявлення про теоретичні засади, інструментарій і методи створення та забезпечення функціонування бізнесової моделі психологічної організації. Охарактеризовано змістове наповнення курсу через розгляд чотирьох модулів, за якими розподіляється навчальний матеріал: 1) «Бізнес-модель як схема функціонування бізнесу»; 2) «Процес створення моделі бізнесу»; 3) «Забезпечення конкурентоспроможності бізнес-моделі»; 4) «Етико-правові засади створення і функціонування психологічної служби». Описано методи викладання, порядок і критерії оцінювання набутих знань. Наведено конкретні приклади завдань, що використовуються під час проведення практичних занять та виконання модульних контрольних робіт. Проаналізовано значення самостійної роботи в засвоєнні програмних результатів навчання.

**Висновки.** Роль навчальної дисципліни в системі професійної підготовки психологів полягає в тому, що вона надає їм розуміння основних закономірностей формування і функціонування бізнес-моделі психологічної служби, сприяє системному баченню організації та формує готовність до створення і вдосконалення бізнесової моделі, забезпечення та підвищення її конкурентоспроможності.

**Ключові слова:** психолог, професійна підготовка, навчальна дисципліна, вища освіта, психологічна служба.

*VATAN Yuliia* – PhD in Psychology, Senior Lecturer of the Department of Psychology and Social Work, Odesa Polytechnic National University, 1, Shevchenko Ave., Odesa, Ukraine, postal code 65044 ([yulia.vatan@gmail.com](mailto:yulia.vatan@gmail.com))

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8157-7754>

## EDUCATIONAL DISCIPLINE “BUSINESS MODEL OF ORGANIZATION OF PSYCHOLOGICAL SERVICES” IN THE SYSTEM OF PROFESSIONAL TRAINING OF PSYCHOLOGISTS

**Abstract.** The article presents an analysis of the theoretical and methodological aspects of teaching the educational discipline "Business model of the organization of psychological services". Its **purpose** is to justify the feasibility of introducing this educational component to the educational and professional training programs of higher education applicants by defining its role in the formation of such competencies as are necessary for a modern psychologist, such as the ability to effectively organize the activities of the psychological service and predict its results, the ability to identify one's own advantages and apply them in competition.

**Methodology.** *General scientific methods of cognition are used – analysis, synthesis and generalization of data.*

**Scientific novelty.** *The main goal of teaching the course is indicated – the formation in future specialists of an idea of the theoretical foundations, tools and methods of creating and ensuring the functioning of a business model of a psychological organization. The content of the course is characterized through consideration of four modules, according to which the educational material is distributed: 1) "Business model as a scheme of business functioning"; 2) "The process of creating a business model"; 3) "Ensuring the competitiveness of the business model"; 4) "Ethical and legal principles of the creation and functioning of the psychological service". The methods of teaching, the procedure and criteria for evaluating the acquired knowledge are described. Specific examples of tasks used during practical classes and execution of modular control works are given. The importance of independent work in the assimilation of program learning outcomes has been analyzed.*

**Conclusions.** *The role of the educational discipline in the system of professional training of psychologists is that it provides them with an understanding of the basic laws of the formation and functioning of the business model of the psychological service, promotes a systemic vision of the organization, and forms readiness for the creation and improvement of the business model, ensuring and increasing its competitiveness.*

**Key words:** *psychologist, professional training, educational discipline, higher education, psychological service.*

**Постановка проблеми.** У сучасних реаліях щоденно зростає попит на кваліфіковану психологічну допомогу. З одного боку, це зумовлюється складними соціально-економічними й політичними умовами, у яких перебуває наше суспільство, та актуалізацією потреби в збереженні психологічного здоров'я особистості, з іншого – популяризацією психології, підвищенням поінформованості населення про види психологічної допомоги і зростанням довіри до фахівців, які її надають. Незважаючи на це, ринок психологічних послуг є досить насиченим, характеризується невизначеністю зовнішнього середовища й наявністю конкурентної боротьби, що створює підґрунтя для якісних змін у вимогах, які висуваються до сучасного психолога. Для того, щоби бути здатним конкурувати з іншими, йому потрібно не лише визнаватися високо-професійним фахівцем, мати широкий арсенал методів і технік, прагнути до постійного професійного самовдосконалення, а й бути обізнаним щодо економічних основ функціонування психологічних служб (центрів, кабінетів), уміти виявляти загальні тенденції їхнього розвитку та ідентифікувати ключові компетенції, які можна зробити джерелом конкурентних переваг. Необхідність озброїти психологів указаними знаннями й уміннями на етапі їхньої професійної підготовки призводить до певних змін у її змісті – до освітньо-професійних програм, за якими навчаються майбутні фахівці, вводяться освітні компоненти, метою яких є забезпечення розвитку в здобувачів здатностей, що дадуть їм змогу створювати в майбутньому конкурентоспроможну психологічну практику.

**Аналіз досліджень.** Сучасні дослідження проблеми навчання психології центруються довкола визначення змісту професійної підготовки (В. Г. Панок) та її структури (Н. В. Чепелева), підвищення якості психологічної освіти (Т. О. Ковалькова), ефективної організації практичної діяльності здобувачів під час навчання (В. В. Каблеш, І. С. Коваль), наявних труднощів у процесі оволодіння спеціальністю, як-от: неузгодженість освітнього процесу з основними вимогами, що висуваються суспільством до фахівців, недостатня практична орієнтованість професійної підготовки, розбіжність між життєвими й науковими психологічними знаннями (Л. А. Руденко, Н. М. Бідюк) тощо. Значна увага в межах указаної проблематики приділяється вивченню шляхів і умов формування професійної компетентності й конкурентоспроможності майбутніх психологів. Так, Л. А. Руденко й А. В. Литвин зазначають, що професійна підготовка здобувачів вищої освіти має спрямовуватися разом із формуванням фахових компетентностей також і на підвищення готовності до постійного професійного та особистісного розвитку (Литвин, Руденко, 2020). На думку М. О. Орап і В. О. Вовк, професійна компетентність постає одним із сутнісних елементів моделі конкурентоспроможності фахівця, поряд із конкурентними перевагами, готовністю до конкурентної боротьби, прагненням до саморозвитку і професійного зростання (Орап, Вовк, 2022). Ідея про те, що сучасний спеціаліст, окрім компетентності у власне професійній діяльності має вміти організувати справу, вмотивувати себе на досягнення переваг у конкурентній боротьбі

та відрізнятися психологічною стійкістю, підтримується також І. Б. Левинською (Левинська, 2016). Отже, постає потреба ретельного дослідження можливостей запровадження цих елементів у систему професійної підготовки психологів.

**Мета статті** – висвітлити та проаналізувати структуру і змістове наповнення освітньої компоненти «Бізнес-модель організації психологічних служб» як навчальної дисципліни, що формує в здобувачів систему знань і навичок, потрібних для побудови ефективної бізнесової моделі психологічної практики; охарактеризувати науково-теоретичне та практичне значення цього курсу в процесі професійної підготовки майбутніх психологів.

**Виклад основного матеріалу.** Навчальна дисципліна «Бізнес-модель організації психологічних служб» викладається в Національному університеті «Одеська політехніка» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 Психологія і належить до дисциплін циклу професійної підготовки. На її вивчення відводиться 90 годин – 3 кредити ECTS, з них – 30 год. аудиторних занять, 60 год. – самостійна робота.

Мета курсу полягає в опануванні теоретичних підходів до бізнес-моделювання, основних закономірностей формування і функціонування бізнес-моделей, оволодінні методичним інструментарієм розроблення бізнес-моделі психологічної служби. Основними завданнями є: 1) надання комплексного уявлення про бізнес-модель організації, її функції, структурні компоненти, основні підходи до її створення; 2) формування вміння визначати й описувати основні компоненти бізнес-моделі психологічної служби, організовувати взаємодію між ними; 3) забезпечення готовності до застосування на практиці знань щодо створення і вдосконалення бізнес-моделей; 4) ознайомлення зі способами й інструментами підвищення конкурентоспроможності бізнес-моделі психологічної служби; 5) поглиблення знань про нормативно-правові акти, що регулюють процес створення і функціонування психологічної служби; 6) сприяння розвитку здатності керуватися в професійній діяльності етичними нормами і принципами.

Під час вивчення дисципліни в здобувачів формуються загальні та спеціальні компетентності, передбачені Стандартом вищої освіти. До них належать: 1) здатність генерувати нові ідеї (креативність); 2) здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів); 3) здатність розробляти та управляти проєктами; 4) здатність обирати й застосувати валідні та надійні методи наукового дослідження та/або доказові методики і техніки практичної діяльності; 5) здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності; 6) здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію; 7) здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

З огляду на те, що описувана освітня компонента має чітко окреслену практичну спрямованість, структурна організація навчального матеріалу спирається на логіку (послідовність етапів) створення бізнесової моделі психологічної служби на практиці. Навчальний матеріал висвітлюється у восьми темах, що об'єднуються в чотири змістові модулі: 1) «Бізнес-модель як схема функціонування бізнесу»; 2) «Процес створення моделі бізнесу»; 3) «Забезпечення конкурентоспроможності бізнес-моделі»; 4) «Етико-правові засади створення і функціонування психологічної служби».

Перший змістовий модуль присвячений ознайомленню з основними історичними віхами становлення і розвитку концепції бізнес-моделювання, видами сучасних моделей бізнесу й підходами до їх формування. Розглядається вітчизняний і зарубіжний досвід побудови бізнес-моделей психологічних служб. Здобувачі навчаються аналізувати пріоритети споживачів, щоб у подальшому мати змогу досліджувати їх і втілювати у своїх послугах. Основна мета цього блоку лекційних занять – створити теоретичне підґрунтя для розуміння сутності й загальною необхідності розроблення бізнес-моделі психологічної служби.

У другому модулі вивчається процес побудови бізнес-моделі – від зародження ідеї до опису всіх її структурних компонентів. Здобувачі дізнаються, що собою являють підприємницькі ідеї, за допомогою яких методів їх можна генерувати та як оцінювати. Вони розглядають показники, що характеризують ринок, засвоюють інформацію щодо методів і способів організації ринкових досліджень, а також аналізують основні тенденції на сучасному ринку психологічних послуг.

Далі відбувається більш детальне ознайомлення з основними структурними компонентами бізнес-моделі на лекційних заняттях та відпрацювання навичок їх опису на практичних.

Майбутні психологи отримують інформацію щодо того, як створювати ціннісну пропозицію для кожної категорії клієнтів, усвідомлюють особливості взаємодії зі споживачами (відносини й канали комунікації). У них формуються уявлення про основні ресурси підприємства, ключові дії та структуру витрат і доходів. Велика увага приділяється вивченню методів оцінювання життєздатності створеної бізнес-моделі.

Третій змістовий модуль передбачає оволодіння способами забезпечення конкурентоспроможності бізнес-моделі психологічної служби. Його основне призначення полягає в тому, щоб сформувати в здобувачів розуміння взаємозв'язків між поняттями «ринкові чинники успіху», «ключові компетенції», «конкурентні переваги»; навчити ідентифікувати й розвивати компетенції на різних рівнях (професійні, рольові, функціональні, стратегічні, ключові); збагатити уявлення про конкурентоспроможність сучасного фахівця, зокрема і практичного психолога.

Одним із найважливіших способів підвищення конкурентоспроможності бізнес-моделі є використання маркетингових інструментів, тому вони ретельно розглядаються на лекціях. Здобувачі осмислюють поняття маркетингової стратегії і маркетингових комунікацій. Вони дізнаються про можливість застосування реклами в просуванні психологічних послуг.

У межах четвертого модулю висвітлюються питання етико-правової регуляції процесів створення і функціонування психологічної служби. Наявні знання здобувачів щодо нормативно-правової бази діяльності практичного психолога доповнюються відомостями про те, як правильно відповідно до закону зареєструвати власну справу, яку організаційно-правову форму господарювання обрати, яка система оподаткування буде більш доцільною тощо.

Майбутні фахівці навчаються послуговуватися етичними нормами і принципами при розв'язанні етичних дилем, з якими можуть зіткнутися в практиці психологічної допомоги; діяти з урахуванням етичних міркувань. Варто зазначити, що вони не лише вдосконалюють знання щодо етичних засад психологічної діяльності, але також вивчають етику й культуру ведення бізнесу: розглядають етичні принципи підприємницької діяльності, дізнаються про сутність і зміст етики ділових стосунків.

Навчальний матеріал дисципліни викладається за допомогою різних методів залежно від конкретної форми організації навчального процесу. Під час проведення лекцій, окрім традиційних, використовуються також фрагменти інших форм організації навчання: повідомлення, розповідь, фронтальні бесіди, диспути, брейнштормінг тощо. Кожне лекційне заняття супроводжується мультимедійною презентацією, що полегшує сприймання і запам'ятовування навчального матеріалу. Загалом добір методів і прийомів викладання здійснюється з урахуванням специфіки навчальної дисципліни, її практичної спрямованості, вікових особливостей здобувачів, дидактичної мети й обсягу навчальної інформації.

Вибір і варіювання методів, що використовуються на практичних, залежать першочергово від цілей, поставлених перед цим типом навчальних занять у межах дисципліни. До основних завдань можуть бути віднесені такі: 1) опанування методів і способів генерування ідей для власного бізнесу, їх аналізу й оцінювання; 2) формування вміння створювати ціннісну пропозицію, описувати основні ресурси в бізнес-моделі, канали комунікації та відносини з клієнтами, партнерів, структуру витрат і доходів; 2) оволодіння інструментарієм оцінювання життєздатності бізнес-моделі; 3) відпрацювання навичок розроблення маркетингової стратегії з використанням доступних маркетингових інструментів та ресурсів у певних конкурентних умовах; 4) розвиток здатності розв'язувати етичні дилеми в практичній діяльності. Отже, для закріплення, узагальнення, систематизації знань та, головне, формування вміння застосовувати їх на практиці широко використовуються практичні завдання, тренувальні вправи, ігри. Розглянемо, як приклад, деякі з них.

Під час опрацювання теми «Методи аналізу й оцінювання бізнес-ідей» здобувачі виконують завдання на заповнення матриці просіювання потенціальних ідей бізнесу, що полягає в оцінюванні згенерованих заздалегідь задумів за такими критеріями: 1) особисті якості (чи має особа необхідні знання і навички для відкриття справи, чи зацікавлена справді в цій діяльності); 2) ринкові умови (чи зростає відповідний ринок, які є маркетингові можливості тощо); 3) конкуренти (чи має проєкт низку переваг перед уже наявними); 4) ризик (наскільки ідея адаптивна, чи легко її втілити тощо); 5) життєздатність (якими будуть початкові витрати, термін окупності). У підсумку вони, по-перше, навчаються критично оцінювати підприємницькі ідеї, по-друге, обирають проєкт, з яким будуть працювати надалі.

Одним із завдань до теми «Створення ціннісної пропозиції» є аналіз потенційного клієнта. Здобувачам потрібно здійснити його, віднайшовши відповіді на низку питань: 1) які саме послуги надаватимуться; 2) як вирішуватиметься проблема особи, що звернулася, яка її потреба задовольнятиметься; 3) наскільки це актуально тощо. Це допомагає розглянути послугу в площині цінностей і потреб клієнта, створюючи можливість для персоналізації пропозиції та добору доречних каналів просування.

Поширеним методом, що не лише формує в здобувачів практичні навички, а й підвищує зацікавленість процесом навчання, сприяючи водночас професійному та особистісному розвитку, є метод кейс-стаді. Його суть полягає в аналізі реальних ситуацій професійної діяльності, під час якого відбувається актуалізація набутих раніше знань і віднаходження та вибір оптимального рішення. Застосування кейсів розвиває ініціативність, активність, аналітичні й комунікативні здібності. Працюючи з конкретними ситуаціями, здобувачі навчаються застосовувати свої знання для розв'язання практичних проблем і самостійно приймати рішення в умовах невизначеності, набувають навичок всебічного аналізу ситуацій і пошуку багатоваріантних підходів до реалізації плану дій, розвивають здатності до аналізу актуальних питань професійної діяльності (Халік, 2016).

Вказані переваги спонукають нас до використання цього методу під час викладання дисципліни. Як приклад можна розглянути кейс, що пропонується до практичного заняття, присвяченого етичним проблемам професійної діяльності практичного психолога: «До психологічної служби звертається мама дівчини-підлітка. Вона стурбована тим, що її донька останнім часом поводить себе дуже імпульсивно, часто буває дратівливою, виявляє негативне ставлення до своєї молодшої сестри. Сама дівчина про це розмовляти з мамою не бажає і заперечує наявність проблеми; відповідно, до психолога йти не хоче. У матері виникає ідея привести доньку на консультацію під приводом профорієнтаційного дослідження. Психолог цей задум підтримує». Здобувачі мають з'ясувати, чи порушує в такий спосіб фахівець етичні норми і якщо так, то запропонувати варіант поведінки з їх дотриманням. Розв'язання завдань на кшталт запропонованого сприяє формуванню вміння вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності, що є одним із передбачуваних програмних результатів навчання (ПРН 9).

Значну частину навчального матеріалу здобувачі засвоюють через його самостійне вивчення. Самостійна робота з курсу полягає в опрацюванні інформації, отриманої на лекціях, підготовці до занять і модульних контрольних робіт, виконанні практичних завдань. Оскільки змістове наповнення навчальної програми характеризується представленістю досить різнопланового матеріалу, здобувачі мають самотужки ознайомлюватися з основними категоріями, що створюють підґрунтя для вивчення кожної теми. Вони працюють із підручниками, навчальними посібниками, довідниками й періодичними виданнями, конспектують інформацію, складають схеми й таблиці, готують виступи та повідомлення. Самостійна робота має на меті не лише набуття нових знань, а і сприяння їх використанню в житті, розвиток пізнавальних здібностей, формування навичок самоосвіти й самовиховання, що є вкрай важливими для сучасних фахівців. Позитивне ставлення здобувачів до цієї діяльності та їхня вмотивованість підкріплюються роз'ясненням цілей на кожному етапі та контролюванням їх досягнення.

Порядок і критерії оцінювання засвоєних здобувачами знань доводяться до їхнього відома на першому занятті. Дисципліна є заліковою, тому підсумкова оцінка виставляється за результатами поточного контролю. Модульні контрольні роботи оцінюються у 20 балів кожна; ще 60 балів здобувачі накопичують під час навчальних занять.

Перевірка й оцінювання знань здійснюються за допомогою усних і письмових опитувань, а також виконання практичних завдань, приклади яких наводилися вище. Методи усного контролю застосовуються переважно на практичних заняттях і дають змогу визначити обсяг та ґрунтовність знань, виявити підготовленість здобувачів до вивчення нового матеріалу. Письмовий контроль представлений поточними модульними контрольними роботами, а також експрес-опитуваннями, що проводяться на лекціях із метою виявлення прогалин і неточностей у знаннях та визначення потреби в акцентуванні більшої уваги на вивченні конкретних тем.

Модульні контрольні роботи містять теоретичну і практичну частини. Тестові завдання дають змогу оцінити рівень теоретичної підготовки, а практичні – сформованість передбачуваних програмних результатів навчання. Так, у МКР № 2 одним із практичних завдань є таке:

«Запропонуйте приклади партнерства для кожного із чотирьох типів: 1) стратегічні альянси між неконкурентами; 2) кооперація: стратегічне партнерство між конкурентами; 3) спільні підприємства для розвитку нового бізнесу; 4) відносини «покупець-постачальник» для забезпечення надійних поставок. Які з них можна використовувати в бізнес-моделі психологічної служби?». Його виконання дає змогу перевірити сформованість у здобувачів уміння оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації (ПРН 8).

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** «Бізнес-модель організації психологічних служб» – це навчальна дисципліна, що ознайомлює здобувачів із теоретичними засадами, інструментарієм і методами створення та забезпечення функціонування бізнесової моделі психологічної організації. Вона розроблена відповідно до вимог освітньої програми і спрямована на розвиток знань щодо сутності, функцій, видів і підходів до формування моделей бізнесу.

Доповнення системи професійної підготовки психологів цією освітньою компонентою зумовлюється тим, що ведення практики потребує не лише високої професійної кваліфікації, але й наявності підприємницьких навичок. Зростання конкуренції на ринку психологічних послуг вимагає вміння ефективно організовувати діяльність психологічної служби і прогнозувати її результати, ідентифікувати власні переваги та застосовувати їх у конкурентній боротьбі.

Теоретичне значення дисципліни полягає в тому, що її вивчення дає майбутнім фахівцям розуміння основних закономірностей формування і функціонування бізнес-моделі психологічної служби, сприяє системному баченню організації. Практичне – у тому, що результатом її опанування має стати готовність здобувачів до застосування знань щодо створення і вдосконалення бізнесової моделі, а також уміння забезпечувати й підвищувати її конкурентоспроможність.

Суттєвою особливістю курсу є те, що він синтезує знання з психології, економіки, менеджменту й маркетингу, тому одним із завдань у межах його вдосконалення є віднаходження найбільш дієвих способів забезпечення ефективності пізнавальної діяльності здобувачів. Зокрема, планується аналіз їхньої думки щодо особливо складних і проблемних елементів дисципліни та визначення оптимальних методів викладання.

### Література

- Левинська І. Б.** Структура професійної компетентності майбутнього психолога: теоретичний зарубіжний досвід. *Наукові записки НаУКМА. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота.* 2016. Т. 188. С. 27–32.
- Литвин А., Руденко Л.** До проблеми професійної підготовки психологів у закладах вищої освіти. *Сучасні тенденції розвитку освіти й науки: проблеми та перспективи* : зб. наук. праць / гол. ред. Ю. І. Колісник-Гуменюк. Київ–Львів–Бережани–Гомель, 2020. Вип. 7. С. 10–14.
- Орап М., Вовк В.** Теоретико-практичні засади моделі розвитку конкурентоспроможності майбутніх фахівців. *Психологія: реальність і перспективи.* 2022. Вип. 19. С. 80–92.
- Халік О. О.** Застосування кейс-методу при викладанні психологічних дисциплін. *Актуальні проблеми психології в закладах освіти* : зб. наук. праць / гол. ред. Н. М. Токарева; за ред. Ю. М. Карандашева. Кривий Ріг, 2016. Вип. 6. С. 194–200.

### References

- Levyns'ka, I. B.** (2016). Struktura profesijnoi' kompetentnosti majbutn'ogo psyhologa: teoretychnyj zarubizhnyj dosvid [The structure of the professional competence of the future psychologist: theoretical foreign experience]. *Naukovi zapysky NaUKMA. Pedagogichni, psychologichni nauky ta social'na robota – Scientific notes of NaUKMA. Pedagogical, psychological sciences and social work*, 188, 27–32 [in Ukrainian].
- Lytvyn, A., & Rudenko, L.** (2020). Do problemy profesijnoi' pidgotovky psyhologiv u zakladah vyshhoi' osvity [To the problem of professional training of psychologists in institutions of higher education]. *Suchasni tendencii' rozvytku osvity j nauky: problemy ta perspektyvy – Modern trends in the development of education and science: problems and prospects*, 7, 10–14 [in Ukrainian].
- Orap, M., & Vovk, V.** (2022). Teoretyko-praktychni zasady modeli rozvytku konkurentospromozhnosti majbutnih fahivciv [Theoretical and practical foundations of the model of development of competitiveness of future specialists]. *Psychologija: real'nist' i perspektyvy – Psychology: reality and prospects*, 19, 80–92 [in Ukrainian].
- Halik, O.O.** (2016). Zastosuvannja kejs-metodu pry vykladanni psyhologichnyh dyscyplin [Application of the case method in teaching psychological disciplines]. *Aktual'ni problemy psyhologii' v zakladah osvity – Actual problems of psychology in educational institutions*, 6, 194–200 [in Ukrainian].