

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/373516>

**Тип работы:** Отчет по практике

**Предмет:** Социальная психология

ВВЕДЕНИЕ 4

1. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ 5

1.1 Описание базы практики 5

1.2 Научная деятельность АНО НИИП на основе исследовательских площадок 5

1.3 Деятельность АП НИИП по Президентскому гранту "От равных прав - к равным возможностям". 10

2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ АНО НИИП 15

2.1. План исследования 15

2.2 Характеристика выборки 21

2.3 Результаты исследования 23

3. ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ 28

3.1. Разработка программы тренинга эффективных деловых коммуникаций «Наука эффективного общения» 28

3.2. Проведение тренинга 35

3.3. Рекомендации, направленные на улучшение социально-психологического климата в коллективе АНО НИИП 36

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 39

Список используемой литературы 40

Приложение 42

3.1. Разработка программы тренинга эффективных деловых коммуникаций «Наука эффективного общения»

Для преодоления негативных явлений в социально-психологическом климате АНО НИИП была разработана тренинговая программа эффективных деловых коммуникаций «Наука эффективного общения»

В тренинге "Наука эффективного общения" развиваются различные формы поведения, которые охватывают восприятие партнера (перцепцию), передачу определенных сигналов (коммуникацию) и воздействие на него (интеракцию). Эти формы поведения включают все три аспекта коммуникации: перцептивный, коммуникативный и интерактивный[14].

Перцепция включает в себя способность воспринимать и понимать информацию, поступающую от партнера. В рамках тренинга участники учатся активно слушать и обращать внимание на невербальные сигналы, чтобы получить полное представление о том, что сообщает собеседник[3,8].

Коммуникация относится к передаче информации между участниками. В тренинге уделяется внимание различным аспектам коммуникации, включая умение задавать эффективные вопросы, выражать свои мысли ясно и понятно, а также устанавливать эмоциональное соединение с партнером[16].

Интеракция представляет собой взаимодействие между участниками, включая воздействие друг на друга. В тренинге участники изучают различные стратегии и навыки, которые помогают им воздействовать на своих партнеров с целью достижения взаимопонимания и сотрудничества[15].

Цели тренинга: формирование навыков коммуникативной компетентности

Задачи тренинга:

1. Обучение навыкам эффективного общения. Программа помогает участникам развить ключевые навыки, необходимые для успешного общения. Это включает умение ясно и конкретно выражать свои мысли, активное слушание, адекватное использование невербальных сигналов и установление эффективного контакта с партнерами.

2. Обучение анализу и прогнозированию поведения партнеров коммуникативного контакта. Участники тренинга изучают методы анализа и понимания поведения своих партнеров в коммуникации. Это позволяет им лучше предсказывать реакции и потребности других людей, что способствует более эффективному взаимодействию.

3.Повышение способностей эмпатии и вхождения в эмоциональную "волну" с окружающими. Тренинг нацелен на развитие эмпатического мышления и способности понимать и воспринимать эмоциональное состояние других людей. Это помогает участникам вступать в эмоциональную синхронию с партнерами и улучшать качество взаимодействия.

4.Формирование значимости взаимодействия с новым сотрудником и понимание его потребностей.

Программа помогает участникам осознать важность и ценность взаимодействия с новыми сотрудниками. Они учатся активно воспринимать и удовлетворять потребности новых коллег, создавая благоприятную и поддерживающую рабочую среду.

Целевая аудитория: сотрудники АНО НИИП

Программа состоит из 7 занятий (16 часов) и рассчитана по 6 часов занятий в первые два дня занятий, и 4 часа в третий день занятий.

Занятие 1 - Знакомство друг с другом (2 часа)

Цель: Установить первичный контакт

Инструкция:

Организатор разделяет участников на пары или группы из трех человек. Участники представляют себя группе. Затем каждый участник представляет своего соседа всем остальным участникам тренинга по следующему принципу:

«Многие знают, что он (она) ....

Но мало, кто знает, что он (она)».

Установление правил

1. Говорит один — уважение к говорящему
  2. Регламент — ценить время
  3. Конфиденциальность
  4. Единая форма обращения друг к другу на «ты»  
(по имени)
  5. Общение по принципу «здесь и теперь»
  6. Недопустимость перехода «на личности»
- Обсуждение.

Занятие 2 - Изучение особенностей восприятия, развития наблюдательности (2 часа)

Мини-лекция о восприятии и наблюдательности

Упражнение «Фото»

Цель: Изучение особенностей восприятия.

Инструкция:

Ведущий проводит упражнение, в котором он показывает слушателям портрет человека в течение 5-7 секунд и просит их описать его внешность, составить психологический портрет, угадать профессию и проверить свою наблюдательность.

Упражнение «Все мы особые»

Цель: развитие наблюдательности.

Инструкция:

Участники разделяются на пары и в течение 6 секунд молча смотрят друг на друга. Затем ведущий приглашает каждую пару встать в круг. Несмотря на своего партнера, каждому участнику нужно описать черты его лица, цвет глаз и волос. После этого каждый участник должен назвать главную особенность внешности своего партнера.

Обсуждение, рефлексия

Занятие 3 - Важность невербальных средств общения (2 часа)

Мозговой штурм о невербальном общении, его важности

Упражнение «Разговор через стекло»

Цель: раскрытие важности невербальных средств общения. Инструкция:

Двое участников с помощью жестов стараются договориться. Тему сообщают одному из них, и он должен передать эту информацию, как бы стоя перед звуконепроницаемым стеклом.

Разговаривать запрещено.  
Обсуждение, рефлексия

#### Занятие 4 - Взаимодействие и понимание друг друга без слов (2 часа)

Мини-лекция о важности взаимопонимания

Упражнение «Общение без слов»

Цель: фиксация внимания на чувствах, возникающих в результате прикосновений, физического контакта с партнером.

Инструкция:

Упражнение выполняется молча. Участники становятся в два концентрических круга, лицом друг к другу. Внешний и внутренний круги двигаются в противоположных направлениях. Когда движение останавливается, участники, оказавшиеся напротив друг друга, образуют пару. Ведущий просит их закрыть глаза и поздороваться, используя руки. Затем они открывают глаза и двигаются дальше. По команде вновь образуются пары, которым дается задание: положить руки на плечи друг друга, смотреть в глаза партнера в течение минуты, улыбнуться, опустить руки и двигаться дальше. Следующие задания могут включать побороться руками, помириться руками, выражение поддержки с помощью рук и прощение. После выполнения упражнения участники обмениваются своими эмоциями и впечатлениями. Упражнение «Точно ли мы можем определить, что чувствует другой»

Цель: формирование навыков внимательной концентрации при восприятии партнера по общению.

Инструкция:

Участники садятся в круг и выполняют следующее задание: каждый обращается к своему соседу справа и описывает его эмоциональное состояние, затем сосед рассказывает о своем реальном состоянии. Степень совпадения оценок эмоционального состояния определяется сначала соседом, а затем всеми остальными участниками. При выполнении этого задания эмоциональное состояние определяется исключительно по внешнему виду партнера. Если оценки эмоционального состояния совпадают, это способствует установлению доверительных отношений между участниками.

Обсуждение, рефлексия

#### Занятие 5 - Отработка техники активного слушания (2 часа)

Упражнение «Лего»

Цель: отработать навык активного слушания.

Инструкция:

Упражнение выполняется в парах, необходимо построить две башни, без обратной связи.

Мини-лекция о технике активного слушания

Упражнение «Кто этот человек»

Цель: отработка техники формулирования открытых вопросов.

Инструкция:

Ведущий загадывает известного человека. Нужно задавать открытые вопросы, чтобы узнать этого человека.

Упражнение «Пум-пум-пум» Цель: потренироваться в открытых вопросах.

Инструкция:

"Пум-пум" - это характеристика, которая может быть у некоторых участников, но отсутствовать у других. Ваша задача - отгадать, что именно означает "пум-пум", задавая открытые вопросы. Вам запрещено прямо спрашивать "Что это за пум-пум?". Вместо этого вы можете задавать вопросы о том, для чего он нужен и как он проявляется у человека. Попробуйте задавать вопросы, которые помогут вам сформулировать понятие "пум-пум" и отгадать его значение.

Обсуждение, рефлексия

#### Занятие 6 - Отработка техник малого разговора (2 часа)

Мозговой штурм на тему техник малого разговора

Упражнение «Детектив»

Цель: отработка умения дословно повторять сказанное партнером.

Инструкция:

Рано утром мисс Марпл услышала телефонный звонок. Мисс Марпл, сидя в своем уютном кресле, слушала, как звонок продолжался, волнуясь и задаваясь вопросом, кто мог ей звонить так рано. В конце звонка она

услышала мужской голос, который сказал: "Мисс Марпл, у нас произошло ужасное преступление".

Упражнение «Стихотворение»

Цель: отработка умения передавать суть сказанного своими словами.

Инструкция:

Разделение команды на группы. Необходимо переделать четверостишие, при этом каждое слово в нем должно передавать поиному.

Я – автор, лицо, Дорога – путь, Сердце – центральный орган кровообращения.

Упражнение «А может быть?»

Цель: отработка умения формулировать свои предложения о причинах или целях высказывания партнера.

Инструкция:

Предлагаю потренироваться в формировании пробных гипотез. Карл Роджерс говорил о вреде ложных интерпретаций и бесполезных истинных.

Будем работать в режиме пробных вопросов.

Обсуждение, рефлексия

Занятие 7 - Разбор конфликтных ситуаций (4 часа)

Мини-лекция о конфликтах в построении коммуникативного общения.

Игра «Узкий мостик» ;

Цель: решение конфликта конструктивным образом. Инструкция:

Двое участников становятся на проведенной на полу линии лицом друг к другу на расстоянии около трех метров.

Ведущий объясняет ситуацию: "Вы идете на встречу друг другу по очень узкому мостику, перекинутому над водой. В центре мостика вы встретились, и вам надо разойтись. Мостик представляет собой линию, и кто поставит ногу за ее пределы, упадет в воду. Ваша задача - разойтись на мостике так, чтобы никто не упал в воду."

Пары участников подбираются случайным образом, и при большом количестве участников могут одновременно функционировать 2-3 "мостика".

Упражнение «Адские башни» ;

Цель: решение ситуации не конфликтным путем.

Инструкция:

Построить башню из кубиков «лего», соблюдая оставленные инструкции на бумажках.

Обсуждение, рефлексия

Таким образом, программа тренинга позволяет отработать на практике – умение слышать и слушать партнера, обращаться за помощью и взаимодействовать в команде, учиться принимать самостоятельные решения и повысить эмоциональную отзывчивость.

### 3.2. Проведение тренинга

Тренинг проходил в АНО НИИП в течение 3 дней: в первый день и во второй день по 6 часов и 4 часа в третий день. В тренинге принимали участие сотрудники АНО НИИП в количестве 20 человек.

Использовались инструменты для тренинга – флипчарт, маркеры, листы А4, маркеры, ручки, фоновая музыка .

1 День

9.30-11.00 Занятие 1 - Знакомство друг с другом

11.00-11.15 Перерыв

11.15-12.45 Занятие 2 - Изучение особенностей восприятия, развития наблюдательности

12.45-13.15 Перерыв

13.15-14.45 Занятие 3 - Важность невербальных средств общения

2 День

9.30-11.00 Занятие 4 - Взаимодействие и понимание друг друга без слов

11.00-11.15 Перерыв

11.15-12.45 Занятие 5 - Отработка техники активного слушания

12.45-13.15 Перерыв

13.15-14.45 Занятие 6 - Отработка техник малого разговора

3 День

9.30-11.00 Занятие 7 - Разбор конфликтных ситуаций (1часть)

11.00-11.15 Перерыв

11.15-12.45 Занятие 7 - Разбор конфликтных ситуаций (2часть)

12.45-13.00 Подведение итогов

По окончании 3 дня проводилось обсуждение итогов тренинга и было принято решение руководством АНО НИИП проводить такой тренинг со всеми руководителями исследовательских площадок.

1. Ананьев В.А. Основы психологии здоровья. Книга 1 / В.А. Ананьева. – СПб.: Речь. 2022. 319 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для студ. Сред. Пед. Учеб. Заведений / И.В. Дубровина, Е.Е. Данилова, А.М. Прихожан; под ред. Г.М. Андреевой. – 6-е изд. Стереотип. – М.: Академия, 2018.
3. Бобченко Т. Г. Психологические тренинги. Основы тренинговой работы. Учебное пособие. — М.: Юрайт. 2020. 132 с.
4. Влияние различных факторов окружающей среды на эмоциональное состояние человека. URL: [https://studopedia.ru/21\\_21462\\_vliyanierazlichnih-faktorov-okruzhayushchey-sredi-na-emotsionalnoesostoyaniecheloveka.html](https://studopedia.ru/21_21462_vliyanierazlichnih-faktorov-okruzhayushchey-sredi-na-emotsionalnoesostoyaniecheloveka.html) (дата обращения: 19.05.2023)
5. Виды и функции эмоций в психологии. URL: <https://mystroimmir.ru/psihologiya/emotsionalnye-sostoyaniya.html> (дата обращения: 14.05.2023)
6. Глухенькая Н.М., Токарев А.Г., Токарева Ю.А. Мотивация трудовой деятельности персонала: комплексный подход. Монография. Щадринск. – ШГПУ. 2021. – 216 с.
7. Горбунова, М. Ю. Социальная психология / М.Ю. Горбунова. М.: Владос-Пресс, 2018. — 223 с.
8. Грязева Е.В. Тренинг как существенное условие подготовки управленческих кадров. URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=42421> (дата обращения: 16.05.2023)
9. Дейнека, А.В. Управление персоналом организации: учебник / А.В. Дейнека. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 288 с.
10. Дейнека, А.В. Управление человеческими ресурсами: учебник / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 389 с.
11. Младенцева А.И. Сущность формирования социально-психологического климата в коллективе. URL: [https://www.elibrary.ru/download/elibrary\\_48420327\\_45107858.pdf](https://www.elibrary.ru/download/elibrary_48420327_45107858.pdf) (дата обращения: 16.05.2023)
12. Методика оценки психологического климата (Л.Н. Лутошкин). URL: <http://www.vashpsixolog.ru/psychodiagnostic-schoolpsychologist/73-diagnosis-of-interpersonal/2656-metodika-oczenkipsixologicheskogo-klimata-v-klasse-lu-to-shkin> (дата обращения: 11.05.2023)
13. Определение индекса групповой сплоченности Сишора. URL:
14. <http://testoteka.narod.ru/mlo/1/24.html> (Дата обращения: 26.04.2023)
15. Психология эмоций и мотивации: учеб-метод. Пособие, дополненное / сост. Митина Г.В., Нугаева А.Н., Шурухина Г.А. – Уфа: Издво БГПУ, 2020. – 110 с.
16. Розанова В.А. Психология управления: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. И доп. М.: БИЗНЕС-ШКОЛА, 2017. – 384 с.
17. Савва Л.И. Межличностное познание, общение и понимание. Мин. Образования РФ, Магнитогорск, 2017 г. – 36 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/373516>*