

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 прощание. 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 (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 (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>