Disynergy
Страница материала ↗
EXQT
Готовые ответы — на EXQT
Доступ к ответам приобретается отдельно.
Найти ответы ↗

УНИВЕРСИТЕТ СИНЕРГИЯ

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

**Факультет Психологии**
(наименование факультета/ института)

**Направление подготовки /специальность:** **37.04.01 Психология**
(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** **Коучинг и психологическое консультирование**
(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:** **Очная**
(очная, очно-заочная, заочная)

**УТВЕРЖДАЮ**
Декан факультета психологии
Университета «Синергия»
_____ Е.С. Аверина
(подпись) (И.О. Фамилия)
М.П.

# ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

# НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ
(вид практики)

# ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА В ПРОФИЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
(тип практики)

обучающегося группы_____ _____.
(Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

_____
(наименование Профильной организации)

Срок прохождения практики: с «___» _____ 20__ г. по «__» _____20__ г.

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

## 4 ВАРИАНТ

### Содержание индивидуального задания на практику

| № п/п | Виды работ |
|---|---|
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам **производственной практики (Производственная практика в профильных организациях).** |
| 2.1. | **Кейс-задание № 1**<br>**Задание 1.**<br>• Напишите *эссе* на тему: *«Практическая значимость проективных методик в работе организационного психолога»*<br>• В эссе укажите проективные методики, которые *Вы используете* в своей работе<br><br>**Задание 2.**<br>• *Приведите пример* работы с одним из сотрудников организации по проективным тестам, в которой Вы проходите практику<br>• Представьте *протокол* исследования и *вариант интерпретации*<br>• *Аргументируйте* свой выбор проективных методик, которые Вы считаете наиболее полезными в работе организационного психолога |
| 2.2. | **Кейс-задача № 2**<br>**Задание 1.** Карта наблюдений/*протокол*<br>• *Понаблюдайте* за сотрудником в течение периода прохождения практики в организации<br>• Составьте *карту наблюдений* на основе подлежащих фиксации единиц наблюдения (ПВК – профессионально важных качеств)<br>• Заполните *индивидуальный протокол*<br>• Отметьте *переменные*, наиболее важные в работе сотрудника данной организации<br>• Опишите *вспомогательные переменные*, которые не относятся к должностным требованиям, но детерминируют успешность в работе (личностные свойства) |

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

**ПРИМЕР КАРТЫ НАБЛЮДЕНИЙ**

*Бизнес-компетенции (авт. Позина М.Б.)*

| № | *Профессионально важные качества* | *низкий* | | *средний* | | | *высокий* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. | Предприимчивость (профессиональная/врожденная) | | | | | | | |
| 2. | Проницательность | | | | | | | |
| 3. | Самомотивация/Высокая мотивация/Стремление к успеху | | | | | | | |
| 4. | Перфекционизм | | | | | | | |
| 5. | Коммуникабельность/Бизнес-коммуникации | | | | | | | |
| 6. | Пассионарность (способность «заряжать» энергией) | | | | | | | |
| 7. | Интуиция/Чувство «удачи-неудачи» | | | | | | | |
| 8. | Трудоголизм/Дисциплина труда/Управление временем | | | | | | | |
| 9. | Делегирование полномочий/работа в команде | | | | | | | |
| 10. | Следование правилам/Потребность в безопасности | | | | | | | |
| 11. | Внимание к личным финансам | | | | | | | |
| 12. | Использование конкурентных преимуществ | | | | | | | |
| 13. | Стратегическое планирование | | | | | | | |
| 14. | Реализм/Рациональность | | | | | | | |
| 15. | Саморазвитие | | | | | | | |
| 16. | Способность доводить дело до конца/Способность к рутинной работе | | | | | | | |
| 17. | Компенсация недостающих способностей | | | | | | | |
| 18. | Гибкость/маневренность | | | | | | | |
| 19. | Конкурентоспособность | | | | | | | |
| 20. | Борьба за интересы дела | | | | | | | |
| 21. | Нейтрализация вредных привычек | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| № | *Личностные черты* | *низкий* | | *средний* | | | *высокий* | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 22. | Аккуратность/Добросовестность/Самодисциплина | | | | | | | |
| 23. | Находчивость/Креативность/Инновационная инициативность/Чуткость к инновациям | | | | | | | |
| 24. | Адекватная самооценка/Коррекция ошибок | | | | | | | |
| 25. | Самоорганизация/Требовательность (к себе и другим) | | | | | | | |
| 26. | Целеполагание/ Самостоятельность/Инициативность | | | | | | | |
| 27. | Воля/Настойчивость/Терпение | | | | | | | |
| 28. | Стрессоустойчивость/Оптимистичность/Позитивное мышление/Открытость | | | | | | | |
| 29. | Расчетливость/Хладнокровие/Прагматизм | | | | | | | |
| 30. | Агрессивность/Эмоциональность | | | | | | | |

2.3. **Кейс-задача № 3**

**Задание 1. Самооценка о объективная оценка ПВК**

- *Обсудите с руководителем* организации созданную Вами Карту наблюдений
- *Внесите ПВК*, которые с точки зрения руководителя данной организации необходимы сотрудника
- Создайте *карту ПВК* сотрудника организации
- Проведите *диагностику* сотрудников на основе «Карты оценки ПВК».
- Воспользуйтесь рекомендациями к проведению методики 360 градусов и оцените ПВК сотрудников организации на основе созданной карты наблюдений
- Учтите все нюансы методики 360 градусов при проведении самооценки и оценки сотрудников организации, в которой Вы проходите практику

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер

disynergy.ru

**Когда можно использовать метод «360 градусов»**

1. **Если нужно понять, кто готов к повышению.** Особенно, в больших компаниях с разветвлённой сетью филиалов, где у HR-отдела нет возможности отслеживать прогресс каждого сотрудника. Анкетирование по методу 360 поможет быстро выявить тех, кто заслуживает повышения.
2. **Если нужно спланировать обучение.** Когда есть понимание, что сотрудникам не хватает знаний, но нет ясности, кому и каких конкретно — оценка «360 градусов» подскажет ответ.
3. **Если нужно оценить управленческие качества руководителей.** В оценке участвуют сами сотрудники, а значит, можно получить достоверные данные о том, что они думают о своем непосредственном начальнике. При условии, что соблюдается анонимность.
4. **Если нужно сформировать обратную связь для сотрудника.** Благодаря оценке со всех сторон руководитель может озвучить не только личное мнение, но и поделиться информацией, полученной от других участников оценки, не называя имен.
5. **Если нужно оценить не количественные показатели, а soft skills.** Это набор качеств, которые позволяют взаимодействовать с окружающими — коммуникабельность, умение слушать и слышать, инициативность и др.

**Плюсы метода оценки 360 градусов:**

- Позволяет оценить эффективность каждого сотрудника и то, насколько он соответствует своей должности.
- Даёт возможность выявить «точки роста» сотрудников и команды.
- Можно провести силами HR-департамента. В отличие от ассессмент-центра, который предполагает работу команды внешних экспертов.
- Позволяет охватить большое количество сотрудников, если анкетирование проводится онлайн.
- Позволяет оценить soft skills — навыки взаимодействия с окружающими.

**Минусы метода:**

- Может привести к неприятным последствиям, если не будет соблюдена анонимность. В частности, к ухудшению отношений между сотрудниками и внутренним конфликтам: «*Ах, ты вот что про меня сказал? Ладно, попроси меня в следующий раз помочь с отчетом...*».
- Возможны серьёзные затраты времени на информирование участников. А после проведения оценки — на обработку данных и анализ результатов.

## Учтите важные рекомендации

**Что нужно для оценки 360**

1. **Определиться, какие качества и навыки важны для вас в сотруднике.** Их совокупность называется моделью компетенций. Так специалист по продажам должен быть коммуникабельным, уметь слушать, уметь быстро принимать решения и т.д. Секретарь — внимательным в мелочах, способен держать в голове одновременно несколько задач и ничего не забывать, ну и, конечно, приветлив и вежлив с посетителями.
2. **Проинформировать участников анкетирования, зачем оно проводится.** Нужно показать, что такого, как в школе — «Иванов, к доске! Не знаешь? Два!» — не будет. Наоборот — по итогам оценки сотрудник получит возможность посмотреть на свою работу чужими глазами и увидеть направления для развития.
3. **Подготовить вопросы для анкетирования**

2.4.

**Кейс-задача № 4**

**Задание 1. Подбор кандидата на должность охранника в организацию**

- Изучите профиль респондента, претендующего на должность охранника в организации, в которой Вы проходите практику
- Опишите методику (автор, год создания, страна, цель, задачи, условия проведения)
- Произведите интерпретацию психологического профиля
- Выделите «сильные» и «слабые» стороны из списка психологических качеств
- Оформите интерпретацию в виде отчета в свободной форме

**Задание 2.**

- Составьте *психологическое заключение* на кандидата: Петр, 33 года, до этого момента работал на руководящей должности
- Укажите возможные причины ухода с предыдущей должности
- Составьте рекомендации для адаптации в новой организации
- Укажите соответствие должности охранника в данной организации
- Аргументируйте свое решение
- Напишите заключение о соответствии
- Предложите план консультативной беседы с респондентом, основываясь на ПВК психолога-консультата

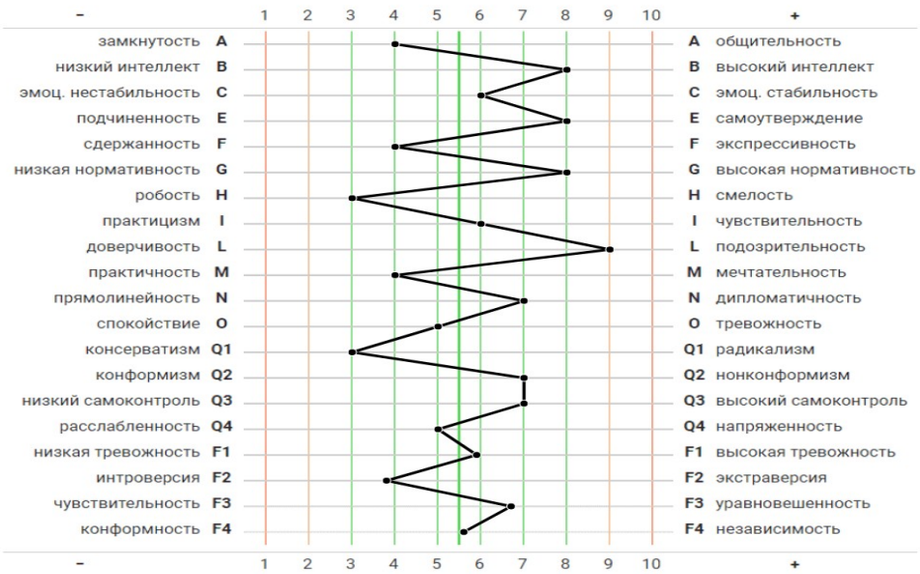
**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер

disynergy.ru




**КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ КОНСУЛЬТАНТА**
**ПРОФЕССИОНАЛЬНО ВАЖНЫЕ КАЧЕСТВА ПСИХОЛОГА**

1. Овладение *приемами рефлексивного и активного слушания*
2. Умение *точно воспринимать информацию*
3. Адекватно понимать *вербальные и невербальные сигналы*
4. Различать *смешанные и замаскированные сообщения*
5. *Видеть несоответствие* между вербальной и невербальной информацией
6. Без искажений *запоминать* сказанное
7. Способность *критически оценивать информацию*
8. Учитывая *качество ответов респондента*, их согласованность, соответствие вербального и невербального контекста
9. Умение *правильно сформулировать* и вовремя *задать вопрос*
10. Своевременно *обнаруживать* и *корректировать* непонятные для респондента *вопросы*
11. Быть *гибким* при формулировании вопросов
12. Видеть и учитывать факторы, вызывающие *защитную реакцию* респондента
13. Стрессоустойчивость, способность длительно выдерживать получение больших объемов информации
14. *Внимательность* к уровню утомления и тревожности респондента
15. Собственные ожидания и установки интервьюера не должны влиять на восприятие сообщаемой ему информации
16. Интерпретация данных не предназначена для передачи клиенту

2.5. **Кейс-задача № 5**

**Задание 1. Подготовка публичного выступления**

Подготовить тезисы доклада по материалам, собранным на практике

**Задание 2.** На основе материалов практики *подготовить презентацию* по всем этапам выполненной работы

**Методические указания по подготовке доклада-презентации**

Доклад - сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию.

Тема доклада должна быть согласованна с руководителем практики и соответствовать индивидуальному заданию. Материалы при подготовке публичного выступления должны соответствовать научно-методическим требованиям, предъявляемым к докладам-презентациям.

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**
Нажмите на мессенджер, чтобы написать
Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗
+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер
disynergy.ru

| | |
|---|---|
| | Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа над докладом включает отработку умения самостоятельно обобщать материалы, полученные в ходе прохождения практики, содержать выводы и заключение.<br>Важно продемонстрировать умения ориентироваться в эмпирическом материале и отвечать на дополнительные вопросы.<br><br>**Докладчик должен уметь:**<br>• Обобщать полученную на практике информацию и умело её представлять аудитории<br>• Использовать технические средства для презентации данных<br>• Хорошо ориентироваться в материалах и стимулировать дискуссию по полученным данным<br>• Вести дискуссию и отвечать на вопросы аудитории<br>• Четко следовать установленному регламенту (не более 10-15 минут)<br>**Структура выступления.**<br>Вступление должно содержать:<br>• Название, сообщение основной темы исследования<br>• Современную оценку предмета исследования<br>• Краткое перечисление рассматриваемых вопросов<br>• Живую интересную форму изложения<br>• Фиксацию внимания слушателей на ключевых моментах исследования и основных выводах<br><br>Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой проблемы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались исследованием и захотели ознакомиться с материалами.<br>Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы, которых всегда ждут слушатели<br>**Полезные советы для выступающего с презентацией**<br>• Презентация должна служить одной цели ...<br>• Вводная часть должны быть, но не длинной ...<br>• Не нужно усложнять материал презентации …<br>• Использовать читабельный шрифт и адекватные цвета ...<br>• Выбирайте изображения аккуратно ...<br>• Будьте аккуратны с рисунками и графиками ...<br>• Рассказывайте историю, а не читайте текст ...<br>• Взаимодействуйте с аудиторией<br><br>**Хорошая презентация** помогает понять выступающего и удержать внимание аудитории<br>Хорошая презентация — это внятное изложение и умелая подача материала |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Обучающий(ая)ся индивидуальное задание получил(а):

_____ _____

(Ф.И.О.) (Подпись)

«___»_____ 20__г.[1]

[1] В соответствии с календарным учебным графиком указывается дата первого дня практики.

**Помогу с учебным заданием без предоплаты. Оплата после выполнения**

Нажмите на мессенджер, чтобы написать

Telegram ↗ WhatsApp ↗ MAX ↗

+7 (924) 305-23-08 · Пишите в мессенджер disynergy.ru