



Многопрофильная инженерная олимпиада «Звезда»
по психологии
Заключительный тур
2016-2017уч.год
10 – 11 класс

ШИФР

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

За совпадение с ключом начисляется 1 балл. Максимальная сумма баллов за данный блок – 40.

1в	2 г	3 б	4 б	5 б	6 г	7 б	8 г	9 а	10 г
11 б	12 б	13 а	14 в	15 б	16 а	17 б	18 г	19 а	20 в
21 а	22 б	23 г	24 г	25 б	26 в	27 г	28 г	29 в	30 в
31 в	32 в	33 б	34 б	35 б	36 а	37 в	38 б	39 в	40 г

ЧАСТЬ ВТОРАЯ.

Максимальная сумма баллов за данный блок – 30.

Задание 1.

За совпадение с ключом начисляется 0,5 балла. МАХ=5 баллов

1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
+	-	-	+	-	+	-	+	-	+

Задание 2.

За совпадение с ключом начисляется 0,5 балла. МАХ=5 баллов

Лидерство	Руководство
2, 3, 5, 10	1, 4, 6, 7, 8, 9

Задание 3.

За совпадение с ключом начисляется 0,5 балла. МАХ=3 балла

Темперамент	Характер
2, 3, 6	1, 4, 5

Задание 4.

Состоит из двух частей. МАХ=3+6=9 баллов

4.1. За совпадение с ключом начисляется 0,5 балла. МАХ=3 баллов

Меланхолики	Холерики
2, 4, 5	1, 3, 6

4.2. Ответ на вопрос оценивается с помощью шкалы, где

0 баллов – ответ отсутствует.

1-2 балл – общая мысль верна, но ответ излишне краток или есть незначительные фактические ошибки.

3-4 балла – ответ верный, но недостаточно полный (указаны не все признаки отличия меланхоликов от холериков).

5-6 балла – ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, указаны все признаки отличия меланхоликов от холериков.

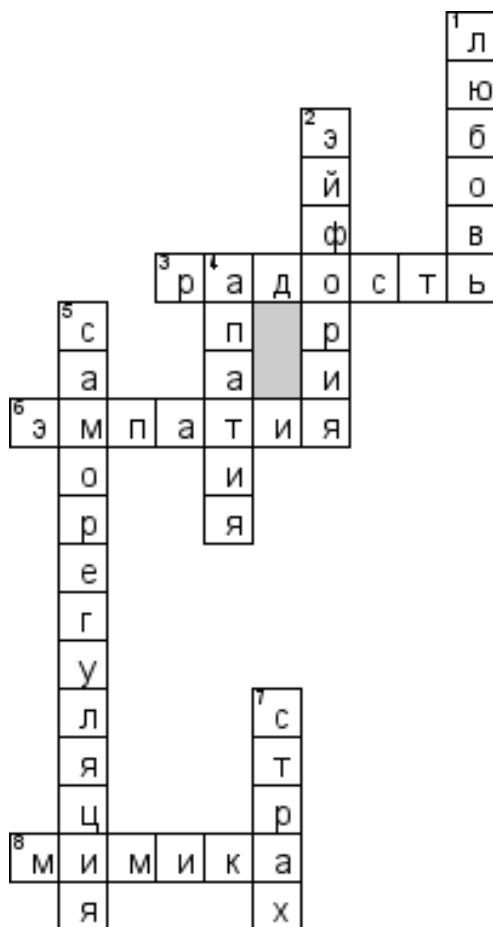
Образец полного ответа:

МЕЛАНХОЛИК – быстро утомляем, не уверен в себе, тревожен и мнителен. Хорошо разбирается в оттенках чувств, осторожен и осмотрителен. Скрытен и застенчив, сильно переживает по малейшему поводу. Трудно приспосабливается к новым людям. Робкий, не умеет приспосабливаться, быстро устает, чувствительный, ранимый.

ХОЛЕРИК – отличается быстротой действий и решений, частой сменой настроения, повышенной возбудимостью. Во взаимоотношениях нередко излишне резок, прямолинеен в оценках. Часто неуживчив, не умеет себя сдерживать. Обладает влиянием на окружающих, быстро переходит от одного дела к другому. Любит быть в центре внимания. Возбудимый, импульсивный, энергичный, решительный, целеустремленный, прямолинейный, склонный к максимализму, бескомпромиссный.

Задание 5.

За совпадение с ключом начисляется 1 балл. МАХ=8 баллов



ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ.

Максимальная сумма баллов за данный блок – 30.

Задание 1.

Ответ на задание с открытым ответом оценивается с помощью 10-ти балльной шкалы по следующим критериям:

9-10 баллов – ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, с использованием специальной терминологии.

7-8 баллов – ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, но без использования специальной терминологии.

5-6 баллов – ответ верный, но недостаточно полный, нет теоретического обоснования.

3-4 балла – общая мысль верна, но ответ излишне краток.

1-2 балла – общая мысль верна, но ответ излишне краток, есть незначительные фактические ошибки.

Образец полного ответа:

Конформизм – социально-психологическое явление изменения поведения или убеждения под влиянием давления группы.

Факторы конформности:

- 1) Сложное задание или некомпетентность – чем меньше индивид уверен в своих силах, тем конформней его поведение.
- 2) Количественный состав группы – конформизм выше при количестве членов группы от трех до семи. Увеличение численности группы более семи человек не ведет к увеличению степени конформизма.
- 3) Качественный состав группы (их эрудиция и профессиональная принадлежность и пр.).
- 4) Авторитетность человека, высказывающего противоположное мнение. При этом подчинение авторитету тем сильнее, чем ближе и легитимнее авторитет.
- 5) Сплоченность и единодушие группы. При этом, если в группе имеются люди, поддерживающие испытуемого, то эффект давления группы снижается.
- 6) Публичность ответов также увеличивает уровень конформизма.
- 7) Работа на совместное вознаграждение повышает конформизм.
- 8) Значимость принадлежности к группе увеличивает степень конформности.

Под *нонконформизмом* понимают отрицание устоев и правил, существующих в какой-либо группе, обществе или сообществе, и предложение собственного видения проблемы или ситуации.

Факторы нонконформности:

- 1) Группа не является референтной (значимой, с которой человек готов идентифицировать себя и принимать ее нормы).
- 2) Члены группы расходятся во мнении – это повышает ответственность и критичность человека, принимающего решение (заставляет сомневаться).
- 3) Склонность к высокой автономии и самостоятельности в принятии решений.

Задание 2.

Ответ на задание с открытым ответом оценивается с помощью 10-ти балльной шкалы по следующим критериям:

10 баллов – по всем трем персонажам дан ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, с использованием специальной терминологии, опорой на текстовый материал (примерами из текста).

9 баллов – только по двум из трех персонажей дан ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, с использованием специальной терминологии, опорой на текстовый материал (примерами из текста), при описании стратегий поведения в конфликте третьего персонажа ответ дан верный и полный, но без использования специальной терминологии или опоры на текстовый материал (примеры из текста).

8 баллов – по всем трем персонажам дан ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, но без использования специальной терминологии или без опоры на текстовый материал (примеры из текста).

7 баллов – по всем трем персонажам дан ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, но без использования специальной терминологии или без опоры на текстовый материал (примеры из текста).

6 баллов – только по двум из трех персонажей дан ответ верный, полный, развернутый, теоретически обоснованный, но без использования специальной терминологии или без опоры на текстовый материал (примеры из текста), при описании стратегий поведения в конфликте третьего персонажа ответ дан верный, но не полный (указаны не все стратегий поведения в конфликте)

5 баллов – ответ верный, но недостаточно полный (указаны не все стратегии поведения в конфликте по 1 или 2 персонажам), нет теоретического обоснования.

3-4 балла – общая мысль верна, но ответ излишне краток, не все стратегии поведения в конфликте по всем трем персонажам.

1-2 балла – общая мысль верна, но ответ излишне краток, есть незначительные фактические ошибки.

Образец полного ответа:

Миронова («Железная Кнопка»):

1. Конкуренция

Оказывает моральное давление на Лену Бессольцеву, указывая на ее вину в контексте произведения. Получает поддержку от ребят, которые также участвуют в данной ситуации.

«— Перед нами исторический экспонат — Бессольцева! — Впервые губы Мироновой растянулись в сдержанную улыбку, а голос зазвенел: — Она пришла за билетом!.. Она уезжает!

Ленка резко повернулась ко всем спиной и подошла к кассе речного пароходства.

— Точно! — крикнул Лохматый. — Она уезжает!

— Сила победила! — радостно поддержал его Рыжий.

— А знаете, что мы ей посоветуем? — Миронова озарилась вдохновением: — Чтобы она запомнила наш урок на всю жизнь».

2. Компромисс

Не позволяет развернуться конфликту до уровня физического сопротивления, ударов и драки.

«Валька поднял кулак, чтобы садануть Ленку по ее тоненькой худенькой спине.

— А вот этого уже не надо, — остановила его Миронова, — ведь она уезжает. Значит, мы победили. Нам этого достаточно».

Лена Бессольцева:

1. Избегание

Не реагирует на выпады ребят в свой адрес, не отстаивает собственные интересы, не провоцирует развитие конфликта.

«— Бессольцева, ты запомнила наш урок?

Ленка не отвечала. Она стояла не шелохнувшись.

— Не отвечает, — разочарованно сказал Валька. — Выходит, не запомнила».

2. Конкуренция

Активно и эмоционально настаивает на том, чтобы уехать домой именно сегодня, ни днем позже, в то время как дедушка уговаривает ее остаться хотя бы на день.

« — На, — сказал Николай Николаевич, протягивая Ленке деньги. — Купи два билета на завтра. Я провожу тебя до Москвы, до самолета.

— А я так хотела на сегодня! — печально вздохнула Ленка. — На сегодня! На сейчас!

— Но это безумие, — сопротивлялся Николай Николаевич. — Посмотри, какие ты взяла вещи. Где твои учебники? А пальто? Там же снег давно, сразу заработаешь ангину!

Он говорил, говорил, она его перебивала: «На сегодня, на сейчас!»

3. Компромисс

На фоне взаимных уступок (Лена хотела уехать сразу же в этот день, дедушка не хотел, чтобы она уезжала вообще) Лена с дедушкой договариваются купить билеты на следующий день.

« — Ну не могу я так сразу!.. Ну давай завтра.

Ленка выхватила деньги из рук Николая Николаевича.

— Ты слышала? Я согласен на завтра, — в последний раз попросил он.

...

— Ну ладно, — сказала Ленка, — поеду завтра. — И купила два билета».

Николай Николаевич:

1. Конкуренция

Вторгается в разворачивающийся конфликт между ребятами и Леной, отстаивая интересы внучки.

«В это время появился Николай Николаевич, увидел Ленку и ребят, прыгающих вокруг нее, и крикнул:

— Вы что к ней пристали? Вот я вас!..»

« — Что же вы шестеро на одного! — Голос Николая Николаевича звучал почти трагически.

— И не стыдно вам?»

2. Приспособление

Пытается смириться с тем, что Лена собирается уехать, не противостоит ее решению.

« — Ну ладно, ладно! — сказал Николай Николаевич. — Прости... Ты решила уехать — значит, тебе так надо. Я жил один... И дальше буду жить один. — Он помолчал, потому что смысл этих слов был ему неприятен. — Привык к тебе? Отвыкну...

— Все это для меня неожиданно, — продолжал Николай Николаевич. — Жили рядом, а я толком в тебе ничего не понял. Не проник в твою душу — вот что обидно».

3. Конкуренция

Не хочет, чтобы Лена уезжала от него, пытается отговорить ее уезжать прямо в этот день, аргументируя свою точку зрения.

«— Но это безумие, — сопротивлялся Николай Николаевич. — Посмотри, какие ты взяла вещи. Где твои учебники? А пальто? Там же снег давно, сразу заработаешь ангину!

Он говорил, говорил, она его перебивала: «На сегодня, на сейчас!» — а он убеждал задержаться, хотя сам отлично понимал, что все его доводы полнейшая ерунда, а главное состояло в том, что ему страшно не хотелось, чтобы Ленка уезжала».

4. Компромисс

На фоне взаимных уступок (Лена хотела уехать сразу же в этот день, дедушка не хотел, чтобы она уезжала вообще) Лена с дедушкой договариваются купить билеты на следующий день.

« — Ну не могу я так сразу!.. Ну давай завтра.

Ленка выхватила деньги из рук Николая Николаевича.

— Ты слышала? Я согласен на завтра, — в последний раз попросил он.

...

— Ну ладно, — сказала Ленка, — поеду завтра. — И купила два билета».

Задание 3.

Ответ на задание с открытым ответом оценивается с помощью 10-ти балльной шкале по следующим критериям:

9-10 баллов – за несколько правильных ответов (5 и более) с примерами.

7-8 баллов – за несколько правильных ответов (4 и более) с примерами.

4-6 баллов – за несколько правильных ответов (3-4 и более) без примеров или за 1-2 ответа с примерами.

1-3 балла – за несколько правильных ответов (1-2) без примеров.

Образец полного ответа:

Основные факторы, мешающие правильно воспринимать и оценивать людей:

- 1) Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений.
- 2) Наличие уже сформированных стереотипов.
- 3) Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация.
- 4) В целостный образ объединяются определенные личностные качества, и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.
- 5) Эффект «ореола» проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке – на оценку его отдельных качеств.
- 6) Эффект «проецирования» проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.
- 7) «Эффект первичности» проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку.
- 8) Отсутствие изменений в восприятии и оценках человека, происходящих со временем по естественным причинам.
- 9) «Эффект последней информации» проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.