

ОЛИМПИАДА «Я – БАКАЛАВР»  
ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ 5–11 КЛАССОВ  
2025/2026 учебный год

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

ПО ПСИХОЛОГИИ

КЛАСС 9

Вариант 1

Задание 1 (20 баллов)

Прочитайте описание классического экспериментального исследования:  
«Испытуемым, разделённым на две группы, показывали один и тот же короткометражный фильм о дорожно-транспортном происшествии. После просмотра каждой группе задавали один ключевой вопрос. Первой группе спрашивали: «С какой скоростью двигались автомобили, когда они врезались друг в друга?». Второй группе: «С какой скоростью двигались автомобили, когда они коснулись друг в друга?». Через неделю всех испытуемых спрашивали, видели ли они осколки стекла на месте аварии (в фильме осколков не было)».

- а) Какой психологический феномен изучался в данном эксперименте?
- б) Предположите и обоснуйте, результаты какой группы, по вашему мнению, продемонстрируют большее количество ложных воспоминаний об осколках стекла?

**Подробное решение:**

а) Правильный ответ: В данном эксперименте изучается феномен «наводящего вопроса» или, в более широком контексте, искажение памяти под влиянием посторонней информации (реконструктивная природа памяти). Это исследование связано с работами Э. Лофтус.

б) Правильный ответ и обоснование: Большее количество ложных воспоминаний о осколках стекла демонстрирует первая группа (которой задавали вопрос со словом «врезались»). Глагол «врезались» несёт более сильную эмоциональную окраску и неявно более высокую скорость, и серьёзность аварии. Эта вербальная информация на этапе воспроизведения памяти интегрируется с исходным воспоминанием о фильме.

В результате память испытуемых реконструируется: они «вспоминают» аварию как более серьёзную, чем она была на самом деле. Наличие осколков стекла логично вписывается в эту реконструированную картину серьёзного ДТП.

Таким образом, наводящий вопрос не просто извлекает информацию, а активно изменяет саму память.

## **Задание 2 (20 баллов)**

Два друга, Алексей и Борис, договорились вместе делать проект. Алексей проделал большую часть работы, а Борис помог лишь в последний день. Когда учитель поставил им высокую оценку, Алексей почувствовал обиду и злость.

а) К какому типу конфликта (внутриличностный, межличностный, социальный) относится эта ситуация? Дайте определение этого типа.

б) Опишите два конструктивных способа поведения для Алексея в этой ситуации, которые позволили бы разрешить конфликт и сохранить дружеские отношения.

### **Подробное решение:**

а) Правильный ответ: Это межличностный конфликт.

Определение: Межличностный конфликт – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов двух или более людей.

б) Примеры конструктивных способов:

1. Использование «Я-высказываний». Алексей может сказать Борису: «Я чувствую обиду и усталость, потому что мне пришлось делать проект почти в одиночку, и я бы хотел, чтобы в следующий раз ответственность была распределена более справедливо». Этот способ позволяет выразить чувства, не обвиняя и не нападая, что снижает защитную реакцию у Бориса.

2. Предложение конкретного решения проблемы. Алексей может предложить: «Давай в следующий раз сразу составим план и распределим части работы, чтобы никто не был перегружен». Это переводит конфликт из эмоционального русла в практическое, ориентируя на совместное решение проблемы в будущем.

## **Задание 3 (20 баллов)**

В одном из экспериментов зоопсихологов изучали поведение петухов, которые в естественных условиях специальными криками призывают кур, найдя пищу. Экспериментальная ситуация была усложнена: пищу прятали в присутствии петуха и курицы, но в вольере также находился доминантный самец-конкурент, который мог отобрать пищу. Ключевое условие менялось: конкурент находился либо в прозрачном, либо в непрозрачном загоне.

Было установлено, что петухи достоверно чаще подавали пищевые сигналы, когда доминантный конкурент находился в непрозрачном загоне, и гораздо реже – когда он находился в прозрачном загоне.

а) Какой сложный психологический феномен, связанный с пониманием ментальных состояний других особей, изучался в данном эксперименте? Дайте его краткое определение.

б) Сформулируйте основную гипотезу, которую проверяли исследователи.

в) Объясните полученные результаты. Почему поведение петухов менялось в зависимости от прозрачности загона?

### **Подробное решение:**

а) Правильный ответ: Изучался феномен «Теория разума» (или «Ментализация»). Способность приписывать другим индивидам определённые ментальные состояния (знания, намерения, убеждения), отличные от своих собственных, и понимать, что эти состояния влияют на их поведение.

б) Правильный ответ: Основная гипотеза заключалась в том, что петухи способны учитывать информационное состояние (знание/незнание) доминантного соперника и на основе этого строить своё коммуникативное поведение, чтобы минимизировать риски.

в) В условиях с непрозрачным загоном доминантный петух не видел и, следовательно, не знал о наличии пищи. Поэтому подопытный петух мог безопасно позвать курицу, так как риск вмешательства конкурента был низок. В условиях с прозрачным загоном доминантный петух видел процесс и, следовательно, знал о пище. Подача сигнала в этом случае привлекла бы его внимание и привела к конфликту и потере пищи. Поэтому подопытный петух подавлял своё желание кричать. Петухи демонстрируют зачатки «Теории разума», понимая, что «видение» ведёт к «знанию», а «знание» влияет на последующие действия другой особи.

### **Задание 4 (20 баллов)**

Выберите одного известного литературного, исторического или аниме-персонажа. Проанализируйте его личность, ответив на вопросы:

а) Какие три устойчивые черты личности наиболее ярко проявляются в его поведении? (Например, любознательность, смелость, доброта).

б) Объясните, как каждая из этих черт помогла ему достичь цели или преодолеть трудности в сюжете. Приведите конкретные примеры из произведения/истории.

в) Как вы думаете, являются ли эти черты врождёнными или сформировались под влиянием среды (воспитания, обстоятельств)? Свой выбор обоснуйте для одной из черт.

### **Пример подробного решения (на примере Робинзона Крузо):**

#### ***Черты личности:***

Практичность и находчивость.

Целеустремлённость и настойчивость.

Оптимизм и жизнестойкость.

Объяснение:

***Практичность:*** Помогла ему выжить на необитаемом острове. Он не поддавался панике, а начал методично обустраивать быт: построил жилище, сделал мебель, освоил земледелие и гончарное дело. (Пример: строительство укреплённой пещеры).

***Целеустремлённость:*** Он никогда не опускал руки. Его главной целью было выживание и возвращение домой. Ради этого он много лет в одиночку строил лодку, вёл дневник, поддерживал распорядок дня.

**Оптимизм:** В самых отчаянных ситуациях (болезнь, одиночество) он находил поводы для благодарности (список «плохого» и «хорошего»), что помогало ему сохранять рассудок и волю к жизни.

**Обоснование происхождения черты (на примере целеустремлённости):**

Я считаю, что эта черта была как врождённой, так и усиленной средой. С одной стороны, он с юности проявлял упорство, убежав из дома против воли родителей. С другой стороны, экстремальные условия острова, где от его настойчивости напрямую зависела жизнь, закалили и развили эту черту до максимума.

### **Задание 5 (20 баллов)**

Создайте памятку для школьников 9-х классов на тему: «5 стратегий развития эмоционального интеллекта в конфликтной ситуации».

Памятка должна быть:

а) Практико-ориентированной (давать конкретные шаги, а не общие фразы).

б) Аргументированной (объяснять, почему каждая стратегия работает с точки зрения психологии).

в) Оформленной в виде чёткого, структурированного списка или инфографики в текстовом описании.

### **Пример подробного решения:**

Памятка: «5 стратегий для управления конфликтом с помощью ЭИ»

1. Стратегия «Стоп-кадр»: Сделайте паузу и назовите свою эмоцию.

В момент нарастания конфликта мысленно скажите себе «Стоп!». Спросите: «Что я сейчас чувствую? Злость? Обиду? Страх?». Произнесите это про себя или вслух: «Я сейчас очень зол».

Почему это работает: Эта техника, основанная на концепции именованной эмоций, активизирует префронтальную кору мозга, отвечающую за самоконтроль, и «усмиряет» миндалину – центр эмоциональных реакций. Это переводит вас из состояния «эмоционального захвата» в состояние осознанности.

2. Стратегия «Смена перспективы»: Встаньте на место оппонента.

Задайте себе вопросы: «Как он видит эту ситуацию? Что он сейчас может чувствовать? Какие у него могут быть причины так себя вести?». Не для того, чтобы с ним согласиться, а чтобы понять его логику.

Почему это работает: Это развивает эмпатию – ключевой компонент ЭИ. Понимание мотивов другого человека снижает уровень враждебности и помогает перейти от обвинений к совместному поиску решения.

3. Стратегия «Я-высказывание»: Говорите о своих чувствах, а не о его ошибках.

Вместо «Ты всегда перебиваешь!» скажите: «Я чувствую раздражение и неуважение, когда меня перебивают во время разговора, потому что мне

кажется, что моё мнение не важно. Я хотел(а) бы, чтобы ты дал(а) мне возможность договорить».

Почему это работает: Формула «Я-высказывания» (Чувство – Ситуация – Потребность) позволяет выразить негатив, не атакуя личность собеседника. Это снижает его защитную реакцию и открывает путь к диалогу.

4. Стратегия «Фокус на проблему, а не на человека».

Переформулируйте ваши слова. Вместо «Ты безответственный!» сфокусируйтесь на конкретной задаче: «Мы договорились, что проект будет готов к пятнице. Сейчас уже вечер пятницы, а работы не видно. Как нам решить эту проблему?».

Почему это работает: Эта стратегия предотвращает переход на личности, который только усугубляет конфликт. Она направляет энергию на совместное решение конкретной задачи, превращая оппонента из врага в союзника по преодолению трудности.

5. Стратегия «Управление собственным состоянием»: Используйте техники саморегуляции.

Если чувствуете, что закипаете, используйте «скорую помощь»: сделайте 3-5 глубоких вдохов и выдохов, сожмите и разожмите кулаки, мысленно досчитайте до 10, выпейте глоток воды.

Почему это работает: Физиологические проявления гнева и стресса (учащённое дыхание, пульс, мышечное напряжение) усиливают эмоцию. Осознанное дыхание и простые физические действия помогают снизить физиологическое возбуждение, что, в свою очередь, смягчает и эмоциональный накал.