

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

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

ПО ПСИХОЛОГИИ

КЛАСС 9

Вариант 2

Задание 1 (20 баллов)

«Все люди разные, поэтому психология не может быть настоящей наукой, как физика или химия». Согласны ли вы с этим утверждением? Свой ответ аргументируйте, опираясь на два ключевых отличия научного психологического знания от житейского.

Подробное решение:

Утверждение неверно. Индивидуальность не отменяет общих закономерностей, которые и изучает научная психология.

Аргументы (отличия научной психологии от житейского):

1. Опора на эмпирические исследования и использование методов. Научная психология использует стандартизированные методы (наблюдение, эксперимент, тестирование), чтобы проверить гипотезы и получить достоверные данные. Житейская психология основана на случайных наблюдениях и интуиции.

Пример: Утверждение «счастливые люди живут дольше» в науке проверяется длительным лонгитюдным исследованием с контрольной группой, а в жизни – на основе отдельных примеров.

2. Обобщение и систематизация знаний. Научная психология стремится выявить общие законы и закономерности психики (например, законы памяти, стадии развития мышления). Житейская психология часто ограничивается констатацией частных случаев и не систематизирует их.

Пример: Закон Йеркса-Додсона (о оптимальном уровне мотивации) описывает универсальную связь, применимую к разным людям и ситуациям, в то время как житейский совет «не переживай» не раскрывает механизмов этого состояния.

Задание 2 (20 баллов)

Школьник очень хочет получить «5» за год по математике, но вместо подготовки к важной контрольной он играет в компьютерную игру.

а) Охарактеризуйте это психическое состояние. Какой конфликт лежит в его основе?

б) Опишите три конкретных действия, которые помогут школьнику проявить волевое усилие и начать готовиться к уроку.

Подробное решение:

Состояние: Борьба мотивов или внутриличностный конфликт (конфликт «хочу» и «надо»).

Суть конфликта: Столкновение между сиюминутным желанием получить удовольствие от игры (и избежать напряжения от учёбы) и долгосрочной целью получить хорошую оценку.

Примеры волевых действий:

1. Принятие решения и его фиксация. Чётко сказать себе: «Я играю ещё ровно 5 минут, сохраняюсь и выключаю компьютер». Это переводит неопределённое намерение в конкретный план.

2. Дробление задачи. Не «учить математику», а «решить 5 задач по теме Х». Маленькая задача кажется менее пугающей и её проще начать выполнять.

3. Создание благоприятных условий. Убрать смартфон в другую комнату, сесть за чистый стол, поставить таймер на 25 минут работы. Это устраняет внешние раздражители и помогает сконцентрироваться.

Задание 3 (20 баллов)

Новокаледонские вороны известны своим использованием инструментов. В ходе одного эксперимента перед вороной поставили сложную задачу:

1. Пища находилась глубоко в прозрачной трубке, и достать её клювом или короткой палкой было невозможно.

2. Длинная палка, которой можно было бы достать пищу, лежала внутри небольшой клетки, и дотянуться до неё напрямую было нельзя.

3. Рядом с вороной лежала короткая палка.

Наблюдения показали, что ворона без предварительных проб и ошибок последовательно: взяла короткую палку, использовала её, чтобы вытащить длинную палку из клетки, отбросила короткую палку, взяла длинную палку, достала ей пищу.

а) Как называется поведение, при котором один инструмент используется для получения другого, необходимого для достижения конечной цели? Какие две ключевые когнитивные способности (функции) демонстрирует данное поведение вороны? Дайте их определения и поясните, как именно они проявились в описанном эксперименте.

б) Предложите, какой дополнительный контрольный эксперимент можно провести, чтобы убедиться, что ворона действовала осознанно, а не наугад. Опишите его процедуру.

Подробное решение:

а) Правильный ответ: Использование мета-инструмента (или последовательное использование инструментов, решение задачи с промежуточным звеном).

б) Правильный ответ:

Способность к иерархическому (последовательному) планированию.

Определение: Способность выстраивать и удерживать в памяти последовательность действий, где промежуточные шаги не ведут к непосредственному награде, но необходимы для достижения конечной цели.

Проявление в эксперименте: Ворона удерживала в уме план: «короткая палка (средство) - длинная палка (промежуточная цель) - пища (конечная цель)». Получение длинной палки само по себе не является наградой, но является обязательным шагом.

Представление о будущем (прогнозирование) и мысленное моделирование.

Определение: Способность мысленно предвидеть результат серии действий до их реального выполнения.

Проявление в эксперименте: Ворона решила задачу с первой попытки, что говорит о том, что она мысленно «смоделировала» решение, прежде чем начать действовать. Она предвидела, что короткая палка бесполезна для пищи, но необходима для получения длинной.

в) Пример контрольного эксперимента:

Исключить возможность того, что ворона просто наугад манипулировала предметами, и подтвердить, что она понимает функциональное назначение каждого инструмента.

Процедура: Можно провести тест на функциональный выбор. После того как ворона решила основную задачу, ей предлагают на выбор две палки разной длины, но обе они лежат *снаружи* клетки, в свободном доступе. При этом пища снова помещена в глубокую трубку.

Если ворона действовала осознанно, она сразу выберет длинную палку, так как понимает её прямое функциональное назначение для доставания пищи. Если же её предыдущее поведение было случайным, выбор будет неоднозначным.

Задание 4 (20 баллов)

Вам необходимо разработать концепцию социальной рекламы, направленной на снижение уровня стресса у подростков во время экзаменов. Ваша концепция должна включать:

а) Основной слоган и целевую аудиторию.

б) Ключевое сообщение, основанное на знаниях из психологии стресса и копинга (совладающего поведения).

в) Описание одного визуального образа (что будет на плакате/в видео).

с) Описание одного конкретного действия или совета, который вы предложите подросткам, с психологическим обоснованием его эффективности.

Пример концепции:

1. Основной слоган и целевая аудитория:

Слоган: «ТВОЙ МОЗГ – ТВОЙ ГЛАВНЫЙ СОЮЗНИК. УПРАВЛЯЙ СТРЕССОМ!»

Целевая аудитория: Учащиеся 9-11 классов, готовящиеся к сдаче ОГЭ и ЕГЭ.

2. Ключевое сообщение:

Стресс перед экзаменом – это не враг, а нормальная реакция организма, которая мобилизует силы. Однако, когда стресс становится чрезмерным, он блокирует мышление и память. Управление стрессом — это не избегание, а использование конкретных техник, чтобы вернуть себе контроль и позволить мозгу работать эффективно.

3. Визуальный образ (для плаката):

На плакате изображён стилизованный рисунок мозга человека. Внутри мозга – город с улицами-нейронами. Одна половина «города» залита спокойным синим светом, улицы чёткие и прямые, по ним легко движутся машины (символ мыслей). Другая половина — в тревожном красном свете, улицы перекрыты пробками и хаотично мигают. Сверху надпись: «Наведи порядок в своём главном городе. Управляй стрессом!»

4. Конкретное действие и совет с обоснованием:

«Техника «5-4-3-2-1» для моментального возвращения в настоящее».

В момент паники или сильной тревоги (перед входом в аудиторию, во время сложного задания) оглянитесь вокруг и мысленно найдите:

5 вещей, которые вы можете **УВИДЕТЬ** (например, свои часы, ручку, рисунок на парте, дерево за окном, трещину на потолке).

4 вещи, которые вы можете **ПОЧУВСТВОВАТЬ** тактильно (например, текстуру бумаги, прохладу от ручки, ткань своей одежды, поверхность стола).

3 вещи, которые вы можете **УСЛЫШАТЬ** (например, скрип стула, чьё-то дыхание, шум машин за окном).

2 вещи, которые вы можете **ПОНЮХАТЬ** (например, запах книги, воздуха в классе).

1 вещь, которую вы можете **ПОПРОБОВАТЬ** на вкус (например, привкус чая или мятной жвачки).

Психологическое обоснование: Эта техника основана на принципах сенсорной заземления. Когда человек испытывает сильную тревогу, его мозг «перегревается», закливаясь на катастрофических мыслях о будущем. Перенаправляя фокус внимания на текущие сенсорные ощущения (зрение, осязание, слух и т.д.), мы «перезагружаем» нервную систему, активируя неокортекс (зону логического мышления) и снижая активность миндалевидного тела (зону страха). Это помогает разорвать цикл панических мыслей, снизить уровень кортизола и вернуть чувство контроля над ситуацией.

Задание 5 (20 баллов)

Создайте памятку для школьников «5 правил активного слушания в конфликте».

Памятка должна быть:

а) Практичной (каждое правило – это конкретное действие, а не абстрактный совет).

б) Содержать краткое пояснение, почему это правило работает.

Пример подробного решения:

Памятка: «5 правил активного слушания в конфликте»

1. Не перебивай. Дай человеку высказаться.

Пока собеседник не «выпустит пар» и не почувствует, что его услышали, он не будет готов слушать ваши аргументы.

2. Дай обратную связь. Перескажи его слова своими словами («Правильно ли я понял, что ты обижен из-за...?»).

Это показывает, что вы действительно слушаете, а не просто ждёте своей очереди говорить. Это также помогает уточнить суть претензии и избежать недопонимания.

3. Улови и назови его чувство («Я вижу, что ты злишься/расстроен»).

Признание эмоции собеседника помогает её снизить. Человек чувствует, что его не только слышат, но и понимают на эмоциональном уровне.

4. Сосредоточься на сути, а не на агрессивных формулировках.

Это позволяет отделить проблему от личности и перевести диалог в конструктивное русло, игнорируя провокации.

5. Задавай уточняющие вопросы («Что именно я сделал не так?», «Что нам сделать, чтобы исправить ситуацию?»).

Вопросы переводят монолог в диалог и направляют энергию конфликта на совместный поиск решения, а не на взаимные обвинения.