

**Максимальное количество баллов за выполнение заданий I тура – 200**

**I. Социальные процессы  
(50 баллов)**

**1. Дайте определение понятию «толпа» (2 балла).**

Толпа –

---

---

---

---

---

**Итого: \_\_\_\_\_ баллов**

**2. Заполните ячейки в таблице «Типы толпы» (18 баллов).**

Типы социальных процессов	Характеристики	Примеры
Агрессивная		
Окказиональная		

1

Стяжательная		
Повстанческая		
Конвенциональная		
Экстатическая		

2

**Итого:** \_\_\_\_\_ **баллов**



3. \_\_\_\_\_.

4. \_\_\_\_\_.

5. \_\_\_\_\_.



















**III. Межличностные отношения**  
**(50 баллов)**

**1. Отобразите в форме пирамиды 5 уровней межличностных отношений. Соотнесите данные уровни с отношениями персонажей литературных произведений из указанного перечня (10 баллов).**

13

Перечень литературных произведений с персонажами:

А. «Преступление и наказание» Ф. М. Достоевский (персонажи: Разумихин и Раскольников);

Б. «Гранатовый браслет» А. И. Куприн (персонажи: Желтков и Вера);

В. «Маленький принц» Антуан де Сент-Экзюпери (персонажи: Принц и честолюбец);

Г. «Цветик-семицветик» В. Катаев (персонажи: Женя и Витя);

Д. «Собачье сердце» М. А. Булгаков (персонажи: профессор Преображенский и доктор Борменталь).

1 уровень – _	2 уровень – _	3 уровень – _	4 уровень – _	5 уровень – _
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**Итого: \_\_\_\_\_ баллов**

**2. Назовите и охарактеризуйте 4 этапа открытого периода развития конфликта (8 баллов).**

---

---

---



Поколение _____ (1964-1983)		
Поколение _____ (1984-2000)		
Поколение _____ (2001-2020)		

15

**Итого: \_\_\_\_\_ баллов**

**4. Соотнесите типы стратегий ведения переговоров с их описаниями (4 балла).**

<b>Стратегии</b>	<b>Описание</b>
1) «выигрыш-проигрыш»	А. Эту стратегию нередко называют «стратегией неудачников», потому что избравший ее человек изначально настроен на уступку и готов следовать тому курсу, который очертит его партнер по переговорам. Зачастую эта стратегия избирается не осознанно, а под давлением обстоятельств, когда жесткий оппонент давит и вынуждает уступить. Такая стратегия может

	<p>быть полезной при долгосрочных деловых отношениях, когда сохранение хороших отношений важнее результата переговоров. Осознанно сделанная уступка, последствия которой тщательно просчитаны, может оказаться очень полезной в будущем. Это тот случай, когда поражение в битве приводит к победе в войне.</p>
2) «проигрыш-выигрыш»	<p>Б. Выбор этой стратегии переговоров в большинстве случаев наиболее оптимален. Она помогает заложить фундамент плодотворного долгосрочного сотрудничества, потому что участники переговоров воспринимают друг друга не как соперников, а как партнеров. При этом каждый участник переговоров готов пожертвовать чем-то не слишком ценным ради партнера, а партнер, в свою очередь, также жертвует чем-то ради него. Это стратегия взаимовыгодных компромиссов.</p>
3) «проигрыш-проигрыш»	<p>В. Человек, придерживающийся этой стратегии переговоров, будет стремиться добиться своих целей любым способом, при этом его не интересуют интересы другой стороны. Партнера по переговорам он рассматривает как противника, которого нужно победить. Этот подход не располагает к сотрудничеству и компромиссам, потому что задача стороны, придерживающейся данной стратегии переговоров – добиться преимуществ за счет интересов партнера по переговорам. Если в ходе переговоров используется эта стратегия, ни о каком дальнейшем сотрудничестве, как правило, речь не идет.</p>



4) «выигрыш-выигрыш»	Г. Такая ситуация складывается, когда оба оппонента настроены на выигрыш и только на выигрыш. В этом случае переговоры превращаются в своеобразное соревнование в упрямстве и заходят в тупик, потому что ни одна из сторон не желает уступить. Эта стратегия переговоров считается самой неэффективной, потому что чаще всего стороны просто расходятся, не достигнув договоренности. Пожалуй, случаев, в которых эта стратегия может быть применена сознательно с выгодой хотя бы для одного из переговорщиков, нет.
----------------------	--

1.	2.	3.	4.
----	----	----	----

**Итого:** \_\_\_\_\_ **баллов**

**Всего за III раздел:** \_\_\_\_\_ **баллов**

17





Оценочная	
	Создает образ желаемого будущего, ориентир для целенаправленной политики
Эмоционально-психологическая	
	Обосновывает право определенных социально-политических сил на получение и удержание власти

Итого: \_\_\_\_\_ баллов

20

**2. Выполните задания, связанные с основными видами политической идеологии (18 баллов).**

**2.1. Проанализируйте высказывания. В каком из приведенных ниже высказываний выражаются требования идеологии социализма, а в каком – идеологии либерализма? Аргументируйте ответ. Какие идеи современная социалистическая идеология позаимствовала у либеральной идеологии? (10 баллов).**

1. «Задача государства состоит в том, чтобы регулировать отношения между свободными гражданами на основе строгого соблюдения законов, которые призваны гарантировать свободу личности, неприкосновенность собственности и другие права человека и гражданина, но в области экономики необходимо сокращать регулирующую роль государства».

2. «Экономический рост, социальное равенство, общество, основанное на труде человека; доверие к государству, стремящемуся обеспечить всеобщее благосостояние, всё это должно быть отражено в программе партии, заботящейся о процветании своего народа».

1 – идеология \_\_\_\_\_.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2 – идеология \_\_\_\_\_.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Современная социалистическая идеология позаимствовала много идей от либеральной идеологии, в частности:

21

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**2.2. Заполните таблицу примерами зарегистрированных политических партий Республики Беларусь, придерживающихся указанных идеологий. В каждой ячейке необходимо привести по 2 примера (8 баллов).**

Коммунизм	Социал-демократизм	Либерализм	Национализм

