

Seat No. : _____

AF-118 (H)

August-2021

B.A., Sem.-VI

CC-315 : Psychology
(Counselling Psychology – II)

Time : 2 Hours]

[Max. Marks : 50

(Hindi Version)

विभाग – I

निम्न आठ (08) प्रश्न में से किन्हीं तीन (03) प्रश्न के उत्तर दें :

1. प्रारंभिक साक्षात्कार के उद्देश्य समझाइए । 14
2. प्रारंभिक साक्षात्कार के चरणों का स्पष्टीकरण दीजिए । 14
3. सलाह के लिए साक्षात्कार की नोट समझाइए । 14
4. सलाह तकनीक का अर्थ देते हुए, आरंभिक तथा मौन तकनीक समझाइए । 14
5. सलाह की तकनीक के संदर्भ में स्पष्टीकरण तकनीक को समझाइए । 14
6. सलाह में आश्वासन तकनीक की विस्तार से चर्चा करें । 14
7. सलाह में निर्णय लेने की प्रक्रिया के चरण की चर्चा करें । 14
8. सलाह में निर्णय लेने के मानदण्ड का वर्णन करें । 14

विभाग – II

9. निम्न आठ (08) MCQ में से किन्हीं चार (04) MCQ के उत्तर दें : 8

- (1) सलाह सम्बन्ध का मूल आधार _____ है । (सौहार्द, साक्षात्कार, प्रश्नावली)
- (2) टेलर ने साक्षात्कार के _____ उद्देश्य स्पष्ट किए हैं । (3, 5, 2)
- (3) सलाह के उद्देश्य से आमने-सामने चर्चा को _____ कहा जाता है । (साक्षात्कार, प्रश्नावली, सौहार्द)
- (4) अनिर्देशात्मक ग्राहक केन्द्री साक्षात्कार पद्धति _____ ने विकसित की है ।
(कार्ल रोजर्स, फ़्रोइड, फुस्टर)
- (5) प्रारंभिक साक्षात्कार का एक पड़ाव _____ है । (वास्तविकता, समस्या बताना, स्व)
- (6) निर्देशात्मक साक्षात्कार को _____ पद्धति भी कहा जाता है । (गैर-सत्तावादी, सत्तावादी, स्वतंत्र)
- (7) निर्णय लेने की प्रक्रिया के चार _____ होते हैं । (मानदण्ड, मूल्य, निर्णय)
- (8) उचित निर्णय लेने हेतु ग्राहक को जितनी संभव हो उतनी _____ प्राप्त करना चाहिए ।
(जानकारी, प्रश्नावली, तकनीक)

AF-118 (H)