

Seat No. : _____

AF-121-H
April-2016
B.A., Sem.-VI
CC-315 : Psychology
(Counselling Psychology – II)

Time : 3 Hours]

[Max. Marks : 70

(Hindi Version)

1. परामर्श साक्षात्कार से क्या तात्पर्य है ? परामर्श साक्षात्कार के हेतुओं तथा लाभों को समझाइए । 14
अथवा
प्रारंभिक साक्षात्कार में ग्राहक के व्यवहार को विस्तार से समझाइए ।
2. परामर्श के लिए साक्षात्कार की नोटिंग को समझाइए । 14
अथवा
परामर्श की स्वीकृति तकनीकों को समझाइए ।
3. परामर्श की तकनीकी के रूप में स्पष्टीकरण तकनीकों को समझाइए । 14
अथवा
आश्वासन तकनीक की एक परामर्श तकनीक के रूप में चर्चा कीजिए ।
4. परामर्श में निर्णय लेने की प्रक्रिया के मानदण्डों का वर्णन कीजिए । 14
अथवा
परामर्श में निर्णय लेने की प्रक्रिया के चरणों का वर्णन कीजिए ।
5. (A) रिक्त स्थानों की पूर्ति कीजिए : 9
 - (1) सलाहकार तथा ग्राहक के मध्य आपस में विश्वास _____ की स्थापना के कारण कायम होता है । (घनिष्टता, परानुभूति)
 - (2) _____ ने परामर्श-संबंध के मुख्य उद्देश्यों को दर्शाया है । (क्राऊज़, टेलर)
 - (3) परामर्श के उद्देश्य के रूप में फेस-टु-फेस चर्चा जानी जाती है, _____ । (साक्षात्कार, प्रश्नावली)
 - (4) साक्षात्कार के सूचीपत्र का नमूना दिया था, _____ (फुसटर, टोलबर्ट)
 - (5) अनिर्देशात्मक ग्राहक केन्द्री साक्षात्कार विधि दी थी _____ (कार्ल रोजर्स, फ्रायड)
 - (6) प्रारंभिक साक्षात्कार के चरणों में से एक स्तर है, _____ (समस्या का विवरण, निर्णय)
 - (7) स्पष्टीकरण के कारण ग्राहक को _____ का बोध होता है । (वास्तविकता, आभास)
 - (8) निर्णय लेने की प्रक्रिया के चार _____ होते हैं । (मानदण्ड, मूल्य)
 - (9) ग्राहक आसानी से निर्णय ले सके उसके लिए अधिक से अधिक _____ प्राप्त करनी चाहिए । (जानकारी, प्रश्नावली)

(B) युग्मों का मिलान कीजिए :

5

A	B
(1) ग्राहक केन्द्री विधि	(a) हांसस
(2) मौन	(b) फुसटर
(3) साक्षात्कार के सिद्धांत	(c) कार्ल रोजर्स
(4) परामर्श में निर्णय लेने की प्रक्रिया के चरण	(d) घनिष्टता
(5) परामर्श-संबंध की आधारभूत नींव	(e) परामर्श की तकनीक
