



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

**Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации**

Олимпиада школьников РАНХиГС

Заключительный этап

Класс: 11

Профиль: ОБЩЕСТВОЗНАНИЕ

Фамилия: АРИСКИНА

Имя: АНАСТАСИЯ

Отчество: АЛЕКСЕЕВНА

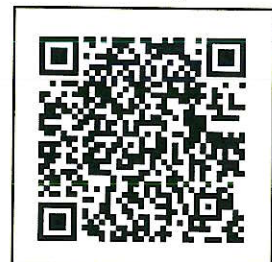
Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: МОСКВА

ВСЕГО СТРАНИЦ

10

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА

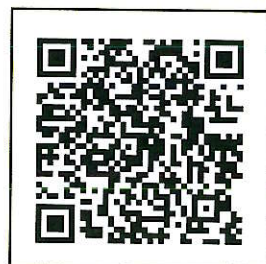


Блок 2.

Культурология

Марсель Месс ставит проблему понимания природы экономического поведения индивида. В трёх фрагментах он рассматривает эволюцию влияния экономики на взаимодействия людей в социуме. В своём эссе я хочу с социологической точки зрения изучить экономические отношения и понять какое влияние на них оказывает психология человека.

В первом предположительном фрагменте "Общение" автор рассматривает на примере маори, что экономические блага любого рода необходимы не только для самого факта взаимодействия, подтверждения членства и идентичности, но и в первую очередь для формирования взаимных обязательств, поддерживающих структуру кланов. Маори вкладывают социальное значение в процесс обмена: даритель оставляет в своём даре часть себя и берет на себя новую нагрузку в виде взаимной ответственности, несмотря на то, что "дар"- имущество, передаваемое в пользование безвозмездно, устанавливается взаимное понимание того, что получатель владеет не просто вещью, а частью дарителя,





а даритель, условно, небезвозмезден, так как получает взамен власти над получателем. В этнолингвистической науке для описания отношений дарения используется термин «реципрокность», означающий, что в обществе существует норма, согласно которой человек взятый на подарок ожидает получить подарок в ответ (обычай подарками на Новый Год; друзья дарят друг другу по очереди подарки на дни рождения) или взамен на услугу ожидает получить услугу, при этом подарок и услуга должны быть сопоставимы, то есть если человек X получил с соседом Y, то в рамках нормы попросит соседа Y присмотреть за маленьким ребенком X один раз, а не навсегда стать его дежурной няней. Таким образом отношения можно определить как этнолингвистические, несмотря на то, что в них может не участвовать дежурная составляющая. Кроме того, этнолингвистический обмен необходим, так как он поддерживает целостность организации, в том числе территориальную. Несмотря на разное локальное расположение типов (земледельцы и скотоводы), они связаны обязательными обрядами, которые поддерживает жизнедеятельность общины. Пример ритуального дарения можно увидеть





в Древней Руси. На политическую раздробленность, начавшуюся в 12 веке, во многом влиял этот экономический фактор. Если приходами её начала можно считать большое количество наместников, их междоусобные войны, то усиление и закрепление исходит из экономической сферы. Разнообразие и качество, благодаря различным ресурсам для экспорта, определяемым их географическим расположением, могли максимизировать своим соседям, например, ограничивая поставки соли или хлеба. Экономический раздор естественным образом привел к изменениям во всех сферах жизни общества. Различиями развилась духовная культура, разные храмовые комплексы и ремесленные ремесла; в социальной сфере стали различаться нормы поведения и стандарты поведения; а самое главное в политической сфере пропали единые военные образования. Отсутствие единства во всех сферах в совокупности привели к упадку в монгольскую зависимость в 13 веке. Разделение на "мы" и "они" в группе с едиными истинными интересами приводит к порождению от настоящих врагов. Без взаимной обязанности, поддерживаемых экономическими обменами, пропадает структура организации, разрушается членство и целостность.



Некогда из феномена реципрокности, становится ясно, что даже при доверии может возникнуть прагматический интерес, но что же кроме прагматического интереса заставляет людей вступать в экономические отношения? Может показаться, что человек по природе рационален и его в первую очередь интересуют получение выгоды, максимизация своей прибыли и т.д., но на самом деле также как человек склонен к конкуренции, он склонен и к кооперации и альтруизму, что подтверждается исследованиями Тальфельда в детском лагере отлова. В ходе эксперимента дети были объединены в команды для военной игры, а после игры команды были распущены и новые отряды состояли из членов, не перекрывающих圈子 со старыми группами. Затем был проведен конкурс, в котором дети участвовали индивидуально, а в судьях также сидели дети. Судьи "подсуживали" своим соперникам из военной игры, несмотря на то, что им за это ничего не обещали, а организаторы предупреждали о том, что нечестные судьи будут наказаны. Так проявляется фаворитизм, даже при отсутствии прагматического интереса люди готовы помогать своим товарищам, с которыми у них сформировалась





Близкая эмоциональная связь. Данное стремление к альтруизму можно увидеть в фильме «1+1». Бедный афроамериканец из гетто (далее - А) пытается честно получить пособие по безработице, провалив все собеседования, но его берет на работу богатый парализованный человек (далее - Б). Они заключают трудовой договор и, кажется, что их взаимоотношения искренны: получить деньги и получить услуги. Но по мере их общения становится ясно, что А важен не самим деньгам, а то что Б в него поверил, теперь ему искренне хочется сделать жизнь Б счастливой. А Б в свою очередь относится к А как к другу, а не как к работнику, их человеческие отношения важнее денег, которые он платит. Люди готовы жертвовать своим временем и ресурсами ради помощи человеку исходя из их близких отношений, идеалистических воззрений на жизнь и подобных качеств, не связанных с рациональным выбором в свою пользу.

Продолжая тему рациональности автор вводит термин «Экономическое мышление», который обозначает полностью рациональный судья, который знает цену своим ресурсам





и действует исходя из принципов увеличения
невозраста и максимизации прибыли.
Люди ещё не стали «экономическими
животными», так как и в массах,
и в элите «широко практикуется
безвозвратное и иррациональное расхождение».
Сравнивая Западную Европу и Россию
в предшествующий период, можно понять,
что у европейцев сохранилась та же эко-
номическая целесообразность, что и у первобыт-
ных племен. Всё также остаются ак-
туальными безвозвратные расходы в виде
подарков (отличительная черта полука-
питализма), которые существовали ещё у магов.
Продолжаются иррациональные расходы:
династическая роскошь, деньги в долг
на безвозвратной основе и т.д. Люди
также продолжают думать безвозвратное
покупки для демонстрации своего ста-
туса: современной человек - часы Rolex,
варварский воин - оружие из зубов тигра.
Современной человек не способен демон-
стрировать утилитарные ценности,
не может ~~трудиться~~ трудиться ради общего
блага. В данный момент колоссальный
расклет не создается с современной
этикой, например, не уют от одного человека,
такие вещи мимолетны. Современные люди
всё ещё слишком близки к природе





поколениям из-за тяги к демокративному потреблению с одной стороны, и безвозвратности в дарении и иррациональности с другой стороны.

Тягу к иррациональности можно развивать для понимания экономического поведения среднего и низшего класса по доходам. Нет, не только богатые называют себе расточительные и иррациональные траты своего имущества. Это напрямую связано с демокративными потреблением, люди стремятся показаться богаче, чем они есть, что, во-первых, удовлетверит собственное недовольство классовыми различиями и социальной стратификацией, во-вторых, коллективно повысить свою значимость, мысленно или в открытую приравнять себя к "богатым", в третьих, перестать самим и заставить других ассоциировать их с группой людей с низким доходом, так как из-за стигматизации "бедных" в обществе формируются стереотипы о том, что люди с низким доходом ~~не~~ необразованы, глупы, ~~не~~ не развиты культурно и т.д. Многие руководствуются эффектом сноба, т.е. для людей важно само обладание предметом роскоши, дома или это не соответствует их уровню дохода.



Например, люди, чьи соседи выиграли в лотерею выигранным большим суммой денег начинают больше тратить, чтобы визуально не отставать по уровню дохода от соседей. Желание приблизиться к элите часто заставляет людей становиться "среднемерным человеком" по Маркузе, в современной мире человек забывает идею обидать все новинки и новинки товарами, которые бесконечно рекламируются в медиа пространстве, в итоге люди покупают те вещи, которые на самом деле никогда им не были нужны, они застревают в плоскости бесконечного потребления. Но становится ясно, что люди в независимости от своего достатка могут тратить огромные суммы, находясь под влиянием бесконечной пропаганды потребления в рамках капиталистического мира.
(Блок 1 на новой странице)



Блок 1.

№1

	Имитационная	Контактная
Трени	Имитация успеха	Особые ритуалы
Базовые принципы	1, 4	2, 3

№2

Фрагмент 1: 1.

2.

Фрагмент 2: 1. массовой
2. Маркузе и Гофманом

№3

Сценарий 1: А Индия; В Нет

Сценарий 2: С Нет; D Пропорциональное

Сценарий 3: Е Канада; F Монархическая

Сценарий 4: G Да; H Пропорциональное

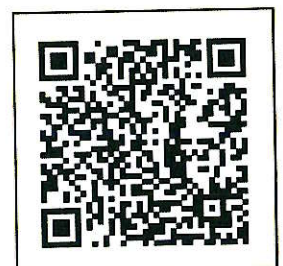
№4

4.1. 4

4.2. 5

4.3. 47

4.4. 46



№6

1. Сартр, философский спор о космосе

2. Бэкон. Пути познания: наук - рациональный путь, против эмпирики; муравьино-позитивистский путь, за эмпирическое познание, плеча - совершенный путь.

3. . Ледонизм, смысл жизни заключается в получении удовольствия.

№5.

1. покупатель

2. кредит

3.

4.

5.

6. Индигенез

7. страхование

8.

9.

10.

