



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: ГАЙФУЛЛИНА

Имя: РАНИЯ

Отчество: ИЛЬНУРОВНА

Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: МОСКВА

ВСЕГО СТРАНИЦ

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА

Rania



Билл 1.

Задание 6.

① Л. Витгенштейн.

Есть свидетельства, что философ в порыве слора набросился на своего оппонента с кулером.

② Ф. Бэкон

Разработал концепцию по которой человек делится на 3 вида, те кто на пути:

- 1) муравьи парка (не могут рефлексировать и часто поддаются удачам)
- 2) муравьи (могут рефлексировать, однако не достигают полной поминания причинной деятельности)
- 3) пчелы (наиболее совершенные подходят к работе системно и корректно интерпретируют данные).

③ Эпикур.

Этот древнегреческий философ считал, что удовольствие — суть главной целью в жизни. Его же связывают с началом теории эпикуреизма и гедонизма в философии.



Задание 5.

- | | |
|--------------|----------------|
| 1) | 6) итгивемель |
| 2) иныксо | 7) субституция |
| 3) подпрорик | 8) |
| 4) эстопель | 9) фрахтование |
| 5) судья | 10) |

Задание 4.

- 4.1 ~~3~~ 4)
- 4.2 4)
- 4.3 4, 7)
- 4.4 1, 4, 6)

Задание 3.

Сценарий 1: А - Истина, В - Нет;

Сценарий 2: С - Да, D - индифферент;



Сценарий 3: E - Француз, F - пренебрежительно;
Сценарий 4: G - Нет, H - пренебрежительно.

Задание 2.

Фрагмент №1

- 1) демонстративное потребление
- 2) Т. Веблен

Фрагмент №2

- 1) Коммодификация (коммерциализация)
- 2) Адерно и Хоркхаймер

Задание 1.

Бездействие (инволюционная)	Приятие активных действий
2, 4	1, 3



Блок 2. «Культура»

① Согласно первому определению рынка, по-
внешнему виду можно сказать, что
центральной составляющей социальной органи-
зации держиминиумации осуществление
регулярных даробменов является первен-
ство благосостояния. В том смысле, что
люди вынуждены приобрести всю массу
своего имущества, то есть быть готовым ред-
ельно умилять все каталоге в целях
предвещения себе и своего рода (лимитов)
вверх по лестнице социальной иерархии.
Толчком это можно говорить об свободе
широкозрительском паттерне и релакс-
ных особенностях темов первобитных
общин (типа маори итд.). Во-первых, лю-
ди были склонны опираться на микро-
многие формирования своей социальной
карты мира. Этот аспект позволял людям
находить товары, предназначенные для
обмена, большей амивалентной цен-
ностью. Во-вторых, распространены были
примитивные формы верования, как
то: анимизм, тотемизм, фетишизм и ма-
гия. Они в свою очередь также способство-
вали "одухотворению" подарков, предметов
обмена, а значит их восприняты в ка-
честве необходимых и обязательных как



для потенциальных дарителей, так и для
 бариельных. Опираюсь на представимость
 друга Марсель Москва, следует упомянуть и
 друзей не менее ватной насчет о со-
 циологической категории "мату" (бува,
 власть), который описывается авторами в тексте
 позднее. Именно социальной передел вое-
 диния способствовал тому, что знания
 приобрели различные акты (в том числе
 даровлены, но не только его одним), нево-
 льно же некоторым членам общества "зах-
 вать" власть над другими то есть экспан-
 сировать свое место. Поэтому объединить
 описанные в тексте жеманческие об-
 ъекты можно также через то, что воедую
 было необходимо не только легитимировать
~~свое~~ свое положение, но еще все больше
 способствовать обращению жителей релле-
 ны в его сторону и поучению таким
 образом социальной кредит доверия на прав-
 ление. Поэтому логический итог отсюда на
 первый вопрос — о роли полетической
 организации, бытующие способы объединения
 и символизации знания о мире, двой-
 ная взаимосвязь, неравенства — все это в
 совокупности дает основу для необходи-
 мых по своей природе поставок даров.

② На самом деле роль прагматического
 (аудит утилитаристского) интереса конкрет-



моего человека была очень мила. Также воз-
 можнo сделать благодаря специально
 к виду эмпирической системы, существу-
 вавшей повсюду в то время, но, однако,
 льжой истерик и авторитаров. Речь
 идет о реинтерпретации или же реинтерпрет-
 ации эмпирике, где во шаву года ставим-
 се как коллективной (общинной) интерес, а
 также специально внутреннюю и внешнюю-
 наот' тематичную взаимную систему др
 проблема, что отличает тот же потенциал
 (дарован) от дартера, а именно уже,
 в первую очередь, индивидуальной сдел-
 кой. Третье понятие, дар, совсем реинтерпрет-
 ация совсем не обязательно влечет увели-
 чение небольшого бюджета человека, а
 значит прагматический интерес кажется
 не совсем релевантны примерительно
 к тематиче первоначальных планов. Вот тогда
 некоторого иригеского отступления пред-
 логно обратить внимание на другие
 факторы, которые заставляют людей со-
 вершать, на первом взгляд совсем ирра-
 циональные поступки не дару, совсем темнью
 сознательное ищущества итд. Для этого
 не то что автор называет «примитивным
 антропоидом и совершенством». Так
 приближая к ишироурауи вогдица, ранее
 мной упомянутой, можно говорить, что
 внутримемные, конкуренции заставлял





от всегда одаривать таланты и дарю всех дру-
гих кандидатов на тот же пост, а также
давление общественное мнение застав-
ляет делать то же самое в рамках взаимно
отношений с другими людьми. Что
бы быть всегда нужен современным язы-
ком "идеальной фидбэка" (в то время —
взрослые мужчины и женщины), то бы
это получить нужно заслужить хорошее
путем одаривания. ~~то бы~~ таким образом,
"всегда идуешь" нагатае всегда
или же перепада, осуществленная группа
идеями в той же степени способствует
погламу. Группой образом, опираясь на
исходный текст, может быть, то, что приме-
тае вещь не имеет. По словам автора
всего сохраняет в себе что-то от → самого
дарителя. Возможно, люди стараются избе-
вляться (по разным причинам) от дара
своего дарителя, поэтому и охотнее избе-
идишь от подаренного дара независимо
от его ценности.

③ ~~то~~ утверждение Мартина Лосса об
экономическом тивоме относится к
классическому принципу Маршалловской
науки, что экономические агенты само-
матно предпринимает рациональ-
ными (так называемыми "homo eco-
nomicus"), дающей курс развития



Адамсми шитам - отдам максимизи
 Почему же автор приходит к контрвольталь-
 ному выводу о том, что европейцы высшего
 класса скорее несут на плечах воз-
 дяк тем же членам на районных и на перифе-
 ральной территории? Во-первых, все же все
 того, что и в массах, и в элитах практи-
 куется безраздельное и крайнее растуще-
 льное расхождение на статусное шивело
 (вещи, которые в отрыве от шивельского
 значения не имеют практическо-ориен-
 тированного ориентира). А во-вторых, кон-
 цепция не может основываться в целом может
 быть утилитарной (это подтверждают карбо-
 ни-экономистов поведенческого типа) что
 вызывает европейцев отвести к цели угрожа-
 но не к абстрактной модели Тейлора, при-
 нимательно только рациональные решения
 на пути к своей цели - максимизации
 полезности. Следовательно, мы можем утвер-
 дить идею близость, между деловыми
 людьми потребителями наших европей-
 цев и потребителями ~~наших~~ в среде варварских
 племен.

④ Далеко нет. Если мы возвращаемся в
 социальный контекст первооткрывателей племени,
 то следует отметить важную характеристику
 их позлага, отвечающую на поставленный
 вопрос. Позлага - есть совокупность базисное



поставки опенистического типа. Характеристи-
ка агента при осуществлении поставок
принципиальна. Ведь люди всегда при-
бегают к тому, что «просто разрушают, не
стремясь создавать даже видимость трудо-
вых усилий по-любому обратному». Весь
процесс происходит крайне трудно, поз-
ти как мимикрирующие как бедность, так
и богатый человек всею подожиме.
Для бедного наоборот потеря всего, что он
имел может принести больше пользы —
весь в рамках его социальной группы,
поступок будет оценен по достоинству. И
так, по автору будет достигнута пограничная
цель — прожить себя по силе личности.
Потому что и управленческие расхо-
дованные средств в строгом смысле не огра-
ничиваются действиями административным
человека, так как предметом расходовании
может стать все имущество независимо от
его размера. К тому же, невозможность отменить
личностные ориентиры, то есть персонально-
ное поведение человека в разное моменты
его жизни, особенно в те, где он вынужден
сделать выбор (как в случае с участием в
невыгодную для себя сделку). Поэтому
все люди являются персонально-
ми экономическими агентами в той
или иной степени.

