



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: ИВАЩЕНКО

Имя: ЕЛИЗАВЕТА

Отчество: ДМИТРИЕВНА

Страна: РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Регион: КАЛУЖСКАЯ ОБЛАСТЬ

ВСЕГО СТРАНИЦ

1 | 1

ПОДПИСЬ УЧАСТНИКА





Блок I.

Задание 1.

	Имитативная	Контагиозная
Групп	метагруппа	олицетворение
Примеры	1 4	2 3

Задание 2.

Описанное во фрагментах 1 и 2 соответствует идеям работы известного социального философа

- ① Ж. Бодрийера, что он называет общество
 ② потребление.

Свойства произведения искусства, описанные в фильме соответствуют концепции ① масс-культуры, описанной авторами ② Т. Адорно и Хоркхаймером.

Задание 3.

- Сценарий 1: А. Нет В. Мажоритарная
 Сценарий 2: С. Германия Д. Пропорциональная
 Сценарий 3: Е. Нет Ф. Пропорциональная
 Сценарий 4: Г. Индоезцы И. Мажоритарная



Задание 4.

- 4.1. 5
- 4.2. 4
- 4.3. 5
- 4.4. 4, 6.

Задание 5.

- 1)
- 2) специализация
- 3)
- 4) дискриминация
- 5) забастовка
- 6) испытание
- 7)
- 8)
- 9) прогул
- 10) квалификация

Задание 6.

- 1) Б. Рассел.
На картинке изображён чайник. Б. Рассел известен в том числе своим мысленным экспериментом (чайник Рассела), который связан с доказательством Бога. Рассел утверждает: мы не можем быть уверены, летает ли сейчас где-то в кос-



море чайник, или его там нет. То же самое можно сказать и про Бога. Мы не можем его увидеть и доказать его присутствие в нашем мире (также как и отсутствие).

2. Патнзи.

Патнзи устраивал мысленный эксперимент «Шук в коробке». Суть эксперимента заключалась в том, что глядя на закрытую коробку, мы не можем быть полностью уверены, лежит там шук или нет.

3. Ж. Бодрийяр

Среди идей Бодрийяра об обществе потребление затрагивается не только гиперреальность и причины бесконечных покупок ненужных вещей, но и культ тела. На фото в задании отмечено, что это ещё и клиника физического здоровья, а не только моральной. Бодрийяр писал, что социальные сети и распространение фото (особенно женских) с идеальной физической формой способствует развитию потребления. Женщины чувствуют желание достичь такого же результата, поэтому продолжают «скупать» товары, которые помогли им достичь желаемой цели. Так, в «клинике» с фото можно увидеть как тело, так и мысли (от ненужных убеждений).



Блок 2.

Культурология

В ходе исторического развития человечества способы социального взаимодействия появлялись, изменялись и модифицировались. Одним из самых устойчивых способов, который по праву можно назвать социальным институтом, является дарообмен. Он начал своё доминирование ещё в древних племенах, а затем распространился, охватывая более развитые цивилизации. Дарообмен также можно назвать социальным институтом из-за того, что он способствует удовлетворению множества человеческих потребностей: от экономических до духовных. Разберём, почему дарообмен стал неотъемлемой частью социальной реальности.

Основным механизмом экономического обмена любого рода выступает реципрокность. Как М. Мосс, рассматривающий её в своей работе «Съём (по-другому — очерк) о даре», подразумевал под ней взаимное осознание обеими сторонами дарообмена необходимости «ответить» на полученные дара, то есть предоставить дарителю что-то из своего имущества. Так, акт дарения запускает бесконечную цепочку обмена, которая, хоть и неформально, но обязывает к соблюдению определённых правил. ~~В~~ Обратимся к примеру: в племенах

см. стр 5



маори вожди, которые "позволили себе" не ответить на дар взаимностью, стоимость или ценность которой была бы ~~то~~ эквивалентна или больше той, что они получили, утрачивали легитимность в глазах жителей племени. Обычные люди не могли, что не могут полноценно доверять ~~ли~~ лидеру, который не может грамотно распорядиться ресурсами и выстраивать взаимоотношения с вождем других племен.

Безусловно, в основе дарения лежат материальные блага. Однако прагматический интерес, заключающийся в ^{экономический} привлечении собственной выгоды, далеко не всегда является первопричиной запуска подобного механизма. Обратимся к идее Грэйера "Долг...", где мыслитель рассуждает о том, что появилось раньше — деньги или долг. Мы приходим к выводу, что ~~долг~~ долг появился раньше, ведь деньги могут быть использованы лишь в экономических отношениях, в то время как вернуть долг можно по-разному, и даже без вещественных даров. Рассмотрим примеры из разных исторических эпох, чтобы убедиться в корректности приведенных суждений.

В племенах маори, упоминаемых ранее, отклонение от привычных механизмов дарения приводило не только к ухудшению отношений между вождём и подданными, но и к окончательной потере лидером своей позиции. С одной стороны, это

см. стр 6



невыгодно для вождя, так как он теряет свой властный авторитет. С другой стороны, ~~эта~~ потеря правителя может привести к хаосу в меме-ти, который бы выразился в потере бывших идеалов, разрушении ценностей, которые ранее господствовали в данном обществе (схоже с анамией, описанной в работах французского социолога Э. Дюркгейма, где ~~то~~ разрушение старых идеалов и отсутствие новых приводит ко всеобщей фрустрации, социальной напряженности).

Еще одной причиной, побуждающей людей к фродомену, являлось опасение людей относительно их будущего благополучия. Вспомним описанный М. Моссен потлач, который ~~и~~ берет свое начало в ^{парадах} Ацтекских, населявших территорию Северной Америки. Потлач — такой обмен, который подразумевал не только бесконечный обмен между двумя сторонами, но и вовлечение новых акторов, которые бы вступили в ~~эту~~ эту игру и еще сильнее обогатили ее своими дарами. В основе этого обмена лежит важный принцип: нельзя допускать, чтобы подаренная вещь задерживалась у принявшего ее слишком долго, ведь это могло привести к тому, что дар становился опасным. Все еще заключае в себе частичку дарителя, оно могло "гневаться", кажде на получателя проклетие за то, что он не передает эту вещь дальше. Из-за этих рисков в Северной Америке считались и выбрасывались дане

см. стр 7



самые дорогие подарки: «педагог не хотел подвергать себе и свою семью опасности, неудачам.

В современности дарообмен может быть вызван под влиянием так называемых патрон-клиентских отношений. Здесь мы рассматриваем неравнозначный обмен: например, отношения между родителями школьников и учителями/репетиторами их детей определяют качество обучения, так думают сами родители. Так, учителя на различные праздники получают массу подарков учеников, которые куплены их родителями (потому что у детей зачастую нет собственного заработка). Родитель, тщательно подбирая красивую или полезную вещь в подарок подразумевает, что получив эту вещь и идентифицировав дарителя, учитель почувствует особое, внимательное отношение со стороны той или иной семьи и обратит большее внимание на ребёнка. Так, материальный подарок от родителей направлен на то, чтобы ^{их} ребёнок имел возможность получить более достойное образование с персональным подходом. Педагог даря - учитель - по-своему отвечает на дар, только не материально, а с помощью передачи знаний. Мы можем сделать заключение: «стимулы к дарообмену выступают разнообразные причины, не связанные с деньгами.

С распространением капитализма и рыночных механизмов, направленных на обогащение ради удовлетворения безграничных человеческих потребностей,

см. стр. 8





люди стали чаще направлять дарение на получение собственной выгоды в долгосрочном периоде. Рассуждая о нравах Западной Европы, Мосс вводит метафору «экономического животного». Под ней он понимает классическую модель «homo economicus» (человек экономический), обозначающую человека, чьи действия полностью рациональны, а стратегия поведения рассчитана на ~~на~~ максимизацию прибыли, заработка. Автор утверждает, что европейцы ближе к первобытным племенам, чем к «экономическому животному», и этому есть ряд объяснений. Во-первых, любая сконструированная модель ^{полностью невозможна в реальности, т.к.} является идеальным типом согласно концепции М. Вебера. Это означает, что встретить в обществе человека, чьи действия полностью просчитываемы и не отклоняются от определенных неизменных идей (так описывает Вебер идеальные типы) невозможно. Действие людей ^{также} часто подвержены влиянию социальной среды. Например, ~~вызвана~~ причиной совершения покупок может выступать не ~~то~~ ^{нажда} желание собственного обогащения, а желание порадовать близкого человека из чувств любви или доброты. В пример можно привести рекламную кампанию бренда шоколада Milka. Производитель за цену полдюжины плитки продавал такие, где не хватало одного кусочка. Чтобы предотвратить негодование покупателей, продавец разъяснил: недостающий кусочек можно отпра-

см. стр 9



вить близкому человеку вместе с посланием с пожеланием или ~~или~~ приятными словами. Такие покупки совершенно не окупают себе экономически: во-первых, покупатель платит шоколада меньше, чем количество, за которое платил, во-вторых, нужно потратить дополнительное время и деньги на отправку маленькой шоколадки близкому. Однако с символической точки зрения такой дарообмен важнее, так как он поддерживает и демонстрирует мировоззрение и моральные принципы, эмоции дарителя. Такой обмен действительно схож с действиями первобытных людей, чьи действия скорее согласованы с ситуативным желанием, чем с расчётом выгоды своих действий на будущее.

Траты, совершаемые не из желания получить прибыль, могут быть и более масштабными, чем символический подарок или знак внимания. Обратимся к примеру из литературы. В рассказе О. Генри "Дары Волхвов" описан дарообмен между бедными людьми — влюблёнными Деллой и Джимом. Эти люди настолько бедны, что вынуждены избавляться от дорогих их сердцу вещей ради подарков друг другу. В итоге полученные подарки бесполезны для получателей: Делла продала свои волосы, чтобы купить Джиму цепочку для часов, а Джим продал свои часы, чтобы купить гребень для волос Делле. Мы убеждаемся: в масштабах экономического

ш. стр 10



положение героев их траты действительно стали для них значимыми. Однако они пошли на такой обмен из желания показать свою искренность и верность друг другу. ~~Такой~~ Таким образом, можно заметить, что даже небогатые люди порой решаются на серьезные траты ради благоприятного развития их духовной части жизни.

Говоря о иррациональных тратах, можно вспомнить недавний тренд на покупку участка земли на Марсе. Многие молодые люди, желающие создать себе благоприятный, даже слишком успешный образ, заключают сомнительные сделки на ~~большую~~ большие суммы, часто такая активность сопровождается ещё и заинтересованностью в криптовалюте и различных финансовых операциях, не связанных с официальными источниками получения доходов. Это можно связать с теорией стигматизации (в трактовке Беккера). Так, люди из небогатых семей позволяют себе иррационально распоряжаться ресурсами ради создания для себя образа успешного человека, хотя действительно необходимыми знаниями не обладают. Такой "ярлык" (он же стигма) позволяет людям таким образом самоутвердиться и повысить собственную самооценку.

Подводя итоги, ~~можно~~ стоит отметить: дарообмен с каждым годом или историческим

см. стр 11



периодам разбивается, приобретает новые формы. Причиной его возникновения являются факторы от экономических до социальных, однако в любом ~~случае~~ случае он порождает новые права, обязанности и взаимоотношения между людьми, охватывая аспекты всей сфер жизни человека.

