

Генеральный партнер олимпиады – Сбербанк – приветствует участников! Сбер сегодня – это команда единомышленников, которые разрабатывают новые крутые технологии и горят идеей менять мир к лучшему.



Для нас твоё участие в олимпиаде «Высшая проба» означает, что ты не боишься сложных задач, ориентирован на развитие, личностный рост и ответственно относишься к своему будущему. Верим в тебя, искренне желаем удачи на заключительном этапе.

Время выполнения задания - 150 минут.

Максимальное количество баллов — 100.

Пишите разборчиво. Кроме ответов на вопросы, в работе не должно быть никаких пометок (подписей, рисунков и т.д.)

Эссе (50 баллов).

Сплетня и даже злонамеренная клевета имеют важные положительные достоинства. Они очевидным образом поддерживают единство, нравы и ценности социальных групп. Кроме того, они позволяют этим группам удерживать под контролем конкурирующие клики и тех целеустремленных индивидов, из которых все эти группы состоят. И наконец, они делают возможным протекание отбора лидеров без ненужного замешательства (Макс Глакмен).

Что хотел сказать автор? Каким образом сплетни и клевета могут поддержать единство, нравы и ценности социальных групп, а также осуществлять социальный контроль и отбор лидеров? Предположите, какие еще функции могут выполнять сплетни и клевета? Аргументируйте свой ответ. Ответьте на эти вопросы в форме эссе и с использованием социологических понятий и конкретных примеров.

Задание 1 (20 баллов). Прочитайте отрывок социологического текста и ответьте на вопросы ниже:

Глобализация подрывает доверие... Сталкиваясь на работе, в бизнесе, туризме, во время путешествий, в отпуске с большим количеством людей, мы в то же время испытываем так называемый познавательный лимит, который не позволяет получить достаточной информации для оказания им доверия. Узнавая все большее количество людей, мы имеем о них все меньше информации. Мимолетность контактов отнимает у нас дополнительную возможность самостоятельно определить репутацию, не говоря уже о характере партнеров, с которыми устанавливаем контакты в различных важных для нас областях: дружеских, профессиональных, религиозных и т.д. Для этого требуется продолжительные контакты, повторяющиеся опыты и наблюдения. Достоверная информация о них остается для нас неизвестной. Большое количество контактов приводит к их упрощенности и поверхностности.

В нашей собственной культуре мы располагаем арсеналом подсказок, которые позволяют нам оценить открытость партнера. Мы знаем типичные коды внешнего вида, жеста, манеру поведения, которые сигнализируют о его надежности или об ее отсутствии. Однако, когда мы встречаемся с партнерами, представляющими другую культуру, и не знаем соответствующих кодов, то нам труднее произвести оценку и легче совершить ошибку.

- 1) Сформулируйте идею высказывания (1-2 предложения).
- 2) На чем зиждется доверие? Сформулируйте кратко его основные детерминанты и объясните их с использованием социологических понятий.
- 3) Как связаны культура и доверие? Аргументируйте Вашу позицию конкретными примерами (не более 3 аргументов и релевантных им примеров).



Фонд Общественное Мнение (ФОМ) предлагает Вам взглянуть на мир глазами исследователя-поллстера.

Опросы типа polls схватывают как доминирующую в социуме атмосферу, так и повторяющиеся социальные различия (отклонения от среднего значения).

Предлагаемые данные как раз об этом: на первый взгляд это только "набор цифр". Однако, приглядевшись, за этими данными можно увидеть историю. Здесь и так называемая "средняя температура по больнице" (то есть данные по выборке в целом), и специфика отдельных социальных групп (отдельные ячейки таблицы, показывающие статистические отклонения).

Соответственно, единого "правильного" ответа на это задание быть не может, хотя статистика упрямо схватывает важные закономерности. Но вы можете включить свое воображение и интерпретировать данные. Помните, что каждый из нас — уникальная личность. Однако включенность в социальные позиции накладывает отпечаток на наши мнения. Оценки молодых могут отличаться от оценок их родителей, москвичи и жители сел также склонны видеть происходящее по-разному. Подобные специфики вам и предстоит найти и проанализировать.

В будущем по учебным и рабочим делам смело пользуйтесь сайтом ФОМ (каждый опрос на сайте сопровождается короткой аннотацией, в которой показана сущность метода) и обращайтесь за помощью к данным других исследовательских центров. И помните: наш уникальный внутренний мир формируется внешними обстоятельствами, мы все зависимы от включенности в мир других людей.

Успехов и социологического воображения!

Лариса Паутова, Управляющий директор ФОМ, доктор социологических наук

Задание 2 (15 баллов).

Ознакомьтесь с приведенными данными общероссийского опроса Фонда Общественное Мнение на тему «Коронавирус: опасения заболеть» (ФОМнибус – еженедельный всероссийский поквартирный опрос. 2–4 сентября 2022 года. 53 субъекта РФ, 104 населенных пункта, 1500 респондентов. Статпогрешность не превышает 3,6%).

Обратите внимание, что данные указаны в % от групп. Жирным шрифтом и подчеркиванием выделены данные по социальным группам, отклоняющиеся от данных по выборке в целом на 5 п. п. и выше в большую или меньшую сторону соответственно.

Учитывая это и вспоминая историю пандемии ответьте на вопросы:

- 1) проанализируйте и укажите кратко специфику страхов и поведения в различных социальных группах;
- 2) интерпретируйте сформулированные вами выводы при помощи социологических понятий;
- 3) порассуждайте, зависят ли страхи от того, болел или не болел респондент коронавирусом.

	Население в целом			Пол		Возраст				Образование				Материальное положение семьи				
	не болел(-а)	болел(-а) один раз	болел(-а) несколько раз	мужчины	женщины	18-30 лет	31-45 лет	46-60 лет	старше 60 лет	среднее общее и ниже	среднее специальное	высшее	денег не хватает на питание	на питание хватает, на одежду – нет	на одежду хватает, на крупную бытовую технику – нет	на бытовую технику хватает, на автомобиль – нет	на автомобиль хватает	
<i>Доли групп</i>	53	31	12	45	55	18	29	24	28	33	36	31	8	20	38	22	10	
А вы лично опасаетесь или не опасаетесь заболеть коронавирусом?																		
Опасаясь	33	31	37	22	43	23	25	34	49	38	33	29	42	38	37	25	26	
Не опасаясь	64	67	61	76	55	76	73	64	48	60	64	70	55	60	60	74	73	
Затрудняюсь ответить	2	2	2	2	2	1	2	2	3	3	3	1	3	3	3	1	1	
Скажите, в последний месяц вы лично соблюдаете или не соблюдаете какие-либо меры предосторожности, чтобы не заболеть коронавирусом (ношение масок в публичных местах, социальную дистанцию, другие меры)?																		
Соблюдаю	45	42	50	40	50	37	38	50	54	46	48	42	46	50	48	39	45	
Не соблюдаю	54	58	49	59	49	62	61	49	43	53	51	57	53	50	50	61	55	
Затрудняюсь ответить	1	1	1	1	1	0	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1	0	

Задание 3 (15 баллов). Проинтерпретируйте кейс при помощи социологических теорий и понятий

У гражданина N, студента, было увлечение – компьютерные игры. Родители не понимали этого увлечения и считали, что лучше бы гражданин N читал книги и ходил в музеи, как они в юности, но не настаивали: мол, взрослый уже сын, да и учится хорошо. В один день гражданин N узнал, что выходит новая версия его любимой игры «Пираты Японского моря-3», на завтра назначен первый день продаж в двух магазинах города. Гражданин N решил во что бы то ни стало быть одним из первых покупателей. Он уже представил, как получает заветную коробку, снимает ее на телефон и выкладывает в социальную сеть – пусть друзья увидят, какой он крутой, пусть они от зависти лопнут! Представляя все это, гражданин N листал ленту новостей и увидел в ней объявление: «Продаю место в очереди для покупки игры «Пираты Японского моря-3»». Гражданин N аж подпрыгнул: конечно, очередь! Он совершенно не подумал, что много людей захочет купить игру в первый день. Но у гражданина N тут же родился план: надо прийти к магазину еще до его открытия, заранее. На улице май, праздники, на учебу не нужно, тепло, можно с собой взять раскладной стульчик, вот красота! Так гражданин N и поступил. Пришел он к первому магазину – и понял, что он не единственный, кому в голову пришла такая гениальная идея, уже человек десять стояли возле входа и ждали открытия магазина. Гражданин N посмотрел на другую сторону улицы, чуть подальше был второй магазин, где продажи должны были начаться завтра, а там ни души рядом. «Наверное, там продаются пиратские игры, подделки, как иначе это объяснить» - подумал гражданин N. Время шло, очередь потихонечку начала расти, а у второго магазина все еще никого не было. Сначала все сидели и смотрели в свои гаджеты, но к четвертому часу начали перешептываться между собой, игру обсуждать. Гражданин N тоже познакомился с ребятами из очереди. Поводов для разговора было полно, они же все просто обожали эту игру, так что к концу ночи стали уже приятелями. В этой компании была девушка с густыми белыми кудрями, ох, как она была хороша и как она понравилась гражданину N. Эти чувства были взаимными. К концу вечера гражданин N и девушка уже сидели рядом, держались за руки и смотрели на звездное небо. Гражданин N заботливо отдал озябшей к утру девушке свою куртку. В какой-то момент гражданин N задремал и проснулся от металлического звука – это открывалась дверь магазина. Все, что случилось дальше, для гражданина N было, как в тумане. Он помнил, что бежал, расталкивая новых приятелей, падал, вставал, снова бежал и наконец добрался до заветной коробки. Но вдруг он почувствовал, что кто-то еще тянет эту коробку. Это была та самая девушка. Гражданин N потянул коробку на себя, а девушка на себя. В этот момент гражданин N почувствовал боль в руке и увидел на ней укус, так эта девушка пыталась отобрать игру из рук противника. Тогда гражданин N схватил ее за волосы. Девушка закричала, машинально одернула руку, а гражданин N кинулся к кассе, расталкивая на своем пути всех, как герой той самой игры. Оплатив покупку, гражданин N вышел на воздух с заветной коробкой и начал осознавать произошедшее. Ему было невероятно стыдно за свое поведение. Он, мальчик из хорошей семьи, с воспитанием, манерами, никогда так себя не вел. Никогда. А еще в голове была мысль: «Наверное, девушке звонить я не буду». Пройдя пару шагов, гражданин N понял, что ключи от дома остались в куртке, а куртка осталась на той девушке. «Все равно не буду звонить», - подумал он. Пришлось гражданину N ехать сначала к родителям на дачу, потом обратно домой, а там он уже нехотя приступил к своему плану, сделал селфи с игрой, хотел загрузить в социальную сеть, но увидел, что у всех его друзей уже есть такие фотографии. Оказалось, они просто пришли во второй магазин с утра и без очереди купили игру.