

**МОСКОВСКАЯ ОЛИМПИАДА ШКОЛЬНИКОВ  
ПО ОБЩЕСТВОЗНАНИЮ  
2015–2016 уч. г.  
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП**

**9 класс**

**Задание 1. ПРАКТИКУМ**

**Перед Вами подборка материалов из научных изданий и исследований о характере отношений людей в современном обществе. Ознакомьтесь с ними и выполните следующие задания.**

**1.1.** Подготовьте тезисы выступления на научно-практической конференции на тему «Природа человеческого поведения и её проявление в политике и экономике». В своих тезисах постарайтесь отразить различные представления о том, на чём строятся отношения людей в обществе. Попробуйте выявить общие факторы, с которыми авторы связывают проявления и доверия (его разных степеней), и зависти. Избегайте общих рассуждений, подкрепляйте все утверждения представленными данными. Тезисы пронумеруйте.

**1.2.** Представьте, что Вы работаете в научном коллективе, который проводит комплексное исследование о природе человеческого поведения и основах человеческих отношений. Назовите четыре исследовательских вопроса (параметра), которые Вам кажутся наиболее значимыми для данного исследования с учётом: а) проблем, обозначенных в представленных материалах; б) социальных фактов, известных из курса обществознания, других дисциплин, СМИ, произведений художественной культуры. Определите, какие социальные субъекты станут объектом вашего исследования.

**Что такое доверие? Первые примеры**

Жил был человек, работал экономистом в одном государственном учреждении без малого 20 лет, дослужился до начальника отдела и так, наверное, и служил бы себе дальше, если бы не одно хобби, которое перевернуло его жизнь, – печь свежие рогалики и угощать ими коллег. Сперва угощал только свой отдел, по несколько штук в день, но рогалики были ну так хороши, что спрос стал регулярно превышать предложение. Пришлось увеличить объёмы до корзины в день: корзина приносилась с утра и ставилась в офисе, а рядом, на соседнем столике, появился ящик с прорезью и надписью «Пожалуйста, заплатите за рогалик столько-то (*рекомендованная цена*)». Закончилось всё тем, что в один прекрасный день наш пекарь-экономист подсчитал кассовые сборы, решил уйти с работы и полностью посвятить себя поставке свежей выпечки в свой, а заодно и соседние офисы. Пришлось поставить дело на широкую ногу: выпуск новоиспечённой фирмы составлял

Очный этап

более 1000 рогаликов в день, которые поставлялись самим же пекарем по нескольким десяткам адресов. Доход от нового бизнеса скоро превысил бывшую официальную зарплату экономиста – и это несмотря на то, что за прилавком никто не стоял, а всё дело было основано на доверии и честности тех, кто покупал его продукцию – напомним, исключительно вкусную! – и добровольно платил написанную на ящичке цену.

Герой этой истории не забыл и первой своей профессии – он сразу же стал вести учёт выпуска продукции в день, доходов от продаж в каждой точке и подмечать прочие особенности своего рынка, поставив за более чем 15 лет своей работы уникальный социальный эксперимент по честности ближнего своего. Вот только некоторые из его выводов:

- в бывшем некогда родным офисе, где его хорошо знали и помнили, оплачивалось около 95 % взятых рогаликов. В других офисах процент был пониже, но всё равно возврат свыше 90 % считался хорошим. Если доля оплаченных рогаликов оказывалась меньше 80 %, пекарь-предприниматель вешал на ящик дополнительную табличку, напоминая о такой добродетели, как честность;
- в малых офисах честность была выше, чем в больших. Почему – несложно предположить: несмотря на то, что в большом офисе у неплательщика больше шансов попасться на глаза коллегам, контакты между сотрудниками там гораздо менее тесные, а значит, меньше и социальное давление, ощущаемое каждым неплательщиком;
- прямые кражи – денег из ящиков, самих корзин, а изредка (примерно раз в год) и целого ящика с деньгами – случались гораздо реже, чем «кражи» рогаликов. Видимо, взять явно чужое имущество оказывалось психологически сложнее, чем не заплатить за рогалик, который сюда положили специально для того, чтобы его взяли;
- доля неоплаченных рогаликов увеличивалась в плохую погоду и уменьшалась в хорошую;
- уровень возврата снижался в большие праздники – например, в конце декабря, когда люди, по-видимому, просто «не замечали» собственных краж, поглощённые предновогодними хлопотами;
- уровень возврата был выше в офисах с хорошей рабочей атмосферой в коллективе. Напротив, в офисе с плохим начальством доходы от продаж оказывались ниже;
- наконец, начальство недоплачивало больше, чем простые сотрудники (интересно почему – потому ли, что боссы считают себя вправе, или же потому, что боссами становятся менее честные люди?).

Эта история абсолютно правдива, но для нас она интересна, как иллюстрация роли *доверия* в экономике и общественной жизни. Ведь в данном случае сам рынок свежих рогаликов возник не по чьей-либо прихоти или умыслу, а *исключительно* по двум причинам: наличие *взаимной выгоды* и *взаимного доверия*.

Говоря экономическим языком, произошло улучшение по Парето – всем участникам рыночных сделок после их заключения стало лучше, а никому из тех, кто в них не участвовал, не стало хуже. Подавляющее большинство сделок между свободными агентами в рыночной экономике объясняется именно этим – наличием возможностей для взаимовыгодных сделок, сцементированных чувством доверия. Так, беря в магазине упакованный товар, покупатель обычно не вскрывает упаковку на месте, а доверяется «обещанию» продавца или производителя, что в ней лежит именно то, что написано на коробке. Бизнесмен, поставляющий товар без предоплаты, доверяет покупателю и рассчитывает, что тот не скроется, получив товар и не заплатив. Во всех этих случаях в современном обществе существует определённый принудительный механизм обеспечения сделки – законы, суды, правоохранительные органы, к услугам которых можно прибегнуть, если обманывает партнёр. Однако в развитых обществах правовая и судебная системы, как и другие формальные институты, созданы и существуют не только для наказания нарушителей законов и общественных норм, но и (если не в большей степени!) для подтверждения готовности общества поддерживать и отстаивать эти ценности, т. е. в конечном счёте – для поддержания уровня доверия к неформальным общественным институтам. Не будь таких институтов, нам пришлось бы вскрывать товар прямо в магазине, заводить досье и проверять партнёра по бизнесу, выезжать на место, удостоверяться в личности заёмщика, и т. п. – короче говоря, тратить свои ресурсы (внимание, время, деньги) только для того, чтобы сделка состоялась. Такие траты могут легко оказаться запредельно высокими, и тогда потенциально взаимовыгодная сделка окажется вовсе невозможной.

Изучению роли и характера формальных, а ещё более неформальных институтов, равно как и роли чувства доверия в обеспечении уровня экономического благосостояния, посвящено немало работ, и практически все они сходятся в том, что высокий уровень доверия в обществе способствует повышению благосостояния. Эксперимент с рогаликами ясно показывает, что взаимная выгода есть *необходимое* условие существования рынка. В свою очередь, *достаточным* условием служит взаимность чувства доверия: оказывается, для существования эффективного рынка совершенно не обязательны инструменты контроля и принуждения какой-либо третьей стороны – будь то частные охранные агентства или государство. Все эти формальные институты рыночной экономики, о необходимости которых так долго говорили разные специалисты – экономисты и политологи, с успехом заменил один неформальный институт, а именно взаимное доверие между участниками рынка. Именно благодаря этому чувству доверия сформировалась

у покупателей привычка видеть каждое утро в корзине свежие рогалики, и охотно платить за право повторить удовольствие. Именно подсчёт ежедневной выручки побудил нашего героя переквалифицироваться в пекаря, чем он, по-видимому, осчастливил не меньшее количество людей, чем за годы своей государственной службы. В данном случае рынок возник из-за *привычки к доверию* – привычке, которая стала нормой. Такой рынок вряд ли мог бы сложиться в стране с низким уровнем культурного и экономического развития.

*По источнику: Белянин А.В. Доверие в экономике и общественной жизни. М., 2010. С. 4–8.*

### **Зависть: теория социального поведения**

Зависть – это энергия, которая находится в центре жизни человека в качестве существа социального; она возникает, как только два индивида начинают сравнивать себя друг с другом. Это стремление завистливо сравнивать себя с другими можно найти и у некоторых животных, но у человека оно приобрело специальное значение. Человек – завистливое существо, и он был бы не способен построить социальные системы, к которым сегодня принадлежим все мы, если бы не социальные запреты, активизируемые внутри объекта его зависти. Если бы мы не были вынуждены постоянно учитывать зависть других людей к чрезмерному удовольствию, которое накапливается у нас по мере отклонения от социальной нормы, «социальный контроль» не мог бы существовать.

Хотя некоторые современные психологические школы практически вычеркнули слово «зависть» из своего словаря, как если бы она просто не существовала в качестве первичного источника мотивации, доступные нам свидетельства не оставляют сомнений в её универсальности. Почти во всех языках, начиная с языков наиболее примитивных народностей до индоевропейских языков, арабского, китайского и японского, всегда имеется термин, обозначающий зависть или завистливого человека. Пословицы самых разнообразных культур высказываются о зависти в сотнях различных форм. На неё обращали внимание философы и авторы афоризмов. Зависть часто играет роль – иногда существенную – в художественной литературе, и каждый из нас сталкивался с завистью в своей жизни. Зависть – великий регулятор всех личных отношений; страх вызвать её сдерживает и модифицирует бесчисленное количество действий.

Я считаю, тем не менее, что могу доказать два тезиса: во-первых, что зависть носит гораздо более универсальный характер, чем это признавалось до сих пор, и, более того, исключительно зависть делает возможным какое бы то ни было социальное взаимодействие; во-вторых, я, тем не менее, полагаю, что зависть в качестве скрытой или явной точки опоры социальной политики носит куда более деструктивный характер, чем согласились бы признать те, кто сфабриковал свою социальную и политическую философию из зависти.

Многие обращали внимание на то, что те чувства и установки, которые

Очный этап

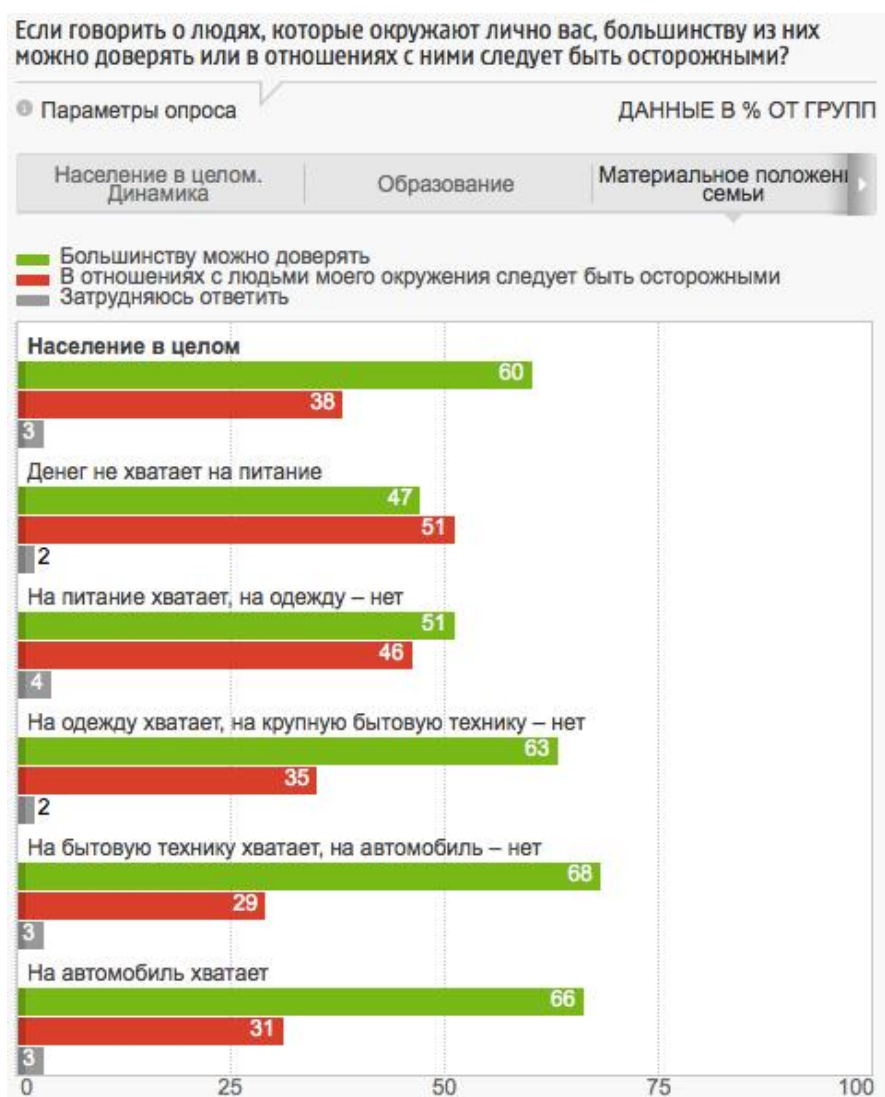
жизненно необходимы для существования политической организации общества, – а именно чувства беспристрастности, справедливости и несправедливости – присущи человеку в силу его способности к зависти. Зависть появляется, если в одной местности политическая власть предоставляет торговцу привилегии, которых нет в другой местности; если одного человека подвергают произвольному налогообложению, в то время как другого налогами не облагают. Из политического перетягивания каната между теми, кто принимает законы, и теми, кто должен их исполнять, возникает нечто, похожее на равенство перед законом. Первоначально в интересах властей было сохранить возможность определённого неравенства перед законом, так как это могло быть выгодно в финансовом отношении; кроме того, произвольный контроль, допуская неравное распределение привилегий, обычно приводит к увеличению власти. Однако постепенно законы стали распространяться и на самих законодателей, и, следовательно, их интерес к равенству перед законом приобрёл более личный характер. Но даже в демократических странах по ряду причин имеются исключения из этого правила. Фермеры, профсоюзы, нефтяники и разные профессиональные группы часто обладают особым статусом по отношению к некоторым законам. Однако в общем и целом гражданин современной демократической страны может рассчитывать на равенство перед законом.

Это в разумной степени предсказуемое равенство перед большинством законов и нормативных актов создаёт, таким образом, для индивида понятную сферу активности, внутри которой он чувствует себя в безопасности. Итак, в политическом контексте у зависти имеется позитивная и конструктивная «сторожевая» функция. В обществе, ориентированном на достижения, равенства возможностей не может быть, максимум, что в нём возможно, – это достаточные возможности для разных типов людей: личность и возможности должны дополнять друг друга, однако результатом такой системы является стратифицированное в социально-экономическом отношении общество, где четко различимы классы или статусные группы, профессии и авторитеты. Это создаст поводы для зависти, но в долгосрочной перспективе для общественного здоровья честнее и полезнее признать это, чем вести себя так, как если бы равенство возможностей было достижимо на практике.

*По источнику: Шёк Г. Зависть: теория социального поведения. М., 2008. С. 13–15.*

## Доверие и взаимопомощь в нашем обществе

Представление, что в отношениях с людьми надо быть осторожными, разделяют более трёх четвертей россиян (любопытно, что чаще других – жители сёл), уверены в обратном – людям надо доверять – пятая часть респондентов, и с 2007 года такое распределение мнений не меняется. Наиболее «доверчивы» – обеспеченные, москвичи и жители городов от 250 тыс. до 1 млн человек, люди 31–45 лет. Готовность объединяться для совместных действий выражают 60 % наших сограждан, значительно чаще остальных – москвичи.



Московская олимпиада школьников по обществознанию. 2015–2016 уч. г. 9 класс.  
Очный этап

Рассмотрим несколько случаев из жизни. Представьте себе, что...

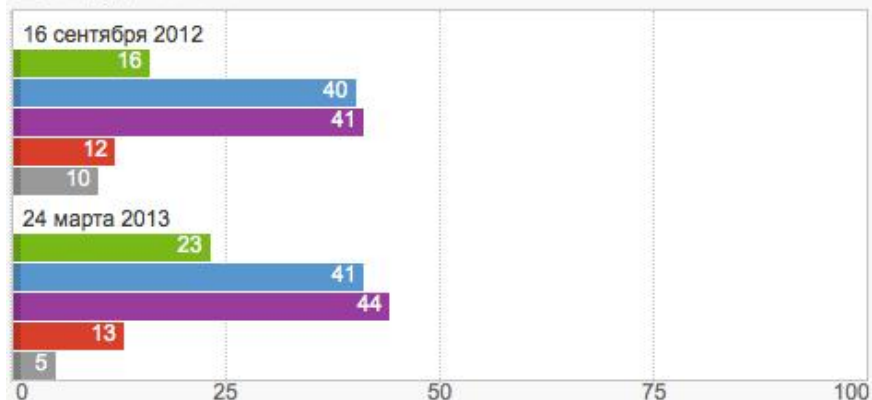
...произошло чрезвычайное происшествие (пожар, наводнение, землетрясение). Предлагается провести сбор средств для пострадавших. Вы лично готовы или не готовы принять участие в этой акции? Если готовы, то каким образом?

Параметры опроса

ДАННЫЕ В % ОТ ОПРОШЕННЫХ

Карточка, любое число ответов

- Готов(-а) организовать сбор средств для пострадавших
- Готов(-а) принять участие в проведении сбора средств для пострадавших
- Готов(-а) пожертвовать деньги в помощь пострадавшим
- Не готов(-а) принимать участие в такой акции или поддерживать ее материально
- Затрудняюсь ответить



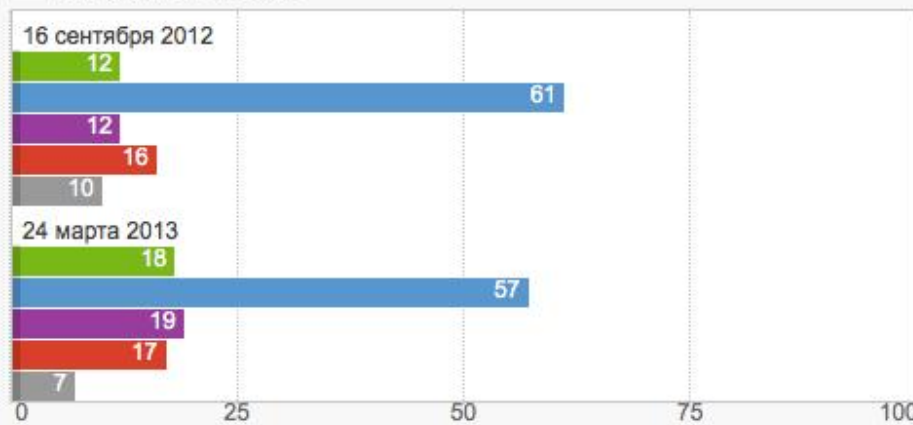
...ваши соседи по месту жительства, дачному кооперативу, садовому товариществу предлагают собраться и очистить от мусора соседнюю лесопарковую зону. Вы лично готовы или не готовы принять участие в этой акции? Если готовы, то каким образом?

Параметры опроса

ДАННЫЕ В % ОТ ОПРОШЕННЫХ

Карточка, любое число ответов

- Готов(-а) организовать такую работу
- Готов(-а) принять участие в такой работе
- Готов(-а) пожертвовать деньги для проведения такой работы
- Не готов(-а) принимать участие в такой работе или поддерживать ее деньгами
- Затрудняюсь ответить



По материалам: <http://fom.ru/TSennosti/10964>.

### **Зависть. Чему чаще всего завидуют россияне?**

Зависть – не просто чувство, которого принято стыдиться, это один из семи смертных грехов. Тема скорее для исповеди, чем для массового опроса, не так ли? Если человека гложет чёрная зависть, то неужто он признается в этом интервьюеру? Не священнику, не психотерапевту, не старому другу и даже не случайному попутчику в поезде, а незнакомцу, звонящему ему по телефону? А если на откровенность респондентов рассчитывать особо не приходится, то стоит ли вообще затрагивать эту тему в опросе?

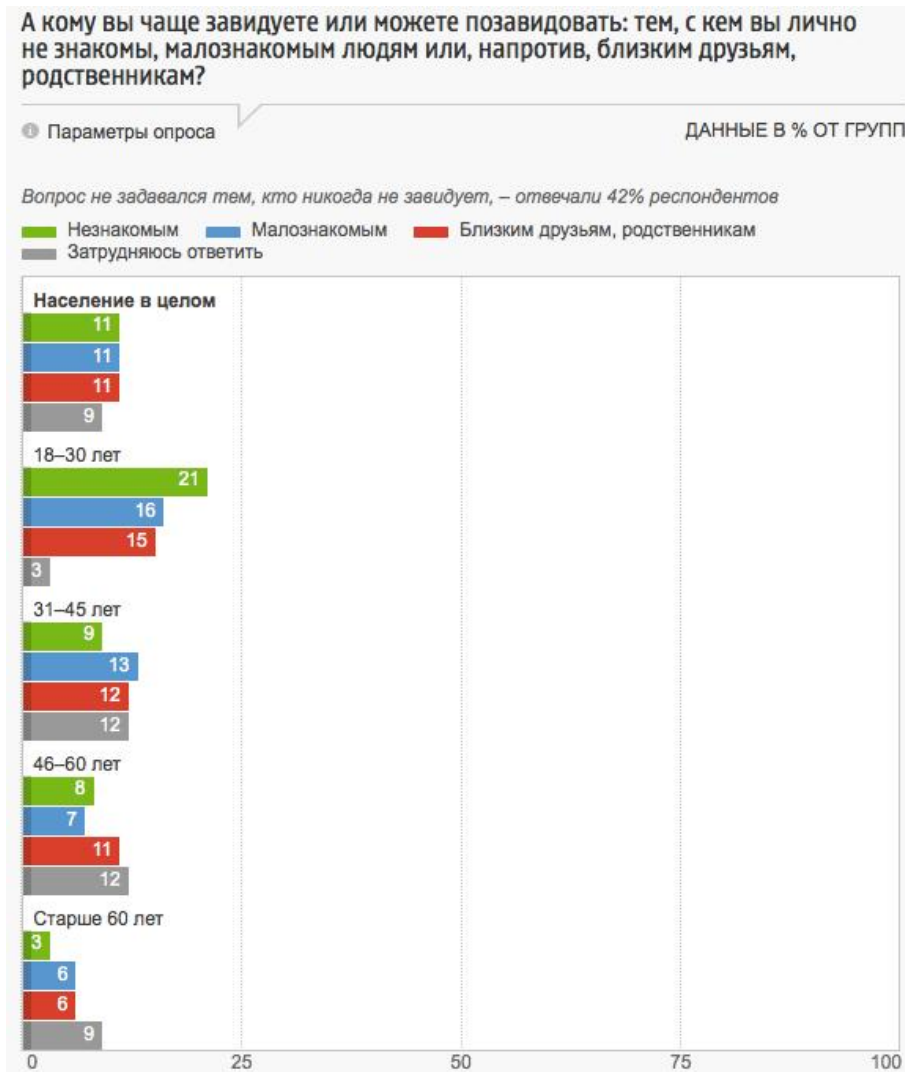
Мы решили, что стоит. Конечно, многие будут отвечать не вполне искренне – особенно на вопросы о том, насколько они сами склонны к зависти. Обеспечить статистически достоверный подсчёт последних не сможем, да и пытаться не будем. Интересно тут другое: по возможности разобраться в «анатомии» зависти, выявить некоторые особенности её бытования в нашем обществе и, в частности, выяснить хотя бы приблизительно, насколько постыдным почитается это чувство. Всё это до какой-то степени возможно и при заведомой неискренности части респондентов. Надо только не забывать о ней и не принимать всё сказанное в ходе опроса за совсем уж чистую монету. Впрочем, этому правилу, вообще-то, стоит следовать всегда...

Итак, 58 % опрошенных уверяют, что никогда не завидуют другим людям, а 42 % говорят, что такое с ними случается (только 4 % – что часто, 38 % – что редко). Причём чем старше опрошенные, тем реже им, согласно данным опроса, присуще это чувство: большинство молодых, по их словам, хотя бы изредка испытывают зависть, в старшей же возрастной когорте – менее четверти.

Согласно данным опроса, молодёжи зависть свойственна в большей степени, чем представителям старшего поколения: среди тех, кто не достиг 30-летия, 55 % иногда завидуют другим людям, среди тех, кому за 60, – только 24 %. Завидуют россияне чаще всего материальному благополучию и удачливости. Участников опроса, которым, по их словам, не чужда зависть, спросили также, кому они чаще завидуют или в принципе могут позавидовать: незнакомым, малознакомым или близким друзьям, родственникам?



Очный этап



Нельзя было не спросить, что именно вызывает у людей зависть, чему они могут позавидовать. Предъявлен этот открытый вопрос был, естественно, только тем 42 % опрошенных, которые признали, что порой испытывают зависть, часть из них (7 % от всех опрошенных) ничего не ответили. Так что мы располагаем высказываниями лишь 35 % респондентов. Впрочем, и это немало.

Чаще всего наши сограждане завидуют материальному благополучию. Впрямую об этом говорили более трети давших тот или иной ответ на данный вопрос (13 % от всех опрошенных).

При этом некоторые респонденты особо отмечают, что завидуют тем, кому благосостояние даётся легко: *«человек не прилагает много усилий – а получает больше в финансовом плане», «деньги с неба достаются, без усилий»*. Наконец, встречаются реплики, в которых объектом зависти уже напрямую называется несправедное обогащение: люди, по их словам, завидуют *«зарабатыванию денег нечестным путём», «тому, что человек срывает деньги с простого народа нечестным путём»*.

Этот мотив – зависть к большим деньгам, достаемым слишком легко или нечестно, – звучит не очень часто. Между прочим, никто из участников опроса не счёл нужным сообщить, что завидует богатству, приобретённому

тяжким и честным трудом, – так что такого «симметричного» подтекста за завистью к богатству мы при всём желании предположить не могли бы.

Чему еще завидуют наши сограждане? Примерно четверть ответивших на соответствующий вопрос (8 % от всех опрошенных) сказали, что завидуют чужому везению, успеху, удачливости: *«удача в делах», «везение случайное», «каким-то удачно сложившимся обстоятельствам», «всё у человека получается – то есть везёт», «есть такие счастливицы, которые при минимальных усилиях добиваются максимальных результатов».*

Примерно вдвое реже (4 % опрошенных) люди говорят, что завидуют *«семейным отношениям, отношениям с детьми», «когда много внуков», «когда сыновья рождаются в семьях», «наверное, ладу в семье, взаимопониманию супругов», «больше завидую отношениям в семье».*

Столь же часто объектом зависти оказываются те или иные таланты, способности иных людей (4 %): *«упорству, трудолюбию», «целеустремлённость, воля, стремление», «умению общаться», «легкости характера», «смелости, решительности людей», «что человек умеет что-то сделать своими руками», «человеку, у кого больше умственных способностей», «такие качества, как абсолютный слух».*

Некоторые респонденты (3%) говорят, что порой завидуют чужим достижениям, не уточняя, в каких именно сферах таковые случаются (*«у других получается всё в жизни, а у меня нет», «может, больше добиваются в жизни, чем я, и всё идёт хорошо»*), другие (3%) дают крайне расплывчатые ответы, смысл которых сводится к тому, что вызвать зависть у них может *«всё что угодно»: «чему-нибудь хорошему», «много чему», «даже не знаю... разное может быть», «зависит от ситуации и обстоятельств», «человек идет – цветёт, улыбается, а у тебя плохое настроение, и ты ему завидуешь».*

Сравнительно немногие завидуют чужой внешности (*«молодость и красота», «внешний вид, одежда», «фигуре», «у кого зубы хорошие» – 2 %*), карьере или хорошей работе (*«карьерному росту», «интересная работа, результаты работы», «если человек получает удовольствие от своего бизнеса» – 2 %*), *«хорошему здоровью» (1 %)*, находящимся в отпуске, путешествующим (1 %).

Иные поводы для зависти упоминаются в единичных случаях. Кто-то, например, завидует тем, у кого есть свободное время, кто-то – *«людям, которые живут за границей»*, а кто-то – *«тем, у кого мужья уезжают в командировки».*

Некоторые респонденты, отметим, считают нужным подчеркнуть, что предмет их зависти – не те или иные атрибуты материального благополучия: *«не материальным благам, а скорее образу жизни», «не материальным ценностям, а скорее жизни человека»* и т. д. Вероятно, они вполне искренни, но само появление подобных реплик свидетельствует о том, что зависть к чужому достатку или богатству почитается самой недостойной разновидностью этого

чувства. Однако, судя по описанному выше распределению ответов на открытый вопрос, именно такая зависть распространена особенно широко.

Показательно, что некоторые респонденты называли свою зависть «белой» или даже высказывались так: *«что-то хорошее у близких – могу радоваться за них»*. Напомним – в ответ на вопрос о том, чему он (или она) завидует. То есть чувство, уже названное своим именем, порой «перекодируется» и «облагораживается» подобным описанием.

Собственно, это лишь иллюстрирует и без того очевидный факт: завистливость не относится к числу социально одобряемых качеств, и респонденты склонны её скрывать или как-то вуалировать. Кстати, мы спросили участников опроса, признавших, что иногда они завидуют другим людям (т. е. 42 % респондентов), кем они себя считают – завистливыми или независтливыми людьми? Только 4 % опрошенных назвали себя завистливыми (среди молодежи – 8 %), остальные твердо отвергли это определение в применении к себе (показательно, что затруднившихся с ответом здесь – редкий случай – практически не оказалось). Причём даже среди тех, кто завидует часто, лишь немногим более трети признали себя завистниками.

Показательно и то, что только 6 % опрошенных, по их словам, нравится, когда им завидуют другие люди, тогда как 55 % заявляют, что им это не нравится (вопрос, естественно, задавался только сказавшим, что они сталкивались с завистью к себе). Доверять словам опрошенных в данном случае, впрочем, рискованно: поскольку признаваться, что зависть окружающих доставляет тебе удовольствие, видимо, неловко, респонденты могут и отрицать такое удовольствие, даже если порой испытывают его. Если так, то распределение ответов свидетельствует не столько о балансе эмоций, сколько о балансе нормативных представлений о зависти.

*По материалам: <http://fom.ru/TSennosti/11927>, <http://fom.ru/posts/11928>.*

**Написанные Вами тезисы выступления на тему «Природа человеческого поведения и её проявление в политике и экономике» будут оцениваться жюри по следующим критериям**

1. Умение сформулировать обществоведческую проблему, представить и раскрыть различные её аспекты. Максимальный балл выставляется если в работе представлено не менее трёх аспектов.
2. Чёткость и доказательность представленных тезисов; соответствие между выдвинутыми тезисами и приводимым фактическим материалом. Максимальный балл выставляется, если в тезисах приведены более пяти аргументированных суждений.
3. Владение теоретическим материалом, понятиями и терминами; отсутствие серьёзных ошибок и неточностей. Максимальный балл выставляется, если в работе грамотно использованы более пяти обществоведческих понятий и терминов.
4. Знание различных точек зрения и выдвинувших их авторов по рассматриваемой проблеме. Максимальный балл выставляется, если в работе названо не менее трёх различных точек зрения и выдвинувших их авторов по рассматриваемой проблеме.
5. Навык организации академического текста: внутреннее логическое единство текста, соблюдение научного стиля изложения.
6. Наличие явно сформулированных выводов. Их связь с выдвинутыми в работе тезисами. Максимальный балл выставляется при наличии не менее трёх выводов.

**Предложенные Вами исследовательские вопросы (показатели) для комплексного анализа природы человеческого поведения и её проявления в политике и экономике будут оцениваться жюри по следующим критериям**

1. Наличие четырёх предложенных исследовательских вопросов (показателей) для проведения анализа. Чёткость формулировок и научная корректность предложенных показателей.
2. Наличие указания на то, какие социальные субъекты будут объектом анализа, и обоснования этого выбора. Максимальный балл выставляется за указание и обоснование четырёх социальных субъектов.
3. Обоснованность важности сформулированных исследовательских вопросов содержанием проблем, обозначенных в представленных материалах. Максимальный балл выставляется за приведение не менее пяти обоснований.
4. Обоснованность важности сформулированных исследовательских вопросов (показателей) социальными фактами, известными из курса обществознания, других дисциплин, СМИ, произведений художественной культуры. Максимальный балл выставляется за приведение не менее пяти фактов.

**Задание 2. Напишите обществоведческое эссе на одну из предложенных тем.**

1. У человека, у которого страх преобладает над умом, разум молчит (Авиценна).
2. Если бы люди всегда понимали друг друга, не было бы всемирной истории (Ш.М. де Талейран).
3. Газета есть самый сильно действующий яд, дающий наибольшие доходы (М. Волошин).
4. В беду падают, как в пропасть, вдруг, но в преступление сходят по ступеням (А. Бестужев-Марлинский).
5. Учитесь у своего конкурента, потому что он будет учиться у Вас (Дж. О'Лири).
6. Свобода – это ответственность. Вот почему все ее так боятся (Д.Б. Шоу).
7. Попал в стаю, лай – не лай, а хвостом виляй (А.П. Чехов).
8. Без экономической свободы никакой другой свободы быть не может (М. Тэтчер).
9. Лучший аргумент против демократии – пятиминутная беседа со средним избирателем (У. Черчилль).
10. Наша способность достичь единства при существующем разнообразии будет прекрасным испытанием для нашей цивилизации (М. Ганди).

**Жюри будет оценивать Ваше эссе по следующим критериям**

1. Умение сформулировать обществоведческую проблему, представить и раскрыть различные её аспекты. Максимальный балл выставляется, если раскрыто не менее трёх аспектов.
2. Аргументированность и обоснованность суждений с опорой на факты общественной жизни, модели социальных ситуаций. Максимальный балл выставляется, если высказано не менее пяти аргументированных суждений.
3. Владение теоретическим материалом, понятиями и терминами; отсутствие серьёзных ошибок и неточностей. Максимальный балл выставляется, если в работе грамотно использованы более пяти обществоведческих понятий и терминов.
4. Знание различных точек зрения и выдвинувших их авторов по рассматриваемой проблеме. Максимальный балл выставляется, если в работе названо не менее трёх различных точек зрения по рассматриваемой проблеме выдвинувших их авторов.
5. Навык организации академического текста: внутреннее логическое единство текста, соблюдение научного стиля изложения.
6. Наличие явно сформулированных выводов. Их связь с выдвинутыми в работе тезисами. Максимальный балл выставляется при наличии не менее трёх выводов.