მისაღები გამოცდის ტესტი უცხო( რუსულ) ენაში-მაქსიმუმ 100 ქულა(C1)

-Задание №1(10 баллов).

Прочитайте текст1 и предложения, данные после текста.

-Предложения, передающие информацию, соответствующую содержанию текста, отметьте в графе А;

- Предложения, не передающие информацию, соответствующую содержанию текста, отметьте в графе Б.

 Текст 1

В. : Говорить мы сегодня будем не о судьбе книги, а о судьбе читателя.Самая короткая рецензия в русской литературе принадлежит Гоголю: « Вот вышла в свет книжечка, живёт же где-то и читатель её». Где же живёт современный читатель? Есть у многих убеждение, что большая эпоха читательская закончилась, что наступает иная эпоха, где чтение не будет одной из ключевых форм духовной работы, что чтение приобретает характер элитарной игры.

Ш.: Наблюдая современную жизнь, я начинаю задумываться: не присутствуем ли мы при уходе от книги? С грустью об этом говорю С другой стороны, на протяжении веков человечество было совершенно безграмотным, то есть другая культура была. Почему не может прийти следующая культура?

С.: Да! У меня тоже есть соображения на этот счёт. Например кино и телевидение могли бы помочь – тут никому не прикажешь, я понимаю, это коммерция, но могли бы помочь. Легко заметить, что большинство так называемых блокбастеров отечественных в сценарной основе не имеют хорошей литературы. Эта литература массовая.

А.: Андрей Белый говорил, что настоящий читатель читает не глазами, а губами, понимаете? Он артикулирует только что прочитанную строку, получая от неё наслаждение какое-то. Остальное – механический читатель. Раньше бросались к литературе, надеясь хотя бы в сонмище этих словес найти хоть что-то, какую-то информацию. И читатель, вот этот механический читатель, не зная вообще ничего, он бросался за каждым дуновением свежего ветерка и пытался что-нибудь найти. Поэтому так резко, когда рухнула вся эта структура идеологическая, резко так поднялись тиражи, а потом они упали. Почему? Вовсе не потому, что не на что было купить. Они упали, потому что вокруг появилось колоссальное количество коммерческой литературы: авантюрная, сексуально-порнографическая и масса справочной литературы, масса политической литературы на любой вкус.

С.:Суть в том, что массовый читатель нас, наверное, не волнует, поскольку это скорее не читатель. Это потребитель и таковым он всегда был. И вот смотрите, что произошло, если говорить о моём поколении писательском. Мы пришли, мы предложили разговор своему поколению, своим ровесникам, а им недосуг, потому что начало девяностых, мы помним, что было. Потом все стали ловить какие-то шансы, которые носились в воздухе в виде денежных знаков, просто усираивать судьбу, просто выживать. По моим прикидкам, лет пятнадцать люди были заняты жизнестроительством. Не до нас им было. Вот мы и видим, я вижу своих читателей, а они нас – нет. У меня ощущение, что этой ситуации не поправишь, всё, мы их не вернём.

Ш.: Мне кажется, что нужно бороться. То ест я был так воспитан, я читатель, для меня книга – это святое. Я тупо и упорно заставляю своих детей читать, чего они страстно избегают всячески. Мне это удаётся каким-то образом. Хотя я для себя начинаю открывать какие-то вещи, очень интересные. Во-первых, часть литературы. Которая для меня была очень ценной, она, видимо, умерла для молодого поколения. Тут не имеет значения, упали тиражи, не упали. Они могут в какой-то момент и подняться.И в этом случае не имеет значения, была советская власть, турецкая или ещё какая-то. Дело в том, что приходит поколение, которое в принципе воспитывается совсем в других нормах. Оно воспитывается визуальной культурой. Появился компьютер, понимаете.

С.: Право писателя, абсолютное право, которое никто не может оспаривать, не обращать внимания на широкую публику и ориентироваться только на своего читателя. Это для меня вопрос не обсуждаемый.Но если мы все, книжные люди, образованная часть общества, люди, которые профессионально ответственны за то, что проистекает сегодня в срвременном обществе, если мы примем эту позицию, то тогда мы должны понимать и отдавать себе отчёт, к чему это приведёт. Когда пространство современной книжной культуры начнёт постепенно съёживаться, как шагреневая кожа, она начнёт задыхаться в этом дичающем и деградирующем обществе.

В.:Я, в отличие от вас, глубоко убеждённый оптимист. Я абсолютно уверен, что если не призой дёт экономического обвала, книги будут гораздо активнее и охотнее продаваться и покупаться.Мы знаем, кто пошёл в книжный бизнес. Серьёзные бизнесмены становятся владельцами книжных сетей. А это означает, что они будут продаваться.

**В ходе дискуссии были высказаны следующие мнения:**

1.Человечество не может обходиться без книг.

2.Падение интереса к литературе – естественный процесс.

3.Кино и телевидение могут пробуждать интерес к литературе.

4.Количество читающих снизилось из-за дороговизны книг.

5.Во времена Советского Союза книга была основным источником информации.

6.Связь писатель – читатель оборвалась.

7.Тяга к литературе в России всегда была выше заботы о хлебе насущном.

8. В прежние времена не читать было стыдно.

9. Интерес к чтению не зависит от внешних факторов.

10.Судьба книжного рынка в России не зависит от того, в чьих руках находится издательское дело.

|  |  |
| --- | --- |
| А | Б |

 Задание№2(14 баллов).Прочитайте текст 2 - ответы известного тележурналиста Владимира Познера корреспонденту и реплики самого корреспондента. Найдите реплики корреспондента, соответствующие ответам В.В.Познера.

Реплик корреспондента больше, чем ответов.

  **Текст 2**

 Ответы известного тележурналиста Владимира Познера корреспонденту радиостанции

1.-\_\_\_\_\_\_\_\_

-Ну, Вы смеётесь, 40лет – это потрясающий возраст. Вы знаете, жизнь, конечно, не начинается, но она имеет совершенно другие краски, она другая. Я считаю, что молодость – замечательная пора. И я бы не возражал возвратиться туда, но только чтобы был уже этот же опыт.

2.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-Это, на мой взгляд, несчастные люди, потому что это люди, которые не нашли себя в работе. На самом деле им эта работа приелась, они мечтают о том, чтоюы уйти на пенсию. Мне кажется, что одно из условий быть молодым внутренне – это любить свою работу, получать удовольствие. Потерять интерес к жизни, по-моему, - это самое страшное, что может быть.

 3.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-Вы имеете в виду Америку, Францию и Россию. Ну, во-первых, я долго жил в разных странах. Второе – это, конечно, мои родители. Мама француженка, папа – русский еврей из Санкт-Петербурга. И это сыграло свою роль. Но, кроме того, ещё люди, с которыми я потом общался, сыграли колоссальную роль в этом смысле, так что здесь сочетание многих обстоятельств.

4.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- Наверное, это правда. У кого как. Но мне кажется, что в любом случае нужно чего-то очень хотеть, чтобы это случилось. Я очень хотел работать журналистом не для заграничной публики, не как прпагандист, а для тойстраны, в которой я жил и живу. И я дождался этого. Хотя это было очень поздно. Надо уметь ждать. И надо очень хотеть.

5.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-Это, прежде всего, попытка раскрыть человека. Он должен понимать, во-первых, что мне интересно, что я не тяну одеяло на себя, ведь эта программа не обо мне; Во-вторых, что я совершенно не стремлюсь его подловить, задавить, показать, что он идиот. Уменя нет этих устремлений. А в-третьих, он должен видеть, что я его слушаю, а не смотрю по сторонам в ожидании, когда он скорее кончит ответ. И тогда получается разговор.

 6.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-Никогда. И даже когда был посол США и его помощник... Помощник попросил: а нельзя ли заранее? Я сказал, что нельзя. И они согласились.

7.-\_\_\_\_\_\_\_\_\_

-Ну... Вы знаете, я хочу, чтобы были программы, значимые для России. И люди интересные, значимые. Они могут иметь отношение к какому-то событию, сейчас происходящему, а могут и не иметь. Не это главное. Скажем, тот же Радзинский. Просто я считаю, что он крайне интересный человек.

 **Реплики корреспондента**

А.:Профессия журналиста всегда считалась модной. А что Вас приивело в журналистику?

Б.: Что Вам позволяет всегда оставаться молодым душой?

В.: Найдётся немало желающих поспорить с тем, что и в 40, и в 50, и в 75 лет жизнь только начинается.. Каково Ваше мнение?

Г. :Для Вас сейчас интервью – это дуэль или разговор с собеседником?

Д.: Как Вам удалось найти подход к Эдуарду Радзинскому?

Е.: Видят ли гости вопросы к эфиру заранее?

Ж.: Вы смогли в себя вместить три величайших культуры. Это больше влияние родителей или всё же это больше саморазвитие и самообразование?

З.:Как, по какому принципу Вы отбираете тех людей, которых Вы приглашаете на свои передачи?

И.:Насколько я знаю, в Вашей семье переплелись разные культуры. Вы не могли бы сказать несколько слов о своих родителях?

К.:Говорят, что есть люди, у которых лучше складывается первая половина жизни, а у кого-то лучше вторая. Вы с этим согласны?

Л.: Дело, наверное, не в возрасте как таковом, а в интересе к жизни. Но ведь некоторые люди, которые достигают пенсионного возраста, уходят на пенсию и считают, что уже всё. Не так ли?

Задание№3 (9 баллов) Выберите из каждого текста по одному абзацу, в которых речь идет о том, что является объектом авторского права.

 Текст 3

А.Авторское право на произведение науки, литературы и искусства возникает в силу факта его создания. Для возникновения и осуществления авторского права не требуется регистрации произведения.

Б.Создание так называемых производных произведений, то есть созданных на основе уже существующих произведений, - это одно из исключительных прав автора оригинального произведения. Если Вы пишете рассказ, то Вам необходимо получить разрешение автора оригинального произведения.

В.Авторские права представляют собой одну из форм защиты интеллектуальной собственности, совокупность правовых норм, регулирующих отношения по поводу создания и использования произведений науки, литературы и искусства. Авторское право распространяется на вышеуказанные произведения, независимо от их назначения и достоинства, а также способов выражения.

 Текст 4

А. Не менее важно при обращении в издательство заключить типовой авторский договор об издании книги, который предусматривает способы использования произведения, а также может послужить одним из доказательств ваших авторских прав.

Б.Авторское право на произведение, созданное совместным творческим трудом двух или более лиц(соавторство), принадлежит соавторам совместно независимо от того, образует ли такое произведение одно неразрывное целое или состоит из частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение.

В. Авторское право распространяется как на обнародованные произведения, так и на необнародованные произведения, существующие в какой-либо объективной форме. Авторское право не распространяется на идеи, методы, процессы, системы, способы, концепции, принципы, открытия,факты.

 Текст 5

А. Если новизна и оригинальность присутствуют в произведении, то оно подлежит защите, и использование его возможно только с согласия автора(авторов) или уполномоченных лиц. При этом не имеет абсолютно никакого значения, обозначил ли сам правообладатель свой интерес посредством проставления особого знака.

Б. «Знак охраны авторского права», который состоит из латинской буквы «С» в окружности, размещённый в выходных данных напечатанной книги, информирует о наличии исключительных авторских прав на произведение(перевод),иллюстрации и т.п.).

В. В случае возникновения спора доказывание авторства может вызвать определённые сложности. Поэтому автору произведения целесообразно сохранять доказательства собственного авторства: черновики, наброски, другие материалы.

Задание №4 (10 баллов)

Прочитайте текст 6 - «Как вы подбираете кадры?» и выполните задания после текста, выберите правильный вариант.

 Текст 6

 **Как вы подбираете кадры?**

 интервью с менеджером по персоналу совместной турфирмы

- Господин Пуатье, во-первых, спасибо за то, что согласились дать нам интервью. Вопросы подбора персонала в турбизнесе – одни из самых острых в настоящее время, если я не ошибаюсь.

- Совершенно верно. Туризм развивается такими невероятно быстрыми темпами, что обеспечить все турфирмы и туркомплексы квалифицированными кадрами часто оказывается задачей просто неразрешимой.

- А как вы, ваша фирма действует в такой ситуации?

- Понимаете, для нас это тоже большая проблема. Но начнём с того, что мы ведем учет выпускников институтов, университетов, специализированных колледжей по туризму. У нас есть такая картотека. Есть свой сайт, на который выпускники присылают свои резюме.

- И это помогает?

- Отчасти. Мы также регулярно проводим кастинг среди выпускников.

- А что вы оцениваете в них? Какие качества? Ведь они еще не работали и не знают, как именно надо себя вести в той или иной ситуации.

- Это, кстати, неважно. Мы их всему этому научим. Но я был поражен другим. Некоторые из них не могут сказать три-четыре фразы на родном языке! У них совершенно не развито умение общения. А для работы в турбизнесе с клиентами это самое главное.

- Но это может быть врожденное качество: одни общительны, другие замкнуты.

- Правильно. Значит, таким людям работа в туризме противопоказана. Не каждый клиент захочет общаться с такими сотрудниками.

- А можно научиться быть общительным, контактным, любезным?

- Можно, если человек хочет учиться. Например, я взял одну сотрудницу, но оказалось, что она очень вспыльчивая, легко выходит из себя, хотя специальность она знала прекрасно.

- И что? Вы ее уволили?

- Нет, мы ее отправили на специальный психологический тренинг, где учат быть вежливыми, внимательными, улыбаться, помогать клиенту в самых разных трудных ситуациях и т.п. Но это крайний случай. Обычно мы стараемся таких людей не брать.

В жизни достаточно приятных симпатичных добрых людей, которые будут хорошо работать в туризме. Клиента надо уважать, уметь его выслушивать, помогать ему во всем. Ведь мы работаем для его отдыха и не имеем права испортить этот отдых.

- Согласна. А какими еще качествами должен обладать кандидат на должность в вашей фирме?

- Понимаете, наша фирма «Туризм для всех» - совместное предприятие … Мы работаем с российскими туристами и у нас есть еще два филиала в России – в Казани и в Екатеринбурге. Поэтому для нас очень важно знание сотрудником русского языка. Во-вторых, он должен хорошо общаться по телефону. Именно по телефону клиент получает первичную информацию.

- Это да. Но иногда очень трудно дозвониться на турфирму.

- Это потому, что сотрудники не умеют говорить максимально кратко, но результативно. Первая задача – продать клиенту встречу в офисе во время этого разговора.

- А затем в офисе…?

- Тут должно проявиться все мастерство сотрудника. Он должен приложить все усилия, чтобы клиент не ушел, а захотел поехать в тур. Мы ведь продаем виртуальный продукт, мы продаем желание отдохнуть, развлечься.

- Желание или возможность?

- Именно желание! Возможность связана с доходами клиента. Сотрудник должен оценить, насколько желания клиента совпадают с его возможностями, и предложить наилучший вариант отдыха, обладая всей необходимой информацией.

- А откуда сотрудник знает все варианты?

- Вот в этом и заключается его настоящий профессионализм. Этому мы его учим. У нас для менеджеров есть информационные туры, мастер-классы, рекламные туры, куда мы посылаем своих сотрудников, чтобы на месте они все увидели своими глазами. Не нужно расписывать чудеса, которых там на самом деле нет.

- Но так иногда делают турфирмы. Обещают одно, а на месте клиент получает другое.

- Правильно. Но, как говорится «единожды солгав …». Так ведь теряются клиенты. А доход приносят именно постоянные клиенты, их друзья, знакомые, родственники. Я всегда говорю своим молодым сотрудникам – нет ничего дороже хорошей репутации. Это залог постоянного, а не временного успеха.

- А вы торгуете только турами во Францию, Италию, Испанию?

- Нет, что вы! Вот уже три года, как мы расширили список «своих» стран. Люди хотят видеть новое, открывать для себя страны, где они еще не были. У нас большой спрос на страны Восточной Европы, например. Много желающих поехать на Дальний Восток: в Японию, Китай, Таиланд.

- Последний вопрос. Ваши клиенты – это только русские? Москвичи? Ведь вы работаете в Москве уже более десяти лет.

- Нет, не только. По Интернету мы получаем заявки от клиентов из всех регионов России, а также из других стран.

- Значит, ваши сотрудники должны владеть не только русским языком?

- Конечно. Английский язык - обязательно. Но у нас есть и сотрудники с французским, мы ведь русско-французская фирма. А сейчас мы взяли сотрудницу с немецким и шведским языками.

- Спасибо огромное за такую интересную информацию. Когда я подготовлю интервью, то перед публикацией пришлю ее вам по Интернету.

- Хорошо. И вам спасибо за внимание к нашей фирме.

1. Господин Пуатье руководит совместной …

А. российско-немецкой фирмой.

Б. российско-французской фирмой.

В. немецко-шведской турфирмой.

 2. У турфирмы есть филиалы …

 А. в Екатеринбурге и Казани.

 Б. в Москве и Казани.

 В. в Казани и Санкт-Петербурге.

 3. Сотрудники фирмы обязательно должны знать иностранные языки:

 А. французский и шведский.

 Б. немецкий и русский.

 В. русский и английский.

 4. Очень важно для сотрудника турфирмы

 А. уметь общаться с другими сотрудниками

 Б. квалифицированно говорить с клиентом по телефону

 В. уметь вести переговоры с партнерами по бизнесу

 5. Кандидат на должность сотрудника турфирмы должен

 А. быть контактным

 Б. быть добрым и отзывчивым

 В. уметь достигать своих целей

Задание №5.(17 баллов) Выберите правильный вариант ответа.

1.Если присмотреться\_\_\_\_\_\_этого художника, можно заметить влияние импрессионистов..

А.акварелей

Б.акварелями

В.к акварелям

Г.на акварели

2. Есди не справился с работой, так и скажи, нечего ссылаться... .

А.на обстоятельства

Б. из обстоятельств

В. обстоятельствам

Г. обстоятельствами

3.Мы никогда не забудем всех тех, \_\_\_\_\_ мы многим обязаны.

А.кто

Б. кого

В. кому

Г. кем

4. Студент медленно перечитывал свою работу. Он боялся, \_\_\_\_\_пропустить ошибку.

А. как бы не

Б. если бы не

В.когда бы не

Г.чтобы не

5.\_\_\_\_\_мне необходимо длительное лечение, прошу разрешить мне перенести сроки сдачи проекта.

А. благодаря тому что

Б. когда

В. пока

Г. в связи с тем что

6. Сергей напечатал все снимки, которые были на пленке. Выбирай, пожалуйста. Возьми \_\_\_\_.

А.всяческие

Б. каждые

В. любые

Г. иные

7.На дне океанской впадины\_\_\_\_\_ действующий вулкан, что чрезвычайно осложняет сейсмическую обстановку данного региона.

А.простирается

Б.тянется

В. возвышается

Г.размещается

8.Не успел я\_\_\_\_\_ на воскресную поездку за город, как погода испортилась и начались

проливные дожди.

А.настроиться

Б.пристроиться

В.расстроиться

Г.перестроиться

9.В новом районе на берегу ручья, который берет начало в одном из городских парков,

\_\_\_\_\_\_живописный сквер.

А.выбили

Б. разбили

В. забили

Г. отбили

10. Раньше это был жилой дом, а теперь его полностью\_\_\_\_\_, и туда переехал банк.

А.перестроили

Б.пристроили

В.выстроили

Г. надстроили

11.Этот сотрудник претендует\_\_\_\_\_\_директора компании.

А.в должности

Б.на должность

В.должностью

Г. с должности

12.Свою новую книгу автор подарил Николаю в знак\_\_\_\_\_\_.

А.уважению

Б.уважения

В.с уважением

Г. Уважение

13.Мы не будем настаивать\_\_\_\_\_\_данного проекта.

А.о принятии

Б.с принятием

В.принятия

Г. на принятии

14.Президент направил композитору поздравление\_\_\_\_\_юбилея.

А.по случаю

Б.со случаем

В.случая

Г. в случае

15.Нам необходимо ваше содействие\_\_\_\_\_\_этой проблемы.

А.в решении

Б.за решением

В.решению

Г. решения

16.Современное производство очень сложное, требуется\_\_\_\_\_\_рабочих.

А.высокая квалификация

Б.высокой квалификации

В.высокую квалификацию

Г. с высокой квалификацией

17.Целесообразность таких огромных затрат никому не\_\_\_\_\_\_ .

А.обосновать

Б.обосновал

В.обосновываем

Г. обосновывать

Задание№6 (10 баллов). На основе прочитанного текста подготовьте рассказ о национальных особенностях бизнесменов в вашей стране.

 Текст 7

 **Национальные особенности участников переговоров**

Вот некоторые наблюдения специалистов о том, как ведут себя на переговорах представители некоторых национальностей.

Начнем с русских. Замечено, что для русского бизнесмена очень важно, чтобы деловой партнер был симпатичен ему как личность.

Исследования показали, что при выборе или предпочтении зарубежного партнера русские часто руководствуются личностными факторами, т.е. чувствами симпатии, доверия, иногда даже в ущерб соображениям выгоды.

Русскому бизнесмену небезразлично, с кем ему приходится вести дела: партнер должен быть ему лично приятен, симпатичен. Сами они также хотят нравиться и ждут к себе такого же теплого, дружеского отношения, на которые способны сами.

Известно, что русские в бизнесе часто заводят среди иностранцев друзей, приятелей. Многим иностранцам такое желание кажется странным – в мире конкуренции не должно быть друзей, есть одни лишь интересы.

Специалисты также рекомендуют иностранцам учитывать **эмоциональность русских** как характерную черту национального характера. Иностранцам бросается в глаза смена настроений и отношения к партнерам в ходе обсуждения, то есть, так называемые «эмоциональные скачки». Крайне дружеское расположение может вдруг смениться повышенной официальностью тона разговора. Представителей более уравновешенных национальностей это ставит в тупик.

В ходе переговоров русские иногда **склонны к импровизации**. Некоторыми зарубежными партнерами это высоко ценится, например, итальянцами, у которых способность к свободно развивающейся дискуссии с элементами импровизации доведена до совершенства. В отличие от них, французы к переговорам готовятся тщательно, стараясь предусмотреть все спорные вопросы, поэтому неожиданные изменения обсуждаемых позиций ими не приветствуются.

В ходе переговоров **русские отрицательно реагируют на напористую манеру обсуждения**, которая, кстати, принята у американцев. Русские воспринимают такое поведение как агрессивное, даже грубое.

Так же реагируют и англичане – напористость они оценивают как вульгарность.

Однако, восточная манера, скажем, у японцев, традиционно избегать прямых отказов и затягивать обсуждение также не нравится русским, которые хотят понять позицию своего партнера и получить точные ответы на свои вопросы.

Способы вести обсуждение также отличны у представителей разных культур.

Англичан характеризует определенная недосказанность, сдержанность. Они стараются избегать острых углов. Умение держать паузу – одна из главных их особенностей.

Это же отличает и японцев. Русского человека такая ситуация на переговорах смущает. Пауза должна быть заполнена. В этом они ближе к французам.

 Особая область – **отношение к компромиссу**.

Русские склонность к уступкам рассматривают как проявление слабости, поэтому усиливают давление на партнера.

Представители восточных культур такое давление воспринимают отрицательно.

И, наконец, чисто **русская черта**, которая иногда вызывает недоумение – это так называемое «**игровое поведение**», которое проявляется в «словесной игре».

Многие русские даже на самых серьезных переговорах стремятся перевести обсуждение на шутливые, облегченные «рельсы», разбавить деловой тон шуткой и иронией.

Задание№ 7 (10 баллов). Кратко изложите основное содержание текста.

 Текст 8

 Культурологическая концепция О. Шпенглера

Культурологическая концепция Освальда Шпенглера(1880-1936) строится на сопоставлении и в большей степени противопоставлении культуры и цивилизации.

В мировой истории Шпенглер выделяет восемь типов культур, достигших полноты своего развития: античность,Западная Европа, арабская культура, Египет, Вавилон, Индия, Китай и культура майи. Для Шпенглера существование культурно-исторических типов в разные времена на самых отдалённых территориях планеты – свидетельство не единого мирового процесса, а единства проявления культуры во всём её многообразии.

История развития каждой культуры, полагает Шпенглер, состоит в том, что культурно-историческая целостность проходит те стадии, которые в своём развитии проходит живой организм: детство, юность, зрелость, увядание.

Закономерное наступление и чередование этих стадий делают периоды развития всех культур абсолютно тождественными, а длительность стадий и срок существования самой культуры – отмеренными и неизменными. Эти стадии позволяют говорить как бы об «одновременности» культур, разделённых во времени тысячелетиями.

Термином цивилизация Шпенглер обозначает последнюю, неизбежную фазу всякой культуры. Цивилизация как технико-механическое явление противоположна культуре. Обладая одними и теми же признаками во всех культурах, цивилизация есть выражение отмирания культуры, возврат в «небытие» культуры.

Анализируя духовный климат современной ему Европы, Шпенглер приходит к выводу, что подобно тому, как в своё время погибла греко-римская культура, сейчас погибает западноевропейская, и ничто не может её спасти. Закат Европы ознаменовался победой техники над духовностью, мировых городов над провинцией. Для Шпенглера в современном мире культура сохраняется лишь в крестьянстве, которое подвергается давлению со стороны цивилизации.

Задание №8 (20 баллов).

Напишите рассуждение-эссе, в котором постарайтесь изложить свои размышления на тему «Красота в нас и вокруг нас.».