

## II ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

### **Сборник заданий коммуникативных боев** *Школьная лига Б*

Финал

II Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности

Электронное издание

**Авторская группа сборника:**

**Федотова М.В.**, доцент базовой кафедры государственного и муниципального управления НИУ РАНХиГС

**Чернова М.В.**, Учитель истории и обществознания ГБОУ гимназии 278 им. Б.Б. Голицына Адмиралтейского района Санкт - Петербурга

**Евтушенко Н.М.**, преподаватель специальных дисциплин специальности "Страховое дело" ГБПОУ "Брянский профессионально-педагогический колледж"

**Наплёкова Т.К.**, зам. декана по учебной работе факультета информатики, математики и экономики Новокузнецкого института (филиала) КемГУ

**Мышинская Е.В.**, Учитель математики ГБОУ СОШ № 383 Красносельского района Санкт-Петербурга

ВЧФГ

2021

### **О позициях выступающих**

Участники коммуникативных боев должны отстаивать одну из двух противоположных позиций: «Да, потому что...» или «Нет, потому что...». Поединки по ВСЕМ коммуникативным заданиям проходят по этим двум позициям.

### **Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций.**

1. Только воздержание от лишних трат позволит увеличить сбережения.
2. Нужно жить "здесь и сейчас", а не думать о накоплениях на будущее.
3. Только сбережения приведут человека к финансовой свободе и независимости.

### **Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций.**

4. На дорогостоящую покупку выгоднее взять сразу кредит, чем накапливать длительное время.
5. Если не хватает денег "до зарплаты", то выгоднее взять займ в микрофинансовой организации, чем в банке.
6. С развитием цифровых технологий, не нужно сохранять кредитные документы.

### **Тема 6. Основы социального предпринимательства. Услуги социальных предприятий.**

7. Услуги социального предпринимателя важнее для общества, чем услуги обычного предпринимателя.
8. Социальные услуги не так прибыльны, как услуги обычного предпринимателя.

**Критерии оценки выполнения коммуникативных заданий на Финале II Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности.**

<b>Критерии</b>	<b>Условия получения баллов</b>
<p><b>1 критерий.</b></p> <p>Содержание выступления (оцениваются достоверность, смысловая глубина и логика высказываний)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Содержание выступления соответствует заданной теме и позиции.</li> <li>– Информация достоверна, высказывания информативны.</li> <li>– Материал хорошо изучен, представлен в хорошо структурированном виде, аргументы подкреплены убедительными примерами.</li> <li>– Ясные, связанные между собой, логичные высказывания, завершённые мысли.</li> <li>– Свободное изложение материала, без чтения заранее подготовленного текста.</li> </ul>
<p><b>2 критерий.</b></p> <p>Форма выступления, речь, артистизм (оцениваются грамотность речи, яркость, необычность высказываний)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Яркое и выразительное, доходчивое, и эмоциональное выступление, содержащее обобщающие высказывания, последовательные и четкие объяснения.</li> <li>– Убедительность и логичность приводимых доводов, простота и ясность изложения.</li> <li>– Интерес и внимание со стороны присутствующих в аудитории (одобрительные возгласы, аплодисменты и др.).</li> <li>– Богатый словарный запас, отсутствие лишних слов, выражений, речевых и грамматических ошибок, сленга и просторечных оборотов.</li> <li>– Нормальный и средний темп речи, соразмерность силы голоса, умение сделать паузу, позволяющую собеседнику осмыслить сказанное.</li> <li>– Речевой артистизм, позитивная энергетика, высокая ассоциативность, выразительность, экспрессивность.</li> </ul>
<p><b>3 критерий.</b></p> <p>Работа с высказыванием оппонента (оцениваются коммуникативные компетентности, импровизация и корректировка своего выступления)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Четкая формулировка аргументов и контраргументов, их соответствие выдвинутому тезису.</li> <li>– Наличие причинно-следственных связей между аргументами и контраргументами, преобладание объективных доводов над субъективным мнением.</li> <li>– Использование прямого и косвенного опровержения тезисов оппонента, способность убедить публику в необоснованности доводов оппонента.</li> <li>– Подхватывание предложений оппонента и их развитие, быстрое переключение на новые данные в дискуссии.</li> <li>– Толерантность, уважение взглядов оппонента, отсутствие личностных нападок, умение выслушать мнение оппонента до конца.</li> <li>– Умение инициировать и вступать в контакт, вести беседу, кратко и точно выражать свои мысли.</li> <li>– Умение стимулировать собеседника к прояснению его позиции, умение слушать и понять то, что имел в виду собеседник.</li> <li>– Умение осуществлять обратную связь, выравнивать эмоциональное напряжение в беседе, управлять собственными экспрессивными сигналами.</li> </ul>