

**V ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ**

Сборник заданий коммуникативных боев

Юниор-лига U15

Федеральный Кубок по коммуникативным боям
V Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности и предпринимательству

Электронное издание

Авторы-составители сборника:

Куликова М.В., преподаватель ГБПОУ «Кузнецкий многопрофильный колледж»

Чернова М.В., Учитель истории и обществознания ГБОУ гимназии 278 им. Б.Б. Голицына
Адмиралтейского района Санкт – Петербурга, преподаватель СПб ММЦ ИДПО НИУ ВШЭ –
Санкт-Петербург, финансовый консультант

ВЧФГП
2024 год

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 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет

1. Расходы части бюджета на развлечения и хобби способствуют улучшению качества жизни семьи.
2. Для пополнения бюджета лучше продать ненужные вещи, чем искать дополнительные источники дохода.
3. Фудшеринг может решить проблемы дефицита бюджета домохозяйства.
4. Инвестиции в обучение финансовой грамотности являются необходимыми для успешного будущего.

Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций

5. Капитал на пенсию лучше формировать в натуральной форме, чем в денежной.
6. Так как у подростка нет постоянного дохода, ему не нужно заниматься накоплением.
7. Чтобы получить максимальную выгоду по вкладу, необходимо регулярно мониторить предложения банков.
8. Только цифровые инструменты позволяют эффективно управлять своими сбережениями.

Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций

9. Подросткам следует учиться планировать свои финансы в детстве, чтобы избежать долгов в будущем.
10. Лучше взять денежные средства в долг у близких, чем в финансовых организациях.
11. В кредитных продуктах больше нуждаются малообеспеченные семьи, чем семьи с высоким достатком.
12. Кредитная карта всегда поможет при возникновении неожиданных расходов.

**Критерии оценки выполнения коммуникативных заданий на
квалификационном турнире V Всероссийского чемпионата по финансовой
грамотности и предпринимательству.**

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