

ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Сборник заданий коммуникативных боев

Федеральный Кубок по коммуникативным боям

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.

ВЧФП
2025 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. Финансовая грамотность важнее, чем наличие большого дохода.
2. Собственный бизнес всегда приносит больше проблем, чем преимуществ, в отличие работы по найму.
3. Налоговые вычеты не имеют значения для несовершеннолетних, так как они не платят налоги.

Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций.

4. Для благополучия семьи необходимо управление текущими расходами, а не планирование бюджета на долгосрочную перспективу.
5. Квартира, приобретенная в кредит, лучше защищает сбережения от инфляции, чем банковские вклады.
6. Формируя свои сбережения, лучше купить акции коммерческого банка, чем разместить депозит в нем.

Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций.

7. Избавиться от непосильных долгов поможет только банкротство физического лица.
8. Финансовая грамотность в сфере кредитования должна преподаваться подросткам в школе.

Тема 4. Страхование. Услуги страховых организаций.

9. Когда ограничен бюджет, то лучше выбрать личное страхование, чем имущественное.
10. Страхование может стать финансовым бременем для семьи, если оно не адаптировано к их потребностям.

Тема 5. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций.

11. Инвестирование в цифровые финансовые активы выгоднее, чем в классические финансовые инструменты.
12. Увлечение коллекционированием может стать стартовой площадкой для будущих инвестиционных решений.

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.
---	---