

II ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Сборник заданий коммуникативных боев *Школьная лига А*

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

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 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций.

1. Снимать жилье выгоднее, чем выплачивать ипотеку.
2. Если объявить себя банкротом, то ничего не надо возвращать кредиторам.

Тема 4. Страхование. Услуги страховых организаций.

3. Страхование больше нужно богатым людям, чем тем, у кого денег хватает только на проживание.
4. Страхование квартиры или дома — это пустая трата денег.
5. Кредитное страхование защитит вас в непредвиденной ситуации.

Тема 6. Основы социального предпринимательства. Услуги социальных предприятий.

6. Социальный предприниматель менее компетентен в вопросах бизнеса, чем обычный предприниматель.
7. Организация деятельности социального предпринимательства более сложная, чем организация любого другого предпринимательства.
8. У обычного предпринимателя главная цель прибыль, а социальный предприниматель ставит цель социальной отдачи.

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

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, завершённые 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 личных 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.