

Консультация
Организационно-методическое обеспечение коммуникативного боя по финансовой грамотности.

№	СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	СОДЕРЖАНИЕ
•	Ключевые слова	Интерактивное обучение, финансовая грамотность, коммуникативный бой по финансовой грамотности
•	Аннотация к содержанию консультации	В консультации рассматриваются основные организационные и методические вопросы подготовки обучающихся к участию в коммуникативных боях по финансовой грамотности
•	Запрос на консультирование	Педагоги образовательных организаций

• **Текст Консультации.**
 Финансовая грамотность в XXI веке представляет собой важнейшую компетенцию успешного человека. Ключевыми навыками в индустриальную эпоху были навыки чтения, письма и счёта. В современном мире этого становится недостаточно. Чтобы преуспеть в условиях современной инновационной экономики, нужен совершенно другой набор навыков, чем раньше. Кроме базовых навыков необходимо обладать определенными компетенциями (умением работать в команде, креативностью и умением решать задачи) и личностными качествами (настойчивостью, любознательностью и инициативностью) и др. На Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2015 году представлены 16 важнейших «навыков XXI века», объединенные в три основные категории: базовые навыки, компетенции и личностные качества (рисунок 1) [5].



Рис. 1. Навыки XXI века

Базовые навыки предназначены для решения повседневных задач. Они служат основой для развития более сложных компетенций и личностных качеств. В эту

категорию входит формирование не только навыков письма и чтения и математической грамотности, но и естественнонаучной, ИКТ, финансовой, культурной и гражданской грамотности. Как правило, приобретение этих навыков являлось целью традиционного образования во всех странах мира. Таким образом, финансовая грамотность рассматривается как составляющая функциональной грамотности человека [4; 5].

Финансовая грамотность представляет собой знание и понимание финансовых понятий и финансовых рисков, а также навыки, мотивацию и уверенность, необходимые для принятия эффективных решений в разнообразных финансовых ситуациях, способствующих улучшению финансового благополучия личности и общества, а также возможности участия в экономической жизни [6]. Таким образом, финансовая грамотность помогает эффективно планировать и использовать свой бюджет, принимать решения в области личных финансов, исходя из своих долгосрочных интересов, избегать излишней задолженности, ориентироваться в сложных услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества со стороны потенциально недобросовестных участников рынка. В целом суть финансовой грамотности можно определить как способность максимально осознанно и ответственно подходить к решению любых финансовых вопросов на протяжении всего жизненного цикла человека. Развитию таких навыков способствуют интерактивные методы и технологии обучения.

Что такое интерактивное обучение?

Интерактивное обучение (от англ. interaction - взаимодействие) - это обучение, основанное на взаимодействии педагога и обучающихся, при котором обучающиеся осуществляют собственную интерактивную деятельность, в отличие от репродуктивного обучения, где обучающиеся лишь пассивно воспринимают информацию от педагога. В интерактивно организованном обучении обучающиеся выступают субъектами собственной деятельности (учебной, исследовательской, проектной и др.), вступают в коммуникацию и взаимодействие с педагогом и друг с другом. Результатом интерактивного обучения, как правило, становится усвоение не только предметных знаний и умений, но и формирование метапредметных компетенций (универсальных учебных действий по решению задач различного рода), а также личностных установок и качеств.

На каких принципах основано интерактивное обучение?

Активность - приобретение обучающимися знаний в ходе осуществления собственных действий в процессе решения задач (в т.ч. проблемно-поисковых действий), в отличие от пассивного способа получения знаний путем запоминания.

Инициативность - самостоятельное преодоление ситуаций неопределенности или выбора в ходе осуществлений действий, когда сам обучающийся выбирает стратегию решения задачи, траекторию прохождения ситуации, осуществляет поиск и оценку необходимой информации, выбирает средства (инструменты) решения задачи, партнеров по коммуникации, необходимость консультации с педагогом и др.

Субъектность - личное и рефлексивное отношение к собственному действию, решаемой задаче, к обоснованности найденного решения, к эффективности взаимодействия с партнерами в ходе решения задачи, контроль и оценка собственных действий, осознанное присвоение социальных ролей и правил.

В дополнение к указанным принципам ряд авторов [1] формулируют еще один принцип "движения от незнания к знанию" или "знание не дается в готовой форме".

Что представляют собой коммуникативные бои?

Коммуникативный бой – это образовательная форма, направленная на развитие коммуникативной способности обучающихся. В основе коммуникативного боя –

дискуссионные практические вопросы по финансовой грамотности, не имеющие однозначного ответа и предполагающие обоснование личной точки зрения. Решение данных практических вопросов направлено на осознанное принятие грамотных финансовых решений.

Коммуникативный бой позволяет обсуждать проблемные вопросы, связанные с ролью денег в жизни, планированием личных финансов, использованием банковских продуктов и др., по которым не может быть одной правильной точки зрения, ответы могут быть сформулированы обучающимися на основании имеющихся у них знаний и личного опыта.

Как организовать коммуникативные бои по финансовой грамотности?

Коммуникативные бои проводятся в виде серии поединков по заранее объявленным 7-10 темам обсуждения по финансовой грамотности. По каждой из тем участнику коммуникативного боя необходимо отстаивать одну из двух противоположных позиций (тоже заранее известных). Например, есть тема «Нужно ли вводить финансовые отношения в семье, между членами семьи?». В рамках этой темы есть две противоположные позиции.

- Позиция А: «Когда у меня будет своя семья я буду своим детям оплачивать их домашнюю работу, потому что ...».
- Позиция Б: «В моей семье дети ни в коем случае не будут получать денежное вознаграждение за свой домашний труд, потому что...».

Задача участника не просто озвучивать свои аргументы за выбранную позицию, а вступить в диалог с участником другой команды и отвечать на аргументы противника (отстаивая при этом свою позицию, а не критикуя противоположную). В одном поединке участвуют по одному представителю от соревнующихся команд. Каждый представитель команды участвует только в одном поединке за коммуникативный бой.

С какими проблемами сталкиваются педагоги при подготовке обучающихся к коммуникативным боям по финансовой грамотности?

Коммуникация (лат. communicatio - от communico - делаю общим, связываю, общаюсь) – общение, передача информации от человека к человеку – специфическая форма взаимодействия людей в процессах их познавательно-трудовой деятельности, осуществляющаяся главным образом при помощи языка.

Надо понимать, что коммуникация – это не просто способность развернуто выразить свою точку зрения на предмет обсуждения, но и способность услышать, понять собеседника, представить на аргументы оппонента свое видение.

Трудность коммуникативного боя может быть связана с тем, что:

- школьники (особенно старшеклассники) не готовы воспринимать мнение, не совпадающее с их собственным;
- подобрать аргументы в защиту позиции, с которой обучающийся изначально не согласен, оказывается сложно;
- обучающиеся не всегда могут выделить из потока речи собеседника главное, переформулировать основную мысль «своими словами»;
- иногда не способны задать вопрос по существу темы;
- не умеют реагировать на новые аргументы оппонента ситуативно, без предварительной подготовки.

Эффективное развитие коммуникативных способностей возможно только в особых образовательных формах коммуникативного взаимодействия.

В коммуникативном бое школьники осваивают так называемый содержательный диалог в форме диспута. Это такой спор, где цель участников не психологическая победа над противником (уговорить, задавить), но взаимное продвижение в теме.

По каким критериям жюри оценивает выступления оппонентов в коммуникативных боях по финансовой грамотности?

Педагогам необходимо уделить особое внимание критериям оценивания выступлений, для более эффективной подготовки участников команд к коммуникативным боям.

1. Содержание выступления. Оценивается смысловая глубина и логика высказываний. При этом выступление должно соответствовать теме и заданной позиции. «Непопадание» в тему или несоответствие назначенной позиции обесценивает все выступление.

2. Форма выступления, артистизм, грамотная речь.

3. Работа с высказыванием оппонента (собственно коммуникативные компетентности) – способность услышать оппонента и организовать диалог.

Первый и второй критерий имеют логический и риторический характер, они всегда применялись для оценки «речи» (монологического выступления оратора перед аудиторией). Последний критерий – коммуникативный. Придание слишком большого веса первым двум критериям в конечном счете уничтожает специфику диалога в коммуникативном турнире и сводит его к тому роду дебатов, где культивируется цель победы без внимания к позиции оппонента. Победить в коммуникативном турнире можно, в первую очередь, за счет внимания к позиции оппонента. То есть при прочих равных условиях победу следует присуждать команде, демонстрирующей способность понимать, а не только настаивать на своем.

Протокол оценки коммуникативных поединков

ФИО члена жюри _____

Бой № <input type="checkbox"/>	Номер ставится согласно расписанию (календарю) встреч	
Команды	<input type="checkbox"/> _____ (цвет) (название команды)	<input type="checkbox"/> _____ (цвет) (название команды)
Тема коммуникативного боя _____		
Позиция команды (за/против)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Оценки члена жюри		
Содержание		
Форма		
Стремление к диалогу		

Подпись члена жюри _____

Как построить тактику успешных выступлений и подготовиться к коммуникативным боям по финансовой грамотности.

Приёмы, которые могут быть использованы в коммуникативном бое.

1. Задание позиции с помощью афоризма, метафоры, известного изречения.

2. Приёмы понимания противника: предварить свой ход пересказом позиции

противника, имитировать присоединение к точке зрения противника («правильно ли я вас понял...»).

3. Приём зацепления: включать рассуждение противника в формулировку своего очередного тезиса, обращать собеседника к своему содержанию (например: «Вы считаете, что ... Но я думаю, что... Вы со мной согласны?»).

4. Вопросы противнику, предложение обсудить выгодный тебе пример или выразить отношение к некоторому событию, ситуации.

6. Проиллюстрировать свою позицию (позицию противника) ссылкой на известный фильм, книгу, общую ситуацию, историческое событие.

Возможные командные стратегии подготовки к турниру.

1. Распределить темы для индивидуальной проработки членами команды (*не эффективная стратегия: ответственные за подготовку темы могут отсутствовать на боях*).

2. Глубоко отработать одну тему с двух оппозиционных оснований и всегда (когда жребий выпадет) «заказывать» её (*не эффективная стратегия: другая команда может выбрать тему, по которой подготовка не осуществлялась*).

3. Коллективно выработать базовые понятия к каждой теме. Яркие примеры к каждой теме (*эффективная стратегия*).

4. В каждой теме (в невыгодной или сложной позиции) разработать логическую цепочку тезисов из двух шагов. Расчёт на то, что если ты выбираешь тему, то «невыгодную» позицию оставят тебе (*эффективная стратегия*).

5. В каждой теме приготовить «ловушки» для противника (*эффективная стратегия*).

Что необходимо для организации коммуникативных боев по финансовой грамотности?

1. Команды должны иметь время на подготовку к коммуникативным боям.

2. Требуется ведущий, жюри (3 человека), один помощник для контроля времени, подсчета очков и фиксации в таблице результатов.

3. Примерный расчет времени: не более 10 минут на 1 коммуникативный бой (с учетом выбора темы, выбора позиции, обсуждения, судейства, перемещения участников и других затрат времени).

4. Материально-техническое обеспечение.

- шахматные часы (электронные шахматные часы).
- секундомер для ведущего (30 секунд на выбор темы и выбор позиции, 30 секунд на подготовку ответа оппоненту).
- гонг.
- набор цветных карточек соответственно разметке сцены (например, красная и зеленая карточки) для каждого члена жюри.
- маркировка тех же цветов для команд. Сцена условно организована как ринг: цветом помечаются две стороны сцены, например, красным и зеленым. Цвета сторон сцены нужны исключительно для работы жюри и организации внимания зрителей
- таблица встреч (коммуникативных боев) и таблица результатов.
- протоколы боёв.
- компьютер, проектор, экран.

Как проводятся коммуникативные бои по финансовой грамотности?

Турнирная таблица составляется таким образом, чтобы каждая команда встретила с каждой. Проводится один или два круга встреч (поединков, боев) команд.

На сцену вызываются капитаны двух команд, которые занимают произвольно

выбранные стороны сцены. По жребию один из капитанов получает право выбора темы. При этом вторая команда получает право выбора конкретной позиции в рамках темы. Тема выбирается 1 раз за коммуникативный бой.

Капитаны выдвигают (вызывают на сцену) представителей своих команд. Каждый человек участвует только в одном поединке.

Каждый выбор (темы, позиции, представителя) необходимо сделать за 30 секунд, иначе команде засчитывается проигрыш в данном бое.

Поединок начинается и заканчивается по сигналу гонга. Поединок начинает тот, кто выбрал позицию. Он должен заявить свою позицию по теме и аргументировать её, желательно с примерами. Противник должен ответить на выступление первого игрока, а не произносить заготовку. Далее идет ответ первого участника, новое отношение противника и т.д. Когда суммарное время поединка истечет, звучит гонг. Задача поединка – развернуть спор, взаимодействие противников, а не два монолога.

Продолжительность боя 4 минуты (по 2 минуты на каждого участника). Каждый игрок имеет свои 2 минуты, которые отсчитываются, пока игрок держит микрофон. Если он высказался и хочет передать слово противнику, то он передает ему микрофон. При этом останавливается отсчет его времени на шахматных часах. Оппонент получает микрофон и включает свое время. Когда игрок исчерпывает свои 2 минуты, он теряет право говорить, и ждет завершения работы своего противника.

Молчать во время поединка дольше 30 секунд нельзя – рефери остановит поединок и засчитает поражение молчащей команде с максимальным счетом («чистая победа»). В поединок никто не может вмешиваться, кроме рефери. Для учета времени используются часы и помощник, отвечающий за время.

Результат боя оценивается жюри голосованием. Голосование (оценка) осуществляются индивидуально, публично, одновременно по сигналу (просьбе) ведущего. Голосование осуществляется по каждому из трех критериев: 1. За содержание высказывания; 2. За форму (артистизм, убедительность); 3. За внимание к аргументам оппонента. По каждому из критериев предусмотрена шкала оценки от 0 до 1 балла с шагом 0,5. Итоговая оценка за поединок формируется как среднее арифметическая величина из оценок по трем критериям (протокол оценки коммуникативных боев). Каждый член жюри отдаёт свой голос одной из команд, поднимая красную или зеленую карточку. Красная или зеленая карточка означает победу команды в поединке.

Результат подсчитывается по сумме средних оценок членов жюри, объявляется и заносится в турнирную таблицу. Члены жюри не могут не голосовать. Члены жюри комментируют свое решение только после объявления и фиксации результатов.

Где и когда педагогам можно пройти обучение по методике использования интерактивной технологии коммуникативных боев по финансовой грамотности?

В целях методической поддержки педагогов по финансовой грамотности в КГБУ ДПО АК ИПКРО создана лаборатория экономической педагогики, а также функционирует Региональный методический центр по финансовой грамотности системы общего и среднего профессионального образования Алтайского края. В 2018 году КГБУ ДПО АК ИПКРО будут проведены бесплатные методические семинары для педагогов по финансовой грамотности и «Региональная школа педагогов-игротехников» в городах Алтайского края (Барнауле, Бийске, Рубцовске, Заринске).

Ознакомиться с подробным планом образовательных мероприятий для педагогов по финансовой грамотности и пройти он-лайн регистрацию можно на сайте КГБУ ДПО АК ИПКРО по ссылке:

<http://www.akipkro.ru/2016-04-20-04-57-04/o-proekte/regionalnyj-metodicheskij-tsentr/aktualnoe.html>.

Какие задания и темы использовать для коммуникативных боев по

финансовой грамотности?

Примеры заданий для проведения коммуникативных боев.

1. Если сегодня так непросто разобраться в деятельности финансовых организаций, можно ли в современном обществе вообще с ними не взаимодействовать?

а) можно и нужно обойтись без финансовых организаций, потому что...

б) без взаимодействия с финансовыми организациями обойтись нельзя, потому что...

2. Нужно ли вводить финансовые отношения в семье, между членами семьи?

а) когда у меня будет своя семья, я буду своим детям оплачивать их домашнюю работу, потому что

б) в моей семье дети ни в коем случае не будут получать денежное вознаграждение за домашний труд, потому что...

3. Должны ли подростки участвовать в решении финансовых вопросов семьи?

а) я не хочу участвовать в обсуждении и решении финансовых вопросов моей семьи, потому что...

б) я хочу участвовать в решении финансовых вопросов моей семьи, потому что...

4. Инфляция – исключительно отрицательное явление в экономике или она имеет и положительные стороны?

а) инфляция имеет отрицательные стороны, потому что...

б) инфляция имеет положительные стороны, потому что...

5. Нужно ли следить за инфляцией и корректировать свое финансовое поведение?

а) в этом нет смысла, потому что ...

б) обязательно нужно следить, потому что ...

6. Должен ли школьник работать во время школьных каникул летом?

а) да, обязательно, потому что...

б) нет, на каникулах нужно отдыхать, потому что...

7. Наличные или карточка?

а) я предпочитаю иметь наличные и расплачиваться наличными, потому что...

б) наличные – прошлый век. Деньги на карте – всегда гораздо удобнее, потому что...

8. Готовы ли вы потратить много сил и времени на собственное образование, чтобы иметь высокую зарплату в будущем?

а) нет, образование не определяет уровень доходов в будущем, потому что...

б) готов, образование определяет уровень доходов в будущем, потому что...

9. В жизни у человека достаточно много расходов (питание, транспорт, развлечения, квартира, одежда и обувь, лекарства...) Нужно ли управлять своими расходами?

а) нужно, потому что...

б) не нужно, потому что...

10. Нужно ли уже с первой небольшой зарплаты начинать делать накопления?

а) нужно, потому что...

б) не нужно, потому что...

11. Следует ли брать деньги в долг (в том числе кредиты) или нужно всегда рассчитывать только на свои доходы?

а) да, следует брать деньги в долг, потому что...

б) нет, не следует брать деньги в долг, потому что...

12. Как найти баланс между личными и семейными расходами? Следует ли семье пожертвовать для осуществления вашей мечты? Или жертвовать следует вам?

а) надо договариваться и взаимно уступать, это можно делать, например, так...

б) приоритет имеют семейные расходы, личные всегда на втором плане, потому что...

13. Нужно ли читать договор с финансовой организацией перед его заключением?

- а) договор нужно читать, потому что...
- б) договор можно не читать, потому что...
14. Следует ли использовать для расчетов и платежей кредитную карту?
- а) пользоваться кредитной картой НЕ нужно, потому что...
- б) пользоваться кредитной картой нужно, потому что...
15. Где лучше брать кредит?
- а) в банке, потому что...
- б) в микрофинансовой организации, потому что...
16. Целесообразно ли пользоваться услугами микрофинансовых организаций?
- а) микрокредиты выручают, потому что...
- б) микрокредиты опасны, потому что...
17. В какой валюте лучше брать кредит?
- а) в рублях, потому что...
- б) в иностранной валюте, потому что...
18. Лучше брать деньги в долг у знакомых или оформить кредит в банке?
- а) у знакомых, потому что...
- б) кредит, потому что...
19. Вам предложили стать поручителем по кредиту.
- а) я соглашусь стать поручителем, потому что...
- б) я не соглашусь стать поручителем, потому что...
20. Кредит под залог или под поручительство – что выгоднее для заемщика?
- а) выгоднее кредит под залог, потому что....
- б) выгоднее кредит под поручительство, потому что....
21. Вам оформляют зарплатную карту. Предлагают несколько вариантов: дебетовая карта или дебетовая карта с овердрафтом. Что вы выберете?
- а) дебетовую карту, потому что...
- б) дебетовую карту с овердрафтом, потому что...
22. Вы покупаете автомобиль в кредит. Какой вид кредита Вы выберете: потребительский кредит или автокредит?
- а) потребительский кредит, потому что...
- б) автокредит, потому что...
23. Вы решили купить новый компьютер стоимостью 70 тыс. рублей. Каким финансовым инструментом Вы воспользуетесь?
- а) возьму кредит в банке, потому что...
- б) оформлю вклад и буду копить деньги, потому что...
24. Если в этом месяце в Вашем семейном бюджете дефицит, то по кредиту можно не платить?
- а) по кредиту можно не платить, потому что...
- б) обязательно нужно заплатить по кредиту, потому что...

• **Список литературы и других источников по теме**

1. Азбука финансовой грамотности. Методическое пособие для педагогов организаций дополнительного образования детей и детских выездных оздоровительно-просветительских лагерей. Электронное издание / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2017 год.
2. Азбука финансовой грамотности. Справочник для школьников (информационно-просветительское пособие для обучающихся). Электронное издание / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2017 год.

		<p>3. Азбука финансовой грамотности: образовательная программа для организаций дополнительного образования и детских выездных оздоровительно-просветительских лагерей. Электронное издание / Губанов А.Ю., Губанова Т.М., Лозинг В.Р., Лозинг Д.В., Нечипоренко А.В. – М., 2017 год.</p> <p>4. Ковалева Г.С. Финансовая грамотность как составляющая функциональной грамотности: международный контекст // Отечественная и зарубежная педагогика. 2017. Т.1, № 2 (36), С. 31-43.</p> <p>5. Луо М.Э., Бутенко В., Полунин К. Новый взгляд на образование: раскрывая потенциал образовательных технологий // Образовательная политика. 2015. № 2 (68), С. 72-110.</p> <p>6. Новые достижения российских учащихся: финансовая грамотность (отчет по результатам международной программы PISA-2015). Режим доступа: http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/upload/iblock/58c/58cd4b647f3db00fbb58c50b6ab7a952.pdf</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 	<p>Консультанты</p>	<p>Бармина Ольга Владимировна, методист лаборатории экономической педагогики КГБУ ДПО "Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования", olbarmina@yandex.ru</p> <p>Блок Мария Евгеньевна, заведующий лабораторией экономической педагогики КГБУ ДПО "Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования", m.block@akipkro.ru</p> <p>Райских Татьяна Николаевна, доцент кафедры менеджмента и экономики КГБУ ДПО "Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования", канд. пед. наук, доцент, raiskih@mail.ru</p>