

Березовское муниципальное автономное образовательное учреждение

«Лицей №7» им. А. А. Лагуткина

Берёзовский городской округ

Направление: социально-экономическое

Секция: экономика и управление (Культура потребления)

Тип проекта: социальный

Вредные финансовые привычки

Автор работы: Попова Яна Евгеньевна, 10 «А» класс
(89655068659, popovayana1410@mail.ru)

Руководитель работы:
Белоносова Елена Евгеньевна, учитель
обществознания, 89122723602, dom101264@mail.ru

Свердловская область, город Березовский
2026

Оглавление	
Введение.....	3
Глава 1. Теоретическая часть.....	8
1.1 Понятие и сущность вредных финансовых привычек.....	8
1.2. Ониомания.....	9
1.3. Классификация и виды наиболее распространенных вредных привычек.....	11
1.4. Психологические причины формирования вредных финансовых привычек.....	13
1.5. Социально-экономические причины: внешнее давление среды	14
Глава 2. Практическая часть.....	17
2.1. Планирование практической части.....	17
2.2. Анкетирование.....	17
2.3. Результаты анкетирования.....	19
2.5. Анализ результатов.....	21
2.6. Сопоставление результатов анкетирования с общероссийскими тенденциями	22
2.7. Создание брошюры.....	24
Заключение	26
Интернет-ресурсы	28
Список литературы	30
Приложение 1	31

Введение

В современной реальности устойчивое финансовое положение личности зачастую подрывается не внешними обстоятельствами, а внутренними поведенческими моделями. Речь идет о вредных финансовых привычках — автоматических и неосознанных действиях, которые при кажущейся незначительности в единичном проявлении в своей совокупности создают системный кризис, ограничивающий свободу и безопасность индивида. В этом проекте я определю какие финансовые привычки наиболее распространены и создам брошюру по финансовой грамотности.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современном мире финансовая грамотность становится не просто полезным навыком, а жизненной необходимостью. Однако в условиях массового потребления и легкого доступа к кредитным средствам молодое поколение особенно уязвимо. Подростки, располагающие собственными средствами (карманные деньги, первые заработки), часто становятся заложниками неосознанных финансовых моделей поведения — импульсивных покупок, отсутствия сбережений, финансовой безответственности. Эти, на первый взгляд, безобидные привычки, сформированные в юности, могут превратиться в серьезные экономические проблемы во взрослой жизни, такие как долговая яма и невозможность достичь финансовых целей. Таким образом, поиск эффективных способов коррекции подобных привычек у старшеклассников представляется чрезвычайно актуальным.

Цель проекта: выявить наиболее распространенные вредные финансовые привычки среди сверстников и разработать памятку по финансовой грамотности и их устранению.

Для достижения цели были сформулированы задачи:

1. Изучить теоретическую базу: понятие «вредные финансовые привычки», их классификацию и психологические основы.
2. Провести анкетирование среди учащихся 10-х классов своей школы для диагностики наиболее типичных негативных финансовых практик.

3. Проанализировать полученные данные и выявить ключевые проблемы.

4. На основе исследования создать брошюру для сверстников направленную на формирование здоровых финансовых привычек.

5. Представить результаты проекта аудитории.

Проблема проекта заключается в противоречии между возрастающей финансовой свободой современных подростков и низким уровнем их практической готовности к рациональному управлению личными ресурсами.

Гипотеза: я предполагаю, что большинство старшеклассников не отдают себе отчета в наличии у себя вредных финансовых привычек, и что визуализация их последствий через практические инструменты может стать эффективным стимулом для изменения поведения.

Объект исследования: финансовое поведение подростков (возраст 15-17 лет).

Предмет исследования: вредные финансовые привычки старшеклассников и эффективные способы их преодоления.

Обзор литературы: теоретическая основа данного исследования сформирована на анализе специализированных публикаций Центрального банка РФ, данных социологических исследований, работ психологов и материалов финансового просвещения. Особое внимание уделено материалам средств массовой информации, отражающим современные тенденции и практики, что позволило всесторонне рассмотреть поставленные проблемы.

Методы исследования:

I. Теоретический этап

1. Теоретический анализ и синтез научной литературы: был проведен системный поиск и изучение академических публикаций, анализ прикладных исследований (данные НАФИ, ЦБ РФ), статей в рецензируемых журналах по ключевым темам проекта. Это позволило сформировать прочную теоретическую базу и концептуальный аппарат исследования.

2. Сравнительный анализ: сопоставлялись различные подходы к классификации финансовых привычек, точки зрения на их появление (психологические и социально-экономические причины), а также эффективные стратегии вмешательства, описанные в отечественной и зарубежной практике.
3. Обобщение: на основе анализа разнородных источников были сформулированы авторские определения, общая классификация вредных финансовых привычек и выявлены ключевые факторы риска для целевой аудитории.

II. Эмпирический этап

1. Анкетирование: являлось основным методом сбора первичных данных. Я разработала оригинальный анонимный опрос, состоящий из 4 ключевых вопросов с вариантами ответов. Вопросы были сфокусированы на диагностике конкретных поведенческих моделей: стратегии сбережения/трат, реакции на нехватку средств, склонности к импульсивным покупкам, отношения к долговым обязательствам. Анкетирование проводилось в онлайн формате, на платформе Google Forms. Оно было отправлено в общий чат класса.
2. Выборка: целевая аудитория — учащиеся 10-х классов БМАОУ Лицея №7. Общий объем выборки составил 20 человек.
3. Количественный анализ данных: полученные в ходе анкетирования данные были систематизированы и визуализированы. Они были построены в виде круговых диаграмм для наглядного представления структуры ответов по каждому вопросу (Рис. 1-4).
4. Визуализации и проектирования. Данные методы применялись на этапе создания практического продукта. Для создания брошюры я использовала онлайн-платформу «Visme». Этапы включали структурирование контента (от проблем к решениям), выбор шаблона, разработку графических элементов (чек-листы, иконки, схемы),

типографическое и цветовое оформление, направленное на улучшение восприятия и запоминания информации целевой аудиторией.

Социальная значимость: проект направлен не просто на личное обогащение подростков, а на формирование ответственного финансового поведения у будущих взрослых.

Это способствует:

- Снижению уровня кредитной задолженности населения.
- Уменьшению количества финансовых мошенничеств (благодаря повышенной грамотности).
- Формированию более здоровой экономической среды в стране.

Практическая значимость: материалы данного проекта могут быть использованы на уроках обществознания и экономики, на классных часах, посвященных финансовой грамотности, а также самими подростками для самостоятельной работы над повышением уровня своей финансовой культуры.

Исследование-предшественник: масштаб проблемы на национальном уровне.

Прежде чем перейти к диагностике финансовых привычек среди сверстников, необходимо оценить, насколько данная проблема актуальна для взрослого населения России. Ключевым ориентиром в этом вопросе служит масштабное исследование, проведенное в 2023 году СК «Росгосстрах Жизнь» и банком «Открытие» [1].

Результаты этого опроса обнажили глубокий внутренний конфликт финансового поведения россиян: с одной стороны, 86% респондентов считают, что им удалось сформировать полезные финансовые привычки. С другой стороны, 83% опрошенных признались в наличии вредных привычек, то есть фактически декларируемые установки расходятся с реальным поведением. Исследование позволило выявить три наиболее массовые негативные практики в масштабах всей страны:

- Спонтанные, импульсивные покупки — абсолютный лидер (30%).

- Отсутствие привычки планировать личный или семейный бюджет (14%).
- Отсутствие контроля над балансом доходов и расходов (14%).

Значение для данного проекта. Данные «Росгосстрах Жизнь» и «Открытия» выполняют роль отправной точки. Они доказывают, что проблема вредных финансовых привычек носит системный, общенациональный характер, а не является особенностью только подростковой среды. Это позволило мне выдвинуть гипотезу о том, что корни этих явлений уходят в юношеский возраст, а также сопоставить результаты моего анкетирования (см. Главу 2) с общероссийскими тенденциями.

Глава 1. Теоретическая часть

1.1 Понятие и сущность вредных финансовых привычек

Под финансовой привычкой понимается типичное поведение человека, связанное с получением или расходом денег, которое повторяется на регулярной основе в повседневной жизни. Привычки могут быть полезными и вредными. Что делает актуальным вопрос грамотного отделения первых от вторых. Ответ на него возможен только при наличии финансовой грамотности, которая представляет собой умение ориентироваться в мире финансов, понимание принципов его функционирования и многое другое. [2]

Ключевые аспекты сущности:

1. Победа импульсивного мозга над рациональным.

Суть: это конфликт между эмоциональным, импульсивным мозгом (который хочет удовольствия и избегания дискомфорта сейчас) и рациональным, планирующим мозгом (который думает о последствиях и будущих целях).

Проявление: Покупка «по настроению», снятие стресса шопингом. Мгновенная выгода (дофаминовый всплеск от покупки) перевешивает абстрактные будущие выгоды (безопасность, свобода от долгов).

2. Ошибочное восприятие денег как «потока», а не «актива».

Суть: Деньги воспринимаются исключительно как средство для немедленного обмена на блага, а не как ресурс, который можно накапливать, сохранять и приумножать для обеспечения будущей потребительской способности.

Проявление: Установка «деньги есть — надо тратить». Отсутствие «финансовой подушки» — прямого следствия такого мышления. Деньги не работают, они только потребляются.

3. Нарушение временной перспективы.

Суть: это ключевое когнитивное искажение. Люди склонны чрезмерно преувеличивать ценность немедленного вознаграждения и сильно

преуменьшать ценность будущего. Проще говоря, 1000 рублей сегодня субъективно «дороже», чем 1500 рублей через год.

Проявление: Взятие быстрого кредита под высокий процент (получить деньги сейчас), несмотря на огромные переплаты в будущем. Отказ от сбережений на пенсию в пользу текущих трат.

1.2. Ониомания

Ониомания — непреодолимое желание что-либо покупать без необходимости, ради удовольствия от самого процесса покупки. Покупки становятся и отдыхом, и развлечением, и самостоятельным смыслом. В просторечии эту зависимость часто называют шопинголизмом или шопоголизмом, а людей, страдающих этим недугом, — шопоголиками. [3]

Слово «ониомания» в качестве медицинского термина впервые было употреблено в Европе в конце XIX века немецким психиатром Эмилем Крепелином. Он совместно со швейцарским психиатром Эйгеном Блейлером идентифицировал первые признаки этого психологического явления.

Симптомы данного явления: поход в магазин без чёткого желания найти что-то конкретное; осмотр большинства выставленного на продажу товара; увлечение модными журналами; желание купить продукт без объективной причины; постоянное обсуждение купленного товара; апатия без регулярного посещения торговых заведений.

По мнению врачей из медицинской страховой компании «Techniker Krankenkasse¹» Нижней Саксонии, чаще всего ониомания развивается на почве недостатка внимания, чувства одиночества и внутренней пустоты, жажда любви и принятия, которая обостряется на фоне депрессии из-за утраты отношений.

Встречаются и другие причины:

¹ Techniker Krankenkasse (ТК) — крупнейшая организация медицинского страхования в Германии, предоставляющая общее страхование в соответствии с требованиями закона по сравнению с частными медицинскими страховыми компаниями.

Низкий уровень саморегуляции. У таких людей снижена возможность компенсации неблагоприятных личностных особенностей для достижения поставленной цели. В сочетании с индивидуальным предпочтением объекта покупки это может порождать зависимость.

Жажда адреналина. Организм быстро привыкает к адреналину и начинает нуждаться в больших его дозах. Такие люди занимаются экстремальными видами спорта. В магазине можно тоже получить дозу адреналина — принятие решения о покупке и возможное разочарование являются микрострессами.

Иллюзия власти. Покупаются не столько вещи для личного потребления, сколько некие атрибуты власти, в том числе в форме отношения продавцов к покупателю: уважение, услужливое обращение, льстивые похвалы, фирменные пакеты для покупок.

Иллюзия свободы и контроля над своей жизнью. Шоппинг снимает у шопоголика депрессию и тревогу, повышает самоуважение и уверенность в себе — он может себе позволить купить то, что сейчас захотелось, а не то, что рекомендовали или что просто необходимо. И человек получает ощущение свободы от покупок, даже если вещи ему не нужны.

Последствия шопоголизма:

Трата денег «на ветер», впоследствии шопоголик жалеет о покупке, но вскоре всё равно возвращается к приобретению ненужных вещей.

Есть множество случаев, когда «шоппингомания» приводила к разрушению семей, их финансового благополучия из-за непомерной задолженности больного члена семьи, утратившего чувство меры.

В случае невозможности удовлетворить эту самую «манию» у «шопингомана» развивается синдром абстиненции², выражающийся в

² Абстинентный синдром (синдром отмены) — это комплекс патологических симптомов психологического и физического характера, возникающий после отмены или резкого снижения дозы вещества, к которому организм привык. К синдрому отмены может привести употребление алкоголя, никотина, наркотических и психоактивных веществ, антидепрессантов и медикаментов. В разговорной речи состояние абстиненции часто именуют «ломкой» или «белой горячкой».

психологических расстройств, агрессии или депрессии, болезнях сердечно-сосудистой системы, головных болях. [4]

1.3. Классификация и виды наиболее распространенных финансовых привычек

Категория 1: Привычки в расходах и потреблении

Эти привычки приводят к нерациональным тратам и отсутствию накоплений.

Импульсивные покупки. Решения принимаются под влиянием эмоций, акций («скидка 50%!») или рекламы. Совет от ЦБ РФ: перед покупкой задайте себе три вопроса: «Это мне нужно? Это срочно? Могу ли я позволить себе это сейчас?». [5]

Ловушка мелких ежедневных трат. Регулярные небольшие расходы (кофе навынос, такси, фастфуд) незаметно создают крупную утечку бюджета. Например, 300 рублей в день на кофе — это 109 500 рублей в год. [6]

Покупки для статуса и из зависти. Стремление соответствовать образу жизни других людей из социальных сетей или окружения, ведущее к тратам не по средствам.

Авто подписки. Оплата забытых подписок на стриминги, онлайн-сервисы и приложения. Исследования показывают, что более 70% людей платят хотя бы за одну неиспользуемую подписку.

Категория 2: Привычки в планировании и учете

Эти привычки мешают управлять финансами и видеть полную картину.

Отсутствие бюджета. Траты ведутся интуитивно, без понимания доходов и расходов. По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), только 41% россиян систематически планируют личный бюджет.

Смещение денежных потоков. Использование одной карты и для ежедневных трат, и для накоплений, что провоцирует случайные траты сбережений.

Игнорирование финансовых целей. Отсутствие четких, измеримых и ограниченных по времени целей (например, «накопить 500 000 Р на первый

взнос за квартиру через 3 года»). Деньги «оседают» на счетах без цели и легче тратятся.

Категория 3: Привычки в обращении с долгами («Долговая яма»)

Самые опасные привычки, быстро ухудшающие финансовое здоровье.

Использование кредита для покрытия текущих расходов. Кредитная карта или займ становятся продолжением зарплаты. Эксперты предупреждают: это верный признак долговой спирали. [7]

Оплата только минимального платежа по кредитке. Приводит к колоссальным переплатам и долгосрочному кредитному рабству.

Рефинансирование без изменения привычек. Перекредитование для гашения старых долгов без сокращения расходов лишь отсрочивает проблему и часто увеличивает общую переплату.

Финансовая небрежность. Просрочки платежей, что портит кредитную историю и увеличивает долг за счет штрафов.

Категория 4: Привычки в сбережениях и инвестициях («Упущенные возможности»)

Эти привычки лишают вас финансовой безопасности и будущего роста.

Отсутствие «финансовой подушки безопасности».

Данные ЦБ РФ: Наличие финансовой «подушки» — ключевой индикатор устойчивости домохозяйства. [8]

Реальность: По разным оценкам, от 40% до 60% россиян живут от зарплаты до зарплаты и не имеют сбережений на 3 месяца жизни.

Хранение всех сбережений дома или на дебетовой карте. Деньги теряют покупательную способность из-за инфляции.

Инвестиции без знаний (или полное избегание инвестиций):

Азартные вложения: «инвестиции» в пирамиды, сомнительные проекты или криптовалюты.

1.4. Психологические причины формирования вредных финансовых привычек

В основе большинства разрушающих финансовых моделей поведения лежат глубинные психологические установки, часто сформированные в детстве и подкрепленные личным опытом. Они заставляют человека действовать против своей же долгосрочной выгоды, следуя автоматическим сценариям.

Одной из ключевых причин является использование денег как инструмента эмоциональной регуляции. В условиях стресса, скуки или внутреннего напряжения покупка становится быстрым и доступным способом получить порцию положительных эмоций. Это проявляется в «шопинг-терапии», когда покупка компенсирует чувство одиночества или тревоги, или в установке «я это заслужил(а)», которая оправдывает траты как награду за трудный день. Особенно показателен феномен «покупки надежды» — приобретение дорогого курса, гаджета или спортивной формы, которое даёт мгновенное удовлетворение от образа «нового Я», даже если действительные изменения так и не начинаются. В этом случае ценен не результат, а сам ритуал приобретения, временно приглушающий внутренний дискомфорт.

Не менее значимую роль играют когнитивные искажения — системные ошибки мышления, искажающие восприятие финансовых решений. Человеку свойственно обесценивание, то есть выбор меньшего, но немедленного вознаграждения. Эффект владения заставляет нас переоценивать ценность вещи, как только мы мысленно (или фактически) начинаем считать её своей, что является мощным триггером для импульсивных покупок. Усугубляет ситуацию ошибка невозвратных затрат, когда мы продолжаем вкладывать ресурсы в неудачное решение лишь, потому что уже вложили в него деньги ранее. Ярким примером является плата за неиспользуемую подписку.

Фундамент для таких искажений часто закладывается в семье через родителей и неосознанно усвоенные сценарии. Ребёнок перенимает глубинное отношение к деньгам: будь то убеждение, что «деньги — это зло», табу на

разговоры о финансах, идея, что они даются только невероятным трудом, или установка на немедленную трату. Эти образы кристаллизуются в жизненные сценарии: «вечного должника», для которого кредиты — естественная норма жизни; «аскета», который копит, но не позволяет себе радостей; или «щедрого покровителя», чья самооценка зависит от возможности одаривать других, даже в ущерб собственному бюджету.

Наконец, все эти факторы могут приводить к формированию низкой финансовой самоэффективности. Это устойчивое убеждение человека в собственной неспособности управлять деньгами, разбираться в сложных продуктах и контролировать своё финансовое будущее. Оно порождает фатализм («от меня всё равно ничего не зависит») и пассивность, замыкая порочный круг: неуверенность блокирует любые попытки изучить вопрос, что ведет к новым ошибкам и ещё большему разочарованию в своих силах. Таким образом, психологические причины образуют сложную систему, где эмоции, иррациональное мышление, детский опыт и выученная беспомощность взаимно усиливают друг друга, делая вредные финансовые привычки устойчивыми и трудноискоренимыми.

1.5. Социально-экономические причины: внешнее давление среды

Формирование и закрепление вредных финансовых привычек происходит под мощным влиянием внешней среды. Социальные и экономические условия создают контекст, который не только провоцирует нерациональное поведение, но и активно использует психологические уязвимости человека.

Культурный фон общества потребления задаёт ключевую установку: личная ценность и успех всё чаще измеряются не внутренними качествами, а внешними атрибутами — обладанием определёнными брендами, гаджетами, автомобилями и впечатлениями от путешествий. Эта норма заставляет людей демонстрировать статус через траты. В странах с историей экономической нестабильности это усугубляется мировоззрением «жить одним днём», когда

долгосрочные накопления кажутся бессмысленными, а приоритет отдаётся немедленному приобретению осязаемых благ.

Современные технологии и агрессивный маркетинг превратили процесс покупки в персонально нацеленное, беспрепятственное и эмоционально заряженное действие. Алгоритмы социальных сетей и рекламных сетей, анализируя наши данные, предлагают товары и услуги, идеально попадающие в наши текущие желания и слабости. Технологии устраняют последние барьеры для импульсивного решения: покупка в один клик, сохранённые платёжные данные, мгновенная рассрочка лишают человека необходимой паузы на обдумывание. Маркетологи искусственно создают дефицит и срочность («остался последний!», «акция до конца часа!»). [8]

Конкретные экономические условия и финансовая инфраструктура также формируют благодатную почву для вредных привычек. При низком уровне доходов, когда все средства уходят на покрытие базовых нужд, формирование «финансовой подушки» становится практически невозможным, делая человека крайне уязвимым перед любой неожиданной тратой, что закономерно ведёт к долгам. Парадоксально, но выйти из этой ловушки часто мешает сама финансовая система, предлагающая «кредитный рай» — сверхдоступные быстрые займы и кредитные карты, которые в рекламе преподносятся как лёгкое решение всех проблем, а не как дорогой инструмент с серьёзными рисками. Ситуацию осложняет информационная асимметрия: сложный, наполненный юридическими терминами язык договоров ведёт к неосознанному и дорогостоящим ошибкам рядового потребителя.

Наконец, мощнейшим внешним фактором выступает постоянное социальное сравнение, усиленное цифровой эпохой. Социальные сети функционируют как бесконечная «витрина успеха», где люди сравнивают свою рутинную жизнь с тщательно отобранными и отредактированными «лучшими моментами» других. Это порождает хроническое чувство зависти, неполноценности и желание соответствовать нереалистичным стандартам, толкая к тратам, несоразмерным с реальным доходом. Давление ближайшего

окружения — эталонной группы друзей, коллег или родственников — также играет роль: в некоторых кругах высокие траты на совместный отдых, ужины в ресторанах или определённую одежду становятся социальной нормой. Страх оказаться изолированным или «белой вороной» заставляет человека участвовать в этой гонке расходов, даже вопреки здравому финансовому смыслу. В общем, внешняя среда системно формирует условия, в которых вредные финансовые привычки не только возникают, но и воспринимаются как нечто нормальное или даже обязательное. [1]

Глава 2. Практическая часть

2.1. Планирование практической части

При планировании практической части проекта были определены следующие задачи:

- Выполнить опрос-анкетирование обучающихся 10-х классов;
- Проанализировать результаты анкетирования;
- Создать брошюру по финансовой грамотности, основываясь на результатах анкетирования (планирование бюджета, борьба с импульсивными покупками, опасность долгов).

2.2. Анкетирование

В исследовании приняли участие учащиеся 10-х классов. Методом сбора данных послужило анонимное анкетирование, состоящее из четырёх ключевых вопросов, направленных на диагностику:

Стратегий распоряжения личными финансами.

Поведения в условиях нехватки средств для желаемой покупки.

Склонности к импульсивному потреблению.

Отношения к финансовым обязательствам.

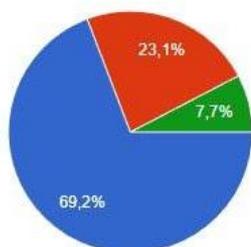
Ключевые вопросы:

1. Как ты обычно распоряжаешься карманными деньгами или подаренными деньгами?
 - а) Стараюсь часть откладывать на крупную цель, а на оставшееся планирую мелкие траты.
 - б) Трачу по мере поступления на то, что хочется здесь и сейчас (еда, развлечения).
 - в) Часто трачу всё очень быстро, а потом жду следующих "поступлений".
 - г) Пытаюсь копить, но часто срываюсь и трачу накопленное на спонтанные покупки.
2. Если тебе срочно нужны деньги на что-то желанное (новый гаджет, одежда), а своих накоплений не хватает, что ты скорее сделаешь?

- а) Отложу покупку и продолжу целенаправленно копить.
 - б) Попрошу в долг у родителей/друзей с четким планом возврата.
 - в) Возьму деньги у родителей/друзей без конкретного срока возврата ("когда-нибудь отдам").
 - г) Рассмотрю возможность быстрого заработка (подработка, фриланс).
3. Как часто ты совершаешь необдуманные, импульсивные покупки?
- а) Практически никогда. Я всегда взвешиваю необходимость покупки.
 - б) Иногда, под влиянием эмоций или рекламы, но стараюсь контролировать.
 - в) Достаточно часто. Могу купить что-то из-за скидки или "стадного чувства" (потому что у всех есть).
 - г) Постоянно. Мне сложно удержаться от трат, если деньги есть в кошельке или на карте.
4. Как ты относишься к финансовым обязательствам (вернуть долг)?
- а) Это строгая обязанность. Я всегда возвращаю деньги в оговоренный срок.
 - б) Стараюсь возвращать, но иногда задерживаю, если возникают обстоятельства.
 - в) Часто забываю или затягиваю с возвратом, пока не напомнят.
 - г) Считаю, что мелочь (до 500 руб.) можно и не возвращать / не требовать назад.

2.3. Результаты анкетирования

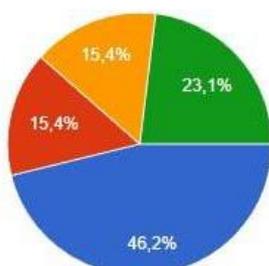
1. Как ты обычно распоряжаешься карманными деньгами или подаренными деньгами?



- Стараюсь часть откладывать на крупную цель, а на оставшееся планирую мелкие траты.
- Трачу по мере поступления на то, что хочется здесь и сейчас (еда, развлечения).
- Часто трачу всё очень быстро, а потом жду следующих "поступлений".
- Пытаюсь копить, но часто срываюсь и трачу накопленное на спонтанные п...

Рисунок 1. Диаграмма 1

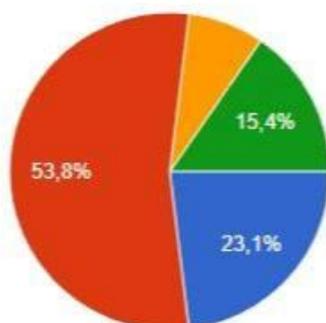
2. Если тебе срочно нужны деньги на что-то желанное (новый гаджет, одежда), а своих накоплений не хватает, что ты скорее сделаешь?



- Отложу покупку и продолжу целенаправленно копить.
- Попрошу в долг у родителей/друзей с четким планом возврата.
- Возьму деньги у родителей/друзей без конкретного срока возврата ("когда-нибудь отдам").
- Рассмотрю возможность быстрого заработка (подработка, фриланс).

Рисунок 2. Диаграмма 2

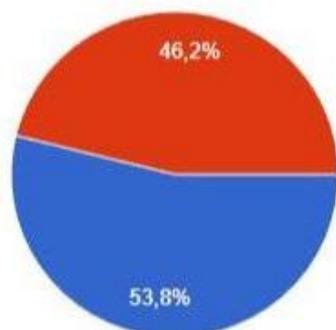
3. Как часто ты совершаешь необдуманные, импульсивные покупки?



- Практически никогда. Я всегда взвешиваю необходимость покупки.
- Иногда, под влиянием эмоций или рекламы, но стараюсь контролировать.
- Достаточно часто. Могу купить что-то из-за скидки или "стадного чувства" (потому что у всех есть).
- Постоянно. Мне сложно удержаться от трат, если деньги есть в кошельк...

Рисунок 3. Диаграмма 3

4. Как ты относишься к финансовым обязательствам (вернуть долг)?



- Это строгая обязанность. Я всегда возвращаю деньги в оговоренный срок.
- Стараюсь возвращать, но иногда задерживаю, если возникают обстоятельства.
- Часто забываю или затягиваю с возвратом, пока не напомнят.
- Считаю, что мелочь (до 500 руб.) можно и не возвращать / не требова...

Рисунок 4. Диаграмма 4

2.5. Анализ результатов

Как показывают результаты диаграммы 1, 69,2% респондентов применяют стратегию целенаправленного сбережения, деля средства на «крупную цель» и текущие расходы. 23,1% тратят деньги по мере поступления. 7,1% демонстрируют нестабильную модель: пытаются копить, но регулярно срываются на спонтанные покупки. Я могу сказать, что у большинства сформирована базовая и наиболее эффективная финансовая привычка — приоритет сбережений. Для значительного меньшинства (около 30%) характерны модели, ведущие к отсутствию накоплений, что указывает на зону развития.

При нехватке средств для желанной покупки (диаграмма 2), большая часть опрошенных, которая составляет 46,2%, выбирает целенаправленно копить. 23,1% рассматривает возможность быстрого заработка. 15,4% готова прибегнуть к займам, причём половина из них (в рамках группы) делает это с чётким планом возврата. Делая вывод из данных результатов, можно сказать, что доминирует здоровая финансовая установка — избегание долгов и ориентация на собственные ресурсы (накопления или заработок).

Анализ данных диаграммы 3 позволяет утверждать, что только 23,1% всегда взвешивают необходимость покупки. 53,8% признают периодические импульсивные траты под влиянием эмоций или рекламы. 15,4% испытывают постоянные трудности с самоконтролем при наличии денег. Следовательно, импульсивные траты являются самым распространённым уязвимым местом в финансовом поведении подростков. Более 2/3 опрошенных в разной степени подвержены спонтанным, нерациональным покупкам, что делает эту тему ключевой для образовательного вмешательства.

В большинстве случаев (диаграмма 4), 53,8% респондентов воспринимают возврат долга как строгую обязанность и соблюдают сроки. В свою очередь, 46,2% признают возможность задержек в силу обстоятельств. Практика несерьёзного отношения к возврату мелких сумм не получила распространения (0%). В целом, можно заметить, что в группе полностью

сформирована социальная норма необходимости возврата заёмных средств. Однако почти у половины финансовая дисциплина допускает ситуативные исключения, что указывает на разрыв между знанием нормы и её безусловным соблюдением.

Как демонстрируют приведенные данные, у большинства учащихся сформированы основные здоровые финансовые установки: приоритет сбережений над тратами, предпочтение накоплений займам, признание важности финансовых обязательств. Присутствует также и главная зона риска. Наиболее массовой негативной практикой являются импульсивные, необдуманные траты. Подростки уязвимы перед механизмами маркетинга, эмоциями и давлением сверстников. В дополнение этому, значительная часть респондентов демонстрирует неустойчивость финансовой дисциплины, выражающуюся в срывах планов по накоплению и допущении задержек по долгам.

2.6. Сопоставление результатов анкетирования с общероссийскими тенденциями

Для оценки наглядности полученных данных и понимания места подростковых финансовых привычек в общенациональном контексте, по моему мнению, целесообразно сопоставить результаты моего анкетирования (учащиеся 10-х классов, 2026 г.) с выводами масштабного исследования, проведённого СК «Росгосстрах Жизнь» и банком «Открытие» в 2023 г. .

1. Импульсивные и спонтанные покупки: общенациональный лидер или подростковая «зона риска».

Исследование 2023 года зафиксировало, что 30% взрослых россиян называют спонтанные покупки своей главной вредной финансовой привычкой. Это абсолютный лидер среди всех негативных практик. Данные моего анкетирования показывают ещё более тревожную картину среди подростков: 53,8% респондентов признают, что периодически совершают импульсивные траты под влиянием эмоций или рекламы. Ещё 15,4% испытывают постоянные трудности с самоконтролем при наличии денег. В итоге более двух третей

(69,2%) подростков в той или иной степени подвержены спонтанным покупкам.

Итак, Проблема импульсивных трат, являясь ключевой для всех возрастных групп, в подростковой среде выражена значительно острее (69,2% против 30%). Это подтверждает мою гипотезу о том, что вредные финансовые привычки активно формируются именно в юношеском возрасте и требуют ранней коррекции.

2. Планирование бюджета и контроль расходов: разрыв между знанием и действием.

Согласно общероссийскому опросу, 14% взрослых признались в отсутствии привычки планировать бюджет, и столько же (14%) — в отсутствии контроля над балансом доходов и расходов. Моё исследование выявило схожую, но имеющую свою специфику картину: формально 69,2% подростков заявляют, что стараются откладывать на крупные цели. Однако 7,1% из них признаются, что регулярно «срываются» и тратят накопленное. Однако происходит парадокс: при декларируемом стремлении к сбережениям, реальный самоконтроль (ответ «всегда взвешиваю необходимость покупки») продемонстрировали лишь 23,1% опрошенных. Кроме того, 46,2% респондентов допускают возможность задержек с возвратом долгов, что косвенно свидетельствует о несформированности навыков финансового планирования даже при наличии верных установок.

Таким образом, здесь можно пронаблюдать межпоколенную преемственность проблемы: взрослые показывают отсутствие планирования, подростки — его наличие, но на практике сталкиваются с теми же трудностями самоконтроля. Разрыв между «хочу копить» и «могу контролировать» — ключевая характеристика финансового поведения молодежи.

3. Долговое поведение: более ответственное, чем у взрослых?

Исследование «Росгосстрах Жизнь» и «Открытия» не фиксировало прямо этот параметр, однако мой опрос показал обнадеживающий результат: 53,8% подростков воспринимают возврат долга как строгую обязанность, и 0%

допускают невозврат мелких сумм. Это позволяет предположить, что социальная норма финансовой ответственности («деньги нужно возвращать») у современного молодого поколения полностью сформирована, в отличие от навыков самоконтроля при тратах.

Подводя общий итог, сравнение с общероссийским исследованием 2023 года позволяет утверждать, что проблема вредных финансовых привычек носит системный характер, а подростковая аудитория находится в зоне повышенного риска: импульсивные траты у подростков встречаются более чем в два раза чаще, чем у взрослых (69,2% против 30%). Разрыв между заявляемыми намерениями и реальным поведением у старшеклассников выражен ярче, чем у населения в целом. При этом базовые ценностные установки (необходимость возвращать долги, желание копить) у молодежи уже сформированы правильно. Это делает именно подростковый возраст наиболее перспективным для профилактики: не нужно формировать ценности «с нуля» — достаточно вооружить конкретными навыками и техниками самоконтроля, что и стало задачей разработанной мною брошюры.

2.7. Создание брошюры

При создании брошюры выделялись следующие ключевые этапы:

1. Разработка и структурирование содержания.

Я написала и систематизировала весь текстовый материал по принципу перехода от теории к практике. Первая часть посвящена основам и типичным ошибкам, вторая — конкретным действиям для их преодоления.

2. Работа в графическом редакторе Visme.

Я зарегистрировалась в приложении и выбрала шаблон, подходящий для создания брошюры. Альтернативой было создание макета полностью самостоятельно, но я использовала шаблон как основу для экономии времени и соблюдения профессиональной структуры.

3. Оформление теоретического раздела.

В начале раздела создала стилизованный чек-лист «Твой финансовый фундамент». Затем оформила три ключевые проблемы («слабых места») как отдельные блоки, взяв их из результатов анкетирования, добавив к каждому тематическую иконку для наглядности. В следующем разделе я разместила мотивационные цитаты известных людей.

4. Оформление практического раздела.

Я начала с создания яркого мотивационного заголовка для челленджа. Затем оформила восемь практических заданий: каждое я выделила в отдельный блок, снабдила порядковым номером, четким названием и краткой инструкцией, используя жирный шрифт для ключевых действий.

5. Приведение дизайна к единому стилю.

Чтобы брошюра выглядела целостно, я настроила единую цветовую палитру и гармонично подобрала шрифты для заголовков и основного текста на обеих страницах. Также я проверила и выровняла все отступы и промежутки между элементами.

6. Финальная проверка и сохранение работы.

На последнем этапе я просмотрела готовый макет и проверила текст на отсутствие ошибок. (См. Приложение 1)

Заключение

Проведённая исследовательская и практическая работа позволила в полной мере реализовать цель данного проекта: выявить ключевые вредные финансовые привычки в среде сверстников и создать наглядный инструмент для формирования финансовой грамотности.

Работа строилась последовательно. Вначале, на основе изучения теоретических материалов, был проанализирован сам феномен вредных финансовых привычек, их психологические корни и социально-экономические предпосылки. Это позволило перейти к практической диагностике. Результаты анкетирования, проведённого среди учащихся 10-х классов, стали важнейшим этапом исследования, подтвердившим первоначальную гипотезу. Оказалось, что большинство подростков действительно не отдают себе полного отчета в автоматизме своего финансового поведения. Несмотря на присутствие у многих базовых здоровых установок, таких как желание откладывать и избегать долгов, главной и массовой проблемой стали именно импульсивные, необдуманные траты. Более двух третей опрошенных признали свою подверженность спонтанным покупкам под влиянием эмоций, рекламы или окружения. Этот вывод чётко обозначил приоритетное направление для коррекционной работы.

Таким образом, выявленное противоречие между возрастающей финансовой свободой молодёжи и недостатком практических навыков управления ресурсами получило своё подтверждение. В качестве эффективного ответа на эту проблему в рамках проекта была разработана практическая брошюра-челлендж. Её содержание напрямую опирается на результаты анкетирования и направлено на преодоление конкретных слабостей: обучение планированию бюджета, техникам контроля над импульсивными расходами и осознанию рисков финансовой безответственности.

Практическая значимость проекта воплощена в этом готовом методическом продукте. Брошюра может быть использована как на учебных

занятиях, так и для самостоятельной работы подростков, стремящихся повысить свою финансовую культуру. В более широком, социальном смысле, работа вносит вклад в воспитание экономически ответственного поколения. Формирование осознанных финансовых привычек уже в юном возрасте — это прямой путь к профилактике личных долговых кризисов, повышению устойчивости к мошенничествам и, в конечном итоге, к укреплению финансового благополучия общества в целом.

Интернет-ресурсы

1. Россияне назвали самые вредные финансовые привычки [Электронный ресурс] // Известия (iz.ru). – 2023. – 31 марта. – URL: <https://iz.ru/1490993/2023-03-31/rossiiane-nazvali-samye-vrednye-finansovye-privyuchki>.
2. Нойкина Д.М. Особенности саморегуляции личности с ониоманией: дипломная работа / Д.М. Нойкина; кафедра социальной психологии, Университет РАО. – Москва, 2012. – 26 января. – [Электронный ресурс] // Психологический центр «Пятый сезон». – 2017. – 26 сентября. – URL: <https://oniomania.ru/blog-psiologa/osobennosti-samoregulyacii-lichnosti-s-oniomaniey/>.
3. Ониомания [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ониомания>.
4. Как распознать уловки маркетологов и перестать покупать ненужные вещи [Электронный ресурс] // Финансовая культура: проект Банка России. – URL: <https://fincult.info/article/kak-razglyadet-ulovki-marketologov-i-perestat-pokupat-nenuzhnye-veshchi/>.
5. Музалевская О. Финансовый совет: ведите учет ежедневных расходов [Электронный ресурс] / Ольга Музалевская // Т-Ж (Тинькофф Журнал). – URL: <https://t-j.ru/daily-cost-accounting-advice/>– Доступ ограничен: требуется авторизация.
6. Как избавиться от ненужных трат и начать откладывать деньги: важные советы экономистов [Электронный ресурс] / М. Беляев, М. Темченко [эксперты]; подготовил Д. Полухин // Комсомольская правда: сайт. – 2024. – 26 января. – URL: <https://www.kp.ru/daily/27558/4883247/>.
7. Минэкономразвития распространило на самозанятых имущественную и финансовую поддержку [Электронный ресурс] // Banki.ru. – 2020. – 5 октября. – URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10934609>.

8. Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров 20 марта 2020 года [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. – 2020. – 20 марта. – URL: <https://cbr.ru/press/event/?id=6528>.
9. Финансовая подушка безопасности: какого размера должна быть в 2026 году, как рассчитать и сформировать, какие финансовые инструменты оптимальны, где лучше хранить [Электронный ресурс] / подгот. Д. Полухин [при участии эксперта] // Комсомольская правда: сайт. – 2025. – 11 декабря. – URL: <https://www.kp.ru/money/lichnye-finansy/finansovaya-podushka-bezopasnosti/>.

Список литературы

1. Канеман Д. Думай медленно... решай быстро / Даниэль Канеман; перевод с английского А. Андреева, Ю. Деглиной, Н. Парфеновой, Н. Филимонова. — Москва: АСТ, 2014. — 656 с. — (Философия — Neoclassic).
2. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа / Роберт Кийосаки; перевод с английского О. Г. Белошеев. — Москва: Попурри, 2022. — 352 с.
3. Клэйсон Д. Самый богатый человек в Вавилоне / Джордж Клэйсон; перевод с английского Ю. Яблокова. — Москва: Альпина Паблишер, 2021. — 160 с.
4. Ричмонд Д. Психология денег: мозг, поведение и финансовые привычки / Дэвид Ричмонд. — Москва: Эксмо, 2020. — 320 с. — (Психология. Искусство управлять деньгами).
5. Круглова Е. Л. Изучение финансового поведения молодежи: междисциплинарный подход / Е. Л. Круглова, А. А. Мальшаков, М. А. Курило, Д. С. Мелехина // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2023. — № 4 (98). — С. 112–117.

Приложение 1

Ваши финансовые привычки сегодня — это ваша свобода и возможности завтра. Каждая осознанная копейка — это шаг к цели.



ТВОЙ ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЧЕЛЛЕНДЖ

Выбери 1-2 пункта и внедри их в свою жизнь в течение 21 дня — именно столько в среднем требуется для формирования привычки.

1. **Запуск «Фонда Х».** Определите свою следующую финансовую цель (гаджет, курсы, поездка). Откройте для неё отдельный накопительный счёт или конверт. Сразу после получения любых денег отправляйте туда первую сумму.
2. **Неделя осознанных трат.** В течение 7 дней записывайте ВСЕ свои расходы, даже самые незначительные. В конце недели проанализируйте: без чего вы могли бы обойтись? Эти деньги мысленно переведите в свой «Фонд Х».
3. **Техника «Список и ожидание».** Создайте в заметках список «Хочу это купить». Добавьте в него все желаемые вещи. Устанавливайте для каждой минимальный срок ожидания (например, 2 недели). Покупайте только то, что по истечении срока всё ещё кажется вам необходимым.
4. **Изучите приложения.** Потратьте 30 минут на изучение мобильных приложений для учёта финансов и составления бюджета. Выберите одно, установите его и попробуйте вести учёт в течение недели. Часто это помогает увидеть реальные денежные потоки.
5. **Разговор о финансах.** Обсудите с другом или родителями тему разумных трат и накоплений. Поделитесь своей целью. Это повысит вашу ответственность и, возможно, подскажет новые полезные лайфхаки.
6. **Создайте «Фонд мечты».** Определите одну конкретную финансовую цель. Рассчитайте срок и сумму пополнения в день/неделю. Установите напоминание о пополнении.
7. **Введите правило «Спрашивай дважды».** Прежде чем совершить необязательную покупку, задайте себе два вопроса: **1)** Можно ли без этого обойтись? **2)** Приблизит ли меня это к моей цели?
8. **Игра в «Нет».** Раз в неделю осознанно отказывайтесь от небольших спонтанных покупок (кофе, перекус, стикеры). Фиксируйте сэкономленную сумму и переводите её в «Фонд мечты».

От финансовой грамотности — к уверенному будущему



ТВОИ ФИНАНСЫ: ВЫБИРАЙ СВОИ ПРИВЫЧКИ

Мотивационные фразы



1. **Уоррен Баффет:** «Не экономьте на том, что осталось после трат. Тратьте то, что осталось после сбережений».
2. **Джордж С. Клейсон** («Самый богатый человек в Вавилоне»): «Часть того, что ты зарабатываешь, должна оставаться у тебя».
3. **Роберт Кийосаки:** «Богатые приобретают активы. Бедные и средний класс приобретают пассивы, которые считают активами».
4. **Энтони Роббинс** (психолог): «Если вы хотите изменить свою жизнь, вам нужно изменить свои решения. Чтобы изменить решения, измените свою систему убеждений».

ТВОЙ ФИНАНСОВЫЙ ФУНДАМЕНТ

Исследования показывают, что у многих молодых людей уже есть здоровые финансовые привычки. Проверьте, насколько ваши привычки соответствуют этому прочному фундаменту:

-  **✓ Привычка откладывать «на мечту»**
Самый эффективный подход — сразу откладывать деньги на крупную цель, а уже потом распределять остаток на повседневные расходы. Так финансовая цель становится приоритетом, а не остатком от трат.
-  **✓ Накопления вместо долгов**
Когда не хватает денег на что-то важное, стратегия «накоплю» — признак зрелости и умения контролировать ситуацию. Она позволяет избежать долговой ямы и зависимости от чужих денег, полагаясь на собственные ресурсы.
-  **✓ Ответственность за выполнение обязательств**
Понимание того, что взятый в долг долг нужно вернуть точно в срок, — это основа финансовой регуляции и уважения в любых отношениях, от дружеских до деловых.
Вывод: если вы узнали свои привычки, значит, вы на верном пути!

ГДЕ ТАИТСЯ РИСК: ПРОВЕРЯЕМ СЛАБЫЕ МЕСТА

Слабое место № 1:

Импульс купить здесь и сейчас

Почему это проблема? Такие траты «съедают» бюджет, отдаляя вас от достижения крупных целей, и часто приносят лишь кратковременную радость, сменяющуюся сожалением.

Ваше оружие: правило «костыльница». Прежде чем совершить нецелевую покупку, сделайте паузу (хотя бы на 24 часа). Задайте себе вопрос: «Я покупаю это, потому что мне это нужно, или чтобы получить эмоции прямо сейчас?»

Слабое место № 2:

нестабильность планов

Почему это проблема? Это разрыв между знанием «как надо» и повседневной практикой. Он подрывает дисциплину и мешает достичь целей.

Ваше оружие: Система вместо силы воли. Автоматизируйте накопления (настройте перевод на отдельную карту/в копилку). Разбивайте большую цель на мелкие этапы и празднуйте их достижение.

Слабое место № 3:

Долг как «простое решение»

Почему это проблема? Это создает финансовые обязательства на будущее и может привести к стрессу, особенно если нет четкого плана возврата средств.

Ваше оружие: принцип «сначала свой капитал». Рассматривайте заем только как крайнюю меру. Всегда сначала ищите варианты: накопить, найти дополнительный заработок или пересмотреть приоритеты.