МАРИЯ ЛАПИНА

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

без занудства

Как понимать деньги, зарабатывать, копить и принимать разумные финансовые решения



Лаборатория денег

Мария Лапина

Финансовая грамотность без занудства

https://litres.ru/74776684
SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги окружают нас каждый день, но насколько хорошо мы понимаем, как они работают?

Почему одни люди умеют распоряжаться своими финансами, а другие постоянно ждут следующую зарплату? Как отличить желания от настоящих потребностей? Зачем копить, как зарабатывать, что такое инвестиции и почему деньги иногда исчезают быстрее, чем появляются?

Книга «Финансовая грамотность без занудства» - это простое и увлекательное знакомство с миром денег для детей и взрослых.

Без скучных лекций, сложных терминов и нравоучений. Автор рассказывает о заработке, расходах, семейном бюджете, накоплениях, кредитах, инвестициях, финансовых мошенниках и многом другом.

Содержание

Вместо предисловия 4
Глава 1. Деньги. А что это вообще такое? 7
Глава 2. Почему деньги не растут на деревьях? 11
Глава 3. Кто решает, сколько стоит вещь? 15
Глава 4. Почему у одних денег много, а у других постоянно не хватает? 20
Глава 5. Хочу или действительно нужно? 25
Конец ознакомительного фрагмента. 29

Мария Лапина
Финансовая грамотность без занудства

Вместо предисловия

Давай поговорим о деньгах

Не будем лукавить, но деньги любят практически все. Даже те, кто говорит, что счастье не в них. Правда, почему-то мало кто отказывается от неожиданной премии, крупного подарка или найденной в кармане старой куртки купюры. Особенно если куртка уже давно вышла из моды, а купюра - нет.

Мы постоянно имеем дело с деньгами, используем их каждый день, радуемся, когда получаем, и немного грустим, когда отдаём. При этом далеко не каждый действительно понимает, как они работают.

Задумывался ли ты, почему одним людям удаётся откладывать деньги, а другие умудряются потратить всю зарплату ещё до того, как она поступила на счёт? Почему человек с хорошим доходом иногда живёт в постоянных долгах, а тот, кто зарабатывает значительно меньше, умудряется создать накопления? Почему мы можем долго выбирать новый теле-

фон, сравнивать характеристики и читать отзывы, но совершенно не задумываемся, куда исчезают наши деньги?

Всё дело не только в количестве денег. Огромную роль играет то, что мы о них знаем, как к ним относимся и какие решения принимаем.

Представь двух человек. Оба получили по 50 000 рублей. Первый решил, что наконец-то можно немного расслабиться: купил новую одежду, заказал доставку, сходил в ресторан и приобрёл ту самую вещь, которую давно хотел. Через несколько недель от зарплаты остались воспоминания и пара чеков.

Второй тоже не стал отказывать себе во всём. Но сначала оплатил обязательные расходы, часть денег отложил, предусмотрел непредвиденные траты и только потом решил, сколько может потратить на удовольствия.

Кто из них богаче? На первый взгляд - оба одинаково. Но если посмотреть на то, что у них осталось через месяц, ответ может оказаться совсем другим.

У данной книги нет цели научить тебя зарабатывать миллион за неделю. Не расскажет, как купить квартиру, ничего не делая, и не откроет секретную кнопку, после нажатия которой банковский счёт начнёт увеличиваться.

Такой кнопки, к сожалению, пока не существует. Если ты её найдёшь, сначала проверь, не предлагают ли тебе за неё оплатить доступ.

Зато мы разберёмся, откуда появились деньги, почему у

вещей есть цена, как люди зарабатывают, почему иногда тратят больше, чем могут себе позволить, что такое накопления, кредиты и инвестиции. Поговорим о финансовых ошибках, хитрых продавцах, мошенниках и привычках, которые незаметно влияют на наше благополучие.

И самое главное - попробуем понять, как сделать деньги помощником, а не постоянным источником беспокойства.

Так что устраивайся поудобнее. Можешь налить чай, взять печенье или открыть банковское приложение - хотя последнее лучше пока не трогать, чтобы не отвлекаться на грустные цифры.

Впереди двадцать глав, много интересных открытий и, надеюсь, несколько моментов, когда ты воскликнешь: «Так вот почему это происходит!»

Ну что, познакомимся с деньгами поближе?

Переворачивай страницу. Начинаем.

Глава 1. Деньги. А что это вообще такое?

И вот ты проснулся однажды утром, умылся, позавтракал, собрался по делам и решил купить себе что-нибудь вкусное. Подходишь к магазину, выбираешь шоколадку, протягиваешь продавцу банковскую карту… А он смотрит на тебя и говорит:

- А чем платить будете?

- Деньгами, - удивлённо отвечаешь ты.

- А что это?

Ты достаёшь телефон, открываешь банковское приложение, показываешь цифры на экране. Продавец внимательно смотрит и качает головой:

- Цифры красивые. А что они мне дадут?

И действительно, что?

Банковская карта сама по себе не является деньгами. Это всего лишь инструмент доступа к твоим средствам. Бумажная купюра тоже не обладает какой-то волшебной силой. Она не накормит тебя, не построит дом и не приготовит ужин. Но почему-то за неё люди готовы отдавать вполне реальные вещи.

Получается, деньги - это не просто бумага, металл или цифры на экране.

Деньги - это общепринятое средство обмена, которое помогает людям покупать и продавать товары, оплачивать услуги, хранить стоимость и рассчитываться друг с другом.

Звучит немного серьёзно? Сейчас объясним проще.

Представь, что у тебя есть яблоки, а ты хочешь купить хлеб. У пекаря есть хлеб, но яблоки ему совершенно не нужны. Он мечтает о рыбе. Рыбак, в свою очередь, хочет молока, а у молочника есть только сыр.

Кажется, мы попали в какой-то очень странный кулинарный сериал.

Чтобы все получили желаемое, им придётся долго искать подходящего партнёра для обмена. И это ещё не самое сложное. А что, если ты хочешь купить не целую корзину хлеба, а всего одну буханку? Сколько яблок она стоит? А если яблоки мелкие?

Людям требовался более удобный способ обмениваться результатами своего труда. Так постепенно и появились разные формы денег.

Сначала роль денег в разных обществах выполняли товары, которые люди ценили и принимали в обмен: скот, зерно, ракушки, соль и другие предметы. Позже широкое распространение получили металлические деньги, затем бумажные банкноты, а сегодня значительная часть расчётов происхо-

дит вообще без наличных.

Так что же объединяет все эти формы?

Люди должны договориться, что они признают средством расчёта.

Пожалуй одна из самых интересных особенностей денег в том, что их ценность во многом зависит от доверия к системе, которая их выпускает и использует.

Подумай сам. Если завтра все вокруг перестанут принимать определённую валюту, сможешь ли ты купить за неё продукты? Скорее всего, нет. Даже если у тебя будет целый чемодан красивых купюр.

Деньги работают потому, что люди верят в возможность обменять их на нужные товары и услуги.

Но у денег есть ещё одна важная особенность. Они позволяют сравнивать ценность совершенно разных вещей.

Например, сколько стоит час работы мастера? А килограмм картофеля? А поездка на автобусе? В деньгах всё это можно выразить через цену.

Благодаря этому нам не нужно каждый раз придумывать сложные условия обмена. Мы можем продать то, что производим, получить деньги и купить то, что нам действительно необходимо.

Удобно? Очень.

Хотя иногда эта удобная система создаёт иллюзию, будто всё на свете можно измерить деньгами.

Но давай не будем торопиться. Это уже отдельный разго-

вор.

А пока давай сделаем заметочку на данной мысли: ***деньги сами по себе не являются целью. Это инструмент, который помогает людям обмениваться результатами труда и получать то, что им нужно.***

Глава 2. Почему деньги не растут на деревьях?

Было бы, конечно, неплохо.

Представь, выходишь утром во двор, а вместо яблок на дереве висят пятитысячные купюры. Причём созревают они несколько раз в год. Никаких будильников, рабочих совещаний, начальников с загадочным выражением лица и понедельников. Просто подошёл, собрал урожай - и живи спокойно.

Правда, возникает вопрос. Если бы у каждого во дворе росло такое дерево, кто бы тогда ходил на работу?

Но давай вернёмся к реальности. Деньги действительно не растут на деревьях. За деньгами стоит человеческий труд, время, знания, ресурсы и целая система отношений между людьми.

Давай разберёмся.

Представь обычную буханку хлеба. На первый взгляд, ничего особенного: мука, вода, дрожжи, немного соли. Но чтобы эта буханка появилась на полке магазина, кому-то пришлось вырастить пшеницу, собрать урожай, переработать зерно в муку, доставить её на производство, замесить тесто, испечь хлеб, упаковать его и привезти в магазин.

И только после этого ты можешь положить его в корзину

и отправиться на кассу.

Получается, за одной простой буханкой стоит труд большого количества людей.

А теперь представь, что ты решил самостоятельно испечь хлеб. Для этого тебе понадобятся продукты, духовка, электричество, время и хотя бы минимальные кулинарные способности. Если ты никогда ничего не пёк, первая попытка может закончиться не хлебом, а очень убедительным доказательством того, что кулинария - это и не твоё вовсе.

Именно поэтому люди обмениваются результатами своего труда. Один выращивает продукты, другой строит дома, третий лечит людей, четвёртый ремонтирует автомобили, пятый создаёт компьютерные программы.

Каждый занимается своим делом, а деньги помогают обмениваться результатами этой работы.

Но откуда тогда берутся деньги, которые мы получаем за работу?

Допустим, человек работает водителем. Он перевозит пассажиров из одного города в другой и получает за это оплату. Пассажиры платят не просто за то, чтобы водитель сидел за рулём. Они платят за возможность безопасно и удобно добраться до нужного места, не покупая собственный автомобиль и не тратя время на самостоятельную поездку.

Другой человек печёт торты. Кто-то покупает их на день рождения, потому что хочет порадовать близких, но не умеет или не хочет готовить самостоятельно.

Третий создаёт приложение, которое помогает людям управлять финансами. Он тратит время и знания на разработку, а пользователи платят за удобство.

Во всех этих случаях деньги появляются в обмен на определённую ценность для других людей.

И вот мы уже подходим к важному моменту.

Люди платят не всегда за то, насколько тяжело ты работал. Они платят за то, какую пользу получили от твоей работы, насколько она востребована и сколько готовы за неё отдать.

Можно несколько часов копать яму, а можно за то же время починить сложное оборудование. Физически первая работа может оказаться тяжелее, но стоимость второй услуги вполне может быть выше.

Это не означает, что один труд важнее другого. Просто на цену влияют разные обстоятельства: спрос, предложение, квалификация, редкость навыков, ответственность и множество других факторов.

Поэтому фраза «я очень много работал, почему же мало заработал?» не всегда имеет простой ответ.

Иногда человеку нужно повысить квалификацию, иногда найти других заказчиков, иногда изменить способ работы, а иногда дело вообще не в нём, а в условиях рынка.

Ах да, чуть не забыла. Деньги можно получить не только за собственный труд. Их можно заработать благодаря созданному бизнесу, интеллектуальной собственности, инвестициям или сдаче имущества в аренду. Но за каждым та-

ким источником дохода тоже стоят ресурсы, риски, решения и определённые условия.

Так что, если однажды тебе предложат способ получать деньги, ничего не делая, не спеши радоваться. Возможно, кто-то просто очень хочет, чтобы ты поработал на его финансовое благополучие.

И напоследок маленький эксперимент.

Представь, что ты умеешь делать красивые открытки. Сначала ты создаёшь их для себя, потом даришь друзьям, а однажды кто-то предлагает купить у тебя такую открытку за 200 рублей.

Ты соглашаешься. Человек получает то, что хотел, а ты - деньги за свою работу.

Теперь у тебя есть выбор: потратить эти 200 рублей на сладости, отложить их на большую покупку или купить материалы, чтобы сделать ещё больше открыток.

Заработать - это только половина дела. Не менее важно научиться распоряжаться тем, что заработал.

Ну что, пришла пора немного отвлечься от прочтения и, поработав головой, ответить на мой вопрос. Если бы у тебя появилась возможность заработать первые 1 000 рублей самостоятельно, что бы ты предложил людям и за что они могли бы тебе заплатить?

Глава 3. Кто решает, сколько стоит вещь?

И так, ты заходишь в обычный магазин и покупаешь бутылку воды. На ценнике написано 50 рублей. Ты платишь, забираешь воду и идёшь дальше.

А теперь представь, что ты оказался в аэропорту. Жарко, пить хочется ужасно, а до ближайшего магазина за пределами здания ещё нужно добраться. Ты находишь бутылку точно такой же воды. Смотришь на ценник - 150 рублей.

Погоди. Это что, вода по дороге в аэропорт прошла обучение, получила диплом и стала в три раза ценнее?

Нет. Вода осталась той же. Изменилась ситуация, в которой её продают.

И вот мы плавно приблизились к одному из самых интересных вопросов экономики: почему вещи стоят именно столько, сколько стоят?

Наверняка ты замечал, что цена одного и того же товара может отличаться в разных магазинах. Иногда разница совсем небольшая, а иногда такая, что невольно начинаешь подозревать продавца во всех смертных грехах, которому нужно расплачиваться именно с твоих денег.

Но цена не появляется просто потому, что продавец однажды утром проснулся и решил: «Сегодня этот чайник будет

стоить пять тысяч. Потому что я так чувствую».

Хотя, конечно, продавец может поставить практически любую цену. Другой вопрос - захочет ли кто-нибудь по ней покупать.

На стоимость товара влияет множество факторов. Сколько денег потратили на его производство? Насколько сложно его изготовить? Сколько людей хотят его купить? Много ли таких товаров предлагают другие продавцы? Насколько удобно его приобрести?

Давай рассмотрим простой пример.

Представь, что ты решил продавать домашнее печенье. Для приготовления одной партии тебе понадобились мука, сахар, яйца, масло, электричество и упаковка. Всё это стоит денег. Кроме того, ты потратил своё время.

Если изготовление партии обошлось тебе в 500 рублей, продавать её за 300 рублей постоянно будет не самой удачной идеей. Разве что ты решил открыть благотворительную кондитерскую и очень любишь работать себе в убыток.

Но и поставить цену в 5 000 рублей не получится автоматически. Покупатели могут просто пройти мимо и купить печенье у кого-нибудь другого.

Тебе придётся искать баланс между собственными расходами и тем, сколько люди готовы заплатить за твой продукт.

Здесь появляется ещё одно важное понятие - спрос.

Спрос показывает, сколько людей хотят приобрести

определённый товар или услугу и готовы за них заплатить.

А предложение - это количество товаров или услуг, которые продавцы готовы предоставить покупателям.

Допустим, на улице установилась невероятная жара. Все хотят мороженого, а в ближайшем магазине осталось всего десять порций. Что произойдёт? Желающих купить больше, чем доступного товара.

В такой ситуации продавцу проще продать мороженое по более высокой цене. Но если завтра жара закончится, покупатели могут переключиться на что-нибудь другое.

Именно поэтому спрос и предложение постоянно влияют на цены.

Правда, не стоит думать, что высокая цена всегда означает высокое качество, а низкая - плохое. Иногда мы переплачиваем за известный бренд, красивую упаковку, удобное расположение магазина или удачную рекламную кампанию.

Две совершенно одинаковые белые футболки могут стоить совершенно по-разному. На одной будет известный логотип, а на другой - нет. И вполне возможно, что произведены они на одном заводе.

Получается, иногда мы покупаем не только саму вещь, но и историю, которую вокруг неё создали.

Кстати, реклама прекрасно умеет пользоваться этой осо-

бенностью человеческого мышления. Она может убедить нас, что без определённого телефона, кроссовок или крема наша жизнь будет неполноценной.

Хотя ещё вчера мы прекрасно жили без всего этого и даже не подозревали о существовании такой жизненно необходимой вещи.

Поэтому в следующий раз, когда увидишь товар с привлекательным ценником, подумай действительно ли нужна эта покупка?

А теперь давай разберём, чем цена отличается от ценности?

Цена - это количество денег, которое просят за товар. А ценность - это то, насколько полезным или важным он оказывается для конкретного человека.

Для одного человека дорогой велосипед - ненужная покупка. Для другого - возможность каждый день добираться на работу, экономить время и поддерживать физическую активность.

Один и тот же предмет, а польза совершенно разная.

В этом месте я хочу, чтобы ты сделал для себя пометку:

не позволяй ценнику решать за тебя, насколько хороша покупка. Учись понимать, за что именно отдаёшь деньги.

Умение покупать дорогое - ещё не признак достатка. Иногда гораздо больше финансовой грамотности проявляет тот,

кто вовремя понимает, что ему вообще ничего не нужно покупать.

Глава 4. Почему у одних денег много, а у других постоянно не хватает?

Два человека получают зарплату примерно одинакового размера. Один спокойно оплачивает счета, покупает продукты, откладывает деньги и даже планирует отпуск. Другой уже через неделю после зарплаты начинает вспоминать, не осталось ли где-нибудь денег в заначке.

Как так получается? Зарплата одинаковая, месяц тоже у обоих состоит из тридцати или тридцати одного дня. Почему же финансовая жизнь настолько разная?

Первое, что приходит в голову - наверное, один просто умеет экономить, а другой любит тратить. Но не будем торопиться с выводами. Всё немного интереснее.

Представь двух друзей - Антона и Максима.

Оба зарабатывают по 80 000 рублей в месяц. Антон любит комфорт. Он часто заказывает еду, покупает одежду, обновляет гаджеты и не особенно задумывается о небольших расходах. Ему кажется, что 300 рублей здесь и 500 рублей там - сущие пустяки.

Максим тоже любит вкусно поесть, хорошо одеваться и иногда покупать что-нибудь приятное. Но у него есть привычка. Он заранее распределяет деньги. Сначала оплачива-

ет обязательные расходы, затем откладывает определённую сумму, а оставшееся использует на повседневную жизнь.

Через год у Антона может оказаться несколько новых вещей, пара незапланированных долгов и полное отсутствие накоплений. У Максима - финансовая подушка и более понятное представление о своём будущем.

Кто из них жил лучше? Тут каждый решит сам. Но с точки зрения управления деньгами у Максима есть одно преимущество - он заранее подумал о том, что будет завтра.

Количество заработанных денег и финансовое благополучие - не одно и то же.

Можно получать хорошую зарплату и постоянно испытывать нехватку средств. А можно зарабатывать скромнее, но постепенно создавать накопления.

Конечно, было бы неправильно утверждать, что любой человек может решить все финансовые проблемы исключительно правильным распределением бюджета. У людей бывают разные обстоятельства: болезни, потеря работы, необходимость содержать семью, дорогая аренда жилья, неожиданные расходы. Иногда денег действительно объективно недостаточно даже на самое необходимое.

И никакая таблица расходов не превратит маленькую зарплату в большую.

Но там, где есть возможность управлять своими финанса-

ми, привычки имеют огромное значение.

Есть ещё одна интересная ловушка - повышение уровня жизни вслед за увеличением дохода.

Допустим, раньше ты получал 40 000 рублей и ездил на общественном транспорте. Потом зарплата выросла до 80 000. Казалось бы, теперь можно быстрее накопить деньги.

Но ты решаешь купить автомобиль, берёшь на себя расходы на топливо, обслуживание, страховку и парковку. Вместо обычного телефона покупаешь дорогой смартфон, выбираешь квартиру побольше, чаще ходишь в рестораны.

И вот зарплата стала в два раза больше, а свободных денег почти не прибавилось.

Так происходит потому, что вместе с доходами иногда растут и расходы. В финансовом мире для этого есть специальное название - инфляция образа жизни. Это ситуация, когда человек постепенно увеличивает свои траты вслед за ростом заработка.

Получается забавная вещь: человек начинает больше зарабатывать, чтобы жить лучше, но в итоге просто покупает себе больше обязательств.

А ведь можно было часть прибавки направить на накопления, образование или создание дополнительного источника дохода.

Есть и другая причина, по которой людям бывает сложно выбраться из финансовых трудностей, - отсутствие финансовых знаний.

Например, человек может не понимать, сколько на самом деле стоит кредит, не замечать регулярных небольших списаний, не учитывать сезонные расходы или покупать вещи только потому, что на них объявили скидку. Он не обязательно безответственный. Возможно, его просто никто не учил обращаться с деньгами.

Нас учат читать, писать, решать математические задачи, изучать историю и географию. Но далеко не каждому в детстве объясняют, как составлять бюджет, чем отличается кредит от рассрочки и почему важно иметь резерв на непредвиденные расходы.

А потом мы вырастаем и почему-то должны самостоятельно во всём разобраться.

Финансовая грамотность - это набор знаний и навыков, которые можно постепенно развивать.

Начать можно с простого. Перестать избегать разговоров о деньгах. Узнать свои реальные доходы и расходы. Научиться планировать покупки и не принимать финансовые решения под влиянием эмоций.

И ещё кое-что. Не стоит измерять благополучие человека только размером его банковского счёта. Мы не знаем, сколько он должен, какие обязательства несёт и какой ценой ему достался этот достаток.

Красивый автомобиль не всегда означает богатство. До-

рогая одежда не доказывает финансовую независимость. А скромный образ жизни вовсе не говорит о том, что у человека мало денег.

Иногда самые обеспеченные люди выглядят совершенно обычно. Они просто не считают необходимым демонстрировать каждому встречному содержимое своего кошелька.

Так почему же у одних денег много, а другим постоянно не хватает?

Причин может быть множество: разница в доходах, жизненных обстоятельствах, финансовых привычках, обязательствах, знаниях и возможностях. Универсального ответа нет.

Но есть то, что мы можем изменить постепенно - своё отношение к деньгам и решения, которые принимаем каждый день.

Глава 5. Хочу или действительно нужно?

Однозначно заявляю, что это моя любимая глава, ибо я та ещё транжира…

Представь, ты заходишь в магазин за хлебом. Всего лишь за хлебом. Никаких грандиозных планов и покупок на всю зарплату. Просто хлеб.

Но по дороге к кассе ты замечаешь шоколадку. Потом красивую кружку. Чуть дальше лежит новая коллекция игрушек, а возле кассы красуется упаковка жевательных конфет, которая словно специально ждала именно тебя.

Через десять минут ты выходишь из магазина с полным пакетом, а хлеб, за которым пришёл, оказывается где-то между шоколадкой и совершенно ненужной кружкой.

Знакомо?

Поздравляю, ты только что встретился с одним из главных противников бюджета - импульсивными покупками.

Но почему так происходит? Неужели у нас настолько слабая сила воли, что одна яркая упаковка способна разрушить все планы?

Не совсем. Дело в том, что у человека есть потребности и желания. И хотя они часто идут рядом, это совершенно разные вещи.

Потребность - то, что необходимо нам для нормальной жизни. Еда, вода, одежда по погоде, жильё, безопасность, медицинская помощь.

Желание - то, что нам хочется иметь или испытать, но без чего мы вполне можем обойтись.

Например, есть хочется всем. Это потребность. Но заказать ужин из дорогого ресторана, когда дома есть продукты для приготовления еды, - уже желание.

Одежда нужна каждому. Но десятая пара кроссовок, потому что именно такая модель появилась у любимого блогера, - скорее всего, желание.

И здесь нет ничего плохого!

Желания не являются врагами финансового благополучия. Жить только ради оплаты счетов и покупки гречки тоже не самая вдохновляющая перспектива.

Мы имеем право радовать себя, покупать красивые вещи, ходить в кино, путешествовать и иногда заказывать тот самый десерт, который стоит подозрительно дорого для такого маленького количества еды.

Но как только желания становятся важнее наших реальных возможностей, тут уже появляются вопросики.

Допустим, у тебя есть 5 000 рублей. Ты давно хотел купить наушники за 4 500 рублей. Но на эти же деньги нужно купить продукты на несколько дней.

Что выбрать?

Нет универсального ответа для всех ситуаций. Возможно, наушники действительно необходимы для работы или учёбы. А возможно, старые прекрасно работают, просто тебе понравилась новая модель.

Поэтому перед покупкой полезно задать себе вопрос:

«Я действительно хочу эту вещь или просто хочу испытать удовольствие от её приобретения?»

Разница гораздо существеннее, чем кажется.

Иногда нам хочется не самого предмета, а эмоции, которую мы связываем с ним. Новый телефон кажется символом успеха. Дорогая сумка - возможностью почувствовать себя увереннее. Очередная игрушка - способом порадовать ребёнка.

Реклама прекрасно понимает эту особенность. Она продаёт не только товары, но и ощущения.

Посмотри на рекламные ролики. Тебе редко показывают просто автомобиль. Обычно в нём едет счастливый человек, вокруг красивые пейзажи, а жизнь выглядит настолько прекрасно, что невольно хочется спросить: «А вместе с машиной идёт такое счастье или за него нужно доплатить?»

Именно поэтому важно научиться отделять собственные желания от тех, которые нам искусно подсказывают окружающие.

Есть простой способ проверить себя. Не покупай понравившуюся вещь сразу. Дай себе немного времени.

Если через день или два желание никуда не исчезло, а покупка действительно вписывается в твои возможности, можно вернуться к ней.

Иногда оказывается, что вещь была нужна нам ровно до того момента, пока мы не вышли из магазина.

А теперь поговорим о детях.

Ребёнок видит игрушку у друга и тоже хочет такую же. Родитель отвечает: «У тебя дома уже полно игрушек!» Ребёнок искренне не понимает, почему это имеет значение. Ведь именно этой игрушки у него пока нет.

В определённом возрасте ему действительно сложно оценить разницу между мимолётным желанием и обоснованной покупкой. Финансовое мышление, к сожалению, не появляется автоматически вместе с первым молочным зубом.

Поэтому вместо постоянного «нет, тебе это не нужно» можно предложить ребёнку подумать: «Ты действительно давно хотел эту игрушку или увидел её только сегодня? Если мы купим её сейчас, на что придётся потратить меньше денег?»

Так ребёнок постепенно учится принимать решения, а не просто ждать, когда взрослый достанет кошелёк.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.