**Научная статья на тему:**

**Психологические факторы принятия финансовых решений подростками: как учить, учитывая когнитивные особенности.**

**Psychological factors in the financial decision-making of adolescents or financial literacy "with brains": how to teach, taking into account cognitive features.**



Балинкевич Елена Васильевна, преподаватель экономики,финансов, денежного обращения и кредита, Звенигородский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Звенигород, Россия.

Balinkevich Elena Vasilievna, Lecturer in Economics, Finance, Money Circulation, and Credit, Zvenigorod Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Zvenigorod, Russia

E-mail: evbalinkevich@fa.ru

Аннотация.Автором систематизированы пять ключевых искажений: стремление к быстрой и легкой выгоде, доверие к самой доступной информации, переоценка своих вещей и излишняя самоуверенность. Для их коррекции предложена практическая модель из трех шагов: диагностика через игровые ситуации, обучение с помощью специальных техник и закрепление навыков в проектах. Модель адаптирована для учебных занятий по финансам, экономике и внеурочной деятельности.

Цель работы — выделить основные ошибки мышления, мешающие студентам принимать рациональные финансовые решения, и предложить конкретные педагогические методы для работы с этими ошибками.

Abstract. The author systematizes five key distortions: the desire for immediate profit, trust in the most accessible information, overestimation of one's own possessions, following the crowd, and excessive self-confidence. To correct these distortions, a practical model consisting of three steps is proposed: diagnostics through game situations, learning through special techniques, and consolidation of skills in projects. The model is adapted for financial, economic, and extracurricular activities.

Ключевые слова: нейропедагогика, экономическое образование, методы обучения, финансовые концепции, когнитивные процессы, память, внимание.

Keywords: neuropedagogy, economic education, teaching methods, financial concepts, cognitive processes, memory, attention.

Введение

Студенты экономических специальностей часто сталкиваются с трудностями при изучении сложных финансовых концепций. Традиционные методы преподавания, основанные на лекциях и решении типовых задач, не всегда дают нужный результат. Проблема может заключаться не в недостатке знаний и способностей студентов, а в несоответствии методики преподавания естественным механизмам работы человеческого мозга.

Однако даже при наличии знаний у студентов, они часто действуют нерационально. Совершая импульсивные покупки, поддаваясь рекламным уловкам, необоснованно рискуя или, наоборот, избегают любых финансовых действий. Причина кроется не в недостатке информации, а в особенностях работы их психики. [2, с. 132–134.]

Для молодых людей в 16–18 лет — это период активного формирования мозга, особенно префронтальной коры, отвечающей за самоконтроль, планирование и оценку результатов. Одновременно сильно влияют эмоции и социальные факторы. Эта «связь» между эмоциональными порывами и незрелым рациональным контролем создает почву для систематических ошибок мышления — когнитивных искажений. [1, с.288]

Цель этой статьи — адаптировать ключевые принципы нейропедагогики для нужд финансового образования и предложить практические рекомендации по повышению качества усвоения трудного материала и перевести сложные концепции поведенческой экономики в утилитарную плоскость среднего образования. Рассмотрим, какие искажения особенно типичны, и предложим преподавателям конкретные инструменты для помощи учащимся.

Как работает мозг в процессе обучения: пять ключевых тезисов

Чтобы обучение было эффективным, полезно учитывать базовые отличительные черты работы нашей нервной системы.

Мозг экономит энергию. С эволюционной точки зрения мозг — очень «дорогой» орган. Он стремится минимизировать энергозатраты, переводя зачастую повторяющиеся действия в автоматический режим. Новые, сложные экономические модели воспринимаются как энергозатратная задача, и мозг инстинктивно противится их глубокой обработке.

Эмоции управляют памятью. Информация, связанная с впечатлениями, запоминается лучше и быстрее. За эмоции и память отвечают тесно связанные мозговые структуры — миндалевидное тело и гиппокамп. Сухое учение о процентных ставках, не затронувшее эмоциональную сферу, будет плохо усвоено. [4, с. 156]

Внимание — дефицитный ресурс. Современный студент живет в условиях постоянного информационного шума. Способность к устойчивой концентрации ограничена. Период постоянного внимания у взрослого человека в среднем составляет 15–20 минут, после чего необходим перерыв или смена деятельности. [4, с. 158]

Память настойчиво просит закрепления. Для перевода информации из кратковременной памяти в долговременную требуется создание прочных нейронных связей. Это достигается через последовательное предъявление материала в разных форматах и связывание новых знаний с уже имеющимся опытом.

Стресс блокирует мышление. В состоянии стресса (тревога не понять тему, боязнь экзамена) активируется древняя реакция «бей или беги». При этом ресурсы мозга направляются на выживание, а высшие когнитивные функции, включая логику и анализ, временно подавляются. Студент в стрессе физиологически не способен мыслить ясно.

Практические приемы нейропедагогики в экономике и финансах

Опираясь на эти основы, можно трансформировать методику преподавания сложных тем.

Возьмём самую частую задачу: термины «опционы», «дефолт», «фьючерс» звучат абстрактно и отстранённо. Что можно сделать преподавателю, чтобы эффективно донести информацию? Использовать сторителлинг и метафоры. Мозг запрограммирован на восприятие повествований — это древний способ передачи опыта. Метафора создает понятный образ.

Приведем пример: объясняя суть фьючерсного контракта, рассказать историю фермера Ивана и пекаря Петра, которые весной договорились о цене на пшеницу осенью. Иван пытается гарантировать сбыт, Петр — стабильную цену на сырье. Эта обычная история с героями и сюжетом делает концепцию живой. Метафора «покупка фьючерса — это страховка от перепадов цен» связывает сложное понятие с бытовым контекстом.

А вот еще одна проблема: двухчасовая лекция о портфельной теории Марковица перегружает рабочую память и приводит к «отключению» внимания. Можно применить метод «помидора». Делить занятие на короткие смысловые блоки по 15–25 минут, между которыми менять вид работы.

Структура занятия по теме «Временная стоимость денег»: 30 мин — объяснение концепции и формулы; 10 мин — активная пауза (обсуждение в парах: «почему 100 рублей сегодня ценнее 100 рублей через год?»); 20 мин — разбор практического примера с расчётами; 15 мин — решение похожей задачи в мини-группах; 5 мин — выводы и вопросы. Такая ритмичность поддерживает фокус внимания.

Важно создать атмосферу психологической безопасности, так как студенты часто боятся ошибиться в сложных расчётах или задать «неумный» вопрос. Это парализует познавательную активность. Сознательно формируйте в аудитории культуру, где ошибка — это не провал, а ценный шаг в обучении. Снижать уровень угрозы. Начните разбор сложной темы (например, модель Блэка-Шоулза) с краткого повествования о том, как сами её создатели или другие экономисты ошибались в расчётах или предположениях. Используйте юмор. Задавать открытые вопросы: «Какая часть этой формулы, наверное, самая непонятная? Давайте разберёмся вместе».

Последней, и лично сложной проблемой для преподавателя является ситуация, когда студент выучил формулу к контрольной, но не может применить ее в новой, специфической ситуации. Давайте вместе попробуем закрепить понимание, например понимание «диверсификации рисков»:

Объяснить принцип на лекции.

Показать наглядно на графике, как снижается волатильность портфеля.

Разобрать исторический кейс, как пример неудачной диверсификации (сторителлинг + впечатления).

Предложить сыграть в упрощённый онлайн-симулятор инвестиций (игровая деятельность). После такого подхода концепция усваивается прочно.

Но как внедрить эти тезисы в работу? Вот практические шаги для преподавателя:

Пересмотреть структуру лекции. Разбить её на блоки, в каждом из которых есть мини-цель, ясное объяснение и микро-интерактивность для студентов (вопрос, обсуждение, короткая задача).

Создавать «якорные» образы. Для каждой сложной концепции придумать простую метафору или аналогию из жизни. Возвращаться к данному образу в течение курса.

Включать элементы рефлексии. В конце занятия или темы задавать вопросы не о содержании («что такое НВП?»), а о процессе («что было самым сложным в расчёте НВП? Какая тактика помогла это преодолеть?»). Это развивает метапознание — умение думать о своём мышлении.

Использовать визуализацию. Схемы, графики, интеллект-карты помогают задействовать зрительные центры мозга и структурировать информацию.

Нормализовать сложности. Говорить студентам, что чувствовать замешательство при первом знакомстве с материалом — это нормально. Важно не избегать сложностей, а научиться с ними работать.

Ключевые когнитивные искажения в экономическом поведении подростков

Когнитивные искажения — это шаблоны мышления, которые заставляют нас отклоняться от логики и принимать неоптимальные решения.

Студенты склонны сильно обесценивать будущие выгоды ради небольшой, но немедленной награды. Классический вопрос «1000 рублей сейчас или 1500 через полгода?» часто решается в пользу «сейчас». В финансовой сфере это ведет к неспособности копить, импульсивным тратам и недооценке долгосрочных финансовых целей.

Оценка вероятности события строится на том, насколько легко оно приходит на ум. Если в ленте соцсетей много историй об успешных криптотрейдерах, то и собственные шансы разбогатеть этим путём кажутся высокими. Это искажение повышает уязвимость к опасным финансовым схемам и нереалистичным ожиданиям. [3,с. 210 ]

Люди склонны переоценивать ценность того, чем уже владеют. Для подростка это может проявляться в нежелании продавать старую коллекцию или игровой аккаунт по рыночной цене, потому что ему кажется, что они «дороже». Это мешает рациональному обмену и избавлению от неперспективных активов.

Стремление соответствовать группе сверстников. Финансовые решения — не исключение. Покупка определенного бренда одежды, подписка на сервис или инвестиция в «трендовый» актив часто совершаются лишь потому, что «так делают все». Это снижает критическое отношение к собственным тратам.

Подростки часто переоценивают свои умения и способности контролировать ситуацию. В финансах это выражается в уверенности, что они «угадают» направление рынка, не потеряют деньги в рискованной сделке или легко распознают мошенничество. Эта иллюзия контроля — прямой путь к финансовым потерям.

Бороться с искажениями прямыми указаниями бесполезно. Они являются бессознательными и автоматическими. Поэтому педагогическая работа должна быть нацелена на их мягкое выявление, осознание и выработку новых умственных привычек. Предлагаю модель, которая включает три этапа.

Первый этап: Диагностика и осознание - ненавязчиво показать студенту, как искажение проявляется в его собственном мышлении. Используйте короткие игровые кейсы и симуляций. Попробуем выполнить упражнение «Сделка века».[3 с. 212] Студентам предлагают выбор: получить виртуальные 500 баллов сейчас или 800 через неделю. После выбора обсуждаются причины. Затем условия усложняются: 500 сейчас или 850 через три дня? Цель — визуализировать, как резко падает субъективная ценность будущего.

Пример для игры «Невидимая рука рынка».[3 с. 213] Часть класса тайно получает задание «продвигать» одну из двух одинаковых виртуальных акций. Наблюдается, как остальные, не зная о манипуляции, начинают покупать именно эту акцию. Последующее раскрытие манипуляции вызывает мощный «эффект озарения».

Второй этап: дать простые ментальные инструменты для того, чтобы избежать искажения в момент принятия решения: правило «Три источника». [3, с. 214] Перед принятием решения о вложении (или даже времени в изучение темы) нужно найти три независимых и не самых популярных источника информации.

Чек-лист «А что, если я ошибаюсь?». Конкретные вопросы: «Какую сумму я могу потерять без ущерба для себя?», «Какие конкретные признаки покажут, что моя тактика не работает?», «Что скажет по этому поводу человек, мнению которого я доверяю?».

Третий этап: Практика и закрепление. Основная задача перенести новые навыки в контекст, приближенный к реальности, где действуют эмоции и социальное давление, через метод долгосрочных проектов и ролевых игр.

Как пример - проект «Финансовый дневник на месяц» с фиксацией всех трат и отметкой эмоций и обстоятельств, в которых они совершались. Анализ в конце месяца: какие покупки были импульсивными, а какие — под влиянием друзей?

Для примера ролевой игры можем рассмотреть - «Семейный совет», где происходит распределение ролей (подросток, родитель, консервативный финансовый советник, рискованный стартапер) для обсуждения крупной гипотетической покупки или вложения. Это позволяет увидеть ситуацию с разных сторон и противостоять излишней уверенности.

Как правильно интегрировать модели в образовательный процесс? Данный подход не требует введения отдельного предмета. Он может быть интегрирован на дисциплинах обществознания и экономики — в рамках тем «Человек и микроэкономика», «Рациональное поведение потребителя». На занятиях по финансовой грамотности — как их смысловая психологическая основа. Во внеурочной деятельности и классных часах — в формате деловых игр, тренингов и проектных недель.

Ключевая роль преподавателя меняется от транслятора знаний к фасилитатору — организатору среды, в которой ученик сам обнаруживает свои паттерны мышления и пробует новые стратегии.

Заключение

Применение нейропедагогических приемов при обучении — это переход от простой передачи информации к созданию условий для ее глубокой обработки. Такой подход не только повышает академические результаты, но и развивает у будущих специалистов гибкость мышления, устойчивость к когнитивным ошибкам и способность учиться на протяжении всей жизни. В конечном счете, это инвестиция в качество профессиональной подготовки, соответствующее вызовам современной экономики. Знания о процентах и налогах накладываются на незрелую, эмоционально заряженную систему принятия решений. Игнорирование этого фактора сводит на нет традиционное обучение финансовой грамотности.

Предложенная модель, фокусирующаяся на ключевых когнитивных искажениях, предлагает практический путь. Она позволяет перейти от запугивания рисками и морализаторства к развитию мета когнитивных навыков — способности подростка размышлять о том, как он думает о деньгах.

Такой подход не только повысит качество конкретных финансовых решений, но и будет способствовать общему психологическому взрослению, развитию самоконтроля, критического мышления и ответственности. В конечном счете это инвестиция не только в финансовое, но и в личностное благополучие будущего поколения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ариели Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом/ Ариели Д.; под редакцией Зиновской Н.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2013. [ 288 с. ] ISBN 978-5-91657-549-1
2. Грязнова, Е. В., Треушников, И. А., Мальцева, С. М., Зосич, А. С. (2020). Проблема отношения современных подростков к деньгам. Азимут научных исследований: экономика и управление, 9(4), [с. 132–134. ] <https://doi.org/10.26140/anie-2020-0904-0028>
3. Медведев С.В. Нейропедагогика: наука о мозге в помощь учителю. СПб.: Издательство Политехнического университета, [ с. 210-214.]
4. Пажитных Е.Г. Когнитивные искажения в финансовом поведении молодежи: диагностика и возможности коррекции // Образование и наука. . Т. 24. № 6. [ с. 156–180. ]
5. Выготский Л.С. Мышление и речь. – М.: АСТ, 2022. – [ 352 с. ]
6. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М.: Флинта, 2006. – [ 342 с. ]
7. Салмина Н.Г. Знак и символ в обучении. – М.: Изд-во МГУ, 1988. – [ 288 с. ]
8. Щедровицкий Г.П. Педагогика и логика. – М.: Касталь, 1993. – [ 416 с. ]