

УДК 159.99

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ

Е.В.Черникина, к.э.н, доцент,
Российский государственный гуманитарный университет,
г. Москва
О.В.Черникина, 10 класс
МБОУ «Салтыковская гимназия»
г. Балашиха

Современный этап развития экономики характеризуется высокой степенью финансовой доступности. Рост объема финансовых операций и сложность рыночных условий усиливают необходимость учета психологических факторов при принятии инвестиционных решений. Уже в подростковом возрасте доступны некоторые финансовые сервисы инвестиционные приложения, именно в этом возрасте формируется субъективная система учета доходов и расходов, накопления и приумножения капитала. Однако параллельно с расширением финансовых возможностей возрастает и риск неэффективных решений, которые приводят к потерям.

Финансовая грамотность выступает важным условием рационального финансового поведения., но ее наличие не гарантирует автоматической трансформации в эффективные поведенческие стратегии. Результаты исследования НАФИ показали, что 66% молодых людей в возрасте от 14 до 24 лет задумываются о своем финансовом положении и стараются формировать планы на будущее. Каждый четвертый опрошенный признается, что не строит планы и живет одним днем (27%). Чаще такая установка встречается среди подростков и молодых людей из семей с низким уровнем дохода (58% – в 2 раза выше среднего). Устойчивое финансовое положение в будущем во многом зависит от того, как человек в настоящее время расходует финансовые средства. Более рационально тратят деньги представители поколения Z (70%) и представители семей с низким уровнем дохода (89%). Менее рационально – подростки (60%) и молодежь из Москвы и Санкт-Петербурга (55% против 65% в целом по России). [4]

Поведенческий подход в экономике и финансах приходит на смену традиционной экономике, опирающейся на рациональное поведение человека. Однако реальные наблюдения показывают, что поведение людей систематически отклоняется от рациональной модели. Психологические установки и особенности мышления человека влияют на его поведение и принимаемые финансово-инвестиционные решения как в подростковом, так и во взрослом возрасте.

Таким образом, анализ теоретических основ поведенческой экономики и психологических механизмов принятия решений является необходимым условием понимания причин финансовой иррациональности.

Гипотеза исследования: наличие и высокая активность психологических установок и когнитивных искажений влияет на рациональность и эффективность финансово-инвестиционных решений. Психологические установки формируются в детстве и подростковом возрасте, а когда приходит время принимать решения во взрослом возрасте могут происходить потери из-за неэффективности решений.

Психологические установки представляют собой устойчивые предрасположенности личности к определённому способу восприятия финансовой информации и реагирования на неё.

Особенно важно, что установки формируются с раннего детства и продолжают закрепляться в подростковом возрасте. Исследования в области психологии развития показывают, что отношение к деньгам формируется в семье, наблюдение за поведением родителей влияет на будущие финансовые стратегии, эмоциональный опыт (потери, кризисы, успехи) закрепляет устойчивые паттерны.[3] В детстве закладываются базовые модели: отношение к риску, терпение или стремление к мгновенному результату, уровень финансовой тревожности. Во взрослом возрасте именно эти установки определяют особенности принятия финансово-инвестиционных решений и финансовое поведение. Человек может не осознавать их влияние, однако они определяют выбор стратегии (консервативная или агрессивная), реакцию на рыночные колебания, способность выдерживать временные убытки; склонность к стадному поведению.

Психологическая установка активирует соответствующие когнитивные искажения. Когнитивные искажения представляют собой систематические, повторяющиеся ошибки мышления, возникающие при обработке информации и принятии решений. В отличие от случайных ошибок, они носят закономерный характер и обусловлены особенностями функционирования человеческой психики.

Когнитивные искажения детализируют несовершенное представление человека о реальности. Оно возникает по разным причинам. Это и влияние общества, и «короткие замыкания» в обработке информации, и ментальный шум, и «наш мозг не супермозг», также эмоции и моральные ценности[1].

Когнитивные искажения являются ключевым фактором отклонения финансового поведения от рациональной модели. Эффект якорения, стадное поведение, неприятие потерь и избыточная уверенность [2] формируют устойчивые поведенческие паттерны, которые приводят к финансовым потерям. Их влияние усиливается психологическими установками, формирующимися с детства. Искажения не существуют изолированно и могут оказывать взаимное влияние: якорение усиливает неприятие потерь; стадное поведение усиливается избыточной уверенностью.

Анализ финансового поведения невозможен без комплексного учёта психологических факторов, формирующихся на протяжении всей жизни человека.

Для подтверждения гипотезы о влиянии данных факторов на рациональность финансово-инвестиционных решений было проведено эмпирическое исследование с целью выявления распространённости когнитивных искажений среди подростков и определения наиболее выраженных из них. Анкетирование проводилось в смешанном формате (онлайн и оффлайн). Формулировки вопросов были направлены на моделирование типичных финансовых ситуаций, в которых проявляются когнитивные искажения. Вопросы были построены таким образом, чтобы не использовать прямых терминов («якорение», «стадное поведение» и т.д.), выявлять реальные поведенческие предпочтения, фиксировать реакцию на неопределённость и риск. Исследование носило прикладной характер и было ориентировано на выявление практических проявлений иррациональности.

Опрос проводился в двух группах респондентов 16 лет и 17 лет (30 чел). Результаты анкетирования приведены на рисунке 1.



Рисунок 1. Результаты опроса

Ответы респондентов на вопросы 5 (стадное поведение), 7 (неприятие потерь), 8 и 9 (приверженность спонтанным решениям), 15 (оценка финансовых знаний и самоконтроль, избыточная уверенность), 18 (эффект якорения) близки у двух групп респондентов. Чем старше возраст респондента, тем более уверенней и осознанней ответ о поведении в конкретной финансовой ситуации, что подтверждает выдвинутую гипотезу.

Результаты исследования показали, что когнитивные искажения оказывают системное влияние на рациональность финансово-инвестиционных

решений. Наиболее выраженными стали эффект якорения, стадное поведение, неприятие потерь, избыточная уверенность.

Повышение эффективности финансово-инвестиционных решений требует не только экономических знаний, но и осознания собственных когнитивных ограничений. Для принятия рациональных и взвешенных финансово-инвестиционных решений необходимы комплексные меры как по повышению финансовой грамотности, так и по формированию навыков финансовой осознанности через идентификацию и нейтрализацию конкретных искажений у субъектов принятия финансово-инвестиционных решений, развитие когнитивной дисциплины, устойчивых финансовых привычек и критического мышления.

Список литературы

1. Алехин, Б. И. Поведенческие финансы: учебник и практикум для вузов / Б. И. Алехин. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 182 с.
2. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро: перевод с английского / Д. Канеман; редактор А. Батурина. — Москва : АСТ, 2021. — 653 с.
3. Хухлаева, О. В. Психология развития и возрастная психология: учебник для вузов / О. В. Хухлаева, Е. В. Зыков, Г. В. Базаева ; под редакцией О. В. Хухлаевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 299 с.
4. Насколько финансово грамотны российские подростки и молодежь до 24 лет. Аналитический центр НАФИ. Электронный ресурс. URL: <https://nafi.ru/analytics/naskolko-finansovo-gramotny-rossiyskie-podrostki-i-molodezh-do-24-let/?ysclid=mm33byel1b80783771> (дата обращения 26.02.2026)