

Министерство образования и науки Российской Федерации
Саратовский социально-экономический институт
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Кафедра финансов

Как принимать разумные финансовые решения?

Саратов

УДК 336.1
ББК 65.261
К 16

Автор – составитель
доктор экономических наук, профессор
Е.А.Нестеренко

Как принимать разумные финансовые решения?/авт.-сост. Е.А.
Нестеренко/Саратовский социально – экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 12 с.

УДК 336.1
ББК 65.261

© Авт.-сост. Е.А. Нестеренко, 2014

Введение

Современное российское общество можно смело назвать обществом потребления. Освоение искусства потребления так же важно для благосостояния каждого человека, как и искусство получения денег. Дело не в том, чтобы стать аскетом, вопрос в том, чтобы правильно потреблять. Мы живем под прессингом производителей: на нас потоком выливается информация из журналов, телевидения, радио, рекламы в транспорте, Интернете, мобильном телефоне и т.д. И нужно учиться ее грамотно понимать и разделять. Культура потребления постепенно начинает формироваться в нашем сознании, возможно и мы скоро будем заходить в супермаркет со списком покупок и выходить, не купив ничего лишнего. Мы часто не можем правильно распорядиться свободными денежными средствами: тратим, когда нужно экономить, или покупаем, когда нужно продавать. Тем не менее, в России уже начинается осознание необходимости личного финансового планирования и рационального, разумного распоряжения свободными денежными средствами. Умение принимать разумные финансовые решения формируется только в процессе приобретения личного опыта. В начале XXI века произошли качественные изменения в сфере личных финансов россиян. Появилась возможность формировать свое финансовое будущее, но существует ряд экономических и социально-психологических параметров, которые необходимо учитывать при выборе собственной финансовой стратегии.

В любой ситуации необходимо помнить о главном: соизмеряйте свои доходы и расходы.

1. Современные способы снижения расходов покупателя

В отношениях продавцов и покупателей заложен вечный конфликт интересов. Одним нужно продать всего побольше и подороже, другим купить подешевле и самое необходимое. Идет непрерывное состязание: кто больше продвинется к своей цели. Продавцы постоянно «на индустриальной основе» изобретают все новые ловушки и способы добычи денег покупателя. Так формируется общество потребления. Защита совершенствуется более массово, но кустарно-индивидуально — многие неосознанно вырабатывают свои способы защиты денег от ненужных трат.

1.1. Ловушки для покупателей

Перечень наиболее распространенных способов заставить покупателя истратить как можно больше денег может выглядеть так.

1. **Расположение товара.** Большую часть продуктов покупатель берет с полки, которая расположена на уровне глаз. Продавцы называют ее «золотой». На втором месте по популярности — полка на уровне рук, «серебряная». Самые дорогие товары выставляются на этих полках.

2. **Дорогой старт.** Выигрышным для продавца считается место на первом стеллаже по ходу покупателя и на стендах правой стены: движение в магазине *обычно* происходит справа налево, и активнее наполняют корзину именно в первые минуты посещения. Там цены могут быть особенно *завышены*.

3. **Яркий ценник.** Супермаркет заинтересован в продаже товаров, которые выпускаются под его маркой. Продаются они в нескольких точках в магазине, а их ценники выделены другим цветом: *покупатель* привык воспринимать разноцветные бумажки как символ скидок. Он активно раскупает товары с яркими ценниками. Хотя продают товар по полной цене и выше.

4. **Продуманный беспорядок.** Товары, расставленные в идеальном порядке, люди берут хуже: не хотят «нарушать красоту». Продукты, которых

осталось всего *несколько* штук, быстрее окажутся в тележке покупателя: если народ берет, значит, вещь стоящая. А на складе этих «остатков» — на многие недели продаж.

5. **«Паровоз».** На самое видное место выставляют популярный и необходимый продукт, например хороший сыр, а вокруг него — взбитые *сливки*, *воздушные муссы* и т.п. Человек подходит за сыром, а возвращается домой с десертом.

6. **«Замок».** Порой в магазине мы можем увидеть товар, выложенный в виде «замка». «Стены» образуют два самых разрекламированных товара, а внутри помещается дешевый, но далеко не самый необходимый *продукт*.

7. **Воздействие на детей.** Дети более *впечатлительны*. Мало кто знает, что поход в магазин с ребенком увеличивает траты не менее чем на 15%, в основном из-за непрекращающегося «мама, купи мне».

8. **«Большая телега».** Размер тележек растет: ведь в результате объем покупок выглядит меньше. Кроме того, в большей части тележек теперь существует специальное сиденье для ребенка, которое облегчает совместные выходы за покупками и, как уже *было сказано*, увеличивает наши расходы.

9. **Нарядная упаковка.** В *упаковке* покупать приятнее, но цена выше. Например, в отделе деликатесов такие товары, как колбаса, сыр или рыба, на развес в среднем на 15% дешевле, чем те же товары, облаченные в красивую упаковку.

10. **Принцип дзюдо.** Это использование энергии противника. Магазины стремятся использовать стремление к экономии. Зачастую цены на шоколадки, жвачки, легкие спиртные напитки занижены. Но покупатель не замечает завышенных цен на товары первой необходимости. Также работают и организаторы акций. Кто не покупал три товара по цене одного, ни в одном из них не нуждаясь?

Разумеется, этот перечень не является исчерпывающим. Новые

инструменты быстрого извлечения ваших денег разрабатываются непрерывно. Но если хотя бы иногда задумываться о методах расстановки ловушек для вас, то польза будет. Кроме экономии — удовольствие от забот по нейтрализации ловушек.

1.2. Защита кошелька

Сам факт осознания того, какое воздействие на вас оказывают торговые сети, дает отрезвляющий эффект. Поэтому, логично будет рассмотреть несколько простых принципов защиты ваших денег.

1. ***Составляйте план покупок заранее.*** Значимые покупки и другие траты необходимо заблаговременно планировать. Можно планировать месяц или даже число. Главная задача — избежать случайных, импульсивных покупок, потому что зачастую так покупаются абсолютно бесполезные вещи. Помните: магазин и продавец провоцируют именно импульсивные покупки.

2. ***Планируйте цену.*** Это позволит, во-первых, отправляясь в магазин, взять с собой столько денег, сколько необходимо только на запланированные покупки, плюс, может быть, 5—10% на непредвиденные расходы — в таком случае оставленные дома средства будут в целости. Во-вторых, даже если вы пришли с кредитной карточкой, превышение плановой цены — лишний повод задуматься.

3. ***Научитесь говорить «нет».*** Не вините себя в нерешительности при общении с продавцом, проявлении мягкости или робости — это всего лишь желание мысленно смоделировать свои цели, прокручивание ситуации в уме, стремление взять паузу, все просчитать и поступить правильно. Ситуация выбора сама создает стресс.

4. ***Соблюдайте эмоциональную дистанцию, не сближайтесь с собеседником.*** Он — продавец, а вы — покупатель. Ваш статус выше! Дистанция не позволит вам терзаться мыслями: «Зачем подошла?» — и поможет уйти в случае необходимости.

5. ***Берите инициативу в свои руки.*** Подходя к товару, возьмите

инициативу на себя. Сами затевайте разговор и ведите его, задавая вопросы. Или, наоборот, молчите, не отвечая продавцу, делая вид, что что-то обдумываете. Главное — делайте то, что хочется вам, а не ему. Не проявляйте очевидного интереса.

6. ***Заставьте продавца говорить конструктивно.*** Если поймали себя на мысли, что теряете нить разговора, открыто заявите об этом и попросите прояснить ситуацию. Не разрешайте «давить» или уводить в сторону. Вы вправе отстаивать собственную зону комфорта. Смотрите на вещи спокойно и трезво.

7. ***Непосредственно и открыто общайтесь.*** Смело заявите о своем подозрении: «Мне кажется, что вы лукавите. Ну не может такая финтифлюшка стоить так дорого». Это срабатывает. Манипулирующий начнет оправдываться, а затем ретируется.

8. ***С юмором обезоруживайте манипулятора.*** Мало ли смешного можно встретить в магазине? Шутки всегда помогают. Остроумие и улыбка — хорошая защита.

9. ***Повторяйте волшебную фразу: «Спасибо, но мне этого не нужно».*** Любое отклонение от этой конструкции будет виртуозно использовано профессионалом. Говорите уверенно, любое сомнение «враг» использует в своих интересах.

10. ***Не боритесь,*** даже выявив факт манипуляции, особенно профессиональной (той, которой обучали продавца на тренингах). Исполнители, как правило, виртуозы и просчитывают партию на несколько ходов вперед. ***Просто уйдите.*** Этим вы сэкономите и нервы, и кошелек.

Безусловно, каждый из нас может сам расширить список принципов защиты собственных денег от ненужных трат. Главное - иногда об этом задумываться.

2. Правила принятия разумных финансовых решений

Знакомство с правилами можно начинать с аналогии банковской деятельности. Известно, что содержимое банковской депозитарной ячейки можно извлечь, лишь используя одновременно два ключа, один из которых принадлежит сотруднику банка, а другой — владельцу ячейки. Это вопрос безопасности. Безопасные финансовые решения также требуют одновременного использования двух своеобразных ключей: деятельности правого и левого полушарий мозга. Ниже приводится шесть правил, придерживаясь которых вы не будете делитантом в момент принятия финансовых решений.

1. Не принимайте связанных с деньгами решений, находясь во власти эмоций.

Бурные эмоции — позитивные или негативные — сужают перспективу, не позволяют видеть картину происходящего в целом и не дают логически оценить долгосрочные последствия предпринимаемых действий.

Как ни парадоксально, попытки применить разумные доводы и логику при общении с человеком, находящимся в возбужденном состоянии, обычно лишь добавляют масла в огонь его эмоций. Эмпатическое слушание и непротиворечие в такой момент перевозбужденному собеседнику являются гораздо более эффективным способом снижения эмоционального градуса дискуссии.

2. Не принимайте важных решений, связанных с деньгами, в состоянии усталости или внутренней напряженности.

Рост напряженности приводит к эмоциональной регрессии. При нарастании напряжения и назревании конфликта мы реагируем на стресс посредством эмоций, подобающих скорее малым детям. То же справедливо и в отношении усталости. Дайте себе отдых, пусть напряжение спадет — лишь после этого приступайте к обдумыванию решения.

«Не отходи ко сну во гневе своем», — гласит старая мудрая поговорка. В состоянии усталости мы легко теряем самоконтроль, и тогда способны

говорить и делать вещи, о которых впоследствии можем горько пожалеть. Вот хорошее правило здоровой финансовой жизни: никогда не принимайте важных решений после 9 часов вечера.

3. Если вам пришла в голову хорошая мысль, обдумайте ее повторно на следующий день.

В жизни не так часто возникают ситуации, требующие быстрого принятия решения. К их числу не относятся инвестирование или покупка телевизора с жидкокристаллическим экраном. Если посетившая вас минуту назад идея действительно является стоящей, она останется таковой и завтра, после того как вы проспите ночь и ваше состояние и перспективное видение изменятся.

Постарайтесь уловить разницу между безразличной инертностью и осознанным выжиданием. «Я посплю с этой мыслью» означает решение, а не отказ от него.

4. Создайте структурированный план, основанный на достаточном объеме информации.

Принимая во внимание общую картину и свои долгосрочные цели, выработайте стратегию и план действий, основанные на фактах, а не на эмоциях и инстинктах. Подумайте, какая помощь может вам понадобиться для того, чтобы получить максимально полную информацию по интересующему вас вопросу. Периодически пересматривайте свой план на предмет его соответствия объективному мнению специалистов в области финансов или инвестиций.

5. Придерживайтесь своего плана.

Даже во времена, когда дела идут отлично и вы пребываете в эйфории, продолжайте придерживаться плана. Сделайте так, чтобы ваша энергичность и желание рискнуть проявлялись в любых областях, кроме финансовой.

6. Беспокойтесь лишь о том, о чем стоит беспокоиться.

Определите, что именно вы в состоянии контролировать (ваши планы, ваши действия, ваши решения), а что вы контролировать не в силах (рыночные условия, внешние события), затем сконцентрируйте все свои

усилия и энергию на том, что подвластно вашему влиянию. В ситуациях, которые вы не способны ни контролировать, ни изменить, придерживайтесь плана.

3. Свойственно ли вам непреодолимое стремление к покупкам?

Даже те из нас, кто не вовлечен в полномасштабный цикл страсти к покупкам, временами обнаруживают склонность к подобным действиям. Постарайтесь определить, в какой степени вам присущи стереотипы поведения, указанные ниже.

1. Делаете ли вы покупки (в магазинах или через Интернет) для того, чтобы избавиться от чувства скуки, пустоты, поражения, гнева или страха?
2. Возникает ли у вас в период разочарования или неудачи мысль, что покупка поможет вам почувствовать себя лучше?
3. Приводят ли ваши траты к внутренним конфликтам или конфликтам с другими людьми?
4. Часто ли вам приходится сожалеть о сделанной покупке?
5. Создавали ли ваши покупательские привычки хаос в вашей жизни?
6. Покупаете ли вы с помощью кредитной карты вещи, которые не стали бы покупать за наличные?
7. Меняется ли ваше настроение после похода в магазин?
8. Возникает ли у вас в процессе покупки ощущение, что вы совершаете некое запретное или опасное действие?
9. Случается ли вам думать о суммах, которыми вы не обладаете, а после этого идти в магазин и покупать то, что вам нравится?
10. Приходится ли вам менять стиль жизни или отказываться от отпуска вследствие произведенных вами трат в магазинах?
11. Мешало ли вам когда-нибудь чувство вины или неловкости в полной мере насладиться удовольствием от сделанного приобретения?

12. Совершаете ли вы покупки для того, чтобы повысить уровень самооценки?
13. Стали бы вы делать покупки с меньшей вероятностью, будучи уверенными, что никто, кроме вас самих, никогда не узнает об этом?

Если вы дали положительный ответ хотя бы на один из приведенных выше вопросов, значит, время от времени вы совершаете покупки с целью регулирования своей самооценки. В таком случае ваши траты в определенной степени *контролируют ваше поведение*, а не наоборот.

В ситуации бесконтрольных трат люди склонны создавать поверхностные ограничения: разрезать на части кредитную карту, обещать себе больше не делать покупок в том или ином магазине. Проблема такого подхода заключается в том, что вы пытаетесь логическим способом контролировать свои расходы, тогда как дело касается не логического мышления, а чувств: именно ваши чувства, а не мысли управляют вашими действиями. Единственно верное решение проблемы состоит в том, чтобы обратиться к самим чувствам. То есть понять, чего вы ищете или чего стремитесь избежать на самом деле.

Заключение

Таким образом, на пути к достижению собственного финансового благополучия мы раскрываем для себя все новые и новые секреты. \

Уоррен Баффет, признанный наиболее успешным инвестором в мире, раскрыл свой секрет в одном предложении: «Будь осторожен, когда все вокруг алчны, и будь алчен, когда все вокруг осторожничают». Барон Натан де Ротшильд в конце XVIII века произнес сходную по смыслу фразу, ставшую одной из самых популярных в финансовом мире: «Покупай, когда гремят пушки, и продавай, когда звучат фанфары». Два гениальных финансиста, разделенные двумя столетиями во времени, дают нам один и тот же совет: развивайте свой финансовый интеллект, овладевайте культурой расходования собственных денежных средств с учетом рисков и соблазнов рынка.

Оглавление

Введение.....	3
1. Современные способы снижения расходов покупателя.....	4
1.1. Ловушки для покупателей.....	4
1.2. Защита кошелька.....	6
2. Правила принятия разумных финансовых решений.....	9
3. Свойственно ли Вам непреодолимое стремление к покупкам?.....	10
Заключение.....	12