

СЦЕНАРИЙ ЛЕКЦИИ

«РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ... ПОКУПКЕ»

Формат проведения: лекция

Количество участников: не ограничено

Продолжительность мероприятия: 60 мин.

Оборудование: проектор и/или экран, звукоусиление при необходимости

Предупреждение: курсивом выделен вспомогательный текст для спикера

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
Слайд 1 «Вводный слайд»	<i>Приветственные слова. Представление спикера.</i> Вы немного узнали обо мне, теперь давайте узнаем, как можно охарактеризовать вас в контексте темы нашего сегодняшнего разговора – «рациональное потребление». Прежде чем мы с вами обсудим значения этих терминов, устроим небольшую разминку-знакомство. Поднимите руки те, кто: ● Покупает сразу то, что первым видит в магазине (интернет-магазин тоже считается), не сравнивая характеристики с другим товаром? ● Хочет купить новую модель гаджета, как только она появилась в магазине? ● Не планирует свои расходы? Например, живёт одним днём и сразу тратит все свои карманные деньги? ● Как быстро вы соглашаетесь купить вещь, если она продаётся по скидке? Сразу? <i>В зависимости от возраста и настроения аудитории спикер может попросить поднимать на разные вопросы другую руку или просить встать, чтобы и правда устроить разминку. ☺</i> <i>Спикер также может комментировать ситуацию:</i> «Как много/мало среди нас тех, кто совершает импульсивные покупки!», «Какие вы ответственные потребители!» или «Судя по большому количеству поднятых сейчас рук, нам есть над чем работать!» и т.д.	3 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	Кстати, героиня сегодняшней истории Маша – вот она на слайде – ответила бы на все эти вопросы «да», но она хочет изменить своё поведение и быть более финансово ответственной. А мы с вами ей в этом сегодня поможем!	
Слайд 2 «Потреб-ности»	Но сначала обсудим термины, указанные в заглавии. Думаю, вы со мной согласитесь, что слова «потребление» и «потребности» - очень похожи, они однокоренные. Наверняка все понимают значение слова «потребности», но давайте мы ещё раз его обсудим – какое определение термину «потребности» вы бы дали? <i>(Могут быть ответы: «То, что нужно человеку», «То, без чего человек не сможет жить» и т. д.).</i> Да, вы во многом правы, это слово вполне понятное, но научное определение сразу дать сложно, поэтому давайте обратимся к Большому энциклопедическому словарю (БЭС). Он говорит, что потребности – это «нужда в чем-либо, объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития...». Как видите, вы были совершенно правы, когда говорили, что это «то, что нужно человеку и без чего он не сможет жить». Самое распространенная иерархия потребностей называется «Пирамида Маслоу» – её придумал психолог Абрахам Маслоу в середине XX века (отсюда и название). Суть его идеи заключается в том, что потребности человека можно разделить на несколько категорий (вот они на слайде), и для того чтобы перейти на следующую ступень «пирамиды», нужно удовлетворить потребности предыдущей ступени (то есть человек не будет думать о творчестве, пока ему нечего есть и негде жить). Вы, возможно, встречались с этой концепцией на уроках обществознания или экономики. Но если она вам не знакома, можем обсудить подробнее. <u>Справочно для спикера, если у аудитории возникнут вопросы:</u>	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	<i>Первые две ступени называют базовыми потребностями, в них входят физиологические потребности (еда, сон, тепло) и потребности безопасности (иметь крышу над головой и чувствовать себя защищенным).</i> <i>А вот верхние ступени описывают психологические потребности: желание человека жить в обществе и реализовывать себя в этом обществе:</i> ● <i>Социальные (чувствовать близость и поддержку от значимых людей – как в песне «Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались!»).</i> ● <i>Потребность в уважении («Друзья в футбольной команде прислушиваются к моим советам, когда мы обсуждаем тактику игры»).</i> ● <i>Творческие потребности (желание открывать и придумывать новое).</i> ● <i>Эмоциональные потребности (испытывать позитивные эмоции от чего угодно – от созерцания красоты, выполнения каких-либо задач и т.д.).</i> ● <i>Потребности развития (достигать своих целей, становиться профессионалом в каком-то деле, «я крутой в программировании/футболе/решении sudoku и т. д.).</i> <i>Важно понимать, что у этой концепции есть и недостатки:</i> - о <i>Потребности могут удовлетворяться и в другом порядке (особенно психологические);</i> - о <i>Удовлетворяя одну потребность, можно удовлетворить и другую – они взаимосвязаны (например, строя дом для удовлетворения потребности в своей безопасности, можно реализовать свою потребность быть профессионалом и потребность в признании обществом);</i> - о <i>Эта классификация далеко не единственная, есть много других.</i> <i>Так вот, потребление – это всё, что мы покупаем или используем для удовлетворения своих потребностей. Например, одежду для поддержания тепла или кисти и краски, чтобы удовлетворить свою потребность в творчестве.</i>	
Слайд 3	Про потребление мы поняли, а что будет, если добавить к нему слово	1

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
«Рацио-на льное потреб-ле ние»	«рациональное»? Это значит разумное, то есть такое, которое выполняет задачу с максимально удовлетворяющим нас результатом и минимальными затратами ресурсов. Именно это мы с вами сегодня и будем обсуждать: • Как можно сделать наше потребление более рациональным? • И что нам и особенно нашему сегодняшнему персонажу – Маше – иногда мешает это делать?	мин.
Слайд 4 «Как быть рацио-нал ным потреби-т елем»	Как мы уже выяснили, Маша тратит деньги сразу, как только их получает, и на первое, что видит на полке магазина. Какие советы вы бы дали Маше, чтобы изменить её подход к распоряжению своими финансами? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать их правильность и близость к основной идее. Здесь приветствуются предложения именно по эффективному использованию финансов.</i> <i>Далее спикер может объяснить примеры из списка выборочно: только те, что не были озвучены участниками самостоятельно.</i> Вы большие молодцы, вы предложили Маше много действенных способов. Почти все они есть и в нашем списке: • <u>Вести бюджет и пересмотреть траты в категории «необязательные расходы»</u> – это означает не только записывать доходы и расходы, но и анализировать траты. Например, если вы много тратите на утренний кофе/фаст-фуд/онлайн-игры, подумайте, как сократить эти расходы. Именно так можно выявить «финансовые дыры» – незаметные регулярные траты, которые мешают копить на важные цели. • Кстати, о важных целях – <u>поставить цель и разработать финансовый план её достижения</u> – это тоже один из вариантов рационального поведения. Конкретная цель мотивирует и помогает избежать спонтанных трат. При формулировании финансовой цели будьте максимально конкретны: не просто «хочу купить новый гаджет», «цель –	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	накопить 30 тысяч рублей на 5-ю модель телефона конкретной марки к ближайшему Новому году». ● <u>Покупать только то, что действительно нужно</u>, а для этого – составлять список необходимых покупок заранее. Это помогает снижать количество ненужных покупок на 50-80%. Как конкретно определить, импульсивная ли это трата или вещь вам действительно нужна – обсудим буквально на следующем слайде. ● <u>Покупать качественные вещи, которые прослужат дольше, а не дешёвые, которым быстро понадобится замена</u>. Например, дешёвые кроссовки за 2 тысячи рублей изнашиваются за сезон, а качественные за 5 тысяч служат 4 года. Если купить вторые, то вы потратите 5 тысяч, а если каждый год будете обновлять – то 8 тысяч (и это мы ещё не учитываем ущерб здоровью и осанке). ● <u>Пользоваться программами лояльности</u>. Что это значит: системно используйте скидки, кешбэк и бонусы от магазинов и банков. Следите за акциями, НО покупайте только запланированное и нужное. ● <u>Следить за подписками на электронные сервисы</u>. Обычно мы, как и Маша, радостно пользуемся промо-предложениями «целый месяц подписки за 1 рубль», и редко дочитываем такие условия до конца. А там скрывается «ловушка», то есть продолжение «после пробного периода за 199/599/1199 рублей в месяц». Цена может быть любой, но спонтанные подписки, особенно если ими ещё и не пользоваться, это «пожиратели» бюджета. ● <u>Не поддаваться на маркетинговые уловки и эффект толпы</u>. То есть научиться распознавать манипуляции и принимать решения на основе логики, а не эмоций. Как это делать – тоже обсудим! Это список рекомендаций далеко не исчерпывающий – его можно	

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	продолжать ещё долго, в том числе и вашими советами!	
Слайд 5 «Как не покупать лишнее»?	Но если бы всё было так просто, то Маша давно была бы финансовым гуру и не тратила много денег впустую! На прошлом слайде мы дали общие рекомендации, а теперь давайте разберём практические приёмы, которые помогут не покупать лишнее. ● <u>Метод «10/10/10»</u> Перед покупкой ответьте честно себе: как буду я относиться к покупке через: 10 минут? 10 месяцев? 10 лет? ● <u>Правило 24 часов</u> Придерживайтесь правила 24 часов: перед покупкой не из списка подождите некоторое время – можно даже уйти из магазина и обдумать необходимость покупки вдали от соблазна – и ответьте себе на вопрос: точно ли вам нужна эта вещь? ● <u>Чек-лист самопроверки</u> Можно также задать себе следующие вопросы: - Зачем мне это? Где я буду это использовать? - Что будет, если я не куплю? - Есть ли альтернатива дешевле? - Это соответствует моим целям?	3 мин.
Слайд 6 «Рациональное потребление – помощь экологии»	Думаю, мы дали отличные советы Маше по оптимизации своих финансовых ресурсов! Но мы с вами прекрасно понимаем, что ресурсы бывают не только у людей! И наши покупки влияют на общий объём производства товаров и услуг в мире, а значит, на ресурсы в планетарном масштабе. На самом деле принцип рационального потребления давно предлагают эко-активисты, которые ставят своей целью заботу об экологии всей планеты. Это настолько важная инициатива, что ООН (Организация Объединенных Наций) включила «переход к рациональным моделям потребления» в 17 важных целей для человечества на ближайшее время.	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	Как вы думаете, что ещё может сделать Маша, чтобы одновременно и улучшать ситуацию со своими финансами, и помочь экологии? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать их правильность и близость к основной идее. Здесь приветствуются предложения именно по влиянию инициатив на экологию.</i> Как много отличных вариантов вы предложили! Давайте посмотрим, что ещё можно сделать: ● <u>Сдавать мусор в переработку.</u> Это не только снижает объем свалок, но и позволяет экономить: если у вас при походе в магазин есть шоппер (холщовая сумка), то можно не покупать каждый раз пластиковый пакет. ● <u>Отказаться от одноразовых вещей</u> – многоразовые аналоги окупаются за несколько месяцев. Например, в школу и на тренировки можно ходить со своей пластиковой бутылочкой и наполнять её, а не выкидывать пластик и покупать заново. То же самое можно делать со стаканчиками кофе на вынос, контейнерами для еды, жидким мылом дома и т.д. ● <u>Сдавать одежду нуждающимся или в переработку.</u> Если перебрать вещи, которые мы не носим, то можно понять, сколько мы тратим денег на неиспользуемые вещи. А ненужные вещи можно не выкидывать на свалку, а использовать с умом: некоторые магазины дают скидку на покупку новых вещей, если сдавать в переработку уже ненужные. ● <u>Пользоваться общественным транспортом, а не личным.</u> Особенно для коротких поездок общественный транспорт может быть даже выгоднее: ведь при поездке на автомобиле нужно учитывать не только стоимость потраченного бензина, но и «стоимость владения» автомобилем – транспортный налог, стоимость технического обслуживания, замена резины, платная парковка, автомойка и т.д. К тому же, использование общественного транспорта снижает углеродный след – это выбросы парниковых газов в результате деятельности человека,	

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	которые влияют на климат на планете. ● <u>Брать в аренду вещи, а не покупать их.</u> Чем это выгодно для вашего кошелька? При аренде (часто такой формат называют англоязычным термином «шеринг», что буквально значит «делиться», или в общем смысле – совместное потребление) мы платим только за время использования вместо полной стоимости (то есть «стоимость владения» из пункта выше). Для экологии это полезно тем, что не происходит перепроизводства товаров, для создания которых нужно много природных ресурсов. <i>Тут можно устроить небольшой интерактив:</i> Наверняка у вас дома есть вещи, которыми вы пользуетесь достаточно редко – раз в год или в два, в три? Приведите примеры! <i>Ответы могут быть следующие:</i> строительные инструменты, палатка и другое походное обмундирование, некоторая бытовая техника, тематическая праздничная одежда, спортивное снаряжение для сезонных активностей и т.д.	
Слайд 7 «Полная стоимость владения»	Мы обычно привыкли оценивать только числовые показатели, то есть цену. Но у актива могут быть и другие параметры, то есть нужно учитывать «совокупную (полную) стоимость владения», а не только покупки. Для правильной оценки альтернатив нужно учитывать полную сумму расходов на продукт или услугу за весь период использования, то есть все дополнительные траты. Давайте поможем Маше понять, сколько всего нужно посчитать, если она хочет завести собаку. Что нужно учитывать? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать их правильность.</i> ● Стоимость покупки собаки (или можно взять в приюте!) Обязательные регулярные расходы: ● Питание (разные виды корма)	4 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	● Медицинское обслуживание (приёмы у ветеринара, прививки, обработка от паразитов и т.д.) ● Гигиена (стрижка шерсти, когтей, шампуни, расчески и т.д.) ● Воспитание и социализация (занятия с кинологом для коррекции поведения и/или самостоятельные тренировки – а для них нужно тратить ещё и своё время ☺) ● Игрушки, лежанки ● Экипировка для выгула (ошейник, поводок или шлейка, адресник с именем владельца и т.д.) Обязательные нерегулярные расходы: ● Расходы на передержку и выгул (услуги собачьей няни или гостиницы для животных на время отпуска или командировки родителей) ● Непредвиденные медицинские расходы (на случай, если собака съест на улице что-то не то, поранит лапу и т.д.) ● Стоимость испорченных вещей Вот видите, как много всего нужно для того, чтобы завести собаку! А это мы даже не учли необязательные траты в виде дополнительных вкусняшек, одежды для прогулок и всего прочего! Теперь вы наглядно видите, что мы ошибаемся, когда при сравнении ограничиваемся ценой покупки – необходимо считать совокупную стоимость владения.	
Слайд 8 «Что мешает рациональности?»	Сидя в этой аудитории, вы, наверняка рассуждаете, что всегда поступаете рационально, то есть выбираете оптимальный по цене вариант, который удовлетворяет ваши потребности наилучшим образом? Но так ли это на самом деле? Помните наш вопрос про то, как быстро вы принимаете решение о покупке товара, если видите скидку на него? Этот вопрос как раз касался нашего нерационального поведения, ведь в действительности люди не всегда покупают товар со скидкой, потому что он им реально	4 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	необходим, а скорее потому, что их привлекает наличие скидки. Получается, они тратят деньги на то, что не было им нужно, то есть не удовлетворяло их потребности максимально эффективно. «Почему же так происходит?» - спросите вы. Долгое время учёные-экономисты считали, что в финансовых вопросах человек всегда действует абсолютно рационально. То есть стремится приобрести то, что ему действительно нужно по наименьшей цене. И это предположение звучало довольно логично, особенно с учётом следующего обоснования: если человек знает, что в магазине и на рынке продают одинаковый товар, но на рынке он стоит меньше, то покупатель, естественно, сделает покупку там, где дешевле. Звучит очень логично, не правда ли? Так долго думали и сами экономисты, пока психологи не доказали обратное! И за это получили Нобелевскую премию по экономике (заметим, что на самом деле премия называется «Премия по экономике памяти Альфреда Нобеля», потому что экономика не входила в первоначальный список Нобеля, эту социальную науку добавили позже, оценив её важность). В 2002 году Даниэль Канеман получил премию «за применение психологической методики в экономической науке», а в 2017 году Ричард Талер – за вклад в развитие отдельного направления – поведенческой экономики. Так вот, эти учёные доказали, что человек на самом деле подвержен разным когнитивным искажениям, другими словами – ловушкам мышления, которые способствуют тому, чтобы человек не всегда поступал абсолютно рационально. Как же это работает? Сейчас рассмотрим на примерах.	
Слайд 9 «Смещение к настоящему»	Наша дорогая и знакомая Маша живёт одним днём и считает, что потратить все деньги сегодня важнее, чем ждать будущего – ведь иначе инфляция «съест» их часть, и она сможет купить меньше её любимых конфет. Напоминание: инфляция – это процесс снижения стоимости денег или их покупательной способности, что означает, что на ту же сумму	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	денег можно будет купить меньше товаров или оплатить меньший объем услуг. Вопрос к вам: в чём права, а в чём не права Маша? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать их правильность.</i> Абсолютно правы те, кто, как и Маша, учитывает наличие инфляции. Ведь 100 рублей сегодня стоят дороже, чем 100 рублей через год! Всё потому, что на них можно купить больше. Но неправильно Маша поступает, когда думает, что надо потратить всё сегодня. Этот поведенческий эффект учёные называют смещением к настоящему. Мы, как правило, предпочитаем небольшую, но сиюминутную выгоду – большой, но отсроченной. Этот древний принцип «синицы в руках» как никогда актуален в современной потребительской культуре – на нем основаны не только кредиты и рассрочки (получаем вещь уже сейчас, а платим больше потом), но и некоторые принципы привлечения клиентов (предложения получить прямо сейчас баллы на свой виртуальный счет, скидку на следующую покупку или подарок, а потом уже осознать, что эта покупка по такой цене была тебе не очень-то и нужна). Как с этим бороться? Использовать «метод 10/10/10» (см. слайд 5) или другие советы, как не покупать ненужное. Создать буфер для невозможности трат – например, сразу переводить часть карманных денег на финансовую цель, чтобы не оставалось свободных денег и желания их потратить.	
Слайд 10 «Эффект владения»	Вы когда-нибудь думали, что расстаться со своими вещами сложнее всего? Кто замечал за собой такое – поднимите руки. <i>Если поднятых рук много:</i> как много среди нас тех, кто эмоционально привязан к своим вещам! <i>Если поднятых рук мало:</i> не переживайте, вы не одиноки в таком поведении!	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	Наша Маша тоже не может расстаться с гитарой, велосипедом и мольбертом, которыми давно уже не пользуется, но продолжает хранить на всякий случай. Правильно ли поступает Маша? На самом деле такая привязанность к вещам – это проявление психологического феномена, который называется «эффект владения». Он заключается в том, что мы склонны переоценивать стоимость вещей, которыми уже владеем – нам мешает эмоциональный барьер. Наши игрушки хранят воспоминания о том, как нам было весело и спокойно в детстве. Наши наряды напоминают, какие счастливые моменты мы в них испытывали. Наши старые гаджеты хранят наши первые рекорды в играх и старые фотографии (даже если те уже давно скопированы в облако). Именно эта эмоциональная привязанность мешает нам объективно оценивать стоимость вещей и выливается в том, что люди: ● Объявляют завышенную стоимость при продаже вещей, автомобиля или квартиры, ● Не продают то, что самим уже не нужно. Как с этим бороться? Осознание – первый шаг в борьбе с эффектом владения. Это как в поговорке: «предупреждён – значит, вооружен». Так вы можете задать себе вопрос: что даёт вам владение этой вещью, кроме воспоминаний? Второй шаг – это попытаться объективно оценить стоимость ваших вещей. Например, осмотреть, сколько стоят аналогичные на маркет-плейсах вторичной продажи. И уже тогда решить – хранить или продать и получить дополнительные финансовые ресурсы.	
Слайд 11 «Эффект якорения»	Следующая тема для обсуждения – это поведение Маши в магазине: она пытается экономить, поэтому покупает всё, как только видит товар с надписью «скидка». «Таким образом я берегу деньги!» – считает Маша. Как думаете, в чём права Маша, а в чём её поведение иррационально? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать</i>	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	<i>их правильность.</i> Какие вы молодцы, вы уже даёте очень рациональные ответы! Маша права в том, что следит за скидками и старается на этом экономить. Но нюанс в том, что, покупая всё подряд по скидке, Маша не только не экономит, но и тратит лишнее! Особенно с учётом того, что ценники со скидками специально устроены так, чтобы поймать нас в ловушку. Это ещё одно когнитивное искажение – «эффект привязки» или его ещё называют «эффект якорения». Он заключается в том, что наше восприятие зависит от первой полученной информации при принятии последующих решений. Этот якорь искажает наше восприятие, заставляя нас оценивать всё относительно него, а не объективно. Этот эффект работает потому, что наш мозг ищет точки отсчета или базу для сравнения, чтобы принимать быстрые решения в условиях неопределенности. «Якорем» может быть не только цена. Например, если ваш друг сказал, что за проект в прошлом году всем ставили 8 баллов, то полученная вами 9-ка будет казаться отличным результатом. А если бы он сказал, что обычно дают 10, то те же 9 баллов вы бы восприняли как неудачу. Как этого избежать? 1. Изучайте цены заранее Перед покупкой любого значимого товара или услуги самостоятельно определите для себя реалистичный ценовой диапазон. например, вы хотите купить новый планшет. Прежде чем покупать, посмотрите обзоры и цены в нескольких крупных интернет-магазинах. 2. Создавайте свой якорь, то есть ставьте свои ограничения После изучения рынка установите для себя ограничение: «Я готов(а) потратить от 8 до 12 тысяч рублей на модель с определенными функциями». Приходя в магазин и видя акцию «скидка с 20 тысяч до 13 тысяч», вы не поддаётесь на уловку, потому что ваш собственный,	

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	обоснованный, лимит говорит вам, что даже 13 тысяч – это дорого для ваших целей. 3. Учитывайте «историю» цены Интернет-магазины позволяют сравнивать цены от разных производителей в настоящий момент, но также позволяют проверить, сколько этот товар стоил в прошлом. Такой инструмент позволяет проверить, не случилась ли «накрутка» цены для того, чтобы потом устроить на него распродажу. 4. Решите, а купили ли бы вы этот товар или услугу, если бы скидки на него не было? Это опять возвращает нас к вопросу: «какую потребность удовлетворит эта покупка?»	
Слайд 12 «Демонстративное потребление»	Продолжим обсуждение Машиного поведения: она хочет такую же новую модель смартфона, как и у её одноклассников, хотя старый гаджет всё ещё нормально работает. «Он просто не в тренде!» - страдает Маша. Как вы считаете, насколько правильно поступает Маша? А её решение можно назвать финансово грамотным или всё-таки нет? <i>Спикер выслушивает ответы аудитории и может комментировать их правильность.</i> Получается, Маша хочет купить телефон, чтобы показать способность позволить себе покупки не первой необходимости. Это демонстративное поведение, ещё его иногда называют показным или статусным. Эти синонимы говорят нам о том, что цель такого поведения – это показать способность позволить себе покупки, не являющиеся предметами первой необходимости, и таким образом продемонстрировать свой статус. В данном случае решающим фактором в покупке товара является не его качество или возможность удовлетворить потребности, а цена. Такое поведение может привести к перерасходу бюджета и проблемам с доступными деньгами. Поэтому в первую очередь	5 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
	спросите себя: «Входит ли этот товар в список необходимых мне? Если нет, то чем мотивировано мое желание его приобрести?» А что можно сделать, чтобы Маша всё-таки смогла удовлетворить свою потребность в уважении в группе, но при этом сделать это не с помощью дорогостоящей покупки? Мы можем посоветовать ей, например, предложить девочкам записаться в один танцевальный класс или вместе научиться делать украшения.	
Слайд 13 «Итоги»	Итак, мы приближаемся к окончанию нашего занятия, поэтому давайте обсудим, что вы запомнили из предыдущего нашего разговора. Что показалось вам важным и интересным? Какие советы вы бы дали родителям и близким по рациональному поведению в финансовых вопросах? <i>Спикер слушает ответы аудитории и может комментировать.</i> Какие вы молодцы, выхватили столько всего нужного! Какая внимательная у меня сегодня была аудитория! А вот что мне хотелось бы, чтобы вы запомнили: ● Рациональное потребление – это не экономия, а оптимизация. Речь идет не о тотальном отказе от трат, а о сознательном распределении ресурсов для максимизации пользы и качества жизни. ● Главный враг рациональности – импульсивность и поспешность, из-за которых на наши решения влияют когнитивные искажения. Решение о покупке, принятое под влиянием сиюминутного желания, редко соответствует долгосрочным целям. ● Рациональное потребление экологично и социально ответственно. Сокращение ненужных покупок, отказ от одноразовых вещей, сдача одежды в секонд-хенд и сортировка мусора – это не только прямая финансовая выгода (экономия денег), но и вклад в сохранение ресурсов планеты, что становится новой этической нормой.	3 мин.
Слайд 14 «Информа	<i>В конце лекции спикер уточняет, остались ли вопросы у слушателей и хотят ли они получить информацию по каким-либо другим темам.</i>	1 мин.

№ слайда	Деятельность спикера	Вре- мя
ция о портале Мои финансы»	Надеюсь, вам было также приятно и интересно, как и мне! Больше полезной информации можно найти на сайте Минфина России и на портале moifinansy.rf, а также в социальных сетях портала: В Телеграм-канале – https://t.me/FinZozhExpert Во ВКонтакте – https://vk.com/moifinancy Спасибо, что были сегодня отзывчивой аудиторией!	