

# Маркетинговое давление, рискованные денежные отношения

### Разговаривайте с детьми о маркетинговых уловках

Объясните ребенку, что яркие надписи, глаголы в повелительном наклонении («покупай», «решайся» и т. д.) и ограниченность времени для принятия решений — это уловки маркетологов, которые стремятся продать товар человеку, которому он, скорее всего, не нужен.

### Приводите конкретные примеры

Лучше всего, если это будут примеры из вашей личной жизни. Такие истории помогут показать ребенку, что никто не застрахован от рискованных денежных отношений.

### Для противостояния маркетинговому давлению скажите ребенку:

«Если ты чувствуешь, что эмоции тебя переполняют, желание что-то купить становится все сильнее, ты торопишься совершить покупку, пока не поздно — это верный знак, что нужно сказать себе «стоп». Отложи покупку, посоветуйся с кем-то, поищи альтернативы, подумай до завтра. И тогда покупай, если не передумаешь».

### Рассказывайте детям о новых случаях мошенничества

Новые кейсы будет полезно обсудить всей семьей. Показывайте ребенку различные фишинговые сайты крупных компаний. Рассказывайте о том, как отличить подделку, и обязательно наглядно это демонстрируйте.

### Не ругайте ребенка, если он стал жертвой мошенничества

Используйте случившееся как полезную тренировку и опыт на будущее.

