

Revista Científica Internacional

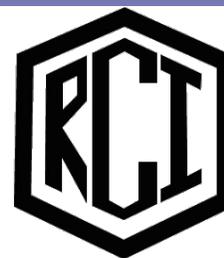
Fecha de presentación: 25/10/2018

Fecha de aceptación: 29/10/2018

Fecha de publicación: 29/10/2018

Como citar

Aceituno, D. (2018). El neuroaprendizaje y la educación financiera dirigida a adultos. Universidad Mariano Gálvez. 1(1) 1-9. DOI: <https://doi.org/10.46734/revcientifica.v1i1.14>



REVISTA CIENTIFICA INTERNACIONAL
Centro de Investigación de la
Sociedad del Conocimiento

Volumen 1

Número 1

ISSN: 2708-8103

DOI: <https://doi.org/10.46734/revcientifica.v1i1.14>

El neuroaprendizaje y la educación financiera dirigida a adultos

Neurolearning and adult financial literacy

Dayana Arlett Aceituno Noriega
Universidad Mariano Gálvez de Guatemala
dayana.aceituno@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-3507-1410>

Resumen

Todos los días, sin importar el ingreso o nivel educativo de las personas, estamos expuestos a tomar decisiones que tendrán un impacto en el bienestar financiero personal, familiar y, de manera agregada, de las naciones. La toma de decisiones relacionadas con el dinero, se puede evidenciar en los hábitos, tales como la propensión al ahorro, al consumo y al endeudamiento. Sin embargo, comprender y modificar el comportamiento financiero no es tarea fácil, ya que en este proceso inciden aspectos como el conocimiento, los valores y las creencias de cada persona. Para apoyar esta tarea, se puede hacer uso de la neurociencia, la cual ha ampliado su aplicación a campos tan diversos como la economía (neuroeconomía), el mercadeo (neuromarketing), la administración (neuromanagement) y el aprendizaje (neuroaprendizaje).

Palabras clave: neuroaprendizaje, educación financiera

Abstract

Every day, regardless of people's income or educational level, we are exposed to making decisions that will have an impact on the personal, family and, in aggregate, financial well-being of nations. Decision-making related to money can be evidenced in habits, such as the propensity to save, consume and borrow. However, understanding and modifying financial behavior is not an easy task, since aspects such as the knowledge, values and beliefs of each person affect this process. To support this task, neuroscience can be used, which has expanded its application to fields as diverse as economics (neuroeconomics), marketing (neuromarketing), administration (neuromanagement) and learning (neurolearning).

Keywords: neurolearning, financial education

Introducción

El neuroaprendizaje es un término utilizado, aproximadamente desde la década de 1990, en aspectos educativos para estudiar el cerebro como órgano principal del aprendizaje en el que se procesan las funciones cognitivas y las representaciones mentales.

Podría decirse que el cognitivismo es la corriente de pensamiento que antecedió al neuroaprendizaje, ya que el centro de estudio es la mente humana y cómo esta procesa, almacena, utiliza e interpreta la información, así como la capacidad que tiene de aprender algo nuevo.

También le anteceden propuestas como la psicología genética de Piaget; el aprendizaje significativo de Ausubel; y, más recientemente, la de Richard Bandler y John Grinder con la Programación Neurolingüística, en las que se hacen asociaciones entre la capacidad de aprender algo nuevo y a partir de ello modificar el comportamiento.

Según Santana (2006), existe una estrecha relación entre el “cerebro, la conducta y el aprendizaje” a tal punto que, ese es precisamente el título de la obra en la que presenta cómo los dos hemisferios del cerebro actúan como un empresa con dos edificios. En el edificio uno, el hemisferio izquierdo, se almacena la información, el raciocinio, los procesos secuenciales de aprendizaje y la toma de decisiones de forma consciente.

En el edificio dos, hemisferio derecho, se hace la aplicación de la información es decir se manejan las percepciones o interpretaciones propias de la realidad; las emociones, los procesos simultáneos de aprendizaje y la toma de decisiones no consciente.

Respecto a la toma de decisiones consciente y no consciente, en la obra “Tu Dinero y tu Cerebro”, Bermejo e Izquierdo (2013) plantean que las personas toman decisiones con base en los sistemas de recompensa y aversión al riesgo, que se encuentran “almacenados” en los hemisferios derecho e izquierdo, respectivamente, del cerebro humano.

El sistema de recompensa, se relaciona con el beneficio esperado de una acción, por ejemplo la compra de un artículo como un teléfono inteligente puede representarle a la persona una recompensa ya que obtiene comentarios favorables de sus familiares, le da estatus y además le implica beneficios como acceder a servicios de internet o redes sociales.

El sistema de aversión al riesgo, le podría dar señales de alerta respecto a la compra, relacionadas con el riesgo de sufrir el robo o pérdida del bien y de la información que contiene, o evaluar el costo de oportunidad que tiene si destinara los recursos a otra actividad o bien.

Además, el sistema de recompensa está asociado a la obtención del bien de forma inmediata, lo que podría conducir al individuo a adquirirlo al crédito sin importar el costo que ello implique. Por otro lado, el sistema de aversión al riesgo podría percibir el costo adicional como una pérdida y por tanto prefiera esperar a ahorrar para comprarlo u optar por otro.

Estos dos sistemas están compuestos por elementos intrínsecos del comportamiento como: el conocimiento, los valores, las creencias, la experiencia, la percepción del entorno e incluso la propia biología cerebral; así como por elementos externos como la publicidad, la influencia de los grupos de pertenencia (familia, compañeros de trabajo amigos) y de los grupos de referencia (a los que se aspira llegar) que modelan el comportamiento y el proceso de toma de decisiones de las personas, a lo que el aspecto económico no es ajeno.

A la luz de lo anterior, la antigua creencia de que la toma de decisiones financieras es eminentemente racional no es válida, toda vez que esta toma de decisiones está condicionada al ciclo de vida económico, determinado por el nivel de ingreso y consumo, pero además por la emotividad.

Para citar algunos ejemplos de estas decisiones financieras emotivas, Bermejo e Izquierdo (2013) hacen la reflexión de casos de personas que adquieren un vehículo similar al del vecino; o cosas más simples como adquirir una blusa de determinado color o estilo, porque las demás compañeras de trabajo o de estudios tienen una igual. El énfasis de esta situación no está en la compra per se del bien, sino en las condiciones de emotividad que influyeron en la decisión de compra y en las consecuencias adversas a la que se puede llegar, como el sobreendeudamiento. Estas decisiones pueden estar afectas por las neuronas espejo, que llevan a las personas a mimetizar las conductas de otros y que de forma agregada generan un comportamiento denominado “efecto manada”, en el que varios individuos imitan a otros por el mero instinto de sobrevivencia.

La crisis financiera de los años 2007 y 2008, dejó como lección aprendida que el sobreendeudamiento privado, derivado del efecto manada que conllevó a burbujas económicas, puede incidir en la generación de crisis financieras que trascienden al ámbito nacional e internacional.

Asimismo, puso de manifiesto la importancia de la educación financiera, ante un entorno dinámico en el que se puede observar nuevos canales para acceder a servicios financieros como el Internet, los servicios móviles (vinculados a telefonía móvil celular), los establecimientos como farmacias o tiendas de barrio que brindan servicios de agentes bancarios; la presencia de nuevos oferentes de crédito como las cooperativas, las casas de empeño, entre otros, que si bien es cierto suponen una oportunidad en acceso a servicios de crédito, a la vez suponen también un desafío para educar a las personas usuarias reales o potenciales de estos servicios.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico –OCDE- (2005), la educación financiera es el proceso por el que los consumidores e inversionistas mejoran su comprensión de los productos y los conceptos económicos, accediendo a información, instrucción o asesoría objetiva, para desarrollar las capacidades y confianza para la toma de decisiones relacionadas con la administración de los recursos, sabiendo a dónde acudir para obtener ayuda y tomar otras medidas eficaces para mejorar su bienestar.

Cabe rescatar dos elementos de esta definición: 1) la toma de decisiones (en las que inciden los elementos intrínsecos y extrínsecos) y 2) la comprensión de los productos y conceptos económicos, de tal forma que las personas puedan contar con competencias para hacer un buen uso de los productos y servicios financieros a los que tienen acceso, con el fin de mejorar su bienestar.

Sobre el segundo elemento, la comprensión de los productos y conceptos y el desarrollo de competencias, es importante señalar que, en el ámbito educativo, las competencias son el conjunto de conocimientos, habilidades y destrezas con las que cuenta una persona y que le proveen de la capacidad para aplicarlas en su vida. Es decir que la educación financiera implica, además que la persona tenga conocimientos sobre conceptos financieros, que desarrolle la capacidad de aplicarlos en su vida cotidiana, de manera favorable. Se puede citar el caso de un comerciante, que obtiene un préstamo en la mañana para la adquisición de la mercadería que venderá en el transcurso de la jornada en un local del mercado municipal, cuyo monto más interés debe devolver en la tarde al prestamista.

Esta operación, cotidiana para el comerciante, implica conocimiento sobre el interés que le aplicará, el plazo en que deberá pagar el préstamo, entre otros aspectos. Asimismo, que tenga la habilidad de comprender y comparar entre las opciones a las que puede acceder y la destreza de sentirse en la confianza de negociar las condiciones y optar por la que le sea más conveniente. Incluso podría considerar que, en lugar de elegir un préstamo, inicie a formar un fondo o ahorro para la compra de mercaderías.

Por ello, se puede inferir que la educación financiera no es un cúmulo de conocimientos o información almacenada en el edificio uno del cerebro, sino es la transformación de hábitos hacia conductas favorables, es decir el cambio en los patrones cognitivos de conducta.

Para ejemplificar la importancia de estos patrones cognitivos, se presentan dos casos. El primero es el de una persona cuyo estilo de vida ostentoso le llevó a una situación de sobreendeudamiento, es decir, al incumplimiento crónico del pago de las deudas asumidas para la adquisición de bienes o servicios (Kappel; Krauss y Lontzek, 2010). Esta situación que parece ser propia de los países en vías de desarrollo, pero también es común encontrarla en países desarrollados; en Estados Unidos se utiliza la frase “keeping up with the Joneses”, la cual no tiene una traducción literal al español, para referirse al comportamiento de las personas que

buscan tener cosas mejores o “tan buenas” como las de los vecinos, los contemporáneos o los compañeros de trabajo.

El segundo caso es el de una persona cuyo ingreso es el salario mínimo, su patrón cognitivo le ha determinado a pensar que no puede ahorrar porque ni siquiera le alcanza para cubrir sus necesidades básicas, que no puede planificar lo que no tiene: dinero, o que no necesita saber cómo administrar sus ingresos sino un aumento en sus ingresos.

En ambos casos, se observan patrones cognitivos y de conducta de falta de planificación, de la comprensión de las oportunidades y los riesgos financieros, de hábitos desfavorables o argumentos que buscan la justificación de la situación en la que se vive debido a factores externos y a las propias decisiones. Por lo anterior se plantea el cuestionamiento ¿Se puede modificar el comportamiento financiero?

El neuroaprendizaje, como disciplina que combina las neurociencias con la pedagogía, sostiene que el aprendizaje es la capacidad que tiene el cerebro para adaptarse a los cambios y al entorno (Bajo, 2014). Sin embargo, la misma complejidad biológica, anatómica y psicológica del cerebro hace que aplicar el neuroaprendizaje también resulte complejo.

Bajo (2014), agrega que con el neuroaprendizaje es factible optimizar el desarrollo del cerebro a través de la mejora de los procesos que intervienen en el aprendizaje tales como el razonamiento, el manejo de las emociones y de los archivos o información que almacena en los edificios uno y dos (razones y emociones).

La etapa más importante del desarrollo del cerebro es en la infancia y de esa cuenta, modificar patrones, conductas o hábitos en los adultos (cuando ya se ha alcanzado la madurez neurológica) es desafiante cuando se emprende un proyecto de educación financiera, sobre todo porque el dinero es un tema “tabú”. Muchas personas encuentran recompensa al exponer símbolos de ostentación o cuando culpan a los demás por su propia situación financiera, pero les resulta difícil decir cuánto es su salario, su nivel de endeudamiento o que su condición actual es el resultado de sus propias decisiones.

En el neuroaprendizaje se rescata que, aunque el cerebro ya esté maduro, no deja de aprender y puede cambiar un patrón por otro, es decir se da la “apercepción”. Este término fue acuñado por Leibniz y aplicado por Herbart (Campillo, 1973), para referirse transformación de una experiencia o percepción asimilada por otra, construyendo así un nuevo conocimiento.

Ello se favorece con el ejercicio mental o entrenamiento cognitivo, el enfoque al sujeto y no a la metodología de enseñanza, con propiciar el aprendizaje en un entorno adecuado, e identificar la etapa en la que se encuentra la persona respecto al cambio de conducta.

Con base en lo anterior, en talleres de educación financiera dirigidos a adultos, pueden realizarse ejercicios con un enfoque constructivista, partiendo de experiencias y conocimientos previos de los participantes, mostrando empatía y validación hacia ellos y presentado cómo es posible hacer cambios.

Asimismo, un ejercicio de reflexión de los valores morales y cómo se aplican en las actividades cotidianas de la vida, como la toma de decisiones y el manejo del dinero, apoya a cumplir los propósitos siguientes:

- Reflexionar que los valores son aspectos transversales de la vida y sobre la integridad. Si la persona manifiesta que uno de sus valores es la puntualidad podría preguntársele ¿cumple puntualmente con sus pagos?

Muchas personas exteriorizan, en términos de dinero, la importancia de cumplir con los compromisos adquiridos. Al respecto, en este ejercicio es propicio cuestionarse si se atienden con igual importancia otros compromisos, como la participación en una actividad importante para los hijos. Ello porque el ser humano es integral y no se podría concebir la idea de ser cumplido en unos aspectos de la vida y en otros no.

- Comprender que en las finanzas personales también se pueden formar hábitos favorables, como el ahorro, y vivir los valores.
- Recapacitar sobre la importancia de la responsabilidad, definida como la capacidad de las personas de responder ante las consecuencias de sus actos, los que son consecuencia de sus propias decisiones.

Otro ejercicio de entrenamiento cognitivo es la identificación y definición de metas personales y familiares. Existen muchas técnicas para definir metas que pueden aplicarse, lo importante es que la persona tenga clara una visión de lo que espera alcanzar y de cómo con el manejo que haga de sus finanzas puede alcanzar, o no, esa meta.

Esto permite que, además de saber a dónde se quiere llegar, se defina el cómo con un plan de acción para lograr la meta. El plan puede incluir la programación del ahorro (no solo monetario sino de los recursos en general), un plan de pago de deudas, un plan para reducir costos o generar más ingresos.

Luego, un ejercicio de elaboración de un presupuesto personal o familiar, le permite a la persona identificar sus propios patrones de conducta a partir de sus hábitos de consumo. “Conócete a ti mismo” decía Sócrates, una frase aplicable al entorno financiero como punto de partida, ya que si se desea hacer un cambio, lo primero es tener un diagnóstico de qué

se va a cambiar, evaluar si se hacen gastos hormiga, si se compra por impulso y promover el consumo inteligente, es decir priorizar las necesidades y recordar las metas trazadas.

En el enfoque al sujeto, sobre todo con adultos, es importante validar las experiencias previas y permitir que las personas las exterioricen y compartan, además las personas están más propensas a exponer una situación problemática, cuando encuentran a otros que han pasado por algo similar.

La aplicación de casos tiene la ventaja de plantear una situación o un problema en tercera persona, lo que permite a los participantes tener mayor objetividad en el momento de presentar posibles soluciones. Al hacer el planteamiento en primera persona, el participante podría sentirse aludido, ofendido y en lugar de buscar una solución, buscar una justificación a su actuar.

Se debe identificar además, la forma en la que aprenden los participantes y utilizar técnicas de aprendizaje divergente, es decir que permitan al cerebro descubrir la solución a algún problema planteado, ya que el sujeto descubre y hace que ese aprendizaje sea significativo para su vida y por lo tanto, le sea más fácil aplicarlo.

Para propiciar el neuroaprendizaje, el cerebro se debe encontrar en las condiciones adecuadas que lo propicien, por ejemplo que tenga suficiente oxigenación, para evitar la agresividad, el bloqueo o la falta de atención de las personas.

Para identificar la etapa en la que se encuentra la persona respecto al cambio de conducta, Bavister y Vickers (2011) sugieren 5 pasos para el cambio de hábitos:

- Ninguna acción: no se percibe ninguna situación o problema.
- Identificación: se percibe una situación que puede cambiarse.
- Plan: hacer un plan de qué hacer para lograr un cambio.
- Implementación: llevar a cabo las acciones para lograr el cambio, ejecutar.
- Mantenimiento: probablemente el más difícil de los 5 pasos, sea lograr el mantenimiento ya que pueden haber recaídas y pérdida de interés si no se logra el objetivo propuesto u otras situaciones adversas que no favorezcan el nuevo comportamiento.

Conclusión

El neuroaprendizaje aplicado a la educación financiera, invita a reflexionar sobre tres aspectos:

- La educación financiera no es acumular conocimientos de términos económicos técnicos, sino la capacidad de las personas de comprender su proceso de toma de decisiones, responsabilizarse por las consecuencias de ello y actuar en consecuencia para su bienestar y el de su familia.
- No se trata de conductas conformistas, sino de la comprensión de las opciones, los recursos y mecanismos para tomar acciones financieramente favorables.
- Muchas personas se preguntan ¿qué debo hacer para cambiar mi situación financiera? El doctor Panasiuk (2014), recomienda que antes de responder a qué hacer, se debe responder a quién soy. Antes de modificar lo que se hace, se debe valorar, aceptar y decidir lo que es. Ello permite cambiar el patrón clásico de tener – hacer – ser (Domit, 1991) que sugiere afirmaciones como “cuando tenga dinero, haré una casa y entonces seré feliz”; por tomar la decisión de ser feliz con lo que se tiene, para hacer cosas.

El poder del cambio inicia con cambiar los pensamientos, la mente es tan poderosa que Kiyosaki (2004) la califica como el activo más valioso que tiene el ser humano.

Para finalizar, la potencialidad del cerebro se resume en la frase inmortalizada por Mahatma Ghandi: “Cuida tus pensamientos, porque se convertirán en palabras. Cuida tus palabras, porque se convertirán en tus actos. Cuida tus actos, porque se convertirán en tus hábitos. Cuida tus hábitos, porque se convertirán en tu destino.”

Referencias

- Bajo Hervás, María Elvira. (2014). Neuroaprendizaje. Recuperado de: <http://www.neuroaprendizaje.es/>
- Bavister, Steve y Amanda Vickers. (2011) Programación Neurolingüística. Barcelona, España: Editorial Amat.
- Bermejo, Pedro y Ricardo Izquierdo. (2013). Tu dinero y tu cerebro: por qué tomamos decisiones erróneas y cómo evitarlo según la neuroeconomía. Madrid, España: Editorial Conecta.
- Campillo Cuauhtli, Héctor. (1973). Manual de Historia de la Educación. México, D.F., México: Fernández Editores, S.A.
- Domit, Michel. (1991). Ser, hacer y tener: ¡Atrévete a cambiar tu vida hoy! México, D.F., México: Editorial Plantea Mexicana, S.A. de C.V.

Kappel; Krauss y Lontzek. (2010). El exceso de endeudamiento y las Microfinanzas - La construcción de un Índice de alerta temprana. Zúrich, Suiza: Universidad de Zúrich.

Kiyosaki, Robert. (2004). Padre rico, padre pobre. Madrid, España; Editorial Aguilar.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico – OCDE -. (2005). Recomendaciones a los Principios y Buenas Prácticas para la Educación Financiera. Recuperado de: <http://www.oecd.org/finance/financial-education/35108560.pdf>

Panasiuk, Andrés. (7 de octubre de 2014). ¿Cómo llego a fin de mes? Congreso de Mujeres Líderes Guatemaltecas, conferencia llevada a cabo en Hotel Camino Real. Cámara de Comercio de Guatemala, Guatemala.

Santana, Rolando. (2006). “El cerebro, la conducta y el aprendizaje”. San José, Costa Rica: Editorial: EUNED.

Sobre la autora

Dayana Arlett Aceituno Noriega, es Licenciada en Comercio Internacional, posee una Maestría en Dirección de Marketing, ambos grados otorgados por la Universidad Mariano Gálvez de Guatemala. Se ha desempeñado en cargos de promoción del comercio exterior y proyectos de cooperación al desarrollo social, actualmente es Coordinadora del Programa de Educación Financiera de la Superintendencia de Bancos.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Es libre para compartir, copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato y adaptar el documento, remezclar, transformar y crear a partir del material para cualquier propósito, incluso comercialmente, siempre que cumpla la condición de atribución: debe reconocer el crédito de una obra de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace.