



MÓDULO 2

LA PSICOLOGÍA DE LA GESTIÓN FINANCIERA



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Contenido

- Introducción
- Contexto y antecedentes
- Prejuicios financieros conductuales
- Mentalidades financieras
- Actividades:
 - Actividad 1: Ejercicio de gui3n de dinero
 - Actividad 2: Mapa de la mentalidad monetaria
 - Actividad 3: Recuerdos sobre el dinero
 - Actividad 4: Gasto emocional
 - Actividad 5: Gest3n consciente del dinero

"EL DINERO NO ES SOLO UN INSTRUMENTO FINANCIERO, TAMBIÉN ES UN INSTRUMENTO PSICOLÓGICO. CÓMO PENSAMOS Y SENTIMOS ACERCA DEL DINERO AFECTA LA FORMA EN QUE LO ADQUIRIMOS, GASTAMOS Y AHORRAMOS."

DR. BRAD KLONTZ, PSICÓLOGO FINANCIERO.



Financial Literacy for Youth



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Introducción

El dinero es una fuerza poderosa en nuestras vidas, que moldea nuestras experiencias, valores y aspiraciones. Sin embargo, a pesar de su importancia, muchos de nosotros luchamos por gestionar nuestras finanzas de manera efectiva. Desde gastar en exceso hasta ahorrar insuficientemente, a menudo tomamos decisiones financieras que van en contra de nuestros propios intereses a largo plazo.

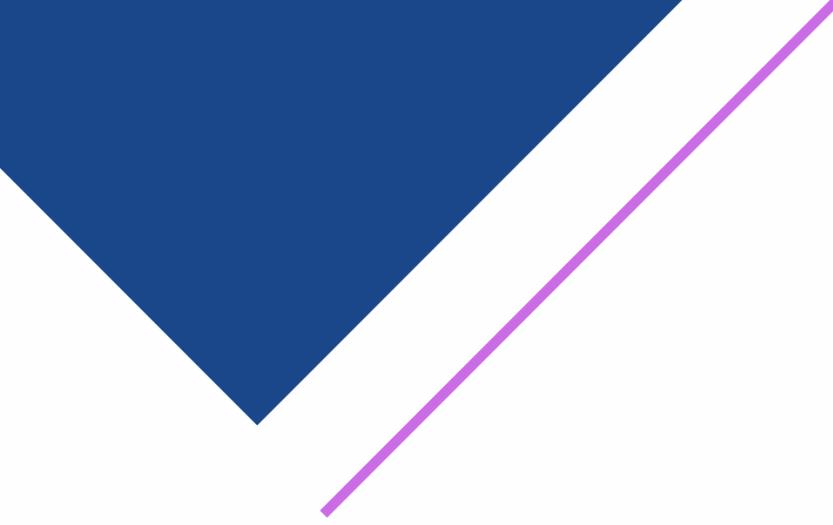
¿Por qué ocurre esto? ¿Qué impulsa nuestros comportamientos financieros y cómo podemos mejorar nuestras decisiones financieras?

Para responder a estas preguntas, debemos recurrir al campo de la psicología financiera, que examina los factores psicológicos que influyen en nuestras actitudes, creencias y comportamientos financieros. Al comprender la compleja interacción entre nuestra mente y el dinero, podemos obtener ideas sobre nuestros hábitos financieros, motivaciones y objetivos, y tomar decisiones más informadas sobre cómo ganamos, gastamos, ahorramos e invertimos nuestro dinero.

En este módulo, exploraremos la psicología detrás de la gestión financiera, adentrándonos en los factores cognitivos, emocionales y sociales que moldean nuestras decisiones financieras. Abordaremos temas como actitudes y creencias financieras, autocontrol y fuerza de voluntad, toma de riesgos e incertidumbre, y la influencia social. A través de esta exploración, obtendremos una comprensión más profunda de nuestra relación con el dinero y descubriremos estrategias prácticas para mejorar nuestro bienestar financiero. **¿Estás listo?**



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Contexto y antecedentes

La **psicología detrás de la gestión financiera** se refiere al estudio de los procesos mentales y emocionales que influyen en cómo las personas toman decisiones sobre su dinero. Incluye una amplia gama de temas, como las actitudes hacia el dinero, las creencias y comportamientos financieros, el establecimiento de metas, la toma de decisiones y el impacto de las emociones en la toma de decisiones financieras.

La investigación en este campo ha demostrado que los comportamientos financieros y la toma de decisiones de las personas están influenciados por una compleja interacción de factores, que incluyen su crianza, antecedentes sociales y culturales, valores y creencias personales, sesgos cognitivos y respuestas emocionales a situaciones financieras.

Por ejemplo, las personas que crecieron en hogares donde el dinero era escaso pueden desarrollar una mentalidad de escasez, lo que los lleva a acumular dinero y evitar gastar, incluso cuando sería lo mejor para ellos hacerlo. De manera similar, las personas que tienen una gran necesidad de estatus social pueden ser más propensas a gastar en bienes de lujo para señalar su estatus social a los demás.



La gestión financiera no se trata solo de adquirir riqueza, sino también de administrarla de manera efectiva. Para lograrlo, las personas necesitan comprender sus propios sesgos psicológicos y desarrollar estrategias para superarlos, como establecer metas financieras realistas, crear un presupuesto y automatizar el ahorro. Al comprender la psicología detrás de la gestión financiera, las personas pueden tomar decisiones financieras más informadas y efectivas, lo que conduce a una mayor seguridad financiera y bienestar.

Influencias y sesgos comunes que pueden afectar la toma de decisiones

Sesgos financieros conductuales

Los sesgos financieros se refieren a los diversos sesgos cognitivos que influyen en nuestra toma de decisiones financieras y comportamientos. Estos sesgos a menudo tienen sus raíces en nuestras emociones, experiencias y condicionamientos sociales, y pueden afectar nuestros hábitos financieros y resultados.

Echa un vistazo a la siguiente página para ver algunos sesgos de comportamiento comunes y atajos mentales que podrían afectar la capacidad de una persona para tomar decisiones financieras lógicas.

¿Te identificas con alguno de estos?

Sesgos financieros conductuales

- **Sesgo de confirmación:** La tendencia a buscar información que confirme nuestras creencias preexistentes sobre el dinero y a ignorar información que contradice esas creencias.
- **Sesgo de anclaje:** La tendencia a depender en exceso de la primera información que recibimos al tomar una decisión financiera, incluso si es irrelevante o inexacta.
- **Sesgo de aversión a las pérdidas:** La tendencia a dar mayor importancia a evitar pérdidas que a lograr ganancias, lo que puede llevar a hábitos de inversión y gasto excesivamente conservadores.
- **Sesgo de rebaño:** La tendencia a seguir a la multitud y tomar decisiones financieras basadas en las acciones de otros, en lugar de en nuestra propia investigación y análisis independiente.
- **Falacia del costo hundido:** La tendencia a continuar invirtiendo en un proyecto o decisión financiera incluso cuando ya no tiene sentido, simplemente porque ya hemos invertido tiempo, dinero o recursos en él.

La psicología detrás de la gestión financiera para los jóvenes es un tema complejo y multifacético, influenciado por una variedad de factores cognitivos, emocionales y sociales. Al comprender estos factores y desarrollar habilidades para gestionarlos de manera efectiva, los jóvenes pueden prepararse para una vida de éxito y seguridad financiera a largo plazo.

La psicología detrás de la gestión financiera es especialmente importante para los jóvenes que están comenzando su camino financiero. La adultez temprana es un período crítico para desarrollar hábitos financieros y actitudes que pueden moldear el futuro financiero de una persona. Desafortunadamente, muchos jóvenes luchan por gestionar sus finanzas de manera efectiva, a menudo tomando decisiones que pueden tener consecuencias negativas a largo plazo.

A continuación, exploraremos algunos de los factores que influyen en los jóvenes al tomar decisiones financieras. ¡Comencemos!





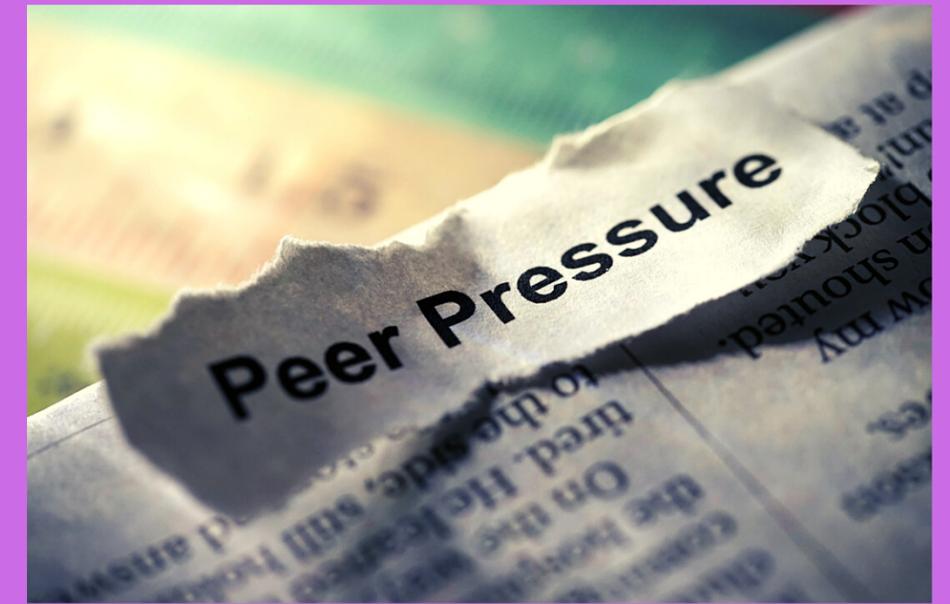
AUTOCONTROL Y FUERZA DE VOLUNTAD

Los jóvenes a menudo se enfrentan a demandas financieras, como pagar la universidad, la vivienda, el transporte y el entretenimiento. También pueden sentir la tentación de realizar compras que dan satisfacción instantánea, como ropa, dispositivos electrónicos o vacaciones. Desarrollar el autocontrol y la fuerza de voluntad puede ser difícil, pero es esencial para tomar decisiones financieras responsables que se alineen con objetivos a largo plazo.



ACTITUDES FINANCIERAS Y CREENCIAS

La investigación sugiere que nuestras actitudes y creencias financieras se forman en gran medida durante nuestra infancia y adolescencia, y pueden tener un impacto duradero en nuestros comportamientos financieros en la adultez. Por ejemplo, los jóvenes que crecen en hogares con modelos financieros positivos, que son alentados a ahorrar e invertir, y que se les enseña conceptos financieros básicos, son más propensos a tener actitudes y comportamientos financieros positivos en la vida posterior.



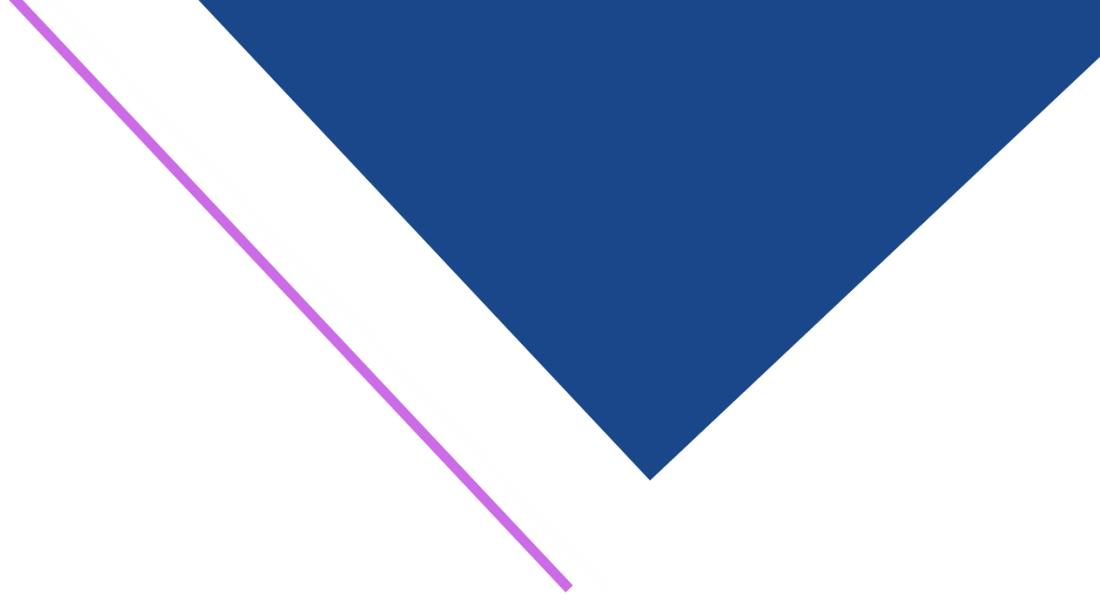
INFLUENCIA SOCIAL Y CONFORMIDAD

La presión de grupo y las normas sociales pueden tener un impacto significativo en los comportamientos financieros, como los hábitos de gasto, las tasas de ahorro y las elecciones de inversión. Los jóvenes pueden sentir presión para conformarse con los hábitos de gasto de sus compañeros, incluso si esos hábitos no están alineados con sus propios objetivos financieros. Desarrollar las habilidades para resistir la influencia social y tomar decisiones financieras independientes puede ser fundamental para el éxito financiero a largo plazo.

La mentalidad financiera se refiere a las creencias, actitudes y comportamientos de un individuo relacionados con el dinero y la gestión financiera. La mentalidad financiera puede ser influenciada por una variedad de factores, incluyendo la crianza, el trasfondo cultural, la educación y las experiencias de vida. La mentalidad financiera de una persona también puede ser influenciada por sesgos cognitivos, que discutimos anteriormente en este módulo.

Al comprender su mentalidad financiera, las personas pueden identificar áreas en las que pueden necesitar realizar cambios en su enfoque de la gestión financiera. Es importante destacar que la mentalidad financiera no es estática y puede cambiar con el tiempo.

Con esfuerzo y educación, las personas pueden desarrollar una mentalidad financiera más positiva y empoderadora. **Desarrollar una mentalidad financiera positiva puede ayudar a las personas a tomar mejores decisiones financieras, reducir el estrés financiero y mejorar su calidad de vida en general.**



Mentalidades financieras

Existen diversos enfoques que las personas pueden tener sobre el dinero. Aquí tienes algunos ejemplos:

Mentalidad de escasez: Este enfoque se caracteriza por la creencia de que nunca hay suficiente dinero para todos. Las personas con mentalidad de escasez pueden sentir ansiedad por el dinero y centrarse en sobrevivir. Es posible que tiendan a acumular dinero y evitar tomar riesgos.



Mentalidad de evitación del dinero: Este enfoque se caracteriza por la creencia de que el dinero es malo o que buscar dinero puede llevar a consecuencias negativas. Las personas con una mentalidad de evitación del dinero pueden evitar lidiar con el dinero o tomar decisiones financieras.



Mentalidad de la abundancia: Este enfoque se caracteriza por la creencia de que siempre hay suficiente dinero para todos. Las personas con una mentalidad de abundancia pueden sentirse más seguras acerca del dinero y centrarse en alcanzar metas financieras. Es posible que estén más dispuestas a invertir en sí mismas y tomar riesgos calculados.



Mentalidad de adoración al dinero: Este enfoque se caracteriza por la creencia de que el dinero es lo más importante en la vida. Las personas con una mentalidad de adoración al dinero pueden centrarse en acumular riqueza a expensas de otras áreas de la vida, como las relaciones personales o el bienestar personal.



Mentalidad de crecimiento: Esta es la creencia de que la situación financiera de una persona puede mejorar con esfuerzo y educación, lo que lleva a un sentido de empoderamiento y motivación para tomar medidas y mejorar la situación financiera.



Mentalidad de estatus financiero: Este enfoque se caracteriza por la creencia de que el dinero es una medida de estatus social o éxito. Las personas con una mentalidad de estatus financiero pueden utilizar el dinero para señalar su estatus o compararse con otros.



Mentalidad fija: Esta es la creencia de que la situación financiera de una persona está predeterminada y no puede cambiarse, lo que conduce a un sentimiento de impotencia y resignación en cuanto al dinero. Las personas con una mentalidad fija pueden no tomar medidas para mejorar su situación financiera.



ACTIVIDADES DEL MÓDULO 2

LA PSICOLOGÍA DE LA GESTIÓN FINANCIERA



Financial Literacy for Youth



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ACTIVIDAD 1: EJERCICIO DE GUIÓN SOBRE EL DINERO

Objetivos de aprendizaje

- 1 Permitir a los participantes obtener una comprensión más profunda de cómo sus creencias y actitudes pueden influir en sus decisiones financieras.
- 2 Aumentar la autoconciencia.
- 3 Cuestionar creencias limitantes y mejorar la toma de decisiones financieras.

Duración



45 min

Nivel

- Principiante
- Intermedio
- Avanzado

Materiales y recursos

- »»» Un papel para pizarra con las 6 oraciones que deben completarse.
- »»» Plumas y marcadores de colores.
- »»» Papel y notas adhesivas.



Conoce más: *La Psicología del Dinero* (por Morgan Housel)



Descripción

Comienza explicándole a los participantes qué es un guión de dinero: Los guiones de dinero son las creencias y actitudes que las personas tienen sobre el dinero, a menudo formados en la infancia o la juventud, y que pueden moldear nuestros comportamientos financieros y decisiones a lo largo de la vida. Estos guiones a menudo están profundamente arraigados y pueden estar influenciados por una variedad de factores, incluyendo el entorno familiar, los valores culturales y las experiencias personales. Algunos guiones de dinero comunes incluyen creencias como "el dinero es la raíz de todo mal", "el dinero puede comprar la felicidad" o "nunca habrá suficiente dinero". Estos guiones pueden influir en los comportamientos financieros de una persona de diversas formas, como influir en sus hábitos de gasto, su capacidad para ahorrar dinero y su disposición para contraer deudas.

Para llevar a cabo el ejercicio, pide a los participantes que reflexionen sobre sus propias actitudes y creencias sobre el dinero y completen los siguientes comienzos de frases:

- El dinero es...
- Las personas ricas son...
- Las personas pobres son...
- Siento acerca del dinero...
- Lo más importante sobre el dinero es...
- Manejo el dinero a través de...

Una vez que hayan completado los comienzos de frases, anímales a reflexionar sobre sus respuestas y considerar cómo sus creencias y actitudes pueden estar afectando sus comportamientos financieros. Anímales a pensar de manera crítica acerca de cualquier creencia limitante o negativa que puedan tener y a trabajar en cambiarlas hacia una perspectiva más positiva y empoderadora. Esto puede ayudar a los jóvenes a desarrollar una mejor comprensión de su psicología financiera y tomar decisiones financieras más informadas y efectivas en el futuro.

Preguntas de reflexión

01

¿Cómo te sentiste al explorar tu guión de dinero? ¿Fue fácil o difícil identificar tu guión de dinero?

02

¿Cómo crees que tu guión de dinero influye en tus comportamientos financieros? ¿Has notado patrones en tus hábitos de gasto, ahorro o inversión que reflejen tu guión de dinero?

03

¿Cómo crees que tu guión de dinero fue moldeado por tus experiencias personales y tu trasfondo?

ACTIVIDAD 2: MAPA DE LA MENTALIDAD MONETARIA

Objetivos de aprendizaje

- 1 Para explorar la relación entre la mentalidad y el comportamiento financiero.
- 2 Para identificar estrategias para desarrollar una relación positiva y empoderadora con el dinero.

Duración



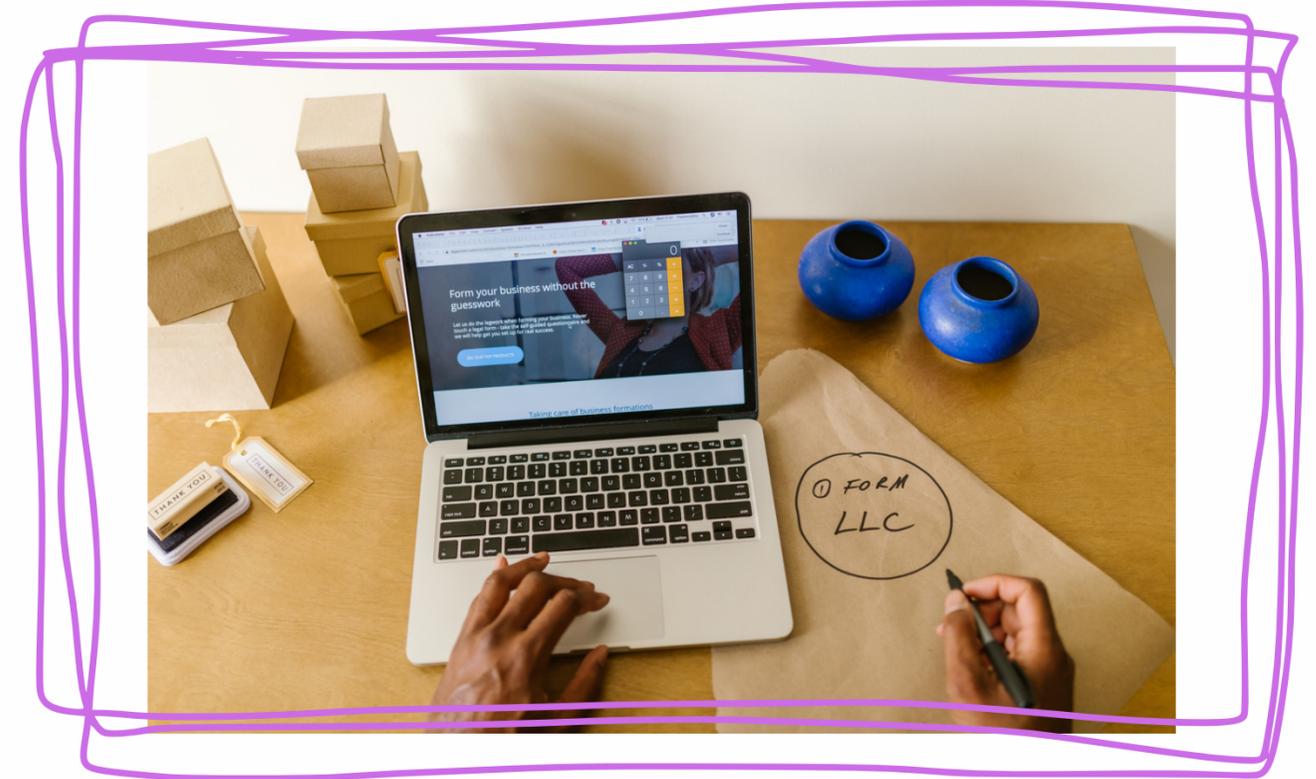
1 hora

Nivel

- Principiante
- Intermedio
- Avanzado

Materiales y recursos

- »»» Hojas grandes de papel o una pizarra blanca.
- »»» Marcadores.
- »»» Notas adhesivas.





Actividad 2: Mapa de la mentalidad monetaria

Descripción

Comienza explicando a los participantes el concepto de la mentalidad financiera y cómo puede afectar el comportamiento financiero: La mentalidad financiera se refiere a un conjunto de creencias y actitudes que las personas tienen sobre el dinero, la riqueza y el éxito financiero. Estas creencias a menudo están profundamente arraigadas y pueden moldear nuestros comportamientos financieros y nuestra toma de decisiones a lo largo de la vida. Una mentalidad financiera positiva puede ayudar a las personas a sentirse seguras y empoderadas en sus decisiones financieras, mientras que una mentalidad financiera negativa puede llevar a sentimientos de escasez, ansiedad e incluso autosabotaje.

Divide a los participantes en grupos pequeños y proporciona a cada grupo hojas grandes de papel o una pizarra blanca y marcadores. Pide a cada grupo que cree un mapa mental o representación visual de las diferentes mentalidades que las personas pueden tener sobre el dinero, como mentalidad de escasez, mentalidad de abundancia, mentalidad de crecimiento, mentalidad fija, etc. Anímales a incluir tanto mentalidades positivas como negativas.

Una vez que los grupos hayan creado sus mapas mentales, pídeles que discutan y reflexionen sobre cómo cada mentalidad podría influir en el comportamiento financiero. Por ejemplo, una mentalidad de escasez podría llevar a acumular dinero o gastar en exceso, mientras que una mentalidad de abundancia podría fomentar hábitos de gasto y ahorro más intencionales.

A continuación, pide a los grupos que consideren estrategias para desarrollar una mentalidad financiera positiva. Anímales a generar acciones o comportamientos específicos que puedan ayudar a cultivar una relación más positiva y empoderadora con el dinero. Finalmente, haz que cada grupo comparta sus mapas mentales y estrategias con el grupo más grande. Anima la discusión y la reflexión sobre las diferentes mentalidades y estrategias, y cómo pueden aplicarse a los comportamientos financieros personales.

Preguntas de reflexión

01

¿Cómo se sintieron al explorar las diferentes mentalidades financieras? ¿Hubo sorpresas o ideas nuevas que surgieron durante la actividad?

02

¿Qué estrategias ideó su grupo para desarrollar una mentalidad financiera positiva? ¿Cuáles de esas estrategias creen que serían más efectivas para ustedes personalmente?

03

¿Existen desafíos u obstáculos para desarrollar una mentalidad financiera positiva? ¿Cómo pueden superarlos?

ACTIVIDAD 3: RECUERDOS SOBRE EL DINERO

Objetivos de aprendizaje

- 1 Enseñar a los jóvenes sobre el papel del dinero en sus vidas.
- 2 Ayudar a los jóvenes a tomar conciencia de su historia financiera y cómo ha moldeado sus actitudes y comportamientos.
- 3 Brindar a los jóvenes un espacio para reflexionar sobre sus emociones y creencias, para que puedan comenzar a identificar y cambiar mentalidades financieras negativas que puedan estar frenándolos en la consecución de sus metas financieras.

Duración

 1 hora y 20 min

Nivel

- Principiante
- Intermedio
- Avanzado

Materiales y recursos

- »»» Papeles para pizarra.
- »»» Marcadores y bolígrafos de colores.
- »»» Notas adhesivas.





Descripción

Comunica a los participantes que están a punto de hacer un recorrido juntos por el camino de los recuerdos. Para hacerlo, pide a los participantes que creen una línea de tiempo de su vida financiera, comenzando desde sus primeros recuerdos sobre el dinero y continuando hasta el día de hoy. Deben incluir eventos financieros significativos, como recibir una asignación, comprar su primer automóvil o conseguir un trabajo. Los participantes pueden utilizar imágenes, dibujos o descripciones escritas para ilustrar cada evento.

Una vez que los participantes hayan creado sus líneas de tiempo, pídeles que reflexionen sobre las emociones y actitudes asociadas con cada evento. Por ejemplo, pueden sentirse orgullosos de sí mismos por ahorrar para comprar una bicicleta nueva, o avergonzados por endeudarse. Anima a los participantes a pensar en cómo sus emociones y actitudes han influido en sus comportamientos financieros con el tiempo y a anotarlos junto a cada evento.

Finalmente, pide a los participantes que identifiquen cualquier mentalidad financiera negativa que les gustaría cambiar, como la creencia de que son "malos con el dinero" o que nunca podrán ahorrar lo suficiente. Anímales a idear estrategias para cambiar estas mentalidades, como buscar modelos financieros positivos, practicar la gratitud por lo que tienen o establecer metas financieras pequeñas y alcanzables.

Preguntas de reflexión

01

¿Cómo te sentiste al crear una línea de tiempo de tu vida financiera? ¿Hubo sorpresas o emociones inesperadas que surgieron?

02

¿Notaste algún patrón o tendencia en tu historial financiero? Por ejemplo, ¿tendiste a gastar en exceso durante ciertos periodos o a ahorrar más durante otros?

03

¿Cómo han evolucionado con el tiempo tus actitudes y creencias sobre el dinero? ¿Ha habido cambios significativos en tu mentalidad financiera?

04

¿Hubo eventos o experiencias que tuvieron un impacto especialmente fuerte en tu comportamiento financiero? Si es así, ¿cómo influyeron en tus decisiones financieras?

05

Basándote en tu línea de tiempo, ¿cuáles son algunos hábitos financieros positivos que has desarrollado? ¿En qué áreas te gustaría mejorar?



ACTIVIDAD 4: GASTO EMOCIONAL

Objetivos de aprendizaje

- 1 Ayudar a los jóvenes a aprender cómo las emociones pueden influir en la gestión financiera.
- 2 Ayudar a los jóvenes a desarrollar estrategias para tomar decisiones de gasto conscientes.

Duración



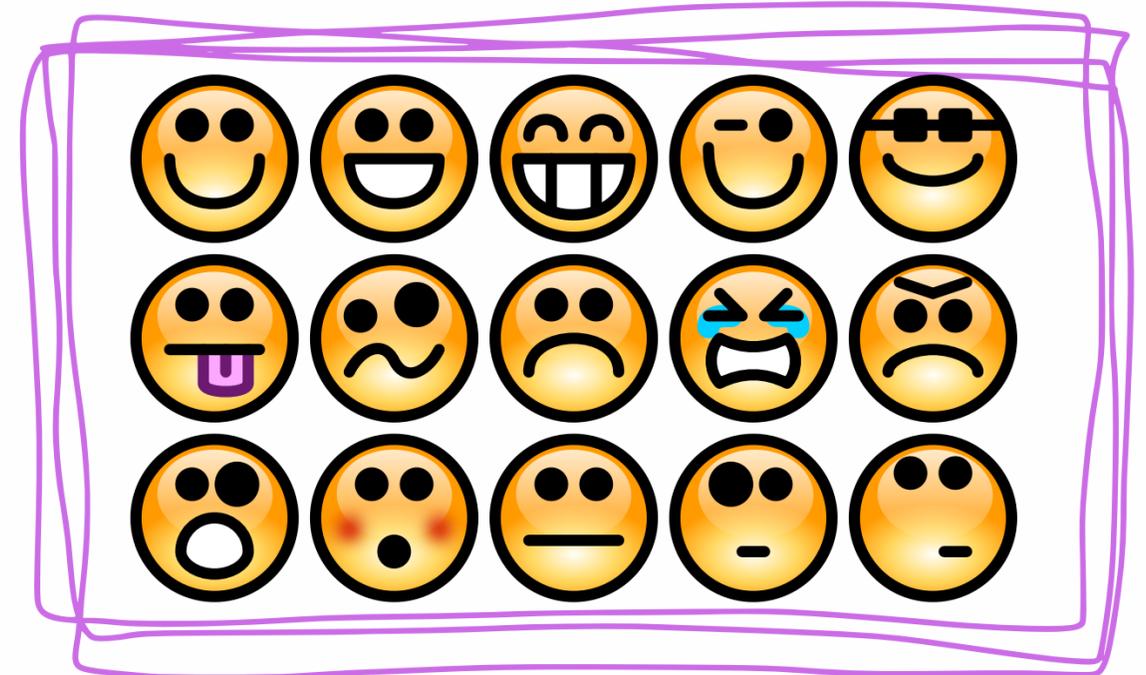
1 hora

Nivel

- Principiante
- Intermedio
- Avanzado

Materiales y recursos

- »»» Plumas y marcadores, papel A4.
- »»» Tarjetas en blanco.
- »»» Tarjetas con emociones (por ejemplo, feliz, triste, estresado, ansioso, aburrido, emocionado).



Aprende más: ¿Qué es el gasto emocional? | Kati Morton



Descripción

Comienza introduciendo el concepto de gasto emocional y cómo puede afectar las decisiones financieras: El gasto emocional se refiere al acto de gastar dinero como una forma de hacer frente a o satisfacer necesidades o deseos emocionales, en lugar de como un medio para satisfacer necesidades prácticas o lograr metas financieras. Es un tipo de comportamiento impulsivo que puede llevar a problemas financieros si no se gestiona adecuadamente. El gasto emocional puede ser desencadenado por una variedad de emociones, como la felicidad, la tristeza, el estrés, el aburrimiento e incluso la envidia. La clave está en reconocer cuándo se está produciendo un gasto emocional y desarrollar estrategias saludables para gestionar estas emociones que no involucren gastar dinero innecesariamente.

Divide a los participantes en grupos pequeños y distribuye los materiales. Da a cada grupo una tarjeta diferente con una emoción escrita en ella y pídeles que generen categorías de gasto que puedan estar asociadas con esa emoción. Por ejemplo, si la emoción es "felicidad", las categorías de gasto podrían incluir: comida, entretenimiento, ropa, tecnología, etc.

Una vez que los grupos hayan identificado las categorías de gasto para su emoción asignada, pídeles que creen tarjetas índice con escenarios de gasto específicos que coincidan con esas categorías. Por ejemplo, un escenario de gasto para la emoción "felicidad" podría ser "comprar un conjunto nuevo para una noche con amigos". Después de crear las tarjetas índice, pide a cada grupo que comparta sus escenarios de gasto con el grupo más grande. Discute en grupo cómo estos escenarios reflejan el gasto emocional.

Pide a los participantes que reflexionen sobre sus propios hábitos de gasto emocional y que identifiquen patrones que hayan notado. Anímales a pensar en cómo pueden tomar decisiones de gasto más conscientes en el futuro. Finalmente, pide a los participantes que escriban en una tarjeta índice separada una estrategia que puedan utilizar para gestionar su gasto emocional. Estas estrategias podrían incluir cosas como establecer un presupuesto, esperar 24 horas antes de realizar una compra o encontrar alternativas gratuitas o de bajo costo a las actividades de gasto. Termina la actividad pidiendo a los participantes que compartan sus estrategias con el grupo y discutan cómo podrían implementarlas en sus propias vidas.

Preguntas de reflexión

01

¿Te identificaste con alguno de los escenarios de gasto en las tarjetas índice?

02

¿Alguna vez has experimentado consecuencias negativas del gasto emocional en el pasado? Si es así, ¿puedes compartir tu experiencia y lo que aprendiste de ella?

03

¿Cómo puedes utilizar las ideas obtenidas de esta actividad para tomar decisiones de gasto más conscientes en el futuro?

Consejos para el facilitador

Aquí tienes algunos ejemplos de escenarios de gasto que podrían escribirse en tarjetas índice para la actividad de Gasto Emocional:

- Feliz: Comprar un conjunto nuevo para una noche con amigos.
- Triste: Darte un capricho con un café y un pastelito elegante.
- Estresado: Comprar un nuevo dispositivo para ayudar a gestionar tu estrés.
- Ansioso: Comprar un conjunto nuevo para una entrevista de trabajo.
- Aburrido: Ir al cine y comprar palomitas y una bebida.
- Emocionado: Reservar una escapada de fin de semana para celebrar un ascenso.
- Enojado: Comprar una joya costosa como compra de desquite.
- Nostálgico: Comprar un dulce o snack favorito de la infancia.
- Celoso: Comprar una prenda de vestir nueva para estar a la altura de los amigos.
- Impulsivo: Comprar un artículo que no es necesario, pero está en oferta.

ACTIVIDAD 5: GESTIÓN CONSCIENTE DEL DINERO

Objetivos de aprendizaje

- 1 Fomentar que los participantes exploren su relación personal con el dinero y cómo sus emociones pueden afectar la toma de decisiones financieras.
- 2 Identificar similitudes y patrones en las experiencias personales relacionadas con las finanzas.
- 3 Desarrollar empatía y comprensión hacia las experiencias financieras de los demás.



Duración



Nivel

- Principiante
- Intermedio
- Avanzado

Materiales y recursos

- Papeles para pizarra o pizarra blanca. Papel A4.
- Marcadores y bolígrafos.

Preguntas de reflexión

01

¿Cómo impactan estas emociones en nuestra toma de decisiones financieras? ¿Son útiles o perjudiciales?

02

¿Hubo sorpresas o emociones inesperadas que surgieron durante la discusión?

03

¿Cuáles son algunas estrategias prácticas que podemos utilizar para regular nuestras emociones y tomar decisiones financieras más informadas?



Financial Literacy for Youth

Actividad 5: Gestión consciente del dinero

Descripción

Comienza pidiendo a los participantes que generen diferentes emociones que sienten cuando se trata de gestionar el dinero. Escribe estas emociones en una pizarra o en papel de pizarra. Después de que el grupo haya identificado varias emociones, pide a cada participante que elija una emoción y comparta una experiencia personal relacionada con esa emoción y sus finanzas. Anímalos a ser abiertos y honestos al compartir su experiencia.

Una vez que todos hayan tenido la oportunidad de compartir, pide al grupo que reflexione sobre las similitudes entre las diferentes experiencias. Por ejemplo, ¿hay temas comunes o patrones en las emociones que las personas compartieron? ¿Cómo impactan estas emociones en la toma de decisiones financieras?

A continuación, divide al grupo en parejas o tríos más pequeños. Asigna a cada grupo un comportamiento o decisión financiera y pídeles que discutan las emociones que pueden estar impulsando ese comportamiento o decisión. Por ejemplo, si el comportamiento asignado es el gasto excesivo, ¿qué emociones podrían estar impulsando ese comportamiento? Si la decisión asignada es ahorrar para la jubilación, ¿qué emociones podrían estar motivando esa decisión?

Otros ejemplos de comportamientos financieros que se pueden usar para la actividad son: postergar el pago de facturas; evitar verificar el saldo de la cuenta bancaria; no ahorrar para emergencias; vivir de un sueldo a otro; no negociar el salario ni pedir un aumento; no llevar un registro de gastos ni crear un presupuesto; compartir gastos de manera desigual con una pareja o compañero de vivienda. Algunos ejemplos de decisiones financieras son: invertir en el mercado de valores; tomar un préstamo para una compra importante; invertir en un pequeño negocio o startup; cambiar de carrera o comenzar un nuevo trabajo; decidir si empezar una familia.

Después de que cada grupo haya tenido tiempo para discutir, reúne al grupo y pide a cada grupo que comparta sus hallazgos. Facilita una discusión sobre las diferentes emociones que pueden estar impulsando varios comportamientos y decisiones financieras. Concluye la actividad animando a los participantes a reflexionar sobre sus propias emociones cuando se trata de gestionar el dinero. Pídeles que identifiquen patrones o temas que hayan notado y que piensen en cómo pueden utilizar esta información para tomar mejores decisiones financieras en el futuro.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

FLY: Financial Literacy for Youth
Educación Financiera para
Jóvenes
2021-1-IT03-KA220-YOU-000028694



SI QUIERE SABER MÁS SOBRE FLY PROJECT:



Sigue al proyecto FLY en Instagram: www.instagram.com/fly_financial_literacy



Sigue al proyecto FLY en Facebook: www.facebook.com/fly.financial.literacy

www.financialliteracyfly.eu

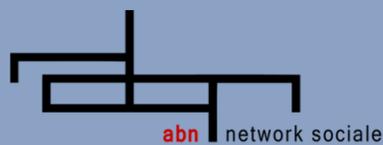


FLY: Financial Literacy for Youth
Educación Financiera para
Jóvenes
2021-1-IT03-KA220-YOU-000028694



FLY PLAYBOOK

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación (comunicación) es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.



MONOMYTHS
– Joyful learning experiences –

