

## ¿Programados para la imprudencia?

Un reciente artículo de la RSA, titulado *Wired for Imprudence*, defiende que el cerebro humano no es naturalmente proyectado para hacer frente de modo positivo con dinero y que, al contrario, somos todos “programados para la imprudencia”.

Según el artículo, algunas características humanas, sumadas a factores externos, son responsables por comprometer las nuestras habilidades financieras, constituyéndose en verdaderos obstáculos a la defensa de los nuestros intereses financieros:

1. Sobrecarga cognitiva: tener que tratar con muchas cuestiones al mismo tiempo perjudica la toma de decisiones, pues genera una tendencia a optar por lo más simples de comprender o de hacer, y no por lo más ventajoso financieramente;
2. Lagunas de empatía: por tener dificultad de imaginarse en un estado diferente del cual se encuentra en el momento de la toma de decisión (hambre, dolor, rabia etc.), es común una persona subestimar el impacto de tales estados “viscerales” en su comportamiento; o sea, es difícil percibir que, por ejemplo, cuándo va al mercado con hambre, compra más comida de que necesita;
3. Optimismo y autoconfianza excesivos: expectativas no realistas a respecto del futuro, del grado de conocimiento financiero que posee y de la capacidad que tiene de adoptar decisiones financieras pueden llevar a actitudes imprudentes, tales como correr riesgos excesivos, no constituir reservas suficientes, negociar en exceso etc.
4. Gratificación instantánea: la necesidad de gratificación inmediata puede no solo fomentar las decisiones por impulso, sino que dificultar la formación de reservas financieras, que depende de la capacidad de posponer satisfacción con enfoque a largo plazo.
5. Hábitos financiero perjudiciales: actitudes insensatas en relación a finanzas, cuándo son tomadas de modo frecuente, transformándose en hábitos, pueden llevar a serias dificultades financieras por su efecto acumulativo; y
6. Influencia de las normas sociales: la presión social es responsable por influir decisiones financieras, como por ejemplo, el intento de mantener un padrón de vida por encima del nivel de renta, generando endeudamiento.

En el artículo mencionado, cada una de esas barreras es explotada con mayor profundidad. Son analizadas las maneras como ellas afectan la capacidad de decisión,

en el intento de explicar que ni siempre la educación financiera (conocimiento financiero) se traduce en habilidad financiera (adoptar las actitudes más benéficas financieramente)

Según los autores, para que el conocimiento se transforme en habilidad es necesario mejorar su forma de transmisión. Para eso, sugieren:

- Enseñar heurísticas ( estrategias basadas en la acción) en vez de conceptos;
- Desarrollar programas con enfoque en la experiencia, o sea, sacando el énfasis del conocimiento y pasándola para el comportamiento, con el objetivo de crear oportunidades para aplicación práctica de las habilidades aprendidas; y
- Ofrecer una educación oportuna, o sea, enseñar los conceptos básicos lo más temprano posible y reforzarlos en momentos cruciales, si la persona fuera tomar las decisiones financieras más importantes.

Por fin, cabe recordar que el bien-estar financiero es producto de un conjunto de diversos factores y que la educación financiera es solo uno de ellos. Pero, su contribución se tornará cada vez más importante en la medida que fuera utilizada con éxito para concientizar las personas de sus limitaciones en la toma de decisión y para ayudar en la formación de hábitos financieros saludables.

**Comparta**