

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
PSICÓLOGA EDUCATIVA**

**“PROPUESTA DE UN PROGRAMA PARA LA ENSEÑANZA DE
CONDUCTAS ASERTIVAS EN NIÑOS DE 4TO AÑO DE EGB A
5TO AÑO DE EGB CON RESPECTO AL CORRECTO USO Y
MANEJO DEL DINERO.”**

ISABEL CHIRIBOGA

DIRECTOR: DR Guillermo Cepeda

QUITO, 2008

Dedicatoria

A mi querida familia, por su apoyo incondicional

Agradecimientos

- A la Facultad de Psicología de la P.U. C. E

A todos quienes me quiaron

INDICE

RESUMEN	7
INTRODUCCIÓN	8
OBJETIVOS	9
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
JUSTIFICACIÓN	12
CAPÍTULO I	
MARCO TEORICO	
1.1 Niños y niñas de 4to y 5to año de EGB	14
1.1.1 Características cognitivas de los niños y niñas	14
1.1.2 Períodos de la niñez	15
1.1.2.1 La teoría de cognoscitiva de Jean Piaget	16
1.1.2.2 Teoría del aprendizaje social de Bandura	19
1.1.2.2.1 La imitación en el proceso de aprendizaje	21
1.1.3 Teorías neopiagetianas	24
1. 2 Asertividad	25
1.2.1 Conductas asertivas	25
1.2.2 Características de la asertividad	27
1.2.3 Estilos de comunicación	29
1.2.4 Técnicas de comunicación asertiva verbal	30
1.2.5 El comportamiento asertivo y el dinero	33
1.2.6 Ahorro y asertividad	34
1.3 Percepciones e Imaginarios	36
1.3.1 Factores constituyentes de la identidad y la personalidad	36
1.3.1.1 Conducta y personalidad	36
1.3.1.2 La influencia del aprendizaje en la personalidad	37
1.3.1.3 Influencia de la cultura en la personalidad	38
1.4 Los valores	39

1.4.1 Teoría de Kohlberg	41
1.4.2 Cuadro: las etapas del desarrollo moral según Kohlberg	44
1.4.3 Clasificación de los valores	49
1.4.4 El dinero y los valores	50
1.5 El juego	52
1.5.1 Características de los juegos	53
1.5.2 Tipos de juego	54
1.5.2.2 Juego de construcción	54
1.5.2.3 Juegos de ejercicio	54
1.5.2.4 Juego de reglas	54
1.5.2.5 Juego con materiales sociales (juego de roles)	55
1.6 Manejo Del Dinero	55
1.6.1 Aprendizaje, la base para el manejo del dinero	55
1.6.2 Realización del ahorro	57
1.6.3 Los hábitos	59
1.6.3.1 Formación de hábitos	59
1.6.3.2 Hábito de compra	60
CAPITULO II	
2.1 Investigación	62
2.2 Formulación del Problema	62
2.3 Hipótesis	63
2.4 Variable	63
2.5 Marco metodológico	63
2.5.1 Localización del estudio	64

2.5.2 Descripción del grupo de estudio	64
2.5.3 Recolección de la información	64
2.5.3.1 Métodos y técnicas	64
2.6 Relación del cuerpo teórico con los datos empíricos	65
2.7 Análisis de los hechos	70
2.8 Conclusiones de la investigación	71

CAPITULO III

Programa para la enseñanza de conductas asertivas 74

3.1 Presentación	75
3.2 Justificación	76
3.3 Objetivos	78
3.4 Modalidad	79
3.5 Tiempo	79
3.6 Instrumentos de evaluación	79
3.7 Desarrollo del programa	80

CONCLUSIONES 107

RECOMENDACIONES 111

BIBLIOGRAFIA 112

ANEXOS 114

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo determinar estrategias que ayuden a crear conductas asertivas con respecto al manejo del dinero y desarrollar hábitos adecuados de ahorro, gasto, consumo y austeridad, promoviendo la participación activa de niños y niñas, docentes y padres de familia de 4to y 5to año de Educación Básica (comunidad educativa), en un programa que permita manejar correctamente el dinero fortaleciendo y generando conocimientos, actitudes y comportamientos positivos sobre el dinero; logrando así desarrollar valores y conductas económicas adecuadas.

De acuerdo con la sociedad actual, el dinero se convierte en una herramienta necesaria para el alcance de varios objetivos materiales, que intervienen directamente en los sujetos, mejorando su autoestima y su calidad de vida o la falta de este genera por el contrario signos de ansiedad o deterioro de la misma.

Este programa se fundamenta en la teoría cognitivo conductual de Piaget en la cual se hace referencia al desarrollo cognitivo del niño. Tomando en cuenta que el desarrollo de los valores debe ir paralelo al intelectual, se menciona la teoría de Kohlberg sobre la moral, partiendo de la etapa de las operaciones concretas en la cual los niños pueden resolver problemas y tomar decisiones.

Dentro de las conductas que se desean enseñar a los niños se considera importante desarrollar conductas asertivas, formando personas seguras en sus relaciones interpersonales como consecuencia del uso del dinero, además de crear en ellos capacidades con las cuales sean eficientes al momento de manejar el dinero.

Este trabajo plantea una investigación teórica partiendo de una evaluación, un diagnóstico para conocer que piensan y creen los pequeños sobre el trabajo como medio para conseguir dinero, la influencia que tienen los padres en las conductas de sus hijos con respecto al dinero. Para concluir en la realización de una propuesta de un programa sobre conductas asertivas dirigido a niños y niñas, padres de familia y maestros.

INTRODUCCIÓN

Las dificultades a la hora de invertir el capital, como gastarlo o como ahorrarlo, son preguntas que muchas personas se las hacen constantemente. Más aún cuando de niños, muy pocos tienen la oportunidad de decidir que hacer con su dinero.

La conciencia que los seres humanos tienen del dinero para consecuentemente formarse una percepción de este, empieza con la relación que se puede tener desde muy temprana edad; por lo tanto en el presente proyecto de disertación se trata de orientar a los niños de manera especial, a las personas encargadas de su educación como padres y/o tutores y maestros con la finalidad de que la relación que puedan mantener los niños que cursan el cuarto y quinto año de escolaridad sea de manera organizada y con el objetivo final de un adecuado manejo de su economía.

Se pretende por tanto hablar en la escuela de dinero sin que este tema sea tratado únicamente al momento de que este se vea involucrado directamente; es decir, hablar de dinero y responder a preguntas como: ¿Cómo gastarlo? ¿Cómo ahorrarlo? Y todas aquellas que se desprenden de estas.

Debido a que la relación con el dinero es práctica y no únicamente de reflexión o análisis se pretende aplicar actividades en las cuales se vean involucradas conductas que deberán afianzarse como parte de sus hábitos y poder aplicarlas en cualquier momento de sus vidas.

Para cumplir con las metas el proyecto tiene su sustento científico en teorías comprobadas sobre el aprendizaje de los niños y su desarrollo; esto determinará por ende las actividades que se proponen así como su organización en un programa para enseñar conductas asertivas a los niños que se encuentren cursando el cuarto y quinto año de escolaridad.

OBJETIVOS

Objetivos Generales:

- Determinar estrategias que ayuden a crear en niños y niñas de 4to y 5to año de EGB conductas asertivas con respecto al manejo del dinero y desarrollar hábitos adecuados de ahorro, gasto consumo y austeridad.
- Promover la participación activa de niños, niñas, docentes y padres de familia de 4to y 5to año de Educación Básica (comunidad educativa), en programas que permitan manejar correctamente el dinero fortaleciendo y generando conocimientos, actitudes y comportamientos positivos sobre el manejo del dinero.

Objetivos Específicos:

- Determinar la influencia que tienen los padres en la conducta que tienen sus hijos con respecto al dinero.
- Determinar la percepción que tienen los niños y niñas acerca del trabajo como recurso para conseguir dinero.
- Analizar los valores que se desarrollan en los niños y niñas como consecuencia de buen o mal manejo del dinero
- Generar la asunción de valores positivos y conductas económicas adecuadas.
- Destacar la importancia de crear programas orientados sobre este tema.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Durante el último año se han generalizado problemas ocasionados por el manejo del dinero, en las personas adultas; la angustia y la desesperación son signos que la gente presenta por la mala administración de sus ingresos económicos.

Las crisis económicas que enfrentan las entidades públicas, el corralito en Argentina, el feriado bancario en Ecuador; son ejemplos importantes sobre crisis financieras que han enfrentado los habitantes de estas dos naciones y que pusieron a pensar a los psicólogos sobre las secuelas emocionales que estos eventos produjeron en las personas.

Si reflexionamos sobre estos hechos la relación Dinero-Stress; deja una clara idea sobre la importancia de la administración de la economía familiar y personal.

Durante el último semestre del 2006 la administración de los recursos económicos dentro de la familia fue de gran importancia, artículos de Internet y periodísticos se dedicaban a comentar sobre este aspecto; promoviendo en las familias a llevar un adecuado manejo del dinero.

Como el manejo del dinero en la familia publicado en Agosto del 2006 en la sección de economía familiar, se rescata esta relación (dinero-stress) con la finalidad de dar pautas para mejorar la economía familiar tomando como punto central la canasta familiar, su costo y los ingresos que tiene un padre de familia promedio.¹

Al darle importancia al gasto familiar se ve refleja la imperiosa necesidad de educar a los hijos sobre el manejo del dinero ya que “salir de compras es parte de los hábitos de la distracción familiar”.

Como lo comenta German Rojas ex director del INEC (Instituto Nacional De Estadísticas y Censos), tomando en cuenta también que aún sin tener una capacidad adquisitiva mayor, los niños y niñas son grandes consumidores e incitan a comprar a sus padres.²

Para retomar los ejemplos antes mencionados sobre la crisis económicas en las entidades públicas y sus posibles secuelas psicológicas en los adultos así como también el poder de consumo de los niños y niñas, esto conduce a una interrogante ¿existe un lugar donde se enseñe conductas asertivas sobre el manejo del dinero a los niños y niñas en el Ecuador? Y su respuesta es no.

¹ Redacción Negocios. “La disciplina ayuda a bajar los costos en las compras del hogar”. *El Comercio, Negocios, Finanzas Personales*, (6/08/2006). Quito, 2006: Pág. 11

² Op. Cit. Pág. 11.

En los colegios y escuelas del país no se enseña a los pequeños, hábitos relacionados con el manejo del dinero y mucho menos de los valores que se desarrollan por influencia directa e indirecta de este; dentro de la familia el panorama es parecido con la agravante de que las conductas con respecto al manejo de este bien por parte de los padres es reproducida por sus hijos en su mayoría, como lo demuestran estudios sobre aprendizaje por observación durante la etapa del desarrollo infantil.

Si las conductas de los niños y niñas son el producto de la enseñanza de los padres sobre el manejo del dinero, queda entonces por saber también cuál es la percepción que los niños y niñas tienen sobre el dinero, en especial de aquellos que manejan dinero de manera exagerada con respecto a su edad, producto de las remesas que envían sus padres los cuales han emigrado, y por lo cual muchos no relacionan el trabajo y el esfuerzo que demanda conseguir dinero; es decir, pensar que, conseguir dinero no requiere de esfuerzo, esto último debido a que no se observa a los padres trabajar o no se habla con claridad sobre asuntos de dinero; por lo que no se crea hábitos y valores como el ahorro, gasto y austeridad.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo se debe crear conductas asertivas en los niños y niñas de 4to y 5to año de Educación General Básica sobre el manejo del dinero y los valores asociados a este?

JUSTIFICACIÓN

Una de las principales necesidades es crear una educación sobre el mejor uso del dinero, a fin de crear una nueva cultura económica, especialmente en los niños y niñas.

La educación es base importante para el cambio de actitudes y valores; por esta razón la necesidad de crear un proyecto que tenga como eje transversal la educación-capacitación y apoyo a los procesos educativos que orienten al cambio de conocimientos, actitudes y prácticas. Logrando así una relación equilibrada entre el ser humano y la economía, partiendo de la educación económica ya que juega un papel importante y trascendente.

Por ello la necesidad de diseño y ejecución de un programa de educación económica con la participación de niñas y niños de cuarto y quinto grado de educación básica de las escuelas ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito.

Este programa tiene como finalidad sensibilizar a los pequeños estudiantes a conocer la realidad de la economía, de donde se obtiene el dinero y como usarlo, para que a través del conocimiento se adopten actitudes que beneficien su desarrollo y, especialmente sus recursos económicos.

La propuesta y ejecución de este programa se basa en la necesidad de enseñar a los niños y niñas sobre el correcto uso del dinero por medio de conductas asertivas.

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de teorías psicológicas, conceptos básicos de psicología del desarrollo, psicología del aprendizaje; estudios sobre conducta asertiva, psicología económica e inteligencia financiera; encontrar técnicas y acciones que viabilicen la creación de un programa para la enseñanza de conductas asertivas sobre el manejo del dinero a niños y niñas de 4to y 5to año de Básica, incluyendo además formas de guiar a los padres sobre la enseñanza y el adecuado uso de este, por lo que se considera importante el aporte de técnicas para el trabajo con la familia.

Mediante la investigación, todos los datos compilados, explicarán la manera adecuada de enseñar sobre el manejo del dinero. Al aplicar de manera correcta la información sobre el uso de este bien, se contribuye de manera directa con el desarrollo de valores asociados a esta práctica, y en general con el desarrollo de la identidad y de la personalidad.

Si consideramos la inexistencia de un programa dirigido al uso del dinero, la información aportará a la creación de este; sistematizando la enseñanza de esta actividad incluyendo a la familia como tutores principales.³

³ Redacción Negocios. “La disciplina ayuda a bajar los costos en las compras del hogar”. *El Comercio, Negocios, Finanzas Personales*, (6/08/2006). Quito, 2006: Pág. 11

CAPÍTULO I

1.1 NIÑOS Y NIÑAS DE 4TO Y 5TO AÑO DE EGB

1.1.1 Características cognitivas de los niños y niñas

Los niños y niñas en general el ser humano durante su proceso de desarrollo atraviesan diferentes períodos, en los cuales los individuos presentan ciertas características, para su estudio, las fases se las ha considerado dentro de un rango de edad; dichas características están enmarcadas dentro de tres aspectos del desarrollo como son: físico, cognitivo y de personalidad social; el primero hace referencia a los cambios que con el transcurrir del tiempo el niño presenta en su cuerpo, en su cerebro, su capacidad sensorial y sus destrezas motrices; el segundo hace referencia a los cambios que experimenta el niño en las habilidades, las actividades motrices y la organización de la mente; y, el tercero se refiere a los cambios del niño en su forma de actuar de una manera muy particular, sus sentimientos y su manera de reaccionar. A continuación en el siguiente cuadro se destacan algunos de los aspectos particulares de los tres ambientes del desarrollo o ciclo vital.

<i>FÍSICO</i>	<i>COGNITIVO</i>	<i>PERSONALIDAD SOCIAL</i>
<ul style="list-style-type: none">• Peso, estatura• Crecimiento• Desarrollo cerebral• Desarrollo de los sentidos• Nutrición• Habilidades• Motricidad	<ul style="list-style-type: none">• Aprendizaje• Lenguaje• Procesos mentales• Memoria	<ul style="list-style-type: none">• Fortalecimiento del ego• Auto concepto• Relaciones con los compañeros• Relaciones con la familia

Existe también diferencia entre las características que presentan los niños y niñas de acuerdo a la edad dependiendo de la teoría que se tome como referencia, pues cada

una de ellas tiene su creencia básica; incluso las edades para estas fases son aproximadas y de alguna manera arbitrarias.

El manejo del dinero afecta especialmente a dos de los aspectos del desarrollo como son la parte cognitiva y de personalidad social. Y es aquí donde se concentrará la investigación para lograr un buen programa de enseñanza sobre el manejo del dinero.

“Entre los 3 y 4 años los niños y niñas ya están preparados para aprender los elementos básicos: ahorrar, gastar, ganar y pedir prestado”⁴

En nuestras sociedades occidentales modernas, el uso del dinero marca nuestras pautas sociales y culturales, constituyéndose en una práctica cotidiana a edades cada vez más tempranas.⁵

1.1.2 Períodos de la niñez

A continuación dos clasificaciones de las características del período de la niñez que corresponde a la etapa dentro de la cual se enmarcan los niños y niñas hacia los cuales va dirigido el estudio y el consecuente programa sobre manejo de dinero.

Niñez Intermedia.- Los niños y niñas que atraviesan esta etapa van de 6 a 12 años; aquí dan gran importancia a sus compañeros, el egocentrismo disminuye, aumentan las habilidades de memoria y lenguaje, la parte cognitiva es mayor, su crecimiento físico es más lento, desarrollan el auto concepto, mejoran la resistencia atlética pero puede verse afectada la autoestima.

Operaciones Concretas.- Esta etapa es propuesta por Piaget y va de los 7 a los 12 años. La mayoría de los chicos pueden resolver problemas sencillos, el dominio de la conservación marca el inicio de esta que es la tercera etapa dentro del desarrollo cognoscitivo, adquieren comprensión de los términos de relación, seriación u ordenamiento. Llegan a entender la versibilidad, el hecho de que muchos cambios físicos pueden deshacerse por una reversión de la acción original. También empiezan a hacer un uso mayor de los conceptos al describir y pensar en el mundo físico. De modo que si se les pide que clasifiquen varios objetos, los niños y niñas de cuarto año suelen hacerlo en términos de color o tamaño; los niños y niñas más grandes colocan los objetos en categorías conceptuales más complejas, que tienen en consideración varios rasgos a la vez.

⁴ Carla Vanegas. El valor del dinero. Internet. www.tiemposdelmundo.com. Acceso: 17/03/2007

⁵ Doria Constanza Lizcano. ¿Educar o mal educar? Los niños y niñas y el mundo del dinero. Internet. www.tiemposdelmundo.com. Acceso: 17/03/2007

Los niños y niñas se enfocan en el aquí y en el ahora, finalmente aquellos que llegan a esta etapa se involucran en el pensamiento lógico, es decir que si se les pregunta algo pueden dar una explicación lógica.⁶

1.1.2.1 La teoría de la etapa cognoscitiva de Jean Piaget

Jean Piaget fue el iniciador de la teoría cognoscitiva, que basa sus estudios en investigaciones realizadas sobre la medición de la inteligencia de los niños y niñas. A partir de las observaciones hechas a su propio hijo y a otros infantes, creó una completa teoría del desarrollo cognoscitivo. Los enunciados de Piaget clasifican el desarrollo del pensamiento en diferentes estadios, los mismos que ofrecen varios parámetros para determinar en que etapa se encuentra el niño.

PERÍODO	ESTADIO	EDAD
<u>Etapa Sensorio-motora</u> La conducta del niño es esencialmente motora, no hay representación interna de los acontecimientos externos, ni piensa mediante conceptos.	a. Estadio de los mecanismos reflejos congénitos.	0 - 1mes
	b. Estadio de las reacciones circulares primarias	1 - 4 meses
	c. Estadio de las reacciones circulares secundarias	4 - 8 meses
	d. Estadio de la coordinación de los esquemas de conducta previos.	8 - 12meses
	e. Estadio de los nuevos descubrimientos por experimentación.	12 - 18 meses
	f. Estadio de las nuevas representaciones mentales.	18-24 meses
<u>Etapa Preoperacional</u> Es la etapa del pensamiento y del lenguaje que gradúa su capacidad de pensar	a. Estadio preconceptual.	2-4 años

⁶ Robert A. Baron. *Psicología*. México, Prentice-Hall Hispanoamérica, S.A., Tercera Edición. 1996 Pág. 321

simbólicamente, imita conductas, juegos simbólicos, dibujos, imágenes mentales y el desarrollo del lenguaje hablado.	b. Estadio intuitivo.	4-7 años
<u>Etapa de las Operaciones Concretas</u> Los procesos de razonamiento se vuelen lógicos y pueden aplicarse a problemas concretos o reales. En el aspecto social, el niño ahora se convierte en un ser verdaderamente social y en esta etapa aparecen los esquemas lógicos de seriación, ordenamiento mental de conjuntos y clasificación de los conceptos de causalidad, espacio, tiempo y velocidad.		7-11 años
<u>Etapa de las Operaciones Formales</u> En esta etapa el adolescente logra la abstracción sobre conocimientos concretos observados que le permiten emplear el razonamiento lógico inductivo y deductivo. Desarrolla sentimientos idealistas y continua formándose la personalidad, hay un mayor desarrollo de los conceptos morales.		11 años en adelante

Fuente: Teorías de Piaget, www.monografias.com

Piaget observó que el pensamiento de los niños y niñas está influenciado por su edad tomando en cuenta factores externos, así por ejemplo, un niño típico de 4 años creía que las monedas o las flores eran más numerosas cuando estaban organizadas en una línea que cuando estaban en un montón. Se cree que el núcleo del comportamiento inteligente es una habilidad innata para adaptarse al ambiente; se pudo ver que cada niño, desde la infancia, es un hacedor que construye su mundo.

Piaget describió que en el desarrollo cognoscitivo ocurre en una serie de etapas cualitativamente diferentes. En cada una de estas, el niño adquiere una nueva forma de operación mental o pensamiento acerca del entorno y como responder a él.

En todas las etapas del desarrollo, el crecimiento cognoscitivo ocurre a través de tres principios interrelacionados: *organización, adaptación y equilibrio*.⁷

La organización es una predisposición del ser humano para crear y experimentar nuevas y cada vez más complejas formas de conocimiento, los niños y niñas desde la infancia valiéndose de sus capacidades reflejas, sensoriales y motrices al buscar el pezón de su madre o explorar las características de su cuarto, crean representaciones mentales cada vez más precisas de esta realidad explorada que servirán en adelante para actuar dentro de este contexto. Una vez realizadas estas representaciones mentales servirán de base para estructuras cognoscitivas llamadas esquemas, los mismos que son patrones organizados del comportamiento que una persona utiliza para pensar sobre una situación y actuar de acuerdo con ello; en cuanto adquieren más información, sus esquemas se vuelven cada vez más complejos. Un infante tiene un esquema simple para succionar, pero pronto desarrolla varios esquemas para succionar el seno, un biberón o el dedo.

La adaptación es un término de Piaget para definir como una persona maneja nueva información. La adaptación implica dos pasos: 1) *asimilación*, tomar información e incorporarla en esquemas cognoscitivos existentes, o formas de pensar, y 2) *acomodación*, cambiar las ideas propias, o estructuras cognoscitivas, para incluir el nuevo conocimiento. Un bebé que es amamantado y empieza a succionar un biberón está demostrando asimilación: usar un esquema anterior para manejar un nuevo objeto o situación. Cuando el infante descubre que succionar un biberón requiere movimientos de boca y lengua diferentes a los que utiliza para succionar el seno, entonces se acomoda para modificar el antiguo esquema. El niño ha adaptado su esquema de succión original para manejar una nueva experiencia: el biberón. Por lo tanto, la asimilación y la acomodación actúan en conjunto para producir crecimiento cognoscitivo.

El *equilibrio* -la búsqueda constante de un balance estable- lleva a un niño a pasar de la asimilación a la acomodación. Cuando los niños no pueden manejar nuevas experiencias con sus estructuras existentes, organizan patrones mentales, restableciendo el equilibrio.

Piaget ha demostrado que la mente de los niños y niñas no es una miniatura de la de los adultos. Entender cómo piensan hace más fácil la enseñanza para los padres y maestros.

⁷ Op. Cit. Pág. 30

Piaget habló básicamente del niño "promedio", pero no tomó en cuenta las diferencias individuales. Dijo poco acerca del desarrollo emocional o sobre cómo la educación y la motivación afectan su desempeño. Investigaciones más recientes sugieren que subestimó seriamente las habilidades de los infantes y niños pequeños.⁸

Algunos psicólogos cuestionan sus etapas claramente demarcadas; ellos ven el desarrollo cognoscitivo en forma más gradual y continua.

Existen teorías que toman en consideración factores que Piaget no tomó en cuenta como: la cultura y el contexto en que los niños y niñas guían sus conductas en base a sus modelos (los adultos).

1.1.2.2 Teoría del aprendizaje social de Bandura (Socio-Cognoscitiva)

Algunos de los principios básicos sobre esta teoría fueron desarrollados por Albert Bandura principal representante de esta teoría, misma que considera al niño como un sujeto activo dentro del proceso de aprendizaje; se cree que el niño actúa sobre el ambiente⁹.

Los sujetos aprenden dentro de un contexto social al observar e imitar modelos pero se da vital importancia a la parte cognoscitiva de los individuos y sus respuestas ante los estímulos dentro del proceso de desarrollo, evitando así pensar que el aprendizaje es un mero hecho de repeticiones ante refuerzos o castigos.

Hablando de la importancia de la observación e imitación en el aprendizaje, esta teoría en especial, manifiesta que los niños y niñas adquieren nuevas habilidades, mediante estos recursos que luego las reproducen incluso cuando el modelo no está presente.

De acuerdo con la teoría del aprendizaje social, la imitación de modelos es el elemento más importante de la manera como los niños y niñas aprenden el lenguaje, manejan la agresión, desarrollan un sentido moral y aprenden los comportamientos apropiados para el género. Sin embargo, el aprendizaje por observación puede darse inclusive si el niño no imita el comportamiento observado.¹⁰

⁸ Op. Cit. Pág. 31

⁹ Diane Papalia. Psicología del Desarrollo. México. Mc Graw Hill, 2001, Pág. 28.

¹⁰ Op. Cit, Pág. 28.

Como se mencionó anteriormente, la teoría manifiesta que el niño es un sujeto activo dentro del proceso de aprendizaje, siendo esta característica visible desde el momento en que el niño escoge a su modelo, claro que esta elección se ve influenciada por las características del modelo, el niño y el entorno. Un pequeño entonces, puede preferir como modelo a un padre por encima de otro o incluso a otro adulto cuyo estatus es elevado; estas características también pueden estar relacionadas con las características de los infantes que los eligen como modelos.

Al estar hablando de que el niño aprende y se desarrolla dentro de un contexto social es también la parte cultural la que influye en la elección de un modelo; por ejemplo si en su cultura esta arraigado el concepto machista o la imagen de “macho”, es probable que estos elijan a un modelo con características de lo que consideran “macho” que elegir a un sujeto cuyas cualidades son más dóciles.

La habilidad para prestar atención u organizar mentalmente información sensorial, es decir los procesos mentales superiores, son factores cognoscitivos y afectan la manera como las personas interiorizan el comportamiento observado.

Estos procesos mentales superiores entran en funcionamiento aquí cuando los niños observan a sus modelos y únicamente seleccionan partes que luego se convierten en pautas de comportamiento al combinarlos mentalmente con otros fragmentos de comportamientos. Por ejemplo un niño aprende a tocar la guitarra imitando a un modelo, luego observa como otro sujeto también toca la guitarra este aprenderá de los dos, es decir acomodará y combinará los patrones observados para crear su propio estilo al tocar la guitarra.

La capacidad que desarrollan los niños y niñas para usar símbolos mentales y representar el comportamiento de un modelo les permite establecer parámetros para juzgar su propio comportamiento.¹¹

Si se toma en cuenta esta teoría y todos los aspectos en ella relacionados entendemos que el aprendizaje para el manejo del dinero se concentra en pautas que los adultos dan a los infantes sin presumir que el ejemplo podría acarrear dificultades con respecto a esta actividad a largo plazo, como antes ya se mencionó con las crisis financieras; queda entonces claro que los programas diseñados para enseñar sobre el manejo del dinero deben tomar en cuenta los enunciados sobre imitación y observación. Como principios fundamentales para este tipo de aprendizaje.

¹¹ Op. Cit. Pág. 29

1.1.2.2.1 La imitación en el proceso de aprendizaje

El proceso de aprendizaje no está alejado de la interacción social, se puede presumir que la observación llevaría a los niños a imitar ciertas conductas; pues entonces es necesario aclarar cuál es el papel que juegan tanto la observación como la imitación en el proceso de aprendizaje y la influencia que tienen los adultos o sujetos observados.

Se puede observar en las familias o en la escuela que un niño actúa jugando a la pelota como lo hace su hermano mayor con sus amigos; de igual manera otro compañero suyo imita a su hermano pero este a diferencia del anterior evita los errores de su hermano mayor. De ahí que:

Al observar la conducta de los demás y las consecuencias de sus respuestas, el observador puede aprender respuestas nuevas o variar las características de las jerarquías de respuestas previas, sin ejecutar por sí mismo ninguna respuesta manifiesta ni recibir ningún refuerzo directo. En algunos casos, el observador puede aprender, de hecho, tanto como el ejecutante.¹²

Los adultos entonces pueden ser generadores o “autores intelectuales” para llamarlo de alguna manera de las conductas de los niños, cabe resaltar que dichas conductas mostradas por los adultos no necesariamente pueden estar de acuerdo con las normas sociales así lo demuestran varias investigaciones realizadas sobre la agresividad o conductas violentas.

Los niños y niñas que son expuestos a un modelo pueden reaccionar de tres maneras distintas: 1) las conductas que se transmiten no pueden estar en el niño siendo por consiguiente estas respuestas, nuevas en el sujeto observador (niño). 2) las conductas tanto en el niño como en el modelo (adulto) son similares en su frecuencia; y 3) las respuestas aprendidas por el niño pueden no ser nuevas sino similares a las del sujeto observado, debido a que estas ya se encontraban en el observador y no fueron suprimidas por nuevos aprendizajes.

De acuerdo con el aprendizaje por observación, el individuo al estar expuesto a un sujeto modelo, por lo general suele adquirir la totalidad o parte de la conducta observada siendo el proceso de aprendizaje mucho más rápido que el que se establece mediante refuerzos de manera gradual.

El papel que desempeñan los modelos al transmitir respuestas son considerables como lo demuestran los estudios realizados sobre la agresión, así por ejemplo los niños

¹²José Bleger. *Psicología de la Conducta*”, Editorial Paidós, 1998. Pág. 57

expuestos a modelos agresivos, reproducen la conducta observada, mientras que si el modelo es agresivo pero inhibe su respuesta, el observador es relativamente agresivo y del mismo modo inhibe sus respuestas casi como el sujeto observado.

El modelo además de enseñar o transmitir conductas o respuestas nuevas a los observadores, puede inhibir o desinhibir estas potenciales respuestas o provocar las mismas, es decir gran parte de la conducta del niño puede estar dirigida no solo por la observación de modelos sino también por la aprobación o desaprobación social de estas conductas.

Este tipo de imitación inespecífica es, quizá, más probable cuando las respuestas implicadas ya estaban presentes en el repertorio de conductas del observador, pero sin llegar a manifestarse por la desaprobación social en que incurren.¹³

Gran parte del comportamiento de los alumnos en la escuela se puede notar por observación directa que es reproducción o imitación de modelos. Ahora bien, la influencia que tiene el modelo en el niño va a depender de las consecuencias de este, en tal virtud se puede decir que las recompensas o castigos a los modelos regularán la imitación de la conducta, por ejemplo: Los niños y niñas que observan cómo se recompensa a un modelo agresivo, muestran más agresión imitativa que los que ven un modelo castigado por su agresión. Se puede agregar también que se imita con más facilidad a los modelos gratificantes o que tienen cierto prestigio o estatus alto y los que controlan los medios para gratificar que a los que carecen de estas cualidades. Tomando en cuenta estas características se puede determinar de antemano cuales podrían ser los modelos de ejemplaridad seleccionados en cuanto a sus patrones de conducta social.

Aunque las consecuencias inmediatas o inferidas de su respuesta para el modelo tienen una influencia importante sobre la *ejecución* de respuestas imitativas por parte de los observadores, la *adquisición* de esas respuestas parece que proviene fundamentalmente de una estimulación sensorial contigua.¹⁴

Es importante también que las características de los observadores sean tomadas en cuenta por ejemplo: el grado en que se les ha castigado o recompensado por la forma de su conducta, así se podrá determinar en cierta medida cual será la frecuencia de las respuestas imitadas.

¹³ Op. Cit. Pág. 57.

¹⁴ Op. Cit. Pág. 58

Además, la susceptibilidad a la influencia social que ejercen los modelos aumenta en virtud de estados temporales o transitorios del observador, como la excitación emocional moderada o el aumento de dependencia que puede provocarse mediante procedimientos hipnóticos.¹⁵

1.1.3 Teorías neopiagetianas

Los niños que no tienen un sistema único de procesar la información, necesitan destrezas y estrategias específicas para ayudar al niño en el procesamiento que lo vuelvan cada vez más eficiente en el procesamiento de la información encaminados a la formación de esquemas.

Existe un límite para el número de esquemas que un niño puede mantener en la mente. Un niño que practica una destreza, como contar o leer, se vuelve capaz de hacerlo más rápido y con más habilidad, liberando algún "espacio" mental para información adicional y para la solución de problemas más complejos, La madurez de los procesos neurológicos del niño también expande la capacidad de la memoria disponible."¹⁶

Dentro de estas teorías neopiagetianas es importante mencionar a Case, psicólogo que centra sus investigaciones en los estudios realizados por Piaget para complementar al mismo. Sin embargo, éstas son estructuras *conceptuales* dentro de dominios específicos e importantes del pensamiento, como el número, la comprensión de una historia y las relaciones espaciales, y ellas reflejan el conocimiento que los educandos adquieren dentro de su cultura.

En el modelo de Case, los niños atraviesan cuatro etapas en las cuales sus estructuras se vuelven más complejas y mejor coordinadas, permitiéndoles manejar más y más dimensiones de un problema.¹⁷

El enfoque neopiagetiano al igual que otras teorías se basan en explicar factores que influyen en el desarrollo del niño y que no se tomaron en cuenta por Piaget, es decir las diferencias individuales por las que unos se adelantan en conocimientos y manejo de la información a otros.

¹⁵ Op. Cit. Pág. 58

¹⁶ Diane Papalia. *Psicología del Desarrollo*. Mc Graw Hill, 2001, Pág. 33

¹⁷ Op.Cit. Pág. 33

De entre lo expuesto anteriormente se puede concluir que el papel de la imitación y de la observación hacia las conductas de los adultos por parte de los niños es fundamental en el proceso del aprendizaje incluyendo de manera directa estos aspectos como parte de un programa dedicado al manejo del dinero.

Si el aprendizaje realizado en la infancia permanece durante mucho más tiempo, se concluye entonces que las conductas que aprendemos en la infancia tendrán una duración más extensa si es reforzada constantemente convirtiéndose en un hábito. Formando de esta manera parte de su personalidad.

1.2 ASERTIVIDAD

1.2.1 Conductas Asertivas

Para entender que son las conductas asertivas es necesario primero realizar una ligera introducción a las habilidades sociales.

Las habilidades sociales son conductas que se manifiestan en las relaciones interpersonales, dichas conductas son aprendidas, por lo tanto son susceptibles de ser enseñadas.

Este conjunto de conductas denominadas habilidades sociales, van encaminadas a obtener varios tipos de reforzamientos en la persona que las practica. Los diferentes tipos de reforzamiento están guiados por los objetivos que dicho individuo desea alcanzar; así se entiende que: reforzamiento del ambiente, es aquel en el cual se tiene como consecuencia lógica de la práctica de la conducta, objetivos materiales; los reforzamientos del ambiente pueden ser sociales. Otro tipo es el auto refuerzo y consiste en realizar lo que a esa persona le agrada lo que aumenta su propia autoestima.

Las conductas que debe emplear un individuo para conseguir los reforzamientos esperados, deben ser socialmente aceptadas; por lo tanto no se usan métodos coactivos, el chantaje o la violencia; y no debe impedir que su interlocutor consiga también sus propias metas.¹⁸

¹⁸ CULTURAL, S.A., *Diccionario De Pedagogía Y Psicología*, 1999, Pág. 149

Dentro de la práctica misma de las habilidades sociales se requiere ciertas características del sujeto, que como se mencionó pueden ser aprendidas. Las conductas del individuo deben ser variadas y muy flexibles de esta manera se puede adaptar el comportamiento en función de los objetivos y las exigencias del ambiente.

Las conductas referentes a las habilidades sociales tienen una serie de componentes conductuales que van desde los intelectuales hasta los fisiológicos; por ejemplo, en una conversación la persona debe estar en capacidad de saber escuchar, resumir lo que expresa el interlocutor y mostrar correspondencia, esta última refiere a los elementos fisiológicos (alarmarse por lo que escucha y sudar). Además de los citados componentes comprenden también las habilidades sociales varios elementos verbales y no verbales, los cuales combinados de manera adecuada determinan una habilidad social.

La asertividad no puede considerarse como sinónimo de habilidad social, sin embargo puede considerarse parte de ella, sin reducir ésta a la relación con la agresividad; es decir la asertividad no puede reducirse a una conducta media entre la agresividad o pasividad.

Para corregir este tipo de error al tratar de comprender sobre la asertividad es indispensable revisar varios conceptos, así se tiene que:

El doctor José Antonio García Higuera del Centro de Psicología Clínica de Madrid define como: "la habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás. Negociando con ellos su cumplimiento".

En el diccionario Libre Wikipedia se define a la asertividad como: "un comportamiento comunicacional maduro en el que la persona ni agrede ni se somete a la voluntad de otra persona, sino que expresa sus convicciones y defiende sus derechos".

Según Renny Yagosesky, escritor y orientador de la conducta, se trata de una categoría de comunicación compleja vinculada con la alta autoestima y que puede aprenderse como parte de un proceso amplio de desarrollo emocional. La define como una forma de expresión consciente, congruente, clara, directa y equilibrada, cuya finalidad es comunicar ideas y sentimientos o defender los derechos sin la intención de herir, actuando desde un estado interior de autoconfianza, en lugar de la emocionalidad limitante típica de la ansiedad, la culpa o la rabia.

En conclusión se puede manifestar que la asertividad se refiere a una conducta por la cual el individuo evita signos y/o síntomas ansiosos o depresivos. Las reacciones que habitualmente se tienen ante situaciones particulares como la muerte de un familiar cercano, un asalto, entre otras, son muy diversas que pueden ir desde el llanto incontrolable hasta una indiferencia total, las personas pueden aprender a manejar dichas reacciones evitando caer en los extremos.

Si se considera al manejo del dinero como una práctica habitual, se puede advertir también que la falta o la tenencia excesiva de este puede conducir a los individuos a manifestar estados ansiosos o depresivos; por tanto la manera como estos actúen con respecto al dinero puede ser fundamental para evitar dichos signos o síntomas. En los noticieros actualmente se pueden escuchar noticias como: “se ahorco por no tener dinero” esto demuestra que el manejo del dinero no debe ser considerado como simple, claro que el ejemplo denota un caso extremo, pero en la cotidianidad se pueden notar reacciones agresivas entre las familias, ocasionadas por el mal manejo del dinero.

En la teoría de Yagosesky, este menciona que la práctica de conductas asertivas conlleva a varios beneficios, tales como:

- Favorece enormemente la confianza en la capacidad expresiva.
- Potencia la autoimagen positiva, pues favorece el sentido de eficacia personal.
- Genera bienestar emocional.
- Mejora la imagen social pues promueve el respeto de los demás.
- Favorece las negociaciones y el logro de objetivos que dependan de la comunicación en general.

1.2.2 Características de la asertividad

Las personas asertivas tienen entre otras características la autoestima alta lo que les permite actuar y expresar sus emociones con libertad sin recurrir a la violencia ni caer en estados de ansiedad. El comportamiento asertivo permite tener una habilidad de comunicación social extraordinariamente eficaz, capaz de cambiar las actitudes de otros(as) sin recurrir a la imposición.

La asertividad es una alternativa constructiva, consiste en practicar comportamientos adecuados. La asertividad es el proceso de retroalimentación honesta.¹⁹

- Lograr en los niños conductas asertivas con respecto al manejo del dinero propiciará principalmente evitar entrar en estados de ansiedad, por la falta de dinero, un niño cuando se le ha pedido que ahorre para que en un momento dado pueda adquirir un bien por su propia cuenta puede entrar en este estado por la demora que puede significar, es entonces que entra en juego el comportamiento asertivo al reflexionar en las posibilidades de ahorro sus pro y sus contras.
- Generalmente tener un comportamiento asertivo requiere de cinco etapas: ante una situación irritante **(1) se describe, (2) expresa los sentimientos y (3) siente empatía por la posición del otro.** Y entonces se **(4) ofrecen alternativas y (5) señalan las consecuencias de las alternativas propuestas.** Claro esta que no necesariamente se pasan por todas las etapas antes descritas.
- La economía en la actualidad, tiende a llevar a los individuos a situaciones extremas de ansiedad, puede la falta de dinero en una familia llevar al suicidio de uno de sus miembros como se menciona en los noticieros de nuestro país, si bien las estadísticas no son altas, ya se contabilizan; en los casos contrarios cuando el dinero es abundante en la familia, sus miembros en muchos casos están desunidos y los más afectados son los niños y adolescentes por la falta de afectividad. Si bien el comportamiento asertivo no les va a enseñar la afectividad, la autoestima y la calidad de comunicación, se verá afectada de manera positiva entre sus miembros y como se describe antes en uno de los pasos de la asertividad se podrá ofrecer alternativas a las diversas situaciones intolerables.
- Las personas asertivas son francas, honestas y expresivas. Se sienten seguras de sí mismas, conquistan el respeto y hacen que los demás se sientan valorados. Características necesarias e importantes para cumplir con una eficaz forma del manejo de las finanzas cotidianas.
- Los niños, si empiezan con el aprendizaje de comportamientos asertivos es muy probable que estos permanezcan por mucho más tiempo y que cada vez se los realice con mayor naturalidad en la vida diaria.

¹⁹ www.monografias.com/trabajos 14

1.2.3 Estilos de comunicación

Es pertinente revisar los tres estilos de comunicación en los que se hace referencia a la asertividad, los mismos que están claramente diferenciados por la actitud que tiene un individuo hacia su interlocutor; con esta aclaración se entiende entonces que la actitud del interlocutor no puede ser únicamente agresiva, utilizando el término como sinónimo de violencia. Se puede entender también a la agresividad como sinónimo de una actitud con una fuerte carga de emociones que se pueden notar fisiológicamente y un lenguaje no verbal que no necesariamente debe ser la violencia. De igual manera se debe entender a la pasividad no como sinónimo de quietud, sino como una respuesta en la que las emociones del sujeto no son percibidas por su interlocutor.

Pasividad.- este estilo de comunicación está caracterizado por una actitud del sujeto hacia su interlocutor, en la que no muestra o evita mostrar sus sentimientos o pensamientos por temor a ser rechazados u ofender a sus receptores. No valoran o valoran poco sus opiniones, sobrevalorando las opiniones de los demás.

Agresividad.- este estilo de comunicación es el extremo opuesto al de la pasividad; la conducta del individuo muestra una sobrevaloración de sus opiniones y pensamientos, desvalorando las de sus oyentes.

Asertividad.- este estilo de comunicación se caracteriza por una actitud del sujeto abierto a las opiniones externas. Muestra sus pensamientos y emociones adaptándose a la situación. Evita los conflictos, sin decir con esto que no expresa sus emociones. Se puede concluir que el estilo asertivo de comunicación es el idóneo para practicarlo, ya que contiene aspectos o elementos en los cuales las personas no dejan de mostrarse como son y sin embargo evitan generar situaciones conflictivas. La asertividad por tanto impide que las personas sean manipuladas o que se produzca en ellas un malestar psíquico al no poder expresar sus opiniones

La palabra clave para no reducir la asertividad a solo relación con la agresividad como violencia es "**comunicación**"; si se parte del hecho que comunicación es toda conducta que genera una respuesta; se entiende entonces que las reacciones pueden llevar a actuar de la manera menos adecuada.

Tomando el ejemplo de la muerte de un familiar cercano, el llanto desconsolado es una respuesta a un fenómeno, siendo esta una respuesta que revela estados de ansiedad o depresión; surge entonces la pregunta ¿cuál sería su reacción? Si debe

consolar a un sujeto que manifiesta esta reacción y usted también es familiar cercano al individuo fallecido.

Con este ejemplo se muestra que no necesariamente la agresividad es sinónimo de violencia, si no más bien de exaltación o energía y la asertividad entonces no es un término medio entre la *violencia* y la *pasividad*.

1.2.4 Técnicas de comunicación asertiva verbal

Existen técnicas para practicar la asertividad de manera verbal, mismas que consisten en estrategias verbales y se las aplica de acuerdo a la situación en la que se encuentre así como del objetivo que se desea conseguir en los interlocutores sin llegar a la manipulación; entre estas se pueden nombrar:

Disco rayado.- la técnica consiste en la repetición de frases con la finalidad de dejar clara una opinión ante un interlocutor, el objetivo es no desviarse del tema que nos interesa, evitando caer en la manipulación o insistencia del interlocutor.

Banco de niebla.- consiste en reconocer la parte razonable de la afirmación del interlocutor y reconocer también lo acertado de nuestra afirmación, cuando existen puntos de coincidencia entre ambas.

Se debe dejar muy claro que la intención no es la de atacar, además de evitar discutir sobre los puntos de la afirmación en los cuales no se concuerda.

Al realizar esta técnica verbal es indispensable tomar en cuenta las siguientes consideraciones: **(1)** reconocer cualquier verdad que contengan las declaraciones de la otra persona, sin aceptar lo que este propone. **(2)** Utilizar expresiones con las cuales se da a entender que la afirmación de la otra persona es razonable. **(3)** Repetir los puntos claves de la postura del interlocutor y añadir frases que demuestren que nuestra opinión no ha cambiado.

Asertividad positiva.- mediante esta técnica se expresa como influye lo valioso de la otra persona; se procura además, que el interlocutor note la intención que se tiene por valorar lo positivo de otras personas.

Asertividad negativa.- con esta técnica se reconoce las acciones o posturas equivocadas propias y dando la razón a la persona quien realiza la crítica. Lo fundamental de la técnica es expresar que no se puede sobrevalorar nuestra opinión

equivoca, reduciendo de esta manera la energía o la “agresividad” con la que se realiza la crítica y aumenta la autoestima.

Asertividad empática.- comprendiendo el término empatía, esta técnica consiste en comprender y actuar de acuerdo a las necesidades del interlocutor, logrando también que este entienda nuestra postura.

Asertividad progresiva.- después de practicada la técnica de la asertividad empática y no se consiguen los resultados esperados, se procede a aplicar esta técnica, la cual consiste en insistir con “firmeza” una determinada postura u opinión.

Asertividad confrontativa.- al aplicar esta técnica no se quiere decir que vamos a comenzar una excitada discusión; la confrontación se la hace entre la afirmación de la otra persona y su acción; es decir, entre lo que dijo que haría y lo que hizo. En el empleo de esta técnica es necesario usar un tono de voz que no refleje una acusación, para ello es importante limitarse a preguntar y luego expresar nuestra opinión.

Enunciados en primera persona.- el objetivo de esta técnica es evitar los conflictos o resolverlos, la misma que consta de cuatro pasos:

- Expresar el sentimiento negativo que provoca la conducta de la otra persona.
- Describir de manera muy particular dicha conducta.
- Explicar cual es la conducta deseada.
- Comentar sobre las consecuencias que podría tener en caso de cambiar por una nueva conducta en este caso la que nosotros proponemos, así como también las consecuencias en caso de continuar con la misma conducta.

Interrogación negativa.- el objetivo de esta técnica es terminar o reducir las afirmaciones que critican nuestra postura o tomar lo valioso de dichas críticas. Consiste en desarrollar la crítica realizada y determinar si se trata de una verdadera crítica o de una manera de manipular.

Derechos asertivos.- si se considera que la asertividad parte de la idea de que todos los seres humanos tenemos derechos como:

Derechos asertivos²⁰

Toda persona tiene el derecho asertivo fundamental de experimentar y expresar afectos e ideas libremente.

Cada persona tiene derecho a actuar de manera de promover su dignidad y auto-respeto

Cada persona tiene derecho a decir no, sin sentirse culpable.

Cada persona tiene derecho a ser tratada con respeto.

Cada persona tiene derecho a cambiar de opinión.

Cada persona tiene derecho a cometer errores.

Cada persona tiene derecho a pedir lo que quiere.

Cada persona tiene derecho a pedir información.

Cada persona tiene derecho a hacer respetar sus derechos.

Cada persona tiene derecho a sentirse bien consigo misma.

Las técnicas antes mencionadas deben estar cargadas de mucha educación, el tono de voz empleado debe ser el adecuado, sereno, calmado evitando la exaltación.

1.2.5 El comportamiento asertivo y el dinero

Las conductas asertivas como ya se mencionó ayudan a evitar toda situación que provoca ansiedad, de ahí que, si el manejo de los recursos económicos es uno de los factores que provoca ansiedad, lo adecuado es aprender comportamientos asertivos dirigidos a aquellos valores y prácticas como el ahorro, gasto, consumo y austeridad, que están presentes a la hora de utilizar los recursos económicos personales o familiares.

Conociendo que lo que saben los niños y adolescentes de dinero lo aprendieron de sus padres, como lo demostró una encuesta realizada

²⁰ Roberto Opazo Castro, Biblioterapia para el desarrollo asertivo, ediciones ICPSI, Chile, octubre 2004, Pág.

en Estados Unidos en 1999, donde más de las tres cuartas partes de los estudiantes encuestados respondieron que lo aprendido sobre el tema de dinero lo aprendieron de sus padres²¹.

Los padres desempeñan un papel fundamental en los valores y actitudes de sus hijos frente al manejo del dinero, por lo tanto enseñarles a llevar un presupuesto será una acción asertiva ya que esto ayuda a pronosticar y controlar los gastos evitando así situaciones que lleven a una persona a desesperarse por no tener dinero.

Se presentan casos y en ocasiones extremadamente violentos relacionados con la tenencia del dinero en nuestro país; así por ejemplo, se escuchan noticias acerca de suicidios de padres de familia muy cerca de la fecha de navidad en la que se comenta sobre la causa del suicidio: “no tenía dinero”; así también lo manifiesta la psicóloga Ofelia Balderas.

“El adicto al dinero, no puede concebir su vida sin el, hay personas que incluso preferirían suicidarse si se quedaran sin nada”²².

En otras personas se escuchan comentarios como: si no tengo no soy o con dinero en mi bolsillo sería otro; que involucran su autoestima o seguridad, acarreando dificultades que en suma son signos o síntomas de ansiedad; dicho de otro modo, no son asertivos.

1.2.6 Ahorro y asertividad

Comprendido el ahorro como la reserva de dinero para gastarlo en futuras necesidades, misma reserva que puede ser dispuesta del gasto ordinario, la conducta del ahorrador estará ligada al rol que cumple; dicho de otro modo las personas ahorrarán de acuerdo a lo que consideren es importante para su desarrollo y bienestar personal, de esta manera se puede evitar cualquier amenaza que provoque estados de ansiedad.

Las familias pueden caracterizarse por tener objetivos o compromisos a largo plazo, por lo tanto las decisiones de ahorro tienen por objetivo esencial el cumplimiento de esta meta a largo plazo. Los motivos para ahorrar entre los miembros adultos de estas familias pueden ser muy diversos pero todos generan la formación de conductas de mucha utilidad con respecto al ahorro, empezando incluso con los más pequeños.

No se puede olvidar que uno de los principios de un comportamiento asertivo es el respeto a uno mismo y a los demás partiendo de que este comportamiento es el más adecuado y objetivo para cumplir las metas; por tanto, se debe tomar en cuenta dos

²¹ Consumer Action. *Los Adolescentes Y El Dinero*. CapitalOne, 2003, Pág. 1

²² Ofelia Balderas. *Ser A Través De Del Dinero*. [www. en femenino.com](http://www.enfemenino.com) Acceso: 16/01/2007

aspectos importantes a la hora de ahorrar: primero, la planificación que tenga la familia para ahorrar es indispensable y se evitará con esto las improvisaciones. Esta planificación deberá ser revisada cada cierto tiempo y comprobar que se esté siguiendo con mucho rigor el plan; dos, la importancia que se de a los aspectos por los cuales se vaya a ahorrar cumplirá la función de formar conductas asertivas en los niños, determinando prioridades en función de su propio rol, claro está que esto no aprenderá únicamente por observación sino que se necesitará de un refuerzo como la orientación que se les de.

Los objetivos y metas trazadas por la mayoría de las familias no están totalmente definidos, y son pocas las familias que han realizado con detalle proyectos a corto plazo; estas características de ciertos tipos de familia pasan al menos una generación.

Si se considera que una familia toma decisiones de ahorro en base a sus proyectos a largo plazo serían, estos, los que garantizarán el programa planteado por la familia.

Esta garantía dada por la decisión de ahorrar puede interpretarse en tres niveles; es decir, a nivel elemental sería una decisión de inversión; en un nivel intermedio el ahorro es un seguro contra riesgos, y finalmente en un nivel superior la decisión de ahorro se toma no para satisfacer una necesidad inmediata de consumo sino más bien para darle libertad a la persona para que realice cualquier actividad económica sin tomar en cuenta el tiempo invertido.

Si bien es cierto lo expuesto en este tema se describe únicamente conductas de los y para los adultos, es imprescindible que aspectos como la definición de prioridades, la proyección de planes a corto y largo plazo, sirvan como punto de partida sobre temas generales que se pueden tratar con los niños de una manera didáctica. No es menos cierto también que el aprendizaje de las conductas del ahorrador como se expuso en temas anteriores se basan en modelos conductuales, explicando así de alguna manera porque existe la dificultad para manejar adecuadamente nuestro dinero si nuestra experiencia infantil no recuerda de planes a corto y largo plazo ni la necesidad en consecuencia de ahorro.

1.3 PERCEPCIONES E IMAGINARIOS

1.3.1 Factores que influyen en la personalidad

La personalidad incluye tres aspectos básicos del ser humano, cognitivos, afectivos y de comportamiento; en tal virtud analizar los aspectos que influyen a esta, permitirá determinar en cierto grado cual podría ser la percepción que tienen los menores y los adultos en general acerca del dinero.

1.3.1.1 Conducta y personalidad

Lo que aprendemos de niños no se desliga de nuestra conducta cuando adulto; es decir, la estructuración de la personalidad está relacionada a los procesos socioculturales. Así como la importancia de las primeras experiencias de la infancia en la estructuración de los rasgos más estables y básicos de la personalidad.²³

El proceso de aprendizaje y la personalidad están en íntima relación, por lo tanto la enseñanza sobre el manejo del dinero determinará de alguna manera conductas asertivas que estos tendrán y las harán suyas al aprender durante esta etapa; formando en ellos una personalidad que influenciará su calidad de vida en un futuro y su percepción con respecto a este bien material (el dinero).

Al formarse la personalidad por incorporación de roles las conductas están determinadas por dichos roles y considerando al mismo tiempo que la conducta es siempre un rol social. Esta es por lo tanto el mecanismo básico para cambiar la realidad del sujeto o para modificarla como se considere necesario. No siempre las conductas conscientes son las que ayudarán al sujeto a cambiar la estructura de su realidad sino también las conductas inconscientes, es decir aquellas que se han convertido en hábitos, en tal virtud, el aprendizaje de conductas relacionadas con el manejo del dinero, fortalecerán la formación de la personalidad con conductas asertivas ligadas a este rol.

²³ José Bleger. *Psicología de la Conducta*. Editorial Paidós, 1998, Pág. 233.

1.3.1.2 La influencia del aprendizaje en la personalidad

La conducta y la personalidad tienen un desarrollo, en el cual se van organizando progresivamente, respondiendo a un proceso dinámico en el cual pueden modificarse de manera más o menos constante. Se llama aprendizaje a este proceso por el cual la conducta se modifica de manera estable a raíz de las experiencias del sujeto.

La personalidad, es un conjunto de características que dictan el punto más elevado del ser humano; ya que no se dan únicamente a nivel intelectual. Estos rasgos van desde lo genéticamente heredado a través de la evolución en el ámbito físico e intelectual hasta lo aprendido por el propio ser humano durante su vida.

Siendo esta herencia y este aprendizaje lo que hace de cada ser humano un mundo diferente, personalidades tan distintas que ni los miembros de una misma familia poseen las mismas características de personalidad, esto explica porque los individuos son tan diferentes al manejar el dinero.

Existen generalidades claro está, como el ahorro y la austeridad en el manejo del dinero; la no violencia respecto a los derechos humanos entre otras que pueden ser enseñadas y a su vez aprendidas para mejorar el comportamiento frente a los demás y al propio sujeto.

Al analizar el primer sistema de influencia de un individuo como es el de la familia, durante los primeros años de vida los modelos serán los transmisores de conocimiento, aquí entonces el niño tendrá su primera percepción del dinero, una vez que el niño pase a la educación formal existirá; un segundo sistema de influencia, el de los profesores, compañeros y amigos, entonces existirá otro aprendizaje del niño sobre el mismo aspecto en este caso el dinero. Si bien es cierto, al llegar a la escuela, se formaliza una parte del aprendizaje del niño y se toman en consideración aspectos que en casa no se los incluía como la parte pedagógica y didáctica para el proceso de enseñanza-aprendizaje de materias específicas, estos conocimientos en la mayoría de las escuelas de nuestro país, no se aplican para hablar con ellos y enseñarles aspectos relacionados con el dinero. Lo que lleva a los infantes al aprendizaje empírico, influenciados únicamente por sus modelos, que en muchos de los casos solo reproducen lo que aprendieron sobre dinero de manera consciente o inconsciente.

De manera inconsciente cuando los padres se expresan de manera negativa y pesimista sobre el dinero, sin darse cuenta de que su hijo está escuchando y a la vez aprendiendo; mientras que de manera consciente cuando aprenden de sus padres como invertir el dinero y tomar decisiones a la hora del gasto.

De esta manera el aprendizaje en un **factor psicológico predisponente** en la formación de la personalidad.²⁴

1.3.1.3 Influencia de la cultura en la personalidad

Los estudios sociológicos de la personalidad, indican la importancia de la estructura social en la formación sus características, sin menospreciar el carácter biológico de esta.

El medio en que se desarrolla el ser humano es muy particular, porque en gran proporción es creado por él mismo sobre elementos dados por la naturaleza. Todo aquello creado por los hombres, en todo sentido, es lo que recibe el nombre de cultura. Los estudios antropológicos y sociológicos no dejan lugar a dudas de la estrecha relación entre cultura y personalidad. Sin embargo, se debe tener en cuenta que no todos los elementos integrantes de la cultura tienen el mismo valor, en cuanto a su capacidad de estructurar otros factores de la cultura, así como por el peso que tienen en la formación de la personalidad. Si bien los seres humanos crean la cultura, el desarrollo de la misma adquiere cierta independencia con respecto a la voluntad de los seres humanos, de tal manera que tiene sus propias leyes determinantes.

La transmisión de la cultura de generación a generación no es únicamente la transferencia de información, sino que, básicamente, la cultura se transmite en la formación de la personalidad misma, tanto como en las organizaciones o medios materiales.

M. Mead estudió, por ejemplo, la formación de la personalidad por la educación, en diferentes tipos de civilización, entre los primitivos. La educación es también elemento integrante de la cultura, y hay una estrecha relación entre educación y personalidad, relación que tiene cierta autonomía, aunque los sistemas educacionales dependan a su vez de factores sociales más amplios, como la estructura social y económica".²⁵

Los estudios antropológicos permiten conocer la variación de las organizaciones culturales, la diversificación de la personalidad y la relación entre ambas. Ayudan a romper con una concepción estrecha, estática, de la personalidad humana, así como han demostrado las posibilidades de modificación de la misma, haciéndonos comprender que no existe una personalidad "natural" o conductas "naturales", y que lo que generalmente

²⁴ David Días, *Manual de Diagnóstico de la Personalidad*, Escuela Politécnica Nacional, 2001, Pág. 21

²⁵ José Bleger. *Psicología de la Conducta*. Editorial Paidós, 1998, Pág. 244

conocemos con estos nombres, son aquellos fenómenos a los que estamos más acostumbrados, porque forman parte de nuestra cultura y de nuestra personalidad.

Es importante la estructura de los grupos (conjunto de dos o más personas, entre las que se establece, una relación de interdependencia o interacción) en la estructuración de la personalidad.

Es dentro de los grupos pequeños, como la familia, los de juego, de barrio, en los que se forma espontáneamente la personalidad, ningún integrante se discrimina o es discriminado por ser diferente.

1.4 LOS VALORES

Los niños del mundo se enfrentan cada día a situaciones que exigen tomar decisiones, si se considera que los niños reproducen muchas de las conductas de los adultos con quienes están en constante relación; los adultos por lo tanto se convierten en responsables de las acciones de los chicos, sin embargo surge la pregunta ¿a los adultos quien los enseña?.

Estudiar o desarrollar los valores en las personas requiere de un conocimiento por demás básico de los mismos. A continuación se citan conceptos sobre los valores, aclarando de manera inicial este término, con el objetivo de desarrollar los mismos en los niños. Tomando en cuenta que este estudio tiene por objeto el manejo del dinero.

"Es una acción consciente y sistemática del orientador o del maestro que tiene por objeto estimular el proceso de valoración en los alumnos con el fin de que lleguen a darse cuenta de cuáles son realmente sus valores y puedan, así, sentirse responsables y comprometidos con ellos"²⁶

²⁶ Clarificación de valores, Pascual (1988), <http://es.wikipedia.org/wiki/Asertividad>

Representan las convicciones básicas de un modo específico de conducta o estado final de existencia es personal o socialmente preferible a un modo de conducta o estado final de existencia opuesto. De modo, que el valor contiene un elemento de juicio que transmiten las ideas de un individuo como lo que es correcto, bueno o deseable, por ello tienen tantos atributos de contenido como de intensidad; la intensidad denota su importancia e influencia en las actitudes y comportamiento humano, sea individual o social²⁷.

Los valores sociales dependen del conocimiento de las esencias -de las ideas- y que lo bueno y lo bello tiene que ser también lo verdadero.²⁸

En las definiciones antes mencionadas se puede concluir que los valores dirigen las acciones de las personas, pensando básicamente acerca de lo bueno o malo que sería ejecutar una acción; como por ejemplo agredir o no agredir.

Como consecuencia lógica de conocer sobre el término de “valor” se abren nuevas interrogantes acerca de los aspectos que intervienen en el desarrollo de los valores, es por esto que a continuación se describe la teoría propuesta por Kohlberg, es importante mencionar que la selección de esta para describirla contiene dos aspectos fundamentales; primero, es la más aceptada ya que cubre varios aspectos del desarrollo, siendo la más amplia. Segundo, se basa en las investigaciones realizadas por Piaget; es decir, tiene relación con la teoría cognoscitiva, que en particular sirve como base para el desarrollo de la investigación y el planteamiento de esta tesis.

1.4.1 Teoría de Kohlberg

La teoría de Kohlberg se basa en los estudios realizados por Piaget y Dewey es decir en la teoría cognoscitiva, por lo tanto sostiene que la moral se desarrolla en cada

²⁷ Los valores, Rockeanch 1973, Robbins, 1999
<http://www.monografias.com/trabajos44/educar-en-valores/educar-en-valores.shtml>

²⁸Platón, <http://www.monografias.com/trabajos44/educar-en-valores/educar-en-valores.shtml>

individuo en etapas, las mismas que tienen una referencia biológica e intelectual, claro que esto no es suficiente para el desarrollo moral.

El factor básico en el desarrollo del juicio moral se basa en el principio de justicia con un criterio universal.

Los estadios morales son estructuras de juicio moral o razonamiento lógico; de esta manera su estructura según Kohlberg debe ser distinguida de su contenido de juicio moral. Así, se define como el **contenido** de juicio moral a la **decisión** que la persona adopta ante un cuestionamiento que requiere un razonamiento lógico, es importante que dicho cuestionamiento se refiera a actos en los cuales está inmerso el factor básico como la justicia.

Una vez definido el contenido de juicio moral, conviene definir su **estructura**, misma que está dada por el **razonamiento** que realiza el sujeto frente al cuestionamiento.

El razonamiento del juicio moral y por ende su estructura queda definida de manera particular por dos aspectos que la persona encuentra importante al momento del razonamiento:

- lo que el encuentra valioso en casa (aspecto moral).
- las razones por las que lo encuentra valioso.

La teoría de Kohlberg propone tres niveles de desarrollo moral existiendo dentro de cada uno de ellos dos estadios.

Nivel preconvencional:

- dentro del nivel convencional se encuentra el primer estadio, en el cual el sujeto no puede realizar su voluntad con libertad y se acepta una norma para evitar una consecuencia negativa o un castigo.
- en el segundo estadio, el sujeto acata la norma o regla, y ésta concuerda con sus propios intereses.

Nivel convencional:

- el tercer estadio se encuentra en el nivel convencional, en este, las reglas se aceptan dependiendo de los beneficios o pérdidas que el sujeto encuentra al acatar una norma.
- en el cuarto estadio, las reglas se aceptan de acuerdo a los beneficios grupales; los sujetos ya no piensan en una relación autónoma con otros sujetos. Interviene en su razonamiento el bien del grupo o la sociedad a la que pertenece.

Nivel posconvencional:

- en el quinto estadio, los sujetos cumplen las leyes tomando en cuenta toda la sociedad; es decir, se acata una regla porque esta va en beneficio de todos. Comienzan a aparecer los principios universales.
- en el sexto estadio se dan los principios éticos universales como la justicia. Aparece en las personas un compromiso propio con los principios morales.

Para determinar las etapas de desarrollo moral por las que atravesaba un niño, Kohlberg pedía que consideraran dilemas morales imaginarios, situaciones en las cuales se podía actuar de diversas maneras.

Las consecuencias de las acciones, dependiendo de la decisión tomada también eran puestas a consideración a los participantes; luego estos explicaban la decisión tomada y sus razones.

De acuerdo con Kohlberg, lo importante para saber en el nivel de desarrollo que se encontraba un sujeto estaba en las explicaciones y no en la decisión, ya que el **razonamiento** mostrado en las explicaciones, revela la etapa en la que se encuentra el individuo.²⁹

²⁹ Robert A. Baron. *Psicología*. México, Prentice-Hall Hispanoamérica, S.A., Tercera Edición. 1996 Pág. 332

1.4.2 Cuadro de las etapas del desarrollo moral según la teoría de Kohlberg.

Nivel I: moral preconvencional	Etapa 1: el castigo y la obediencia (heteronomía).	El punto de vista propio de esta etapa es el egocéntrico, no se reconocen los intereses de los otros como diferentes a los propios. Las acciones se consideran sólo físicamente, no se consideran las intenciones, y se confunde la perspectiva de la autoridad con la propia.	Lo justo es la obediencia ciega a la norma, evitar los castigos y no causar daños materiales a personas o cosas.	Las razones para hacer lo justo son evitar el castigo y el poder superior de las autoridades.
	Etapa 2: el propósito y el intercambio (individualismo)	La perspectiva característica de esta etapa es el individualismo concreto. Se desligan los intereses de la autoridad y los propios, y se reconoce que todos los individuos tienen intereses que pueden no coincidir. De esto se deduce que lo justo es relativo, ya que está ligado a los intereses personales, y	Lo justo en esta etapa es seguir la norma sólo cuando beneficia a alguien, actuar a favor de los intereses propios y dejar que los demás lo hagan también.	La razón para hacer lo justo es satisfacer las propias necesidades en un mundo en el que se tiene que reconocer que los demás también tienen sus necesidades e intereses.

		que es necesario un intercambio con los otros para conseguir que los propios intereses se satisfagan.		
Nivel II: moral convencional.	Etapa 3: expectativas, relaciones y conformidad interpersonal (mutualidad).	La perspectiva de esta etapa consiste en ponerse en el lugar del otro: es el punto de vista del individuo en relación con otros individuos. Se destacan los sentimientos, acuerdos y expectativas compartidas, pero no se llega aún a una generalización del sistema.	Lo justo es vivir de acuerdo con lo que las personas cercanas a uno mismo esperan. Esto significa aceptar el papel de buen hijo, amigo, hermano, etc. Ser bueno significa tener buenos motivos y preocuparse por los demás, también significa mantener relaciones mutuas de confianza, lealtad, respeto y gratitud.	La razón para hacer lo justo es la necesidad que se siente de ser una buena persona ante sí mismo y ante los demás, preocuparse por los demás y la consideración de que, si uno se pone en el lugar del otro, quisiera que los demás se portaran bien.
	Etapa 4: sistema social y conciencia (ley y orden).	El punto de vista desde el cual el individuo ejerce su moral se identifica en esta etapa con el del sistema social que	Lo justo es cumplir los deberes que previamente se han aceptado ante el grupo. Las leyes deben	Las razones para hacer lo que está bien son mantener el funcionamiento de las instituciones,

		<p>define los papeles individuales y las reglas de comportamiento . Las relaciones individuales se consideran en función de su lugar en el sistema social y se es capaz de diferenciar los acuerdos y motivos interpersonales del punto de vista de la sociedad o del grupo social que se toma como referencia.</p>	<p>cumplirse salvo cuando entran en conflicto con otros deberes sociales establecidos. También se considera como parte de lo justo la contribución a la sociedad, grupo o instituciones.</p>	<p>evitar la disolución del sistema, cumplir los imperativos de conciencia (obligaciones aceptadas) y mantener el autorrespeto.</p>
<p>Nivel III: moral posconvencional o basada en principios. Las decisiones morales en este nivel tienen su origen en el conjunto de principios, derechos y valores que pueden ser admitidos por todas las personas que componen la sociedad, entendiéndose ésta como una asociación destinada a organizarse de un</p>	<p>Etapa 5: derechos previos y contrato social (utilidad).</p>	<p>En esta etapa se parte de una perspectiva previa a la de la sociedad: la de una persona racional con valores y derechos anteriores a cualquier pacto o vínculo social. Se integran las diferentes perspectivas individuales mediante mecanismos formales de acuerdo, contrato, imparcialidad y procedimiento</p>	<p>Lo justo consiste en ser consciente de la diversidad de valores y opiniones y de su origen relativo a las características propias de cada grupo y cada individuo. Consiste también en respetar las reglas para asegurar la imparcialidad y el mantenimiento del contrato</p>	<p>La motivación para hacer lo justo es la obligación de respetar el pacto social para cumplir y hacer cumplir las leyes en beneficio propio y de los demás, protegiendo los derechos propios y los ajenos. La familia, la amistad, la confianza y las obligaciones laborales se sienten como una parte más</p>

<p>modo justo y beneficioso para todos sin excepción.</p>		<p>legal. Se toman en consideración la perspectiva moral y la jurídica, destacándose sus diferencias y encontrándose difícil conciliarlas.</p>	<p>social. Se suele considerar una excepción por encima del contrato social el caso de valores y derechos como la vida y la libertad, que se ven como absolutos y deben, por tanto, respetarse en cualquier sociedad, incluso a pesar de la opinión mayoritaria.</p>	<p>de este contrato aceptado libremente. Existe interés en que las leyes y deberes se basen en el cálculo racional de la utilidad general, proporcionando o el mayor bien para el mayor número de personas.</p>
	<p>Etapas 6: principios éticos universales (autonomía).</p>	<p>En esta última etapa se alcanza por fin una perspectiva propiamente moral de la que se derivan los acuerdos sociales. Es el punto de vista de la racionalidad, según el cual todo individuo racional reconocerá el imperativo categórico de tratar a las personas como lo que son, fines en sí mismas, y</p>	<p>Lo que está bien, lo justo, es seguir los principios éticos universales que se descubren por el uso de la razón. Las leyes particulares y acuerdos sociales son válidos porque se basan en esos principios y, si los violaran o fueran en contra de</p>	<p>La razón para hacer lo justo es que, racionalmente, se ve la validez de los principios y se llega a un compromiso con ellos. Este es el motivo de que se hable de autonomía moral en esta etapa.</p>

		no como medios para conseguir ninguna ventaja individual o social.	ellos, deberá seguirse lo indicado por los principios. Los principios son los principios universales de la justicia: la igualdad de derechos de los seres humanos y el respeto a su dignidad de individuos. Éstos no son únicamente valores que se reconocen, sino que además pueden usarse eficientement e para generar decisiones concretas.	
--	--	--	--	--

Fuente: <http://www.copoe.org/node/357>

En la medida en que los valores tratan de ser transmitidos se presentan nuevas interrogantes sobre la forma de cómo enseñar los mismos. En tal virtud se presentan paradigmas educativos sobre la educación en valores como lo expone Pilar Sánchez Álvarez de la *Confederación de Organizaciones de Psicopedagogía y Orientación de España*; en la "Clarificación de los valores".

Si bien es cierto la clarificación de los valores no es nada nuevo, es necesario darle su debida importancia ya que ayuda a los educadores a enseñar valores.

Pascual (1988) la define: "Es una acción consciente y sistemática del orientador o del maestro que tiene por objeto estimular el proceso de valoración en los alumnos con el fin de que lleguen a

darse cuenta de cuáles son realmente sus valores y puedan, así, sentirse responsables y comprometidos con ellos"³⁰

Esta definición inicia la clarificación de los valores y trata de eliminar las confusiones que los niños tienen sobre estos al estar expuestos a varias interpretaciones por parte de los adultos; por ejemplo, robar para dar a los pobres.

Siendo los valores las acciones mismas de un individuo frente a la interrogante ¿lo que hago es o no lo correcto?, es entonces que un valor no es sino hasta que la persona se compromete y organiza su vida en función de este.

Pascual (1988), al explicar el proceso de valoración en la clarificación de valores, escribe:" Debe: 1º- Seleccionar libremente. 2º- Elegir entre varias alternativas. 3º- Seleccionar después de medir las consecuencias. 4º- Apreciar y disfrutar la selección. 5º- Afirmarla. 6º- Actuar conforme a dicha elección. 7º- Aplicarla repetidamente en su forma de vida."³¹

Con esto se propone que los profesores y alumnos actúen de acuerdo a su propia iniciativa y elección, claro esta que la guía sobre los valores son los educadores quienes la proporcionan.

En el campo del manejo del dinero es importante conocer una clasificación de los valores, y dentro de estos seleccionar aquellos que interfieran de manera directa e indirecta en el manejo del dinero.

1.4.3 Clasificación de los valores

La clasificación de valores que se describe a continuación fue propuesta por Augusto Salazar Bondy en 1965.³²

- **Los valores sensoriales** o hedonísticos (del griego hedone: placer) como lo agradable y desagradable, lo placentero y lo doloroso, lo sabroso, lo succulento, lo asqueroso.

³⁰ Pilar Sánchez Álvarez. Clarificación de valores. <http://www.copoe.org/node/357>. Acceso: 04-04-2008

³¹ Op. Cit.

³² Op. Cit.

- **Los valores vitales** como lo saludable, lo insalubre, lo fuerte, lo débil, etc.
- **Los valores económicos y técnicos** como lo lucrativo, lo provechoso, lo útil, lo inútil, lo eficaz, etc.
- **Los valores sociales y jurídicos** como lo justo, lo injusto, lo solidario, la [igualdad](#), el honor, el orden, etc.
- **Los valores religiosos** como lo santo, lo piadosos, la caridad, lo sacrílego.
- **Los valores estéticos** a saber: lo bello, lo feo, lo bonito, lo elegante, lo cómico, etc.
- **Los valores éticos** como lo bueno, lo malo, correcto, lo incorrecto, lo honesto, lo austero, lo prohibido, etc.
- **Los valores teóricos cognitivos** como lo verdadero, lo falso, lo claro, lo riguroso.

En otra clasificación se puede encontrar a los **valores morales**³³ que relacionados con la clasificación anterior se acercan a los valores sociales y jurídicos ya que hacen referencia a la justicia, la libertad, la honestidad, la tolerancia, la responsabilidad, la solidaridad, el agradecimiento, la lealtad, la amistad, la paz entre otros.

Es importante aclarar esta subdivisión ya que el término *moral* se incluye en la teoría de Kohlberg.

Los valores ayudan al ser humano a dirigir su vida, fijándose objetivos y metas que luego de definir prioridades se darán los pasos necesarios para el logro de estos. La práctica de los valores en ocasiones o para ciertas personas cuesta vivirlos.

Se podría decir que los valores se aprenden en casa pero se refuerzan en la escuela, con la influencia de los amigos y amigas, en el trabajo; para citar algunos, se puede hablar de la honestidad, del trabajo, del respeto o la belleza.

Los valores y el aprendizaje por observación y por imitación están en íntima relación, por cuanto en este estricto caso, solo se enseña lo que se es, no puede enseñarse los valores únicamente mediante la palabra, este recurso sirve para reforzar lo que se aplica, es decir, no se puede enseñar lo que no se sabe; como un padre puede enseñar la verdad cuando pide al hijo que mienta por él.

No basta con tener y vivir los valores y, como por contagio, transmitirlos a los nuestros; hace falta otro ejercicio. La educación, es decir el proceso de aprendizaje para guiar a

³³ Op. Cit.

descubrir su potencial, para poner en práctica lo “aprehendido”. Significa entonces que cada conocimiento debe interiorizarse para luego poder utilizarlos. Los valores también pueden ser descubiertos, identificados, realizados e incorporados por el hombre.

Si se habla de aprendizaje significa que los sujetos son susceptibles de modificar lo aprendido e incorporar nuevos valores; en el caso del padre que practica la mentira, el hijo puede modificar esta conducta y practicar el valor de la verdad, esto tendría por consiguiente modificaciones en su personalidad.

1.4.4 El dinero y los valores

El dinero es más fuerte que los valores y las convicciones de las personas. Cuando una persona cede frente al dinero o cualquier otro tipo de valor, muy diferente a los principios que pregona, podemos afirmar que no existe un compromiso real con dichos principios.

Los padres pueden enseñar la honestidad a sus hijos, pero estos observan al mismo tiempo como su padre da dinero a un policía para evitar una multa, si se piensa en el aprendizaje por observación, se puede mencionar que ya se tendría un primer problema a la hora de enseñar la honestidad y el niño su primer conflicto sobre lo que realmente debe aprender.

Muchas personas pueden considerar que gastar 65 mil dólares en un auto es importante pero 60 mil adquiriendo otro de una marca menos reconocida considerarlo vulgar; si esta persona es un burgués y a desarrollado un código de conducta financiera, el que dicta que puedes comprar lo que sea y a cualquier costo, pensando que hace un buen uso de su dinero. Mas si se es consciente de los valores que se practica, se puede evitar caer en los errores de los burgueses.³⁴

Al enseñar los valores asociados al dinero, es importante que los adultos puedan reconocer y tener conciencia de los valores que practican, de esta manera Eileen Gallo, Ph. D. y Jon Gallo, J. D. en su libro *Los niños y el dinero*, proponen varios pasos que se describen a continuación: **(1)** responder a la interrogante ¿qué nos importa realmente del dinero? **(2)** elegir entre las alternativas que se presenten luego de resolver el cuestionamiento anterior, y; **(3)** actuar.

³⁴ Eileen Gallo, Jon Gallo. *Los Niños Y El Dinero*. Mc Graw Hill/Interamericana de España, S.A.U., 2002, Pág. 62-63

Para reconocer lo que nos importa del dinero, se realiza una lista de la importancia que tiene para nosotros, luego se ejecuta una lista de lo que se quiere que los hijos aprendan, se completan frases que llevarán a conclusiones sobre si lo que se desea que los niños sepan es lo que creemos que nos importa sobre el dinero; finalmente y con conclusiones se desarrolla una filosofía frente a la vida que se desea llevar con relación al dinero.

Según Eileen Gallo, Ph. D. y Jon Gallo, J. D. en su libro *Los niños y el dinero*, se sugiere que se tome en cuenta los valores que se desean enseñar y la filosofía que se adoptará, a continuación se realizará una lista anotando los argumentos por los cuales decidirían gastar el dinero en un determinado artículo.

Finalmente el tercer paso es actuar y para esto, se propone desarrollar un diario de gastos, en el que se toma en cuenta el precio de los artículos, la actitud que tienen una vez adquirido el objeto, si están contentos o decepcionados.

1.5 EL JUEGO

Es una actividad recreativa que habitualmente se somete a reglas, las mismas que son propuestas y modificadas por los participantes. Esta práctica principalmente ha sido estudiada por la Psicología Evolutiva y personajes como Groos, Freud o Piaget hablan de él; y asocian a este, con la supervivencia, con expresiones de acciones que no se las puede señalar con libertad, y con las estructuras intelectuales, respectivamente.

El juego representa en la vida del ser humano una parte importante para su desarrollo, tanto es así que los pequeños en sus primeros años de vida gran parte de lo que aprenden es por medio del juego, por imitación y observación; se puede decir entonces, que de cierta forma, juegan a representar lo observado.

Los juegos les ayudan a desarrollar sus habilidades sociales, a recrear el mundo de los adultos y probar sus límites entre lo que es o no aceptado; es incluso dentro de los 10 primeros años donde la práctica de la vida en sociedad es importante en el desarrollo de su personalidad. Aquí desarrollan su creatividad al utilizar artículos que están a su alcance para representar aquellos que no los pueden conseguir o les están negados.

El grado de madurez es un factor importante a considerar cuando se calcula la disponibilidad de un niño para ciertos juegos y que

determina los límites en cuanto a su capacidad, a su experiencia y a sus técnicas.³⁵

Aspectos importantes como el intelectual y emotivo se pueden desarrollar en la infancia mediante el juego, los sentimientos que en muchas de las ocasiones no pueden manifestarlos, mediante el juego pueden ser exteriorizados. Es por esto que los momentos para jugar son muy importantes en los niños.

Durante el juego el niño puede experimentar sensaciones que le servirán en la vida adulta, aprenden a formular o proponer y seguir reglas establecidas, pueden vivir situaciones de éxito o fracaso, de tal manera que logran pasar de la inmadurez a la madurez emotiva.

Mucha gente considera que el aprendizaje y en particular el desarrollo intelectual de los infantes únicamente depende de la educación formal o de una experiencia escolar completamente programada; pero es necesario completar la educación con el juego. Los niños aprenden a leer, escribir y resolver operaciones aritméticas, mismas habilidades que pueden ser mejoradas mediante refuerzos prácticos y de mucho interés mediante el juego; se puede mencionar juegos como: páreme la mano, el ahorcado, entre otros; cuyos objetivos pueden ser modificados para reforzar la ortografía. Es decir el desarrollo intelectual puede verse afectado positivamente mediante la intervención del juego.

Piaget incluso propone una clasificación de los juegos los cuales aparecen según su desarrollo cognitivo, así, los juegos con reglas aparecen en el estadio de las operaciones concretas, esto ocurre aproximadamente a los 7 años de edad. Los juegos simbólicos, que aparecen a los 2 años de edad o estadio preoperatorio, aquí los niños representan lo que ven, utilizando objetos y dándoles un significado ficticio. Y finalmente, los juegos de ejercicio que aparecen en el estadio sensorio-motor, su actividad es únicamente motora, por lo que aparecen paralelamente al control de su propio cuerpo.

1.5.1 Características de los juegos

Los juegos en las escuelas presentan muchas alternativas que ayudan a los pequeños a desarrollar su creatividad, incluso más si los objetivos del profesor son otros como enseñarle hábitos de estudio, pone en práctica la audacia del profesor para reglamentar el juego. Estos no deben por tanto adaptarse al juego, sino el juego a ellos.

³⁵ Bárbara j. Taylor. *Como formar la personalidad del niños y niñas*, pág. 218

A veces es costoso aprender la dinámica del juego. Si el maestro precisa mas tiempo para explicar las normas del juego que para realizarlo, debe someterlo a la balanza de la ponderación. Lo que nunca debe hacerse es complicarse la vida con una enmarañada barahúnda de normas.³⁶

Los juegos no pueden ser complejos tomando en cuenta su desarrollo intelectual ya que perderían su condición de “juego”, se puede lograr una reflexión con los niños luego de terminada la actividad, misma que debe enmarcarse dentro del interés del que tiene el pequeño por realizar dicha acción.

Las actividades deben tener en cuenta también el desarrollo y capacidad física de niños, “no se pueden proponer juegos competitivos que incluyan la utilización de los músculos mayores si los infantes todavía no tienen la suficiente destreza física y la estabilidad emotiva necesaria para realizarlos con éxito”³⁷.

1.5.2 Tipos de juego

1.5.2.2 Juego de construcción.- Por las características de este juego estos pueden desarrollar tolerancia y aceptación, al comprender que existen reglas que ellos no pueden influir y que no todo se parece o tienen las características que desean, siendo ellos quienes tienen que ajustarse. Es perfecto para la solución de problemas, ya que crea un producto final luego de la solución de este, como en los rompecabezas.

1.5.2.3 Juegos de ejercicio.- Este tipo de juegos aparecen en el estadio sensorio-motriz, es propuesto por Piaget; los pequeños realizan movimientos del cuerpo para desarrollar alguna destreza, como por ejemplo tomar objetos que están a su alcance y que una vez superada esta fase o se haya logrado controlar los movimientos luego se realiza la actividad por puro placer.

1.5.2.4 Juego de reglas.- en este juego los niños desarrollan la parte social de su comportamiento ya que se lo realiza con varios jugadores los mismos que tienen pleno conocimiento de ciertas reglas, en el que existen ganadores y perdedores, obligando a los participantes a ponerse en el lugar de otros para anticiparse a sus acciones. Siendo lo más importante el respeto a las reglas establecidas.

³⁶ Miriam Baqués. *CEAC. Educación Infantil, , 600 Juegos Para Educación Infantil*, 2000, Pág. 22

³⁷ Bárbara j. Taylor. *Como Formar La Personalidad Del Niño*, Pág. 217

1.5.2.5 Juego con materiales sociales (juego de roles).- Es la imitación de situaciones cotidianas de los adultos, los alumnos pueden proponer un escenario como la familia, en la cual alguien desempeñará el papel de padre, de madre y de hijos; es decir los participantes se reparten los roles de una familia. Desarrolla la creatividad, se introducen en el juego procedimientos, conceptos y valores.

1.6 MANEJO DEL DINERO

1.6.1 Aprendizaje, la base para el manejo del dinero

Considerando la hipótesis que: manejar dinero no es cuestión de genética sino de aprendizaje, se parte de la revisión anterior de las teorías que explican el proceso de aprendizaje, tomando en cuenta estos enunciados y haciendo eco de algunos de sus principios es necesario revisar el manejo del dinero.

En el mundo existen familias con antecedentes de familiares con mucho éxito económico, con una buena organización de sus finanzas, controlados en el gasto, respetan sus compromisos financieros, pueden determinar con objetividad las consecuencias de sus decisiones financieras; dicho de otro modo manejaron su economía familiar y personal asertivamente; más, dentro de sus generaciones descendientes existen familiares que no tienen éxito económico o que su manejo del dinero no es adecuado. Esto nos pone a pensar que la forma de administrar nuestro dinero depende del aprendizaje que se tiene sobre su manejo.

Enseñarles como administrar su dinero implica explicar las bases para el ahorro, el gasto, el consumo y la austeridad, luego formar en ellos esquemas que les ayudarán a manejar dicho conocimiento nuevo.

Es importante conocer los conceptos de cuatro términos que servirán como ejes al momento de enseñar el manejo del dinero

Consumo.- se refiere al uso de los bienes creados mediante la producción. En economía se puede distinguir varias clases de consumo de entre las cuales se analizará dos con la finalidad de tener un concepto claro; así se tiene: el consumo productivo y el no productivo, refiriéndose el primero a la maquinaria y herramientas que se encuentran en las fábricas con la finalidad de producir, y lo segundo, se refiere a aquellos bienes con propósitos no productivos como un comedor, un cuadro, etc., en una familia.

Gasto.- es la cantidad de dinero que se va a destinar para la compra de algún bien, puede ser considerada la inversión.

Austeridad.- significa la moderación en el gasto y consumo; es decir, la cantidad de dinero que se destine para la compra debe ajustarse a la tenencia del mismo, mientras que los bienes deben ser los necesarios para satisfacer las comodidades más no para causar alarde.

Ahorro.- es la distribución de una parte del dinero para cubrir eventualidades en un futuro. Esta parte del dinero que va a ser guardada y acumulada proviene de lo que el individuo tiene para el gasto común y diario.

Los niños al no ser individuos aislados de toda forma social, aprenden las costumbres de la sociedad en la cual crecen y se desenvuelven, adoptando de sus modelos su cultura y desarrollando una percepción frente al dinero igual o semejante a la de estos; la formación de los esquemas no resulta sencilla, por lo que se vuelve indispensable trabajar incluso con los sujetos adultos que conviven con el niño.

Como gastar el dinero o como ahorrar dependerá en gran medida de los valores que un individuo pueda tener, reduciendo la percepción de valor a lo prioritario en la vida.

Lo antes mencionado puede entenderse como algunas de las causas por las cuales el aprendizaje del manejo del dinero requiere de una planificación adecuada si las expectativas de vida en gran medida dependen de la administración de los recursos económicos y no siempre el conocimiento empírico es el mejor.

1.6.2 Realización del ahorro

Antes de hablar sobre ahorro en los pequeños hay que revisar y analizar la realización del ahorro en la familia, ya que en su mayoría los niños reflejan comportamientos observados de los adultos con los cuales conviven.

El comportamiento de ahorro de las familias se ve reflejado en las reservas que esta ha logrado obtener construyendo su patrimonio, a su vez este tipo de familias por estadística, no son mayores que las que su comportamiento de ahorro no ha permitido que tengan un patrimonio.

Las familias pueden pasar por tres etapas al momento de ahorrar, una primera etapa en la cual la se ve obligada a ahorrar para poder cumplir con un compromiso que se adquirió y que más adelante aliviará cierta carga a la familia para ahorrar, por ejemplo al comprar una casa la familia se ve obligada a pagar cuotas por el bien adquirido y esto a su vez librará de la renta en un futuro.

La segunda etapa por la que pasan es la del ahorro neto, es decir cuando la familia se libera de la deuda y puede ahorrar todo lo que este a su alcance con un fin a futuro, pero con esto viene la tercera etapa y que es la de des-ahorro, este comportamiento incongruente con el ahorro se da debido a que debe cumplirse con la meta asignada, pero debe ser controlado, ya que el ahorrador en este caso la familia puede gastar más de lo asignado.

Se debe tomar en cuenta que existe cierto gasto que no puede ser reembolsable como lo es el tiempo de trabajo y con esta la edad del trabajador.

La idiosincrasia familiar sobre el ahorro también responderá a un conjunto de distintos rasgos que pueden ser ilimitados, que por efectos de estudio podemos agruparlos en categorías muy simples: tipo cigarra u hormiga; en categorías económicas: capitalista o pequeño ahorrador; consumidor proletario, consumidor opulento; estas categorías también pueden ser denominadas categorías psico-económicas.

Al estar el des-ahorro ligado a la edad del ahorrador, será en función de esta, sus recursos, o su tipo psico-económico, la familia se fijará un objetivo patrimonial o *patrimonio deseado*, definido por su volumen y su estructura.³⁸

Las familias realizarán su plan de ahorro dependiendo de las características que estas tengan, las que a su vez se dan por la edad de la familia o por el ciclo familiar por el que estén atravesando, sus esperanzas de ahorro, y sus acumulaciones anteriores. En este comportamiento familiar de ahorro se verá reflejado también su temperamento, si es precavido u osado, optimista o pesimista, despilfarrador o avaro.

Con respecto al ahorro, en las familias no entran las característica socio- profesionales debido a que las personas no actúan según su profesión o estatus por ejemplo un obrero puede tener un temperamento capitalista y un jefe de empresa un temperamento de pobreza por la influencia de su religión.

El que un niño pertenezca a un tipo psico-económico de familia adoptará ciertas características de esta lo que dificultará o facilitará su aprendizaje para manejar el dinero ya que sus modelos (padres, abuelos, tíos, etc.) pasan una parte del tiempo con ellos, otra parte de su tiempo en la escuela con sus compañeros y profesores adoptando ciertas características de estos, por lo tanto es imprescindible que se proyecten modelos que reúnan características apropiadas sobre el manejo de dinero.

³⁸ LISLE, *El Dinero Economía y Banca*: 1974, Pág. 53

Para encontrar las características adecuadas de los modelos, se tomará en cuenta las particularidades de cada individuo, de tal manera que los modelos no les sean indiferentes; por otro lado las familias no pueden quedar fuera de cualquier proceso de aprendizaje por tanto, parte de la enseñanza del manejo del dinero debe orientarse a estas.

Si se va a formar personas con características de ahorradores, lo adecuado sería enseñar pautas de ahorro a la familia, impidiendo extremos; es decir, que no sean ahorradores compulsivos ni despilfarradores o malos administradores de sus ahorros.

1.6.3 Los Hábitos

Al analizar el desarrollo de los hábitos en las personas se concluye, primero; que: el aprendizaje es la vía para lograrlos y segundo; que, dentro de este aprendizaje se incluyen factores que pueden ser determinantes al momento de reforzar un hábito que deseamos desarrollar.

Sin tomar en consideración algún hábito en particular se los puede clasificar en positivos o negativos los primeros virtudes y a los segundos vicios respectivamente. De tal manera que ahorrar ahora es una virtud más cuando el factor económico en la actualidad es importante, y se lo utiliza durante toda la vida e incluso después.

Formar nuevos y buenos hábitos no es fácil, ya que requiere de voluntad y de esfuerzo por parte del individuo que lo está desarrollando. La repetición constante, el refuerzo y la motivación así como también la presentación de modelos con los hábitos ya formados serán significativos para desarrollarlos.

La manera automática en la que los seres humanos repiten ciertas acciones deja como espacio para que nuestros procesos superiores puedan realizar otras actividades, si el ahorro -la capacidad para suprimir antojos que no son prioritarios- fuese automático podríamos pensar con más libertad y concentrarnos mejor en otras actividades que son importantes en el momento. Al aprender estas virtudes de niño se ha comprobado incluso, que el placer es más gratificante cuando el refuerzo es mejor si se lo posterga por cierto tiempo, ejerciendo mejores trabajos a presión cuando adolescentes o adultos. Por ejemplo: se puede sustituir un refuerzo pequeño como un pequeño paseo en bicicleta en el parque inmediatamente después de haber realizado la actividad, por una bicicleta nueva luego de varias actividades un tiempo después.

1.6.3.1 Formación de hábitos

Los hábitos de conducta se logran a través de aprendizajes concretos y exactos; es decir acciones que el individuo repite constante e inconscientemente en ocasiones, hasta convertirse en acciones automáticas, cada vez que se presente el estímulo. Su proceso de formación requiere de tres fases: la primera, es la de provocar la conducta, que sea la exacta manifestación del hábito que se desea formar. En la segunda fase se fija dicha conducta, con el propósito de que se repita ante cada situación que estimule a realizar la acción. En la tercera fase, el sujeto debe desarrollar una estabilidad de la conducta con la intención de que esta forme parte de su personalidad.

Durante el desarrollo de las tres fases antes descritas se puede hacer uso de técnicas simples como:

- La repetición.- es decir lograr la práctica de la misma respuesta a las situaciones estimulantes.
- La variación de los contextos o situaciones que permitan la futura generalización de las conductas apropiadas; dicho de otro modo, cambiar las situaciones estimulantes para lograr la misma respuesta adecuada.
- La motivación.- el sujeto en el cual se desea formar el hábito debe estar completamente motivado a realizar la acción para que se den los resultados esperados.
- Los modelos.- se presentan modelos con el objetivo de que la persona imite las respuestas que se desean formar como hábitos.

De los puntos expuestos se puede agregar en la formación de hábitos un diario de gastos, este definirá situaciones y prioridades en los niños y niñas, creando interés por realizar o ejecutar una actividad.

1.6.3.2 Hábito de compra

Dentro de los usos del dinero la compra o el consumo, es uno de ellos el cual incluye efectos psicológicos. El estado de satisfacción que presentan las personas al comprar, no puede ser sustituido por otra acción que cause el mismo efecto de manera inmediata, significa entonces que las personas que adquirieron este hábito tendrán que hacer otro entrenamiento para formar otro hábito y sustituirlo.

El hábito de compra o también llamado fidelidad de consumo no solo implica comprar de manera compulsiva sino que también las personas eligen las marcas de los artículos que les dan más placer al comprarlos, las razones son variadas, se elige la

marca por el estatus que representan dentro del mercado e incluso dentro de la sociedad en la que se desenvuelve.

La tendencia a la conformidad grupal, tiene mucho que ver con la inercia del consumidor y significa que la satisfacción por el producto que genera la lealtad a la marca no solo puede estar conectada al objetivo del producto, sino a los criterios de aprobación social, que serán especialmente importantes, para productos con ingredientes de auto exhibición.³⁹

Si comprar determinada marca significa una posición dentro de la sociedad para la persona con el hábito de compra, el no poder adquirirla significa que el estado de placer se verá sustituido por otro.

Es indispensable entonces, que las personas diferencien en sus actitudes dos cosas importantes a la hora de comprar: que es una necesidad y, que es un deseo, esto ayudará a que las compras sean equilibradas, eliminando incluso futuros síntomas ansiosos o depresivos al no poder adquirir determinados objetos o artículos, mencionando esto ya que en ocasiones, muchos manifiestan sentirse mal emocionalmente por no tener dinero y consecuentemente, no poder adquirir lo deseado, eliminando así el placer que les da comprar (hábito de compra).

Se pueden realizar ejercicios para determinar lo que es una necesidad y lo que es un deseo; se puede empezar primero, escribiendo listas de lo que se necesita aunque no sean indispensables para vivir, como zapatos, comida, cuadernos, etc.; luego se realiza una lista de aquellas cosas que deseamos, como un nuevo juego de video, un pantalón de una determinada marca, etc.; a un costado de cada artículo se anota su valor, para posteriormente analizar y concluir si se puede adquirir o no.

³⁹ CULTURAL, S.A., *Diccionario de Pedagogía y Psicología*, 1999, Pág. 151

CAPITULO II

2.1 INVESTIGACION

La **Propuesta de un Programa para la Enseñanza de Conductas Asertivas en niños y Niñas de 4to Año de Egb A 5to Año de Egb con Respecto al Correcto Uso y Manejo del Dinero**, se basa en las teorías propuestas por Piaget y Bandura como representantes de las teorías Cognoscitiva y el Aprendizaje Social respectivamente; siendo este un factor determinante para conocer sobre varios aspectos que piensan los niños con respecto al dinero.

En los años de escolaridad propuestos para que sea ejecutada la propuesta, lo niños mantienen un cierto grado de relación con el dinero, por ende es importante conocer su percepción acerca de este, como lo consiguen, como lo distribuyen, cual es la utilidad, quien es la persona encargada de enseñarle como gastarlo o como invertirlo.

Al investigar a los niños surge la necesidad de conocer la percepción de las personas encargadas de facilitarles el dinero y como enseñan a los pequeños conductas asociadas con su manejo.

Los niños sin embargo tienen una enorme posibilidad de aprender sobre el manejo del dinero, y si se toma en cuenta al adulto responsable de su educación durante el período escolar, esta responsabilidad recae sobre el maestro; de aquí, la necesidad de conocer también sobre la percepción de este con respecto al dinero y cuales son las acciones que estos mantienen para enseñarles un adecuado uso de este.

2.2 Formulación del Problema

¿Cómo se debe crear conductas asertivas en los niños y niñas de 4to y 5to año de Educación General Básica sobre el manejo del dinero y los valores asociados a este?

2.3 Hipótesis

- Un programa de enseñanza de conductas asertivas permitirá desarrollar, en niños y niñas de cuarto y quinto año de educación básica, conductas asertivas sobre el manejo del dinero.

2.4 Variables

2.4.1 Variable Independiente

Programa de conductas asertivas

CATEGORIAS	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Moneda Dinero Gasto	Actividades	Ejercicios Diario de Gastos

2.4.2 Variable Dependiente

Conductas asertivas

CATEGORIAS	INDICADORES	INSTRUMENTOS
Ahorro Gasto Austeridad Solidaridad	Ingreso Egreso Conducta social	Encuestas Entrevistas Observación conductual

2.4.3 Variable interviniente

La edad de los niños

El grado de escolaridad

Nivel socioeconómico

2.5 Marco Metodológico

Para lograr los objetivos planteados, es necesario el empleo de técnicas de investigación como la aplicación de encuestas, entrevistas, principalmente; para conocer las distintas conductas y percepciones que los niños presentan con respecto al manejo del dinero, que actitudes tienen los padres cuando de enseñar sobre el dinero se trata; y finalmente conocer que se enseña a los pequeños sobre el dinero en la escuela.

2.5.1 Localización del Estudio

El estudio se realizará en dos colegios ubicados en el sector norte de Quito en el período lectivo 2007 -2008.

La población constará de los estudiantes niños y niñas que se encuentren en los años de escolaridad cuarto y quinto de Educación General Básica.

Los planteles elegidos serán: particular y fiscal.

2.5.2 Descripción del grupo de estudio

Los estudiantes con los que se realizará la investigación y a los cuales está dirigido el programa están distribuidos en cuarto y quinto año de EGB

2.5.3 Recolección de la información

Los niños y niñas elegidos para el estudio se seleccionarán utilizando la técnica para el muestreo del tipo no probabilística y de manera estratificada. Los estratos se los clasificará de acuerdo al manejo del dinero que tengan los niños y niñas; es decir, los que reciben mesada, los que no reciben mesada y los que no reciben mesada pero reciben dinero diario u ocasional.

2.5.3.1 Métodos y técnicas

Se utilizará la técnica de la encuesta guiada con preguntas cerradas y abiertas. Enfocada a niños y niñas, padres y maestros en 3 cuestionarios distintos.

Las fichas de seguimiento ayudarán como su nombre lo indica a tener un seguimiento del proceso de aprendizaje de conductas asertivas relacionadas al uso del dinero.

Encuesta a los padres

La encuesta se aplicará a los padres que estarán involucrados en el programa. Con la finalidad de conocer como enseñan a sus hijos el uso del dinero, si lo

hacen o no, que actividades realizan y que hábitos y conductas desean crear en sus hijos con este fin.

Encuesta a los niños y niñas

La encuesta va dirigida a los niños y niñas de cuarto y quinto año de EGB. Consta de preguntas abiertas y cerradas destinadas a extraer información sobre su percepción del dinero y sus hábitos al momento de usarlo

Encuesta a los maestros

Esta enfocada para determinar si los maestros tienen conocimiento sobre la enseñanza de hábitos y conductas adecuadas con respecto al manejo de dinero. En los niños y niñas de 4to y 5to año EGB.

Ficha de seguimiento

Se propone una ficha de seguimiento a los maestros, psicólogo(a) de la institución y demás personal que se involucre en la aplicación del programa, siendo su objetivo la evaluación de los logros del niño.

En la ficha de seguimiento constarán los datos del alumno y de los padres, además estarán incluidos los parámetros de evaluación entre estos están los siguientes:

Como se involucran los niños y niñas en las decisiones financieras de los padres y de la familia.

Que hábitos se han desarrollado en los niños y niñas luego de la aplicación del programa como el ahorro y el gasto.

2.6 Relación del cuerpo teórico con los datos empíricos

En las instituciones donde se realizó el trabajo de investigación, se pudo constatar varios aspectos por los cuales se puede determinar, que la relación que tienen los niños y niñas con el dinero es muy elemental; es decir, conocen el dinero; manejan el dinero; realizan operaciones matemáticas con la finalidad de recibir el cambio correcto; pero las percepciones que en ellos se desarrollan son muy diferentes a las que los padres desean enseñar o quieren que sus hijos aprendan.

Dentro de la teoría cognoscitiva se proponen elementos que pueden y deben ser tomados en cuenta al momento de la enseñanza, no es posible que el aprendizaje de

los educandos se maneje de manera empírica y mucho menos cuando lo que se desea enseñar no se puede encontrar en una enciclopedia de manera organizada y dispuesta para su aplicación.

Siendo el dinero un objeto o material, con el cual las personas van a interrelacionarse de manera constante durante su vida, es adecuado pensar que dentro del aprendizaje, los procesos cognitivos no están alejados de su propia relación con el dinero, al momento de pensar en lo malo o bueno que se puede hacer con el dinero, se están usando procesos mentales superiores con este fin.

La teoría de Piaget, manifiesta que los niños atraviesan por diferentes etapas en su desarrollo, en cada una de estas se presentan diversas formas de pensar; revisando las características que los niños muestran al encontrarse en un determinado nivel, se puede ver que: los procesos lógicos de los infantes se encuentran más desarrollados y usados por estos en el estadio de las operaciones concretas y no en el período sensoriomotor o en el preoperacional.

Entre los 7 y 11 años que corresponde a la etapa de las operaciones concretas, los niños pueden pensar sobre hechos reales.

Los procesos de razonamiento se vuelen lógicos y pueden aplicarse a problemas concretos. En esta edad el niño se convierte en un ser verdaderamente social y aparecen los esquemas lógicos de seriación, ordenamiento mental de conjuntos y clasificación de los conceptos de causalidad, espacio, tiempo y velocidad.⁴⁰

Estas capacidades les vuelven más aptos para aprender sobre aspectos existentes como lo es el dinero. Proponer a la teoría cognoscitiva como una de las bases para la enseñanza de conductas asertivas, significa también, que los niños y niñas deben antes de relacionarse con el dinero, tener el adecuado desarrollo cognitivo para prever las respuestas que se anhela encontrar en ellos luego de aplicado el programa; no se puede pedir que un niño reaccione de manera lógica ante una situación si su desarrollo cognitivo no lo permite. No relaciona 100 centavos de dólar con un dólar y es casi imposible que compare las dos cantidades.

Durante el período de las operaciones concretas, los niños pueden asimilar de mejor manera hechos relacionados con el dinero, así podrían comprender cual es la

⁴⁰ <http://www.monografias.com/trabajos/14/>; Enero 2008

situación por la que atraviesan sus padres cuando mencionan las palabras: “tenemos dinero pero no nos alcanza”. Pueden razonar de manera lógica.

La percepción sobre el valor del dinero por su denominación es diferente, los niños más grandes piden comprar con diez centavos de dólar artículos que están fuera del alcance.

Tomar como base científica la teoría del aprendizaje social propuesta por Bandura, tiene su fundamento en la influencia que ejercen los padres en el aprendizaje.

Se encuentran niños entre los cuales la palabra ahorro únicamente significa la acumulación de dinero sin ningún fin, otros a quienes no les importa ahorrar y prefieren utilizar el dinero en cuanto lo tienen en sus manos, muchos de estos admiten tener un solo modelo del cual aprendieron a manejar el dinero siendo este su padre o su madre, como propone Bandura.

El aprendizaje por observación no significa únicamente que las personas observan y aprenden, sino que debe existir un modelo, el cual tiene que reunir ciertas características; las cuales el observador encuentra interesantes y por lo tanto merecedor de reproducir las conductas observadas.⁴¹

Este es el motivo por el que no se puede dejar de lado las experiencias sobre el aprendizaje por observación y por imitación, al ser el dinero un objeto que de alguna manera se involucra en las conductas de las personas y la relación de los individuos con este va desde su nacimiento hasta su muerte. Es por tanto imposible no pensar que la influencia de este no tenga efectos sociales.

Los niños pueden observar como un individuo adulto tiene objetos que únicamente se los puede adquirir a cambio de dinero, cual sería la pregunta de alguien que en su hogar solo puede observar a su padre preocupado por la falta de dinero: ¿Cómo puedo conseguir dinero suficiente? o ¿Qué hace él para tener tanto dinero? De cualquier modo sus conductas se pueden regir de alguna manera a conseguir dinero y aunque no conoce al sujeto que tiene tanto, este se convirtió en su modelo porque reúne las características necesarias.

Dentro de la teoría del aprendizaje social; el niño es sujeto activo del aprendizaje y no se limita a hacer reproducciones de lo observado, esto puede verse reflejado en el

⁴¹ Diane Papalia. *Psicología del Desarrollo*. Mc Graw Hill, 2001, Pág. 33-34

hecho de que el niño reflexiona sobre el significado del dinero y lo importante de realizar acciones que le ayuden a conseguirlo (salir con su abuela a realizar ventas). Claro está que su desarrollo en un contexto social influye en su manera de gastarlo, al comprar golosinas a pesar de no tener mucho dinero en casa; no refleja esta circunstancia que el niño es un desleal con su familia o despreocupado; solo refleja que aunque pueda pensar de manera lógica por haber alcanzado la etapa de las operaciones concretas como lo propone Piaget en su teoría, no logra alcanzar la etapa de las operaciones formales, es decir no puede pensar en problemas que no se encuentran presentes o más complejos, para comprender mejor; el niño no puede pensar que el padre puede estar dejando todo en otro país, incluso dejando de comer para enviar el dinero a casa. Esto no desmerece el comportamiento del niño al querer realizar acciones que mejoren sus finanzas.

Para complementar lo aprendido del modelo y asegurar comportamientos correctos, la práctica de los valores; no es posible que un niño aprenda solo los valores, para esto es necesario que se presenten alternativas de aprendizaje sobre lo que debe y sería correcto que practique. Primero, conviene que aprovechando su desarrollo intelectual, interiorice las palabras y su significado, para luego proceder a su ejecución.

Jugar se vuelve interesante cuando se puede observar que los niños se relajan, observan situaciones de los adultos y las ejecutan proponiendo reglas a su grupo, acatando lo que se ha propuesto para el juego; esto al integrarlo, de una manera científica y ordenada, observando sus debilidades y fortalezas, puede ser aprovechado para enseñar conductas sobre el manejo del dinero.

La asertividad no es una condición humana que se da con el tiempo o se produce por especie de generación espontánea; es parte de las habilidades sociales que las personas adquieren mediante el proceso de aprendizaje.

Las conductas asertivas pueden provocar en las personas equilibrio, si aprenden a evitar situaciones que desencadenen signos o síntomas de ansiedad o depresión por la falta de dinero, pueden desenvolverse de mejor manera dentro del contexto social, con seguridad y buscar alternativas para conseguirlo.

Los valores no pueden quedar de lado, y la teoría de Kohlberg presenta varias etapas por las que atraviesan las personas. Es además un complemento a la teoría de Piaget y Dewey, y por lo tanto se basa en la teoría cognoscitiva.

Los valores no pueden estar aislados en el aprendizaje de los niños. Siempre serán el complemento importante independientemente del área de aprendizaje. La propuesta

sobre la enseñanza de conductas asertivas para el manejo del dinero, busca cubrir todos los espacios, y parte de esto es su base científica.

Además de cubrir los espacios de enseñanza-aprendizaje en los niños por parte del tutor quien dirigirá la planificación de la propuesta, se considera importante la intervención de toda la comunidad educativa, para esto se proponen talleres a los padres y a los maestros, con la finalidad de reforzar los nuevos esquemas cognitivos sobre el dinero. Sin embargo el objetivo fundamental del taller es que los adultos se conviertan en excelentes modelos para los hijos en especial con lo referente al manejo del dinero; esto último remitiéndose al aprendizaje por imitación y por observación.

2.7 Análisis de los hechos

- En los datos expuestos se puede observar como el comportamiento de niños y niñas con respecto al manejo del dinero no es el más adecuado, la mayoría de ellos piensan en tener dinero y gastarlo en golosinas, otros son demasiado radicales y desean todo para poder ahorrarlo; no se puede optar por lo tanto por uno de los dos casos, el equilibrio radicaría entonces, en saber como administrarlo, de tal manera que pueda cubrir sus necesidades sin tener que gastarlo todo o ahorrarlo todo.
- Saber que significa el dinero, por su denominación y por las implicaciones al momento de conseguirlo, orienta a que los conocimientos deben estar adecuadamente organizados, de esta manera se evitan las confusiones. Como ahorrar 25 cts. Si no se comprende el significado, ni de la cantidad ni de la palabra ahorro. Por lo tanto el desarrollo intelectual y el grado de conocimientos serán fundamentales.
- En las encuestas realizadas a los padres de familia se pudo notar cosas muy particulares de entre las cuales citamos las siguientes: (1) muchos padres de familia manifestaron no entregarles dinero a sus hijos, sin embargo respondieron que les daban dinero semanal, mensual y ocasionalmente, esto da la idea de que muchos padres consideran no dar dinero por cuanto no se entrega una cantidad a manera de mesada; se puede asumir también que las cantidades que entregan los padres de familia que manifestaron no darles dinero a sus hijos son sumamente pequeñas por lo que consideran justas para sus necesidades.
- El caso de los maestros con respecto a las técnicas que utilizan para enseñar sobre el manejo del dinero es muy particular, pese a responder en las

preguntas de las encuestas que no sabían sobre técnicas para la enseñanza del manejo del dinero, sin embargo en otra de las preguntas manifiestan que utilizan charlas o actividades lúdicas con ese fin; esto demuestra que los conocimientos que tienen los profesores sobre la enseñanza del manejo del dinero es meramente empírico.

- Según la mayoría de maestros encuestados, el manejo del dinero es importante, ya que a través de este se pueden enseñar valores a los niños; por preguntas como las antes analizadas se presume que no existe capacitación hacia ellos con la finalidad de incluir técnicas para la enseñanza de conductas asertivas sobre el manejo del dinero en la educación formal.

2.8 Conclusiones

- De la investigación realizada se obtuvieron datos interesantes acerca de lo que piensan, los niños con respecto al dinero, su manera de manejarlo, y lo que podrían hacer o realizar para conseguirlo.
- De estos datos se puede determinar que la mayoría de ellos gasta su dinero en cualquier tipo de objetos (27%), y muy pocos practican el hábito del ahorro (7%); esto evidencia claramente que el manejo del dinero no es el adecuado.
- Acerca de la percepción que tienen los niños sobre la procedencia del dinero, los datos son realmente alarmantes cuando un 60% de los encuestados, responde que el dinero viene de los bancos, este dato se vuelve muy particular si se relaciona con un porcentaje que cree que el dinero viene de los padres sin relacionarlo como producto del trabajo; siendo menos del 30% que relacionan al dinero como consecuencia del trabajo.
- Sobre la importancia de tener o no dinero, las opiniones son variadas, de entre estas se puede concluir que menos del 50% de ellos creen que no es muy primordial tener dinero, ya que no relaciona al trabajo con la remuneración.
- Relacionando lo que piensan los niños sobre el dinero con la cantidad que anhelan tener, se encuentra que, poco más del 5% desean más de 15 dólares para su semana; y el 45% quisieran 1 dólar para su semana, este dato puede verse afectado por la cantidad de dinero que reciben diariamente.
- La cantidad de dinero que reciben los niños va de cinco dólares hasta los 15 o más; al 43% le dan 50 centavos y únicamente el 3% maneja más de 15 dólares. Esto podría explicar de alguna manera el dato anterior; quienes

menos reciben son los que menos dinero desean y quienes más reciben, más desean.

- Las percepciones de los niños frente al dinero revelan de cierta forma la manera de manejarlo, de este modo se puede concluir; que para ellos no es difícil conseguir dinero, porque su manera de gastarlo es desordenada. Remitiéndose a los datos obtenidos en la investigación se determina que el 78.8% de los niños encuestados cree que es fácil conseguir dinero frente a un 65% que se gastaría el dinero en cualquier tipo de artículo. Es importante resaltar que aún considerando que conseguir dinero es fácil, se relaciona a este con el trabajo.
- Los datos estadísticos revelan que el porcentaje de niños que considera importante tener dinero en el futuro es mínimo, apenas el 2% lo contempla, esto puede ser un factor a tomar en cuenta como causa negativa de la práctica del ahorro.
- Los pequeños al momento de conseguir dinero no estiman al trabajo como única fuente, y de estos solo el 22% lo considera como una opción.
- En el cuarto y quinto año de escolaridad donde se realizó la investigación, la mayor parte los educandos ya a tenido contacto con el dinero de manera frecuente, sin embargo muchos padres admiten que la edad adecuada para que los niños aprendan a manejar el dinero es los 12 años.
- La percepción de los padres en relación al dinero con sus hijos es particular, poco más del 60% cree que su hijo si valora el dinero mientras que el porcentaje restante piensa lo contrario; y cerca del 15% enseña a su hijo la relación trabajo- dinero.
- Al observar el comportamiento de los pequeños, en su gran mayoría los padres manifiestan que el dinero que tienen sus hijos automáticamente lo gastan, y pocos ven que ahorran, esto puede influir la percepción de los padres al momento de saber si sus hijos valoran o no el dinero; sumado a que cerca del 50% de ellos cree que no se desarrolla ningún valor en los niños por efecto del manejo del dinero.
- De los profesores encuestados aproximadamente del 60% admite conocer técnicas sobre el manejo del dinero, de ellos el mayor porcentaje lo encontramos en la escuela particular, y la gran mayoría cree que se puede enseñar valores a través del manejo del dinero. Por lo tanto se podría pensar

que muchos conocen técnicas específicas para enseñar el manejo del dinero, y caso contrario lo que se detecto es que únicamente se realizan charlas sin temas específicos.

CAPITULO III

“PROPUESTA DE UN PROGRAMA PARA LA ENSEÑANZA DE CONDUCTAS ASERTIVAS EN NIÑOS Y NIÑAS DE 4TO AÑO DE EGB A 5TO AÑO DE EGB CON RESPECTO AL CORRECTO USO Y MANEJO DEL DINERO.”

3.1 PRESENTACIÓN

La ***“Propuesta de un programa para la enseñanza de conductas asertivas en niños y niñas de 4to año de egb a 5to año de egb con respecto al correcto uso y manejo del dinero.”*** Tiene como finalidad establecer una relación niños-dinero adecuada, partiendo del conocimiento que tienen los infantes sobre este.

Si la relación que establece con el dinero va desde temprana edad hasta la muerte, se considera indispensable que las conductas relacionadas al manejo de este bien sean las más adecuadas, es decir, que manejar el dinero no se vuelva un acto nocivo para la salud emocional del individuo.

El programa tiene su base científica en el aprendizaje significativo partiendo de la teoría cognoscitiva y la teoría del aprendizaje social, pretendiendo de esta manera equilibrar la parte cognoscitiva de los niños así como la influencia del contexto social en el que se desenvuelven; está dirigido a tres grupos de personas: niños y niñas, los padres de estos y sus maestros.

Aunque el programa está dirigido a los niños y niñas no se puede dejar de tomar en cuenta a las personas con las cuales los infantes pasan y comparten muchas horas de su vida. Así y de esta manera cada grupo tendrá su método, planificación y contenido de lo que va a aprender.

El significado del dinero para los niños y niñas, en la actualidad es un dilema para la enseñanza formal ya que no existe un programa que se dedique a los niños y niñas sobre el manejo del dinero.

Se establece en el programa la integración de toda la comunidad educativa como los alumnos, los padres y los maestros.

3.2 JUSTIFICACIÓN

La creación de un programa para la enseñanza de conductas asertivas con respecto al manejo del dinero en niños de cuarto y quinto año de educación general básica, basa su importancia en la relación que existe entre los seres humanos y el dinero; se escucha con mucha frecuencia decir que el dinero no compra la felicidad, sin embargo con este se pueden adquirir bienes que llevan a tener un estilo de vida satisfactorio.

En la actualidad es necesario el dinero y cada vez en mayores cantidades para poder adquirir productos y satisfacer varias necesidades, conseguir artículos relacionados con tecnología, como el internet, entre otras cosas; que sirven para sentirnos cómodos o realizar actividades productivas.

El libre acceso a las cosas y a los servicios que nos hacen la vida más fácil, como por ejemplo, un buen servicio de salud, un automóvil para andar más cómodamente y ganar tiempo para descansar, una casa cómoda, la educación adecuada, etc., solo se consigue comprando con dinero.⁴²

La interacción de los seres humanos a través del tiempo con el dinero es muy fuerte, y la relación de una sola persona con este, la comienza a temprana edad y termina con la muerte; dicho de otro modo, un sujeto no puede dejar de relacionarse con el dinero de manera directa o indirecta mientras viva, esto ha generado que también el comportamiento humano se vea influenciado por el dinero.

En las escuelas luego de la investigación se pudo notar que los maestros no hablan sobre el dinero de manera directa, no existe un plan adecuado para que la relación que tengan los niños con el dinero sea el correcto, que el interés que despierte en los niños el dinero sea equilibrado, que la aspiración de tener dinero no sea sin objetivos claros o que estos tengan que ver con el daño a terceros.

La necesidad de enseñar sobre aspectos relacionados con el dinero conduce no únicamente al mero conocimiento teórico del mismo sino a la práctica de conductas asertivas con respecto a su manejo, de esta manera se relacionan varios aspectos mediante los cuales los niños aprenden, siendo uno de ellos el juego.

Las conductas a enseñar deben estar relacionadas con el gasto, el consumo y la inversión, esto debido a que si los niños tienen acceso al dinero su manera de manejarlo no es la más adecuada como lo demuestra una investigación realizada por El Comercio, en especial cuando ciertas fechas inducen al consumo como la navidad.

⁴² Gustavo Ekroth, *El Evangelio Según San Dinero*, Argentina, 1993, Pág. 29

Quince dólares es un promedio que los adolescentes gastan en tarjetas de celulares.⁴³

La percepción de los adultos tampoco ayuda a la educación sobre dinero a los infantes si su percepción es que los niños no pueden manejar dinero, más aún cuando en la actualidad existe también “dinero plástico” o cantidades de dinero que los niños y adolescentes pueden manejar mediante tarjetas de crédito.

Verónica Poveda, del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Católica, cree que los niños no están en capacidad de manejar dinero y mucho menos una tarjeta de crédito.⁴⁴

Pero si se considera que se han creado extensiones de tarjetas de crédito para que manejen exclusivamente los niños y los adolescentes como la tarjeta Freedom, es indispensable pensar que la relación niños- dinero se ha vuelto cada vez más intensa, siendo necesaria la correcta administración, esto lleva a que las conductas sobre el manejo del dinero sean más cuidadosas, por ende el aprendizaje de las mismas se vuelve más complejo, que requiere de un plan para aprenderlas.

⁴³ Redacción Negocios. “La disciplina ayuda a bajar los costos en las compras del hogar”. *El Comercio, Negocios, Finanzas Personales*, (23/12/2007). Quito, 2007: Pág. 10

⁴⁴ Redacción Negocios. “La disciplina ayuda a bajar los costos en las compras del hogar”. *El Comercio, Negocios, Finanzas Personales*, (23/12/2007). Quito, 2007: Pág. 10

3.3 OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar comportamientos asertivos en los niños y niñas sobre el manejo del dinero mediante diferentes tipos de juegos.

3.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar hábitos de gasto, consumo, ahorro y austeridad en los niños y niñas de 4to y 5to año de EGB mediante juegos con reglas, juegos ritualizados, juego de roles, lenguaje, dinámicas de relajación, etc.
- Practicar conductas de ahorro mediante juegos en clase y en el hogar con la supervisión de los padres.
- Diseñar planes de gasto y ahorro individual tomando en cuenta los objetivos del ahorro.

3.4 MODALIDAD

El trabajo se lo desarrollará por niveles los mismos que se subdividirán en etapas, en cada una de las mismas se utilizarán diferentes tipos de juegos tales como: juegos de roles, juegos con reglas y juegos de construcción.

3.5 TIEMPO

El programa consta de tres niveles para niños, con una duración de cuatro semanas; un taller para padres y un taller para maestros.

Las actividades de cada nivel se las realizan durante una hora diaria existiendo en cada semana dos horas distribuidas en dos días.

Los talleres para padres y maestros se desarrollarán al finalizar el segundo nivel para niños.

3.6 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Se propone también un instrumento de evaluación que al igual que la ficha de seguimiento, será manejado por la persona responsable de aplicar el programa en la institución.

Se realizará una ficha de evaluación en la que constarán los parámetros de la ficha de seguimiento con la variante de que cada parámetro tendrá una valoración cualitativa.

A más de los parámetros que serán evaluados es importante tomar en cuenta factores familiares que afectarán el manejo del dinero en los niños y niñas; entre los cuales tenemos:

Crisis financieras

Salud del niño y de la familia

Separación o ausencia de uno de los padres durante la investigación

Estado emocional.

Nivel 1

En el nivel uno se explicarán situaciones acerca del dinero respondiendo a preguntas como: ¿De dónde viene el dinero?, ¿Cuál es el significado del dinero?, ¿Dónde y cómo existe el dinero?

Objetivo:

Determinar con los niños y niñas el significado del dinero, reconociendo sus características físicas y el valor por su denominación.

Tiempo:

Se realizan cuatro talleres, cada taller tiene la duración de una hora, y se los realiza en cuatro días.

Recursos humanos y físicos:

Profesor (a)

Psicólogo(a)

Aula de clase

Marionetas

Dinero de juego

Formularios de preguntas

Cartulinas

Marcadores

Reglas

Tarjetas

DOCUMENTO N -1A

Juego de roles

- Pedir a los niños que elijan entre varias profesiones, tomando como referencia las profesiones de los padres.
- Con la profesión elegida, redactar en una hoja las actividades que una persona con esa profesión realiza.
- El aula de clase convierte en un salón de juegos, donde los niños experimenta realizar la actividad de determinada profesión, recibiendo a cambio de su labor dinero (de juego).
- Permitir que los niños pongan el costo por las labores que realizan los otros niños en su beneficio.
- Analizar con los niños la experiencia realizada; comentando situaciones sobre lo que recibieron por su servicio y lo que desearon recibir.

DOCUMENTO N – 1B

Diario de gastos

- Entregar a cada participante una cartulina, pinturas y regla.
- Dibujar en esta, cuadros de acuerdo al gui3n.
- Fijar en los cuadros de los ni3os y ni3as la cantidad de dinero que manejan durante una semana de manera individual y que puedan considerar que es suyo.
- Escribir en otro cuadro lo que necesita en la semana.
- Guiarles a los ni3os y ni3as a fijar prioridades de gasto. Diferenciar lo que desea de lo que necesita.
- Finalizar con el excedente
- Distribuci3n del excedente

Día 1					
ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
1. Grupal	Dar a conocer a los niños el apareamiento de la moneda.	Narrar a los niños la historia del dinero.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Títeres. Piedritas que representen oro y otros materiales.	15 min.
2. Grupal	Aclara dudas y confusiones.	Foro activo: realizar preguntas y respuestas.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Pizarra, Marcador.	10 min.
3. Grupal	Determinar las características de las monedas.	Presentación a los niños de monedas dibujadas en un papel.	Capacitador (psicólogo educativo) auxiliar	Hojas, Gráficos, Monedas.	15 min.
4. Individual	Representar las características de las monedas.	Pintar las mitades restantes de las monedas resaltando las características restantes de las mismas.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Hojas, Colores, Lápices.	10 min.
Día 2					

ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
5. Grupal	Reconocer las características de los billetes.	Presentación a los niños de gráficos de billetes.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Billetes gigantes	5 min.
6. Individual	Conocer los billetes.	Armar rompecabezas de billetes.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Billetes didácticos que forman rompecabezas	15 min.
7. Grupal	Relacionar valor con cantidad.	Explicación a los niños de las características y el valor de las monedas y billetes cuales es su valor adquisitivo.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Papelógrafo, Marcadores.	10 min.
8. Individual	Poner en práctica los conocimientos adquiridos.	Juego de mercado.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Juguetes, Verduras, Monedas didácticas.	15 min.
Día 3					
ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
9.	Relacionar	Realizar un	Capacitado	Tijeras	20 min.

Individual	profesiones con modelos a seguir	collage de profesiones	r (psicólogo educativo) Auxiliar	Revistas goma	
10. Grupal	Relacionar el trabajo con la remuneración	Juego de roles (ver documento 1-A)	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar	Monedas Tarjetas con profesiones. Materiales precios	30 min.

Día 4					
ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
11. Grupal	Relacionar trabajo con ahorro.	Explicación del ahorro.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Pizarra marcadores	20 min.
12. Individual	Comprobar conocimientos sobre el ahorro.	Responder al cuestionario.	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Cuestionario esferos	10 min.
13. Grupal	Planificar los gastos.	Diario de gastos. (Ver documento 1-B)	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Hoja de papel bond, Esferos, Reglas, Colores, Marcadores.	30 min.

Nivel 2

En el nivel número dos se explican y desarrollan los valores que se consideran más importantes relacionados directamente con el dinero como la generosidad, la austeridad, el ahorro, la honradez, la filantropía. Se emplean juegos con lenguaje, juego de roles y juegos de construcción.

Objetivo:

Desarrollar conductas asociadas a los valores mediante la comprensión y la práctica de la palabra que representa determinado valor.

Tiempo:

Se realizan dos talleres con la duración de una hora cada uno, realizados en dos días.

Recursos humanos y físicos:

Profesor (a)

Psicólogo(a)

Aula de clase

Rompecabezas, laberintos

Letras gigantes

Cartulinas

DOCUMENTO N – 2A

Ejercicios de relajación

- Seleccionar un espacio abierto donde los niños y niñas puedan recostarse.
- Pedir a los niños y niñas que se recuesten y cierren los ojos.
- Comenzar con la lectura del cuento con contenido sobre valores y dinero.
- Pedir y lograr que los niños y niñas visualicen el cuento.
- Preguntas y respuestas sobre el cuento encaminadas a explicar la responsabilidad de los sujetos con el dinero.

DOCUMENTO N – 2B

Desarrollo

- Escribir en una hoja de papel el nombre de todos los compañeros y un valor que identifique a cada uno de ellos, tratando que no se repita.

Nombre	Valor

- El capacitador pondrá en una lista el nombre de cada alumno con los valores más representativos que le ha dado el grupo y le entregará a cada uno de los participantes.

Nivel 2

En el nivel número dos se explican y desarrollan los valores que se consideran más importantes relacionados directamente con el dinero como la generosidad, la austeridad, el ahorro, la honradez, la filantropía. Se emplean juegos con lenguaje, juego de roles y juegos de construcción.

Objetivo:

Desarrollar conductas asociadas a los valores mediante la comprensión y la práctica de la palabra que representa determinado valor.

Tiempo:

Se realizan dos talleres con la duración de una hora cada uno, realizados en dos días.

Recursos humanos y físicos:

Profesor (a)

Psicólogo(a)

Aula de clase

Rompecabezas, laberintos

Letras gigantes

Cartulinas

DOCUMENTO N – 2A

Ejercicios de relajación

- Seleccionar un espacio abierto donde los niños y niñas puedan recostarse.
- Pedir a los niños y niñas que se recuesten y cierren los ojos.
- Comenzar con la lectura del cuento con contenido sobre valores y dinero.
- Pedir y lograr que los niños y niñas visualicen el cuento.
- Preguntas y respuestas sobre el cuento encaminadas a explicar la responsabilidad de los sujetos con el dinero.

DOCUMENTO N – 2B

Desarrollo

- Escribir en una hoja de papel el nombre de todos los compañeros y un valor que identifique a cada uno de ellos, tratando que no se repita.

Nombre	Valor

- El capacitador pondrá en una lista el nombre de cada alumno con los valores más representativos que le ha dado el grupo y le entregará a cada uno de los participantes.

Nivel 3

En el nivel 3 se desarrollan los hábitos que se han considerado especiales con respecto al uso y manejo del dinero como son: el gasto, el consumo, el ahorro y la austeridad. Se emplean para esto juegos de construcción, juegos con reglas y juegos de roles.

Objetivo

Comprender y proponer conductas destinadas a generar hábitos para el manejo del dinero.

Tiempo

Se realizan dos talleres con la duración de una hora cada uno, realizados en dos días.

Recursos humanos y físicos

Profesor (a)

Psicólogo(a)

Aula de clase

Dinero en pequeñas cantidades

Alcancías o ánforas

Artículos varios para representación

Dinero de juego

DOCUMENTO N – 3A

EL AHORRO

COMO AHORRAS

PORQUE AHORRAS

PARA QUE AHORRAS

DOCUMENTO N – 3B

Gasto

- Realizar preguntas y respuestas sobre el significado de la palabra gasto.
- Entregar a los niños y niñas billetes de juego.
- Frente al grupo se anotan en casilleros palabras de varios artículos que a los niños y niñas les interesaría comprar si pudiesen.
- Por cada respuesta positiva los niños y niñas pueden adquirir un artículo a cambio de dinero.
- Al final de las preguntas se explica lo que significa gastar tomando como analogía la actividad realizada.

DOCUMENTO N – 3C

- En una cartulina realizar un plan de ahorro.
- En otra cartulina anotar lo que se podría hacer para aumentar su capital.
- En otra cartulina escribir artículos que desearían obtener dividiéndolos en tres categorías: necesarios, de diversión, duraderos y diversión por poco tiempo.
- Se selecciona un artículo de cada categoría tachando los que no se eligen y se escribe en una cuarta cartulina.
- Diseñar con colores la cartulina uno, dos y cuatro.

DOCUMENTO N – 3D

- Realizar un plan de ahorro de una semana de duración con billetes y demás artículos de juego.
- En un juego de roles crear un banco. Tendrá dinero para realizar préstamos.
- Cada niño se fijará un objetivo determinando una cantidad de dinero para ahorrarlo en una semana.
- Se entrega a cada niño una cantidad de dinero que podrá ser incrementada. Y varios artículos como una casa pequeña y un auto.
- Se creará un almacén con todos los artículos representados en tarjetas.
- Durante la semana los niños y niñas podrán comprar y vender artículos para incrementar su dinero y ahorrarlo para cumplir con su objetivo.

DOCUMENTO N – 3E

- Con los padres de familia realizar un plan de ahorro con la duración de un mes.
- Establecer el objetivo.
- Fijar alternativas para aumentar su dinero.
- Escribir las alternativas y el objetivo en una cartulina.
- Crear un sistema de evaluación diario para el ahorro. En un calendario se tachará el día y se anotará en números la cantidad ahorrada.

Día 1					
ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
1. Grupal e individual	Comprender el concepto de ahorro.	Foro activo: ejercicios, preguntas y respuestas. (Ver documento N –3 A)	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Dinero de juego, Ánfora, Marcadores.	10 min.
2. Grupal	Entender el significado de gastar.	Foro activo: ejercicios, preguntas y respuestas. (Ver documento N – 3B)	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Dinero de juego, Ánfora, Marcadores.	10 min.
3. Individual	Diseñar un plan de ahorro y gasto.	Plan de ahorro y gasto (ver documento N	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Cartulina, Colores, Marcadores.	25 min.

		- 3C)			
Día 2					
ACTIVIDAD	OBJETIVO	CONTENIDO	RECURSOS HUMANOS	MATERIALES	TIEMPO
4. Grupal	Practicar el ahorro y gasto.	Juego de roles (Ver documento N – 3D)	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar.	Artículos, Tarjetas, Dinero didáctico.	25 min.
5. Grupal e individual	Trabajar el ahorro.	Aplicación del ahorro en casa durante un mes (Explicación de la actividad). (Ver documento N – 3E)	Capacitador (psicólogo educativo), Auxiliar, Padres de familia.	Dinero real, Calendario, Plan de ahorro y gasto, Marcadores.	15 min. (aplicación en 30 días)

Taller Dirigido a Padres

Objetivo General

Determinar la importancia de un adecuado aprendizaje en los niños y niñas, sobre el manejo del dinero, mediante la relación de las experiencias de los padres con su actitud actual frente al dinero.

Objetivos Específicos

- Determinar las circunstancias en las cuales los padres tuvieron el primer acercamiento con el dinero.
- Explicar los aspectos positivos y negativos de la relación de los niños y niñas con el dinero.
- Fomentar la buena comunicación al momento de hablar de dinero con sus hijos.
- Determinar con los padres acciones que pueden llevar a cabo con sus hijos para un adecuado manejo del dinero.

Tiempo

El taller tendrá la duración de 3 horas con 20 minutos. Distribuidos de la siguiente manera:

DOCUMENTO P 1A

Las parejas conversan durante 120 seg. Su tema central será el nombre y que opina sobre el dinero.

Explicar que hay una relación personal con el dinero, que se condiciona. Se conforma en la infancia, cuando entramos por primera vez en contacto con dinero y cuando nos dan las primeras explicaciones o vemos las primeras actitudes de nuestros referentes más cercanos (padre, madre, familiares, hermanos, compañeros de clase, maestros...) hacia el dinero.

En la pizarra, pedir que cada persona diga en voz alta un atributo positivo y uno negativo (parte la pizarra en dos) que tenga el dinero. Pedir que lo hagan desde el estómago y sin pensar, que no tengan prejuicios, lo primero que les venga a la boca, sin censura.

Realizar las preguntas:

- Recuerdas la primera vez que recibiste papel o moneda. ¿Qué edad tenías? ¿Cuáles fueron las circunstancias? (pago por un trabajo, regalo de un familiar, lo encontraste por la calle, era la "paga" semanal, etc.) ¿Qué sentiste? ¿Lo recuerdas?
- ¿Quién fue la primera persona que te habló seriamente de dinero? ¿Recuerdas lo que te dijo? ¿Cambió en algo la percepción que habías tenido por tu cuenta hasta ese momento?
- ¿Cuál ha sido el sacrificio más grande que has tenido que hacer por no tener dinero? (vender algo, no realizar algo que querías, hacer algo que no te apetecía, mudarte, dejar de hacer algo que ya estabas haciendo, etc.).
- ¿Cuál ha sido la cosa más satisfactoria que has podido lograr con un dinero que previamente habías conseguido con tu propio esfuerzo -no valen herencias,

regalos, etc., se refiere a pagos por trabajo, becas por notas, ahorro con esfuerzo, venta de algo que a su vez le costó lograr primero, etc.-?.

- ¿Cuánto crees que han marcado las dos experiencias anteriores tu manera actual de manejarte con el dinero? ¿Crees que podías haber resuelto la misma situación sin sacrificarte? ¿Visto desde ahora, crees que podrías haber logrado lo mismo por otra vía que no fuese con tanto esfuerzo por tu parte?

Nombrar un representante del grupo para que exponga sobre las respuestas a las preguntas anteriores.

Se explica los aspectos negativos y positivos que se deben tomar en cuenta a la hora de hablar con los hijos sobre dinero (el trabajo, la responsabilidad, la honradez, la generosidad y el miedo al dinero) la relación con las experiencias de niño y el manejo del dinero cuando adultos.

DOCUMENTO P- 1B

Seguimiento del alumno por el padre o madre de familia:

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Recibió dinero							
Gastó su dinero							
Ahorró su dinero							
Demostró generosidad							
Observaciones por los padres							
Fecha: Semana del _____ al _____ de _____							

Firma del padre madre o tutor

Actividad	Objetivo	Contenido	Recursos humanos	Materiales	Tiempo
1 Grupal	Presentación	Presentación por parejas (ver documento P- 1A)	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Ninguno	30 min. Dependiendo del número de participantes.
2. Grupal	Exposición	La importancia del dinero en nuestra vida. (ver documento P- 1A)	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Ninguno	10 min.
3. Grupal	Exposición	Aspectos positivos y negativos del dinero (ver documento P- 1A)	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Pizarra Marcadores Borradores	30 min.
RECESO					
4. Grupal	Dinámica	Que actitudes y sentimientos me produce el dinero. (ver documento P	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Marcadores Papelotes	1 hora; cada pregunta se la realiza en 2 minutos; cada grupo de preguntas se lo realiza en 10 min.

		-1A)			
5. Grupal	Exposición	Conclusiones	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	papelógrafo	30 min.
6. Grupal	Exposición	Como hablo con mi hijo de dinero	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Ninguno	40 min.
7. Grupal e individual	Instrucción	Aplicación de la ficha de seguimiento para la actividad a realizarse en casa. (Ver documento P- 1B)	Capacitador (psicólogo educativo) Auxiliar Padres de familia	Ficha de seguimiento Lápices stickers	20 min.

Taller Dirigido a Maestros

Objetivo General

Determinar pautas generales para la supervisión de conductas en los niños y niñas, encaminadas a desarrollar hábitos para el adecuado manejo del dinero.

Objetivos específicos

- Establecer las actividades adecuadas que se pueden realizar en clase para reforzar la enseñanza del adecuado manejo del dinero.
- Determinar valores que se pueden desarrollar en los niños y niñas, mediante el manejo del dinero.
- Sensibilizar a los maestros sobre los beneficios de un aprendizaje del manejo del dinero en edades tempranas.

Tiempo

160 min. Distribuidos de la siguiente manera.

DOCUMENTO M 1A

Evaluación de actividades

- Formar grupos de maestros, no más de 5 personas.
- Entregar una cartulina a cada grupo y un marcador.
- Discutir en el grupo, las actividades realizadas.
- Proponer en el grupo los temas que se pueden agregar al taller y exponerlos frente al auditorio.
- Plantear al auditorio actividades para realizar con los niños y niñas en el aula de clase.

CONCLUSIONES

- Dentro de la teoría del aprendizaje social se propone la importancia de los modelos en el aprendizaje por observación, tomando esto como premisa, se puede concluir en la importancia que tienen los padres en el aprendizaje de las conductas asertivas sobre el manejo del dinero y en el desarrollo de la personalidad. La identificación con los padres incluso obliga a estos a reunir las características necesarias para convertirse en buenos modelos.
- El desarrollo intelectual de los niños y niñas debe ser tomado en cuenta a la hora del proceso enseñanza – aprendizaje como lo propone Piaget en su teoría; la investigación de la disertación apunta a la necesidad de aprovechar las características cognoscitivas de los niños y niñas en esta etapa de su ciclo vital, aún mas si dichas características, indican que el niño puede comprender con mucha soltura las explicaciones que se den sobre el significado del dinero.
- Socialmente el dinero cumple una función que por su tenencia clasifica a las personas en ricos o pobres y dictamina clases sociales; sin embargo no satisface las necesidades básicas de manera directa pero si indirectamente; es decir por medio de este se adquieren los productos; estas características sociales del dinero hacen que sea importante aprender a manejarlo adecuadamente para poder administrarlo y sobrellevar las dificultades que en ocasiones pueda acarrear, de una manera asertiva.
- El aprendizaje de conductas asertivas sobre el manejo del dinero, no debería ser aislado de la educación formal y del aprendizaje de otras conductas esenciales como cepillarse los dientes o ducharse. La integración en la comunidad educativa facilitaría el proceso, siendo parte activa de la educación.
- El refuerzo que se haga en la escuela así como en el hogar, de las conductas asertivas sobre el manejo del dinero serán importantes, permitirá que la práctica y por consecuencia el desarrollo de las mismas se logren con mayor facilidad, logrando incluso que se conviertan en hábitos. Cabe mencionar que, para que los refuerzos sean los adecuados es importante que se utilice una guía con este fin.
- Los juegos son el principal y el primer medio por el cual los niños y niñas empiezan la socialización, por medio de los cuales interpretan los roles que

observan de los adultos, es por medio de estos que interiorizar los nuevos conocimientos se vuelve un proceso menos complicado. Realizar el aprendizaje de conductas asertivas con respecto al manejo del dinero de manera más dinámica y activa, puede fortalecer los nuevos conocimientos o la práctica de estas conductas; de tal manera que sirvan como un referente para la utilización de las mismas en la vida adulta.

- La integración de la comunidad educativa como son: los padres, los maestros y los educandos en el proceso de enseñanza- aprendizaje, se inicia con una guía en la que se establecen parámetros sobre los cuales puede actuar cada integrante; dicho de otro modo, capacitar a maestros y padres sobre las conductas que se desean integrar en los chicos, esto desarrollará actividades que estén coherentemente ligadas; de modo que el modelo tenga todos los requerimientos para convertirse en tal, los refuerzos estarán enlazados a la práctica de las conductas que se desean establecer en los niños y niñas. Garantizando de este modo que no se interrumpa o se pierda lo aprendido.
- Como se manifiesta en la teoría Neo-Piagetiana. Es importante tomar en cuenta las características individuales de los niños y niñas y niñas; de esta manera si se plantea un programa encaminado al aprendizaje de conductas asertivas sobre el manejo del dinero, se plantea la necesidad de la flexibilidad.
- Tomando en cuenta que el dinero se relaciona de una manera u otra con los seres humanos, desde su nacimiento hasta su muerte; que genera problemas en la vida adulta, que produce signos o síntomas de ansiedad por la falta de este, que socialmente divide a la sociedad en clases, y que para unos es más importante que para otros pertenecer a una determinada clase, como lo propone Maslow en su teoría de jerarquía de necesidades; que por no satisfacer una necesidad importante, las personas no logran la autorrealización. Finalmente, es importante incluso para resolver problemas en la vida adulta, integrar en nuestra personalidad conductas asertivas sobre el manejo del dinero.

RECOMENDACIONES

- El programa para enseñar conductas asertivas sobre el manejo del dinero puede ser modificado en sus actividades tomando en cuenta el grupo al que está dirigido; de tal manera que si es conveniente que los padres de familia, puedan apoyar a los niños y niñas utilizando dinero de verdad pueden hacerlo, en coordinación con los tutores del taller.
- Los profesores o facilitadores del taller pueden hacer las modificaciones necesarias a los ejercicios sin modificar el fondo de la propuesta.
- El lenguaje que el facilitador use al momento de transmitir la información debe ser seleccionado para evitar caer en contradicciones entre el objetivo del juego y el de cada nivel con el mensaje hablado; de esta manera se mantiene la objetividad y no intervienen las percepciones personales sobre el dinero y lo que se desea transmitir a los niños.
- Las experiencias personales de los adultos con respecto a la tenencia del dinero no deben influir en la percepción que se desea formar en los niños. Es fundamental que lo negativo del dinero no se transmita como una generalización en los individuos.
- Se recomienda evitar cualquier tipo de mensajes que promueva una visión inadecuada del niño con respecto al dinero, entre los mensajes se deben evitar frases como:
 - El dinero no compra la felicidad.
 - El dinero no es todo en la vida.
 - Los que tienen mucho dinero no son buenos.
- Los mencionados mensajes pueden promover una percepción en los niños de que el dinero es malo y que necesariamente tenerlo significa corromper nuestra personalidad.
- Si se considera evitar cualquier tipo de signo o síntoma de ansiedad o depresión por influencia del manejo del dinero, la tenencia de este o no; entonces es necesario evitar predisponer a manejar a los niños **“algo malo como el dinero”**.

BIBLIOGRAFIA

Bandura, Albert, *Aprendizaje Social Y Desarrollo De La Personalidad*. Madrid, Alianza, Editores, 1985.

Baron Robert, *Psicología General*. Mc Graw Hill, México, tercera edición, 1995.

Bleger José, *Psicología De La Conducta*. Buenos Aires, Editorial Paidós, 1998.

Cultural, S.A., *Diccionario De Pedagogía Y Psicología*. Madrid-España, 1999

David Días, *Manual de Diagnostico de la Personalidad*, Quito-Ecuador, editorial AH, 2001.

Redacción Negocios. "La disciplina ayuda a bajar los costos en las compras del hogar". *El Comercio, Negocios, Finanzas Personales*, (6/08/2006). Quito, 2006.

Feldman, Robert, *Psicología General*. México, Mc Graw Hill, 1997.

Gallo, Eileen Y John, *Los Niños y niñas Y El Dinero: Educar A Los Hijos En La Responsabilidad*. España, Mc Grawhill Interamericana, 2002.

Kiyosaki Robert, *Padre Rico, Padre Pobre*.

Lisle, *El Dinero Economía y Banca*. Madrid, Editorial Castellana: Fondo Para La Investigación Económica Y Social, 1974.

Nitzche, Roland, *El Dinero*. Milán, Rizzoli Editore, 1971.

Opazo Castro, Roberto, *Biblioterapia para el desarrollo asertivo*, ediciones ICPSI, Chile, octubre 2004

Papalia, Diane, *Psicología del Desarrollo*. Bogotá, Mc GrawHill, octava edición, 2001.

http://www.consumer-action.org/archives/Spanish/library/banking/2004_Savings/index.php 2006

[www. adolescenteshoy.com](http://www.adolescenteshoy.com)/El Valor del Dinero Enseñando al Pre Adolescente Manejar el Dinero.mht 2006

[www. 20 minutos.es](http://www.20minutos.es) El 53% de los niños y niñas españoles de entre 11 y 13 años tiene cuenta bancaria 2007

[www. dinero.com](http://www.dinero.com)/una Buena mesada, 2006

www.accessmylibrary.com/comsite5/bin/pdinventory.ww.moneywise.org/index.php/moneywise/articles/talking_to_teens_about_money/2007

<http://www.schwablearning.org/espanol/articulos.asp?r=52>, El valor del dinero: Como enseñar a los hijos adolescentes a ser 2006

[www.Tiempos Del Mundo.com-2.mht](http://www.TiemposDelMundo.com-2.mht)/el valor del dinero

www.monografias.com/trabajos 14

Manuel J. Smith. *Cuando digo no, me siento culpable*, Nuevas ediciones de bolsillo, 2003.

Beverly Hare. *Sea Asertivo*, Ediciones Gestión 2000, [ISBN 84-8088-867-9](https://www.isbn-international.org/product/9788480888679)

Herbert Fensterheim y Jean Baer. *No diga sí cuando quiera decir no*, Ediciones Grijalbo. 2003.

[Asertividad: el arte de decir "no" y algo más](#) Artículo sobre Asertividad

<http://es.wikipedia.org/wiki/Asertividad> 24-04-08

ANEXOS

ANEXO 1

Esta encuesta tiene como objetivo averiguar cuales son las percepciones sobre el dinero, de los niños y niñas. Que saben del dinero los niños y niñas. Y que necesitan saber

Es importante que las respuestas sean claras y precisas

ENCUESTA PARA NIÑOS Y NIÑAS

ESCUELA: _____

GRADO: _____

EDAD: _____

SEXO: _____

1. ¿TE DAN DINERO? SI ___ NO___

2. ¿PARA QUÉ SE UTILIZA EL DINERO?

COMPRAR ___ GASTAR ___ AHORRAR

3. ¿DE DÓNDE VIENE EL DINERO?

BANCO ___ TRABAJO ___ PAGOS ___

4. ¿SI NO TE DAN DINERO COMO LO CONSIGUES?

TRABAJANDO ___ VENDIENDO ___ PIDIENDO ___ AHORRANDO ___
BANCO ___ NO IMPORTA ___

5. ¿QUÉ TAN IMPORTANTE ES PARA TI TENER DINERO?

MUY IMPORTANTE ___ IMPORTANTE ___
POCO IMPORTANTE ___ NADA IMPORTANTE ___

6. ¿GASTAS TU DINERO EN?

JUGUETES ___ GOLOSINAS ___ REGALOS ___
JUEGOS DE VIDEO ___ MUSICA ___ PELICULAS ___

7. ¿CUÁNTO DINERO TE DAN?

8. ¿POR QUÉ TE DAN DINERO?

TRABAJAR ___ COMPORTAMIENTO ___
NECESIDADES ___ BUENAS NOTAS ___

9. ¿CUÁNTO DINERO QUISIERAS PARA TU SEMANA?

10. ¿PARA QUÉ QUISIERAS ESE DINERO?

COMPRAR ___ AHORRAR ___

DIVERSION __

11. ¿QUE HACEN TUS PADRES CUANDO MALGASTAS TU DINERO?

PEGAN __ NO LE DAN __ HABLAN __

12. ¿CREES QUE ES FÁCIL CONSEGUIR DINERO?

SI __ NO__

ANEXO 2

ENCUESTA PARA PADRES DE FAMILIA

Esta encuesta tiene como objetivo averiguar cual es la posición de ustedes como padres de familia, con respecto al manejo del dinero.

Es importante que las respuestas sean claras y precisas

GRADO QUE CURSA SU HIJO ____

1. ¿DA DINERO A SU HIJO?

SI __ NO __

2. CADA CUANTO:

SEMANALMENTE __ MENSUALMENTE __ CUMPLEAÑOS __

OCASIONALMENTE __

3. ¿PARA QUÉ DA DINERO A SU HIJO?

AHORRE __

CONOZCA SU VALOR __

COLEGIO __

4. ¿DESDE QUE EDAD CREE QUE SU HIJO DEBE MANEJAR DINERO?

5. ¿CADA CUÁNTO DA DINERO A SU HIJO?

DIARIO ___ SEMANAL ___ MENSUAL ___ CUANDO PIDA___

6. ¿CUÁL DE ESTAS ACTIVIDADES CREE QUE ENSEÑARÍA A SU HIJO SOBRE EL VALOR DEL DINERO?

COMPRAR EN LA TIENDA ___

TRABAJAR EN CASA Y GANAR SU PROPIO DINERO ___

COMPRARLE UNA ALCANCIA ___

7. ¿CREE QUE SU HIJO VALORA EL DINERO QUE RECIBE?

SI ___ NO ___

8. ¿POR QUÉ CREE QUE SU HIJO DEBE RECIBIR DINERO?

REALIZA TRABAJOS ___

PARA APRENDER A MANEJARLO ___

POR PREMIOS ___

NO RECIBA ___

9. ¿POR QUÉ CREE QUE ES IMPORTANTE QUE SUS HIJOS MANEJEN DINERO DESDE PEQUEÑOS?

VALORARLO ___

MANEJAR EL DINERO ___

NO ES IMPORTANTE ___

10. ¿CÓMO ES EL COMPORTAMIENTO DE SU HIJO CUANDO TIENE O NO DINERO?

NO VARIA ___ AHORRADOR ___ GASTA ___

11. ¿CREE QUE SE DESARROLLA ALGUN VALOR SI SU HIJO MANEJA DINERO DESDE PEQUEÑO? ¿CUAL?

ANEXO 3

ENCUESTA PARA MAESTROS

Esta encuesta tiene como objetivo obtener una amplia información sobre como se esta orientando a los niños y niñas en cuanto al correcto uso del dinero.

Es importante que las respuestas sean claras y precisas

1. ¿CONOCE ALGO SOBRE COMO ENSEÑAR A LOS NIÑOS Y NIÑAS EL USO DEL DINERO?

SI ___ NO ___

2. ¿QUÉ ACTIVIDADES REALIZA PARA ENSEÑAR A LOS NIÑOS Y NIÑAS SOBRE EL MANEJO DEL DINERO?

CHARLAS ___

ACTIVIDADES LUDICAS ___

3. ¿CREE QUE ES ADECUADO DAR DINERO A LOS NIÑOS Y NIÑAS?

SI ___ NO ___

4. ¿A QUÉ EDAD CONSIDERA QUE UN NIÑO DEBE RECIBIR DINERO?

5. ¿PARA QUÉ CONSIDERA USTED QUE UN NIÑO NECESITA DINERO?

PARA APRENDER A MANEJARLO ___

SENTIRSE INDEPENDIENTE ___

DARLE RESPONSABILIDAD ___

6. ¿CREE USTED QUE SE PODRÍA ENSEÑAR VALORES A LOS NIÑOS Y NIÑAS A TRAVÉS DEL MANEJO DEL DINERO?

SI ___ NO ___

ANEXO 4

Ficha de seguimiento

Alumno/a: _____

Curso: _____ nivel: _____

Fecha: Semana del _____ al _____ de _____

Comportamiento en las distintas actividades:

Ha cambiado su comportamiento en casa con respecto al dinero que maneja:

Ahorra:

Gasta con prudencia:

Cumple con las actividades del taller:

Las actividades han sido desarrolladas de manera participativa voluntaria:

Se ha incorporado el conocimiento:

Se ha reforzado la actividad de la clase anterior:

Observaciones del capacitador:

ANEXO 5

Ficha de evaluación

Alumno/a: _____

Curso: _____

Capacitador: _____

Fecha: Semana del _____ al _____ de _____

	Nunca	Rara vez	Siempre
Gasta el dinero sin planificación			
Realiza actividades extras para conseguir dinero			
Comparte su dinero			
Planifica el gasto			
Ahorra el dinero			

Estado financiero de la familia:

Salud familiar:

Situación familiar:
