

05

Fecha de presentación: Junio, 2018

Fecha de aceptación: Julio, 2018

Fecha de publicación: Octubre, 2018

LA PROGRAMACIÓN

NEURO LINGÜÍSTICA Y SU REFUTACIÓN EN LA ENSEÑANZA DEL EMPRENDIMIENTO

THE NEURO LINGUISTIC PROGRAMMING AND ITS REBUTTAL IN THE TEACHING OF ENTREPRENEURSHIP

MSc. Emilio Javier Flores Villacrés¹

E-mail: emilio.floresvi@ug.edu.ec

MSc. Katusca Tamara Valle Navarro¹

E-mail: katusca.vallen@ug.edu.ec

MSc. Janina Alexandra Montalvan Espinoza¹

E-mail: janina.montalvanes@ug.edu.ec

¹ Universidad de Guayaquil. República del Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Flores Villacrés, E. J., Valle Navarro, K. T., & Montalvan Espinoza, J. A. (2018). La programación neuro lingüística y su refutación en la enseñanza del emprendimiento. *Universidad y Sociedad*, 10(5), 44-50. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

RESUMEN

Se han hipotetizado muchas teorías sobre el rol de la experiencia durante el aprendizaje del emprendedor, y que este se está cambiando a una programación neurolingüística del proceso de ventas de este. Nuestra reflexión crítica apunta a resaltar algunas de las deficiencias de la teoría del aprendizaje experiencial en los emprendedores e ilustrar cómo las perspectivas teóricas alternativas tienen el potencial de avanzar comprensión conceptual de los procesos de aprendizaje empresarial, luchando por una explicación del mismo como un proceso dinámico y autorregulado que se basa en la planificación, el monitoreo y la autorreflexión. Lo que se persigue en esta revisión es diferenciar el término neuro lingüístico en su verdadero género contextual educativo y lo mal que se está aplicando en el campo de la dirección de las empresas en el área de ventas. Los avances recientes en psicología educativa están apoyando nuestra comprensión de la práctica empresarial de diversas maneras, gracias a ello, se presenta cómo a pesar de las fortalezas de aprendizaje experiencial, los empresarios pueden beneficiarse de un enfoque sistemático para autorregular su aprendizaje y, posteriormente, desarrollar y mejorar sus capacidades de aprendizaje de autorregulación, que es lo que se ha pensado que es un aprendizaje neurolingüístico.

Palabras clave: Neurolingüística, emprendimiento, aprendizaje experiencial, aprendizaje auto regulatorio.

ABSTRACT

Many theories about the role of experience during the entrepreneur's learning have been hypothesized, and that is being changed to a neurolinguistic programming of the sales process of this. Our critical reflection aims to highlight some of the shortcomings of the theory of experiential learning in entrepreneurs and illustrates how alternative theoretical perspectives have the potential to advance conceptual understanding of business learning processes, striving for an explanation of it as a dynamic process and self-regulated that is based on planning, monitoring and self-reflection. In this review, it is pursued to differentiate the term neuro linguistic in its true educational contextual genre and how poorly it is applied in the field of business management in the sales area. Recent advances in educational psychology are supporting our understanding of business practice in various ways, thanks to which, it is presented how despite the strengths of experiential learning, entrepreneurs can benefit from a systematic approach to self-regulate their learning and, subsequently, develop and improve their self-regulatory learning abilities, which is what has been thought to be neurolinguistic learning.

Keywords: Neurolinguistics, entrepreneurship, experiential learning, self-regulatory learning.

INTRODUCCIÓN

En este documento se hará la revisión literaria del rol de la experiencia durante el aprendizaje del emprendedor, la reflexión crítica del presente artículo apunta primero a resaltar algunas de las deficiencias de la teoría del aprendizaje experiencial y a ilustrar cómo las perspectivas teóricas alternativas tienen el potencial de avanzar comprensión conceptual de los procesos de aprendizaje empresarial que el término PNL (Programación Neuro lingüística) está siendo mal utilizado por los capacitadores porque no se puede inferir sobre lo "Neuro" pero si lo de "Lingüístico", esto no ayuda al emprendedor debido a que es un término equivocado que se está utilizando en el campo de la capacitación. En realidad, lo que se está haciendo es un aprendizaje autorregulatorio, lo que se aclara al final de la revisión.

Según Andrade, Alejo & Armendariz (2018), la interacción directa del estudiante y su participación activa en las experiencias de aprendizaje se enfatiza menos cada día. Esto se debe en gran medida en que los ambientes de aprendizaje se reducen al aula de trabajo diario, y no se busca un enlace más amplio por las limitaciones físicas y tecnológicas, que lamentablemente no se han identificado ni siquiera desde el mismo diseño curricular.

Con esto se buscará saber si lo denominado como Programación Neuro lingüística (PNL) a la comunidad de emprendedores está acorde a la realidad literaria, o simplemente es un término mal utilizado en la administración, cuestión delicada en el proceso científico, pues se contrastarán los asuntos psicológicos y sociales, proponiendo que lo PNL no se debería aceptar desde el enfoque científico en la enseñanza a emprendedores.

DESARROLLO

Primero se establecen los argumentos de lo que es la PNL basados en dos revisiones exploratorias de uno de los capacitadores más revisados en Latinoamérica y de un video de psicología que tiene la mayor cantidad de visitas en el tema.

Según Martínez (2016), entre varios conceptos de programación neurolingüística la PNL como es conocida tiene que ver con la manera como tú programas tu mente tu vocabulario y tus gestos corporales tus gestos faciales tu vida como programas tu manera de ser para ser exitoso nos aporta unos elementos bien importantes de cómo mejorar nuestros resultados en ventas y además en todas las cosas de la vida por ejemplo la programación neurolingüística tiene que ver con esa actitud mental positiva que siempre debes tener frente a cualquier actividad que esté realizando.

Esta apreciación es de un personaje que tiene un liderazgo en la red youtube, que menciona muchas apreciaciones importantes sobre las actividades de ventas, pero se auto refuta en la mezcla de lo sensorial y lo lingüístico, en realidad su aporte es muy orientado hacia lo sensitivo, pero no detalla de ninguna forma como la neurología ayuda al proceso de venta. Habla sobre los vendedores sensoriales, dándole valor a lo que se conoce como aleatorio o el azar, pues aduce que lo sensorial es lo metacognitivo en el área de ventas y esto no se puede comprobar.

En la misma fuente se hizo la búsqueda del video más visto de PNL y se ubicó uno que entrevista a Breznitz (2012), psicólogo, se le atribuye la PNL, pero visto desde el punto de ejercitar el cerebro para beneficio propio y no de otro. Asegura que se pueden hacer nuevas conexiones a las neuronas, en especial en personas que empiezan a sufrir de cualquier tipo de ansiedad. Atribuye a la edad mayor la complicación de las actividades, entre ellas las de aprendizaje, que pueden que puede ser mejorado con ejercicios mentales en plena interacción social.

Según la literatura encontrada en la Sociedad lingüística de Norteamérica, Neurolingüística es el estudio de cómo se representa el lenguaje en el cerebro: es decir, cómo y dónde almacenan nuestros cerebros nuestro conocimiento del idioma (o idiomas) que hablamos, entendemos, leemos y escribimos, lo que sucede en nuestro cerebro a medida que adquirimos ese conocimiento, y lo que sucede a medida que lo usamos en nuestra vida cotidiana (Menn, 2018).

Desde la perspectiva médica, el término neurolingüística está ligado a la rama de la lingüística que analiza las alteraciones del lenguaje que siguen al daño cerebral en términos de los principios de la estructura del lenguaje. El término "neurolingüístico" es neutro en cuanto a la teoría lingüística a la que se refiere, pero cualquier enfoque lingüístico de la terapia de la afasia se basa en el principio de que el lenguaje tiene una organización interna que puede describirse mediante un sistema de reglas. El enfoque neuro lingüístico enfatiza el papel del lenguaje en el trastorno afásico del que se caracteriza por la incapacidad o la dificultad de comunicarse mediante el habla, la escritura o la mímica y se debe a lesiones cerebrales graves o leves. Ambos enfoques son contrarios a lo que se piensa desde el argot popular de los administradores de empresas que visualizan el término Programación Neuro Lingüística, a la corriente del área de las ventas como parte de un proceso de interaprendizaje entre el vendedor y el cliente.

La primera tipología lingüística de los deterioros afásicos es probablemente la de Jakobson (1964), aunque

Alajouanine y sus colegas (1939, 1964) ya habían destacado el papel de algunos fenómenos lingüísticos en la afasia. Muchos autores han subrayado la importancia de la teoría lingüística para la terapia de la afasia (Hatfield, 1972; MacMahon, 1972; Hatfield & Shewell, 1983; Lesser, 1989; Miller, 1989), pero los análisis lingüísticos no se llevaron a cabo con gran detalle hasta el interés en el trastorno expandido más allá del campo de la neurología a disciplinas como la lingüística, la patología del habla y el lenguaje y la psicología (Basso & Boller, 2013).

Los neuro lingüistas intentan responder preguntas como estas: ¿qué pasa con nuestro cerebro que hace posible el lenguaje humano? ¿Por qué nuestro sistema de comunicación es tan elaborado y tan diferente del de otros animales? ¿Utiliza el lenguaje el mismo tipo de computación neuronal que otros sistemas cognitivos, como la música o las matemáticas? ¿En qué parte de tu cerebro hay una palabra que has aprendido? ¿Cómo “una palabra” viene a la mente “cuando la necesita” (¿y por qué a veces no viene a usted?) (Nergis, 2011).

Los neurolingüistas han dado un montón de exámenes nuevos e intrigantes sobre cómo se habla el dialecto humano en la mente y cómo se produce la adaptación neurológica. En cualquier caso, solo se han hecho un número determinado de esfuerzos para organizar la neurolingüística con las ciencias instructivas y particularmente con las estrategias de educación dialectales remotas, por lo que si el dialecto externo que muestra a los metodólogos examina los descubrimientos de la neurolingüística, puede descubrir aclaraciones electivas sobre la mejor manera de mejorar las estrategias de presentación oficialmente existentes o incluso ofrecer nuevas técnicas y sistemas para una dirección más viable. Sea lo que fuere, se propone que los especialistas que tomen una inyección de neurociencia e instrucción piensen en otro enfoque o sistema para organizar estos dos campos de investigación a fin de dar forma a las propuestas sensatas (Nergis, 2011).

Si el individuo se conoce dos idiomas, ¿cómo cambia entre ellos y cómo evita que interfieran entre sí? Si aprendes dos idiomas desde el nacimiento, ¿en qué se diferencia tu cerebro del cerebro de alguien que habla un solo idioma y por qué? ¿El lado izquierdo de tu cerebro es realmente “el lado del lenguaje”? Si pierde la capacidad de hablar o leer debido a un derrame cerebral u otra lesión cerebral, ¿qué tan bien puede aprender a hablar de nuevo? ¿Qué tipos de terapia se sabe que ayudan, y qué nuevos tipos de terapia del lenguaje parecen prometedores? ¿Las personas que leen los idiomas escritos de izquierda a derecha (como inglés o español) tienen un idioma en un lugar diferente de las personas que leen los idiomas escritos de derecha a izquierda (como el hebreo y el árabe)? ¿Qué

tal si lees un idioma que está escrito usando algún otro tipo de símbolos en lugar de un alfabeto, como chino o japonés? (Kowalewski, 2017).

Si es disléxico, ¿de qué manera su cerebro es diferente del cerebro de alguien que no tiene problemas para leer? ¿Qué tal si tartamudea? Todas estas preguntas conllevan a un sin número aún, de investigaciones aplicadas que deberán resolverse, de las cuáles ya hay estado del arte que detallan ciertos resultados que conllevan a pensar que muchos de los emprendedores empíricos, aquellos que surgieron sin preparación, pueden fracasar porque precisamente no se detienen a pensar en lo aprendido. Hablando de discentes, ellos poseen problemas de aprendizaje también por la mala didáctica del docente y aquellos que no son afectados por problemas en el entorno, pueden aplicar una nueva técnica de enseñanza a los estudiantes para mejorar sus conocimientos, comportamientos y su evaluación de sus aprendizajes (Andrade, Alejo & Armendariz, 2018).

Como se puede leer, la neuro lingüística está profundamente entrelazada con la psicolingüística, que es el estudio de los pasos de procesamiento del lenguaje que se requieren para hablar y comprender palabras y oraciones, aprender idiomas primeros y posteriores, y también del procesamiento del lenguaje en trastornos del habla, lenguaje, y lectura. La investigación sobre el aprendizaje empresarial destaca la importancia de la experiencia y el conocimiento previo para el éxito empresarial. Sin embargo, queda un enigma y todavía se están buscando respuestas sobre por qué algunos empresarios principiantes aprenden con éxito de sus experiencias y tienen éxito, mientras que algunos empresarios experimentados fracasan con sus empresas aún con las múltiples experiencias adquiridas, sin embargo, obtienen el aprendizaje experiencial.

La investigación sobre el aprendizaje empresarial destaca la importancia de la experiencia y el conocimiento previo para el éxito empresarial. Sin embargo, queda un enigma y todavía se están buscando respuestas sobre por qué algunos empresarios principiantes aprenden con éxito de sus experiencias y tienen éxito, mientras que algunos empresarios experimentados fracasan con sus empresas aún con las múltiples experiencias adquiridas, sin embargo, obtienen el aprendizaje experiencial.

La teoría del aprendizaje experiencial (TAE) de Kolb (1984), ha sido el marco teórico dominante en la investigación empresarial para comprender cómo aprenden los empresarios (Corbett, 2013). Sin embargo, a pesar de su poder descriptivo, TAE no permite explicar las acciones emprendedoras cuando los empresarios se encuentran

con situaciones que carecen de una base experiencial. Por ejemplo, los empresarios a menudo se enfrentan a situaciones novedosas de gran incertidumbre cuando la información no está disponible o es incompleta para tomar una decisión fundada (Aldrich & Martínez, 2001; McMullen & Shepherd, 2006).

Se ha sugerido que los emprendedores manejen tales situaciones a través de la intuición, los momentos de ingenio, heurística y creatividad excepcional (Dutta & Crossan, 2005). Además, los empresarios aprenden continuamente interpretando y reflexionando sobre sus acciones actuales y las consecuencias resultantes de esas acciones (Sarason, Dean & Dillard, 2006). Del mismo modo, Mishra & Zachary (2015) sugieren que la adaptabilidad cognitiva es esencial para el éxito empresarial. Al construir sobre esta noción, el objetivo es discutir críticamente las deficiencias de TAE, y cómo los recientes desarrollos teóricos y empíricos en la psicología educativa pueden ofrecer nuevas formas de comprender mejor el aprendizaje emprendedor. Contribuimos a la teoría del aprendizaje emprendedor (1) investigando críticamente las limitaciones de TAE y (2) sugiriendo nuevos modelos para desarrollar aún más nuestra comprensión de los procesos de aprendizaje empresarial.

(Fust, Jenert, & Winkler, 2017) en su artículo asumen una postura crítica muy dura, ellos mencionan que a pesar de la aplicabilidad intuitiva de TAE al dominio de la iniciativa empresarial, se identifica una serie de limitaciones que merecen una investigación más a fondo. Por ejemplo, TAE (1) no explica cómo los empresarios manejan situaciones nuevas; (2) tiene un poder explicativo limitado con respecto a los sesgos cognitivos de un emprendedor y (3) capacidades metacognitivas; y (4) carece de evidencia empírica que establezca el aprendizaje empresarial como verdaderamente dinámico y cíclico.

Un fuerte enfoque en la experiencia en la investigación del aprendizaje empresarial conduce inevitablemente a la pregunta de cómo diferenciar entre empresarios principiantes y más experimentados, particularmente con respecto a las diferencias en las capacidades cognitivas de los emprendedores (Haynie & Shepherd 2009, Haynie et al., 2010; Haynie, Shepherd & Patztae, 2012). Los emprendedores experimentados, por ejemplo, muestran marcos mentales más elaborados que los novatos y son capaces de asimilar nueva información de manera más efectiva (por ejemplo, Ucbasaran, Westhead & Wright, 2009). Estos marcos mentales influyen en cómo los empresarios conectan los puntos proverbiales de la información para detectar patrones significativos con mayor facilidad (Baron & Ensley, 2006). A su vez, los empresarios nuevos carecen de esa experiencia.

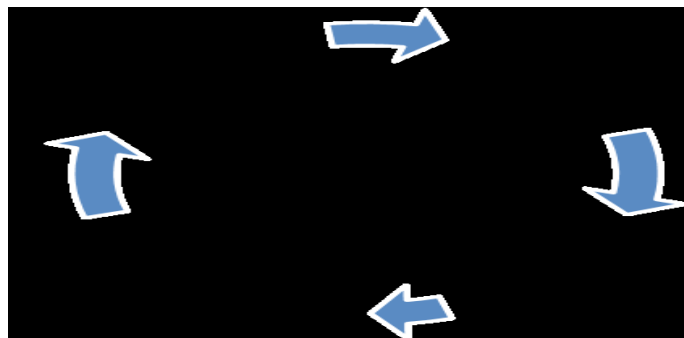


Figura 1. Ciclo del aprendizaje experiencial de Kolb

En algunos eventos, sin embargo, se ha descubierto que los visionarios de negocios principiantes con bajo conocimiento relacionado explican las diligencias empresariales de manera más efectiva mediante el ajuste de sus prácticas en circunstancias de vulnerabilidad. Para delinear esta idea, Minniti & Bygrave (2001) sostienen que las personas de negocios exitosas tienen una tendencia a elegir actividades que están firmemente identificadas con las pasadas. Además, estas personas de negocios regularmente olvidan alterar su conducta a pesar del acceso a nuevos datos. Una aclaración concebible podría ser la producción de confianza en el camino y los impactos asegurados que pueden dificultar el intercambio y cursos de actividades más efectivos.

Esto es particularmente cierto cuando cambian los determinantes básicos que subyacen a un proceso de toma de decisiones y variables contextuales en una situación dada. El aprendizaje puede inhibirse ya que los empresarios quedan atrapados por contextos de familiaridad. Se están concentrando en el conocimiento existente más que en las consecuencias de sus acciones cuando enfrentan situaciones desconocidas.

Especialmente cuando las condiciones ambientales cambian, los empresarios deben cuestionar sus supuestos existentes para aprender más allá de su conocimiento preexistente. Por ejemplo, superar los desafíos que surgen (como la expansión de la empresa o la necesidad de navegar la empresa en tiempos de alto dinamismo y cambio) exige procesos de aprendizaje efectivos y acciones correspondientes. Además, los empresarios deben desarrollar la necesidad de revisar las suposiciones empresariales a medida que cambian las condiciones del mercado para evitar conclusiones erróneas debido a las fijaciones mentales (Koob & Funk, 2002).

Los empresarios que enfrentan alta incertidumbre y dinamismo ambiental se ven obligados a desarrollar y adaptar estrategias para responder de manera efectiva a nueva información y comentarios del entorno. Esta adaptación puede influir positivamente en el éxito de las

tareas empresariales. Concluimos que TAE tiene un poder explicativo limitado para distinguir cómo los empresarios novatos y más experimentados moldean sus procesos de aprendizaje cuando enfrentan situaciones nuevas. Especialmente en entornos inciertos y cambiantes, podría ser costoso aprender solo de la experiencia y el aprendizaje de “ensayo y error”, y que otras formas más sistemáticas de aprendizaje pueden ser más efectivas en tales contextos (Haynie, DeanShepherd, ElaineMosakowskic & Earley, 2010).

Kolb desarrolló un instrumento de encuesta, el inventario de estilos de aprendizaje, que ha ganado gran popularidad a lo largo de los años. A pesar de su amplia aplicabilidad y uso, las propiedades psicométricas de este han sido objeto de considerable debate. En primer lugar, numerosos estudios con diferentes poblaciones han identificado problemas sobre la estructura de los factores del instrumento, así como sobre la consistencia de sus escalas. Si bien la encuesta se ha actualizado y revisado repetidamente para abordar estos problemas, sus cualidades psicométricas continúan siendo un tema de debate (Koob & Funk, 2002).

En segundo lugar, el instrumento, que se basa en un solo modelo de proceso de aprendizaje, no cubre el proceso de aprendizaje en su totalidad. Más bien, el mismo supone que los alumnos individuales tienen preferencias para fases específicas del proceso de aprendizaje. Por lo tanto, el instrumento no mide realmente los procesos de aprendizaje sino el estilo de aprendizaje preferido de un alumno. Sin embargo, en algunas ocasiones, se ha encontrado que los empresarios novatos con poca experiencia previa resuelven las tareas empresariales con mayor éxito al adaptar sus comportamientos en situaciones de incertidumbre (Haynie & Shepherd, 2009).

En nuestra comprensión del azar y el discernimiento con respecto a la Teoría de Creación de Valor Emprendedor, se caracterizan diferentes emprendimientos empresariales que reflejan los verdaderos tipos de oportunidades y, además, la calidad multifacética de los mismos. Los tipos de nuevas puertas abiertas incorporan nuevos mercados, nuevas ventajas y nuevas innovaciones reconocidas por (Longenecker, Petty, Palich & Hoy, 2014). Además, se ha notado un refinamiento entre las empresas comerciales lúgubres frente a las creativas que varían en riesgo y compensan y el uso de hipótesis microeconómicas para la experiencia empresarial desarrollada en el mercado (Baumol, 2011).

Las puertas abiertas emprendedoras se comentan desde ahora en adelante con respecto a ocho géneros a la luz de su facilidad o complejidad. Además, estas puertas

abiertas están organizadas en cuatro reuniones con respecto a los niveles de versatilidad intelectual requeridos de menor a mayor. Cada una de estas reuniones se contrasta con Haynie & Shepherd (2009), “Measure of Adaptive Cognition” (MAC), que utilizó la flexibilidad subjetiva mediante su “Adaptabilidad intelectual: un modelo metacognitivo” que incluye “cinco medidas hipotéticas: introducción objetiva, metacognitiva aprendizaje, experiencia metacognitiva, decisión metacognitiva y observación.

Los desarrollos recientes en psicología educativa están avanzando en la comprensión de la práctica empresarial de diversas maneras. Por ejemplo, a pesar de las fortalezas de TAE, los empresarios pueden beneficiarse de un enfoque sistemático para autorregular su aprendizaje y, posteriormente, desarrollar y mejorar sus capacidades de aprendizaje de autorregulación. En medio de la etapa de ejecución, los estudiantes aplican diversas metodologías para lograr objetivos previamente establecidos. Esto puede envolver diferentes métodos, por ejemplo, el simbolismo mental (a través de la narración) o permitir buscar dentro de lo social para organizar los pensamientos. En medio de la etapa de ejecución, los estudiantes utilizan la meta percepción para examinar y gestionar su aprendizaje. Constantemente reflexionan si sus actividades de aprendizaje les permiten alcanzar sus objetivos y ajustan sus actividades según sea necesario (Zozimo, Jack & Hamilton, 2017).

La etapa de reflexión cierra el procedimiento de aprendizaje autoregulado, cuando el alumno evalúa de forma reflexiva el procedimiento de aprendizaje. Esto incluye una evaluación de los resultados del aprendizaje frente a los objetivos establecidos en el marco de la planificación y, además, atribuciones causales de los motivos que han causado los resultados reales. Dada su acentuación en la organización de claves, la observación y el control metacognitivos y la autorreflexión, el aprendizaje autoregulado es apropiado para aclarar el aprendizaje en circunstancias nuevas. Por ejemplo, si este demuestra ofertas de propuestas sobre cómo los estudiantes pueden seleccionar y controlar los puntos de confinamiento de su aprendizaje actual y su experiencia pasada. Esto es de importancia básica para los visionarios de negocios que se inclinan por las predisposiciones intelectuales y las obsesiones mentales (Sitzmann & Ely, 2011).

CONCLUSIONES

La Programación Neuro Lingüística, no es una técnica destinada a la capacidad del emprendedor, esta está ligada a la medicina en problemas con la lectura o escritura,

y a la forma de ejercitar el cerebro, que pierde neuronas con el incremento de la edad.

El aprendizaje por auto regulación está siendo confundido por PNL, las bases teóricas de los capacitadores de esta técnica son absolutamente orientadas a las sensaciones y cómo estos interactúan con los clientes, se consideró en este estudio que, el vendedor y el emprendedor tienen características comunes, pero no significa que se programe su cerebro para vender, sino para detectar ciertas características del cliente en la actividad comercial.

El aprendizaje auto regulado, considera a los estudiantes como especialistas dinámicos que deliberadamente planean y evalúan su aprendizaje. Además, las habilidades de aprendizaje empresarial se pueden organizar y crear de manera eficiente después de un tiempo.

Dado que las capacidades de aprendizaje, como la metacognición, pueden desarrollarse a través del entrenamiento y la educación (Mevarech, 1999), se sugiere que los educadores de emprendedores apoyen el desarrollo de dichos procesos autorreguladores por medio de modelos y andamios de estrategias de aprendizaje cognitivo y metacognitivo. Además, los educadores de emprendimiento podrían usar las herramientas lean startup (Ries, 2011) o Modelo de Negocio Canvas (Osterwalder & Pigneur, 2010) para apoyar el aprendizaje de los estudiantes, particularmente durante la identificación y explotación de oportunidades.

Los estudiantes no solo serán capaces de autocontrolarse y reflexionar mejor sobre su aprendizaje, sino que también desarrollarán deliberadamente sus capacidades de aprendizaje para convertirse en aprendices más eficaces y, con suerte, emprendedores exitosos. Para concluir, creemos que el "Aprendizaje autorregulado" tiene el potencial de superar las deficiencias del aprendizaje por experiencia y avanzar en la comprensión académica de los procesos de aprendizaje empresarial.

La reflexión crítica sobre lo experiencial pretende alentar a los académicos a avanzar en la investigación empírica y comprensión teórica sobre el aprendizaje empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, F., Alejo, O., & Armendariz, C. (2018). Método inductivo y su refutación deductiva. *Revista Conrado*, 14(63), 117-122. Recuperado de <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/726/769>
- Basso, A., & Boller, F. (2013). *Rehabilitation of aphasia*. En *Neurological Rehabilitation* (págs. 325-334). Amsterdam: Elsevier.
- Baumol, W. (2011). Innovation: meager private gains, enormous social gains. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(4), 61-73. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/bpj/erjour/v1y2011i4n1.html>
- Breznitz, S. (2012). Pon en forma tu cerebro. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=TMusIXdAYt0>
- Fust, A., Jenert, T., & Winkler, C. (2017). Experiential or Self-Regulated Learning: A Critical Reflection of Entrepreneurial Learning Processes. *Entrepreneurship Research Journal*, 8(2), 1-11. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/bpj/erjour/v8y2018i2p11n4.html>
- Haynie, M., & Shepherd, D. (2009). A Measure of Adaptive Cognition for Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 695-714. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2009.00322.x>
- Haynie, M., Shepherd, D., Mosakowskic, E., & Earley, C. (2010). A situated metacognitive model of the entrepreneurial mindset. *Journal of Business Venturing*, 25, 217-229. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.454.5117&rep=rep1&type=pdf>
- Koob, J., & Funk, J. (2002). Kolb's Learning Style Inventory: Issues of Reliability and Validity. *Research on social work practice*, 12(2), 293-308. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/104973150201200206>
- Kowalewski, H. (2017). Why neurolinguistics needs first-person methods. *Language Sciences*, 64, 167-169. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/0012/55e242cda87f05a3b2b5cea67f7d7a9da594.pdf>
- Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2014). *Small Business Management: Launching and Growing Entrepreneurial Ventures*. Boston: Cengage.
- Martínez, J. (2016). El secreto del éxito PNL. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=IZ1MXmnCCc4>
- Menn, L. (2018). *Sociedad Lingüística de América*. Obtenido de *Neurolingüística*. Recuperado de <https://www.linguisticsociety.org/resource/neurolinguistics>
- Mevarech, Z. (1999). Effects of Metacognitive Training Embedded in Cooperative Settings on Mathematical Problem Solving. *The Journal of Educational Research*, 92(4), 195-205. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220679909597597>
- Minniti, M., & Bygrave, W. (2001). A Dynamic Model of Entrepreneurial Learning. *Entrepreneurship theory and practice*, 25, 5-16. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/104225870102500301>

- Nergis, A. (2011). To what extent does neurolinguistics embody EFL teaching methods? *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 15, 143-147. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042811002436>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*. New York: Crown Books.
- Sitzmann, T., & Ely, K. (2011). Meta-Analysis of Self-Regulated Learning in Work-Related Training and Educational Attainment: What We Know and Where We Need to Go. *Psychological Bulletin*, 137(3), 421-442. Recuperado de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/21401218>
- Zozimo, R., Jack, S., & Hamilton, E. (2017). Entrepreneurial learning from observing role models. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29 (9-10), 889-911. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/08985626.2017.1376518?src=recsys>