

La profecía autocumplida (o efecto Pigmalión)

¡Hola amigos!,

en esta entrada de hoy quiero compartir con vosotros unas reflexiones a propósito de la [profecía autocumplida](#) (o [efecto Pigmalión](#)).



En otras ocasiones, hemos hablado de la importancia que tiene conocer el funcionamiento de las personas en el éxito de nuestros negocios, nuestra vida familiar o nuestra existencia como seres sociales e incluso individuales. Conocer y tener en cuenta cómo funcionamos es una pieza clave en un entorno social como en el que vivimos. Muy habitualmente necesitamos la colaboración de los demás para

conseguir nuestros objetivos. Estemos en un entorno empresarial o en un entorno personal, cabe pensar que las reglas básicas de funcionamiento son muy similares, y la habilidad o aptitud directiva que adquirimos para un entorno debería ser útil para el otro. Los que seguís nuestras publicaciones, ya conocéis que este es uno de los pilares de la idiosincrasia Bulidomics: existen una serie de **reglas fundamentales** que son aplicables en todos los entornos en los que nos desenvolvemos (en la familia, en el trabajo, con los amigos e incluso en nuestras reflexiones personales con nosotros mismos). También, en la idiosincrasia Bulidomics hablamos habitualmente de los **sesgos cognitivos**: esos mecanismos basados en «atajos», que inconscientemente seguimos a la hora de tomar decisiones, y que nos alejan del ser racional y lógico que algunos teóricos pensaban que era el ser humano –no, no, nada racionales somos □ .

Un ejemplo de estos dos pilares comentados (una regla que nos sirve para todo y un sesgo cognitivo) lo encontramos en la [profecía autocumplida](#). Es un efecto curioso que deberíamos tener en cuenta como «líderes» de nuestras relaciones con los demás. En pocas palabras, este fenómeno nos dice que **cuando tenemos una creencia firme respecto a alguien, esa creencia termina por cumplirse.**

El clásico experimento al que se hace referencia cuando hablamos del fenómeno es el que realizaron **Rosenthal y Jacobson en 1968**. Los investigadores dijeron a los profesores que ciertos niños del colegio, tras ser sometidos a un test de inteligencia, habían obtenido mayores puntuaciones que el resto. En realidad, esto no era cierto, sino que los niños fueron elegidos al azar, pero este detalle era ajeno a los profesores. Al finalizar el curso, sorprendentemente para los investigadores, encontraron que las calificaciones de los niños

seleccionados fueron mayores, e incluso en un test de inteligencia posterior, sacaron una mayor puntuación que en el test realizado al inicio. Este fenómeno ha sido contrastado en experimentos posteriores, obteniendo un resultado similar. La explicación dada fue que las propias expectativas de los profesores respecto a estos niños aumentaron, dedicándoles más tiempo y más atención que al resto, lo que hizo que su rendimiento aumentase hasta confirmar la expectativa que sobre ellos se había generado.

En [este](#) artículo de nuestra wiki > [Profecía autocumplida](#), tienes todas las referencias y la base «más académica» del efecto (además de un par de **vídeos** muy chulos al respecto –iiuno de ellos un spot publicitario muy emotivo!!).

Mientras escribo viene a mi memoria una dinámica de grupo que hicimos durante una tarde en clase de la asignatura de «Habilidades directivas» en la IE Business School, y que creo que guarda relación con este efecto pigmalión. Aquella tarde los distintos grupos de trabajo teníamos que llegar a un acuerdo frente al resto de la clase, pero poniéndonos previamente cada uno una gorra que llevaba escrita sobre sí una determinada etiqueta, antes de iniciar el diálogo para el acuerdo. Ninguno de nosotros sabíamos la etiqueta que llevábamos, pero sí veíamos la etiqueta que llevaban los demás. Las etiquetas eran del tipo: «líder», «mentiroso», «es el que siempre dice que sí», «pesado», «inteligente»... El juego estaba en que teníamos que tratar a cada persona según la etiqueta que llevaba sobre la cabeza, mientras intentábamos dialogar para cerrar un acuerdo sobre un tema determinado (no relevante en este caso). Al que llevaba la etiqueta de «inteligente», se le hacía mucho caso; al que llevaba la etiqueta de «pesado», se le terminaba dando de lado y así... La gracia del juego estaba en que al final del mismo, comprobábamos que, sin saber cada uno la etiqueta que llevaba encima, simplemente por el comportamiento de

los demás respecto a uno, cada uno terminaba comportándose según la etiqueta que llevaba encima. Es decir, a pesar de la personalidad y el role que habitualmente cada uno tuviésemos, **terminábamos comportándonos según la expectativa que los demás tenía puesta en nosotros.**

Una de las conclusiones que podemos sacar, es que deberíamos ser conscientes de que nuestra forma de comportarnos con los demás, las palabras que les decimos o las propias expectativas que tenemos sobre ellos, son capaces de modificar de forma inconsciente su comportamiento y su desempeño. Este es un gran poder que tenemos los unos sobre los otros, un poder tal, como para poder hacer crecer a nuestros colaboradores en el equipo de trabajo, a nuestros hijos, amigos y familiares, pero también tal, como para poder dañar su desarrollo personal, por el simple hecho de hacer negativa de algún modo la visión que tengamos sobre ellos.

Cuenta la mitología griega que el escultor llamado Pigmalión, estaba perdidamente enamorado de una de sus estatuas, tan enamorado que finalmente consiguió que si hiciera real. Está científicamente demostrado que nuestras expectativas sobre los que nos rodean son capaces de influir en su desarrollo como personas. Si queremos ser hábiles como seres sociales, deberíamos aprender a manejar este poder capaz de hacer que la piedra se convierta en carne ☐

¡Hasta la próxima amigos!

Angel

¡Síguenos para estar al día de las novedades BULIDOMICS!

Facebook: <http://www.facebook.com/bulidomics>

Twitter: <http://www.twitter.com/bulidomics>

Youtube :

https://www.youtube.com/user/bulidomics?sub_confirmation=1

PDTA: Visita aquí el artículo **WIKI** para más información:
[Profecía autocumplida](#)

Sobre la génesis del ordenador: por accidente un producto estadounidense...

Normalmente las cosas suelen ocurrir por un cúmulo de circunstancias, raramente tienen una única causa. Es una obviedad, ya lo sé, sobre todo si tomamos como base nuestra [idiosincrasia Bulidomics](#), que tiene en su esencia la idea de que «todo está relacionado» (idea que también subyace bajo la Teoría General de Sistemas).

A este propósito, encontré muy ilustrativo el ejemplo sobre la génesis del ordenador que paso a transcribir a continuación (P.F.Druker, 1993):



«Un ejemplo de cómo funciona la historia es la génesis del ordenador. Su primera raíz está en el sistema binario, esto es el descubrimiento por parte de un matemático y filósofo del siglo XVII, el alemán Gottfried Leibnitz (1646-1716) de que TODOS los números pueden ser representados por sólo dos: 0 y 1. La segunda raíz es el descubrimiento por un inventor inglés del siglo XIX, Charles Babbage (1792-1871), de que las ruedas dentadas, es decir la mecánica, podían representar todo el sistema decimal y realizar las cuatro operaciones aritméticas elementales: suma, resta, multiplicación y división; esto es, descubrió una genuina «máquina calculadora». Más tarde, a principios de este siglo, dos lógicos ingleses, Alfred North Whitehead (1871-1947) y Bertrand Russell (1872-1970), en su *Principia Mathematica* mostraron que cualquier concepto presenado en una fomra rigurosamente lógica puede ser expresado matemáticamente. A partir de este descubrimiento un austroamericano, Otto Neurath (que tuvo su época más productiva entre 1915 y 1930), que trabajaba como

estadístico para el War Production Board (Comité de material bélico) de Estados Unidos en la Primera Guerra Mundial, derivó «datos», esto es la idea, entonces nueva y herética, de que cualquier información de cualquier área, sea anatomía o astronomía, economía, historia o zoología, es exactamente igual cuando se cuantifica y puede ser tratada y presentada de igual forma (idea, por cierto, que subyace la moderna estadística). Anteriormente, justo antes de la Primera Guerra Mundial, un americano, Lee de Forst (1873-1961) había inventado el tubo de audión para convertir los impulsos electrónicos en ondas sonoras, haciendo que fuera posible emitir palabras y música. Veinte años más tarde a los ingenieros que trabajaban en una fábrica de tarjetas perforadas de tamaño medio llamada IBM se les ocurrió que el tubo de audión podía utilizarse para pasar electrónicamente de 0 a 1 y volver a 0. Si cualquiera de todos estos elementos no hubiera estado presente, no hubiera existido el ordenador. Es imposible decir cuál de ellos fue EL ELEMENTO; no obstante, con todos ellos disponibles el ordenador era virtualmente inevitable. Sin embargo, **sólo por accidente fue un producto estadounidense**; el accidente fue la Segunda Guerra Mundial, que hizo que los militares estuvieran dispuestos a gastar enormes sumas de dinero (con poco éxito, por cierto, hasta bastante después de la guerra) en el desarrollo de máquinas que calcularan muy rápidamente la posición de aviones de gran velocidad en vuelo y de rápidos buques enemigos. De no haber sido así, el ordenador hubiera sido probablemente un producto británico. De hecho, una empresa inglesa, J. Lyons & Co., productora de alimentos y propietaria de restaurantes, desarrolló en los cuarenta el primer ordenador para uso comercial que funcionó: el «Leo». Lyons no consiguió reunir el dinero suficiente para competir con el Pentágono y tuvo que abandonar su máquina que funcionaba y bien (y además era mucho más barata).»(1)

(1) Druker, P.F., La Sociedad Poscapitalista. Ediciones Apóstrofe, Barcelona, 1993, pp. 34-35

Cita: Sobre el cambio de paradigma



«Para Tolomeo, el gran astrónomo egipcio, la Tierra era el centro del universo. Pero Copérnico creó un cambio de paradigma, suscitando muchas resistencias y persecuciones al situar al Sol en el centro. Súbitamente, todo fue objeto de una interpretación distinta».

A propósito de los grandes avances científicos en la humanidad, venidos por un cambio de paradigma y del libro «La estructura de las revoluciones científicas», de Thomas Kuhn, referenciado en «Los 7 hábitos...» de S. R. Covey

Cita: De hecho, cualquier industria tradicional... Peter F. Druker

«De hecho, cualquier industria tradicional que haya logrado crecer en los últimos 40 años lo ha hecho porque se reestructuró en torno del saber y la información»

La sociedad poscapitalista (1993), Peter F. Druker.
Ediciones Apóstrofe, pág 182.