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 idosincrasia 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 relacionas 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 fenónomeno 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, sorprendetemente 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 —¡¡uno 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 trabjo 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, símplemente 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