

Superarse con el efecto Pigmalión

La confianza que los demás tengan sobre nosotros puede darnos alas para alcanzar los objetivos más difíciles. Ésta es la base del efecto Pigmalión, que la psicología encuadra como un principio de actuación a partir de las expectativas ajenas. Las profecías tienden a realizarse cuando existe un fuerte deseo que las impulsa. Por **Alex Rovira**.

¿De qué manera pueden verse alterados nuestros comportamientos a partir de las creencias que tienen los demás sobre nosotros? ¿Las expectativas favorables que sobre nosotros tiene nuestro entorno de afectos y amistades pueden llevarnos a llegar más allá de lo que esperamos? O, por el contrario, ¿cuántas veces ni lo hemos intentado o nos ha salido mal, movidos por el miedo al fracaso que otros nos han transmitido, por su falta de confianza o por su invitación a la resignación y al abandono?

No es descabellado afirmar que en cada día de nuestras vidas suceden actos porque, consciente o inconscientemente, estamos respondiendo a lo que las personas que nos rodean esperan de nosotros, para lo bueno y para lo malo. Lo que los demás esperan de uno puede desencadenar un conjunto de acciones que nos lleven mucho más allá de lo que podemos imaginar, en lo mejor y en lo peor. Este principio de actuación a partir de las expectativas de los demás se conoce en psicología como el efecto Pigmalión.

► **Tan curioso nombre** nace de la leyenda de Pigmalión, antiguo rey de Chipre y hábil escultor.

En sus *Metamorfosis*, Ovidio recreó el mito y nos contó que Pigmalión era un apasionado escultor que vivió en la isla de Creta. En cierta ocasión, inspirándose en la bella Galatea, Pigmalión modeló una estatua de marfil tan bella que se enamoró perdidamente de la misma, hasta el punto de rogar a los dioses para que la escultura cobrara vida y poder amarla como a una mujer real. Venus decidió complacer al escultor y dar vida a esa estatua, que se convirtió en la deseada amante y compañera de Pigmalión.

Como en la leyenda, el efecto Pigmalión es el proceso mediante el cual las creencias y expectativas de una persona respecto a otro individuo afectan de tal manera a su conducta que el segundo tiende a confirmarlas. Un ejemplo sumamente ilustrativo del efecto Pigmalión fue legado por George Bernard Shaw, quien en 1913 escribió, inspirado por el mito, la novela *Pigmalión*, llevada al cine en 1964 por George Cukor bajo el título *My fair lady*. En esta cinta, el narcisista profesor Higgins (Rex Harrison) acaba enamorándose de su creación, Eliza Doolittle (Audrey Hepburn), cuando consigue convertir la que es al inicio de la histo-

ria una muchacha desgarbada y analfabeta del arrabal en una dama moldeada a las expectativas fonéticas, éticas y estéticas del peculiar Higgins.

En el terreno de la psicología, la economía, la medicina o la sociología, diversos investigadores han llevado a cabo intere-



santísimos experimentos sobre el efecto Pigmalión. Uno de los más conocidos es el que llevaron a cabo en 1968 Robert Rosenthal y Lenore Jacobson, bajo el título *Pigmalión en el aula*. El estudio consistió en informar a un grupo de profesores de primaria de que a sus alumnos se les había administrado un test que evaluaba sus capacidades intelectuales. Luego se les dijo a los profesores cuáles fueron, concretamente, los alumnos que obtuvieron los mejores resultados. Los profesores también fueron advertidos de que esos alumnos serían los que

mejor rendimiento tendrían a lo largo del curso. Y así fue. Ocho meses después se confirmó que el rendimiento de estos *muchachos especiales* fue mucho mayor que el del resto. Hasta aquí no hay nada sorprendente. Lo interesante de este caso es que en realidad jamás se realizó tal test al inicio de curso. Y los supuestos alumnos brillantes fueron un 20% de chicos elegidos completamente al azar, sin tener para nada en cuenta sus capacidades. ¿Qué ocurrió entonces? ¿Cómo era posible que alumnos corrientes fueran los mejores de sus respectivos grupos al final del curso? Muy simple, a partir de las observaciones en todo el proceso de Rosenthal y Jacobson se constató que los maestros se crearon tan alta expectativa sobre esos alumnos que actuaron a favor de su cumplimiento. De alguna manera, los maestros convirtieron sus percepciones sobre cada alumno en una didáctica individualizada que les llevó a confirmar lo que les habían avisado que sucedería.

► **Muchos otros estudios** similares han confirmado en los últimos años la existencia de este efecto que, por otro lado, es de puro sentido común. Sin duda,

la predisposición a tratar a alguien de una determinada manera queda condicionada en mayor o menor grado por lo que te han contado sobre esa persona.

Otro llamativo caso tuvo lugar en una conocida empresa multinacional fabricante de productos de alta tecnología. Los responsables del departamento de personal convocaron a una persona de su servicio de limpieza, en el último escalafón de la jerarquía de la organización y sin el bachillerato finalizado, a quien dijeron que era, entre todos los miles de miembros de la empresa,

La cosquilla y el deseo

Hay aplicaciones muy curiosas del efecto Pigmalión. Pruébalo ahora. Trate de hacerse cosquillas a sí mismo; no se hará reír ni a tíros. No podemos hacernos cosquillas a nosotros mismos porque sabemos previamente dónde vamos a hacernos cosquillas. Sin factor sorpresa ni deseo, nuestro cerebro anticipa y anula. Se muere definitivamente el efecto Pigmalión. Sin embargo, si alguien a quien usted desea le diga que le hará cosquillas pero no le dice dónde, sólo con pensarlo le cogerá la risa tonta y hasta podrá darle un pasmo de la alegría. Y es que finalmente, como la bella Galatea, no somos de piedra. ■

el mejor capacitado para ocupar un altísimo cargo de responsabilidad técnica en el plazo de dos años. Las consideraciones éticas sobre este procedimiento darían mucho de sí, pero el caso es que esta persona no sólo llegó a desempeñar las funciones del alto cargo prometido en menos tiempo del previsto, sino que años después siguió prosperando en la organización. La profecía se cumplió de nuevo con un éxito extraordinario, más allá incluso de lo que los propios promotores del experimento imaginaban.

En efecto, la perspectiva de un suceso tiende a facilitar su cumplimiento. Y eso ocurre también en muchos otros ámbitos. En el terreno de la investigación científica o social, el investigador tiende muchas veces a confirmar sus hipótesis por descabelladas que parezcan; siempre existe el dato que todo lo confirma. En economía, un caso del cumplimiento del efecto Pigmalión a gran escala se vivió con la crisis económica de 1929. Si muchas personas están convencidas de que el sistema económico se hunde, se hundirá. Incluso hablando de nuestra propia salud, el efecto Pigmalión se manifiesta en el también conocido efecto placebo: hay quien cree obtener del medicamento lo que necesita obtener cuando en realidad se trata de una pastilla de almidón, sin principios activos. ¿Por qué cura entonces, en determinados casos, un caramelo inocuo? Simplemente porque el médico dice que así será; porque alguien en quien creemos asegura que nos hará bien y porque deseamos curarnos.

► **Y claro, ¡cómo no!** Volviendo al mito, Pigmalión también hace de las suyas en casos de enamoramiento. No son pocos los celestinos y celestinas que han generado tórridas pasiones entre personas que, de entrada, no parecían tener química. En algunos casos ha bastado que el celestino en cuestión susurre al oído de las víctimas la insinuación del deseo del otro para que la mirada y el lenguaje del cuerpo cambien radicalmente la expresión que propiciará una primera aproximación.

Incluso si analizamos las biografías de grandes genios, mujeres y hombres que a lo largo de la historia han hecho enormes aportaciones a la humanidad, veremos que en muchos casos hubo una persona que tuvo una fuerte esperanza depositada en ellos. Y es que Pigmalión tiene una explicación científica: hoy sabemos que cuando alguien confía en nosotros y nos contagia esa confianza, nuestro sistema límbico acelera la velocidad de nuestro pensamiento, incrementa nuestra lucidez y nuestra energía, y en consecuencia, nuestra atención, eficacia y eficiencia.

Las profecías tienden a realizarse cuando hay un fuerte deseo que las impulsa. Del mismo modo que el miedo tiende a provocar que se produzca lo que se teme, la confianza en uno mismo, aunque sea contagiada por un tercero, puede darnos alas. ●



Alex Rovira Celma es profesor, conferenciante y escritor.