



Como mi cuñado cree que soy un tipo muy serio, cada vez que estoy con él, aflora el lado más serio de mi personalidad. En cambio, su mujer -o sea, mi hermana- sabe, o quizá cree, que tengo sentido del humor, por lo que, cuando estoy con ella, se activa mi lado más divertido. Si noto que mi jefe confía en mí, me crezco y voy alcanzando y superando mis objetivos profesionales. Si mi padre cree que soy poco mañoso, cada vez que tengo que hacer alguna pequeña reparación doméstica, el resultado es bastante más chapucero de lo que sería si no tuviera a mi progenitor supervisándome con cara de resignación.

¿Les suenan estas situaciones o parecidas? ¿Puede influir en nuestro comportamiento la expectativa que otra persona tiene sobre él? Decididamente, sí. Actuamos frente a los demás en función de sus expectativas. Esas expectativas, si son positivas, nos estimulan y si son negativas, nos coartan. Sucede continuamente. Nuestro entorno familiar, afectivo y profesional determina nuestro comportamiento. En psicología, este principio de actuación a partir de las expectativas y creencias ajenas se denomina el Efecto Pígalión. El nombre, establecido por el sociólogo norteamericano Robert Merton, procede de la leyenda de Pígalión, antiguo rey de Chipre y también escultor. En sus *Metamorfosis*, Ovidio recreó el mito, explicando que Pígalión esculpió en Creta una estatua de marfil tan bella que se enamoró perdidamente de la misma. Rezó a los dioses para que la escultura cobrara vida. Venus decidió complacer al escultor y dio vida a la estatua, que se convirtió en la deseada compañera de Pígalión.

EL EFECTO PÍGALIÓN

Enrique de Mora.

Autor de los libros "ZigZag" y "Funny-Pop".
Miembro del Top Ten Business Consulting Spain.

La obra "Pígalion", que escribió George Bernard Shaw en 1913, se inspira en dicha leyenda, así como la adaptación cinematográfica que hizo George Cukor de la novela en 1964 bajo el título "My fair lady". En ella, un refinado y pedante profesor emprende la tarea de "reeducar" a una joven florista analfabeta para hacerla pasar por una dama de la alta sociedad. Como en la leyenda, el profesor acabará enamorándose de su creación. Eso sí, la joven reformada es consciente de que, a pesar de su adquirida educación, siempre será una florista para el profesor, porque éste la trata como tal; mientras que para los que le han conocido en su nueva etapa, es percibida y tratada como una dama de alcurnia.

El "efecto Pígalión" viene a ser, en el ámbito de las relaciones personales, lo que se conocía como la profecía autocumplida (la perspectiva de un suceso tiende a facilitar su cumplimiento): en cada circunstancia, respondemos a lo que los que nos rodean esperan de nosotros, para lo bueno y para lo malo.

Este comportamiento tiene una explicación científica: 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.

En el mundo empresarial, el Efecto Pígalión tiene clarísimas consecuencias a la hora de dirigir personas. Lo que un directivo espera de su equipo y la forma que tiene de tratarlo determina en gran medida el progreso y el rendimiento profesional del mismo. Como decía Blaise Pascal: "Trata a un ser humano como es y seguirá siendo como es. Trátalo como puede llegar a ser y se convertirá en lo que puede llegar a ser.". Y, por supuesto, vencer al "efecto Pígalion" es un reto personal interesante (aunque me embargue una cierta pereza eso de lograr que mi cuñado se percate de que tengo sentido del humor...)