

DE CÓMO LAS PROFECÍAS SE PUEDEN CUMPLIR

“Si tengo fe en que soy capaz de realizar tal obra, adquiriré en consecuencia la capacidad de realizarla, aún si no poseía esa capacidad al comenzar. Esto significa que la proyección optimista de nuestras posibilidades aumenta dramáticamente las mencionada posibilidades y capacidades.” (Mahatma Gandhi, 1869-1948. Político y pensador indio)

Existe un efecto psicológico, conocido como **profecía autocumplida**. Tal efecto se refiere a que, cuando generamos una serie de expectativas hacia un acontecimiento, una persona, situación, etc, este hecho influye, en gran medida, en nuestro comportamiento y, consecuentemente, en los resultados esperados.

¿Cómo se refleja esto en la vida real? Uno de los ámbitos de investigación ha sido las **expectativas que tienen los profesores a cerca del rendimiento de sus alumnos**.

Las evaluaciones del profesor se correlacionan con los logros del alumno: los profesores piensan bien de los alumnos que rinden bien. He aquí un ejemplo conocido en el ámbito de la psicología social, realizado en un centro de Educación Primaria en San Francisco:

En el experimento, se explicó a los profesores que a sus alumnos se les iba a administrar un test de inteligencia para distinguir a aquellos alumnos que eran más capaces de los que no lo eran. Posteriormente, a los docentes se les informó cuales eran los alumnos considerados mejores a nivel intelectual y además se les dijo que sería esperable que éstos obtuvieran mejores resultados a lo largo del curso. Tras varios meses, se evaluó el rendimiento de los estudiantes en comparación al inicio del experimento y se comprobó que aquellos de los cuales había unas mejores expectativas de rendimiento, fueron los más avanzados de la clase. Sin embargo, lo curioso es que, dichos alumnos, en realidad, habían sido elegidos al azar.

En este caso, los maestros no fueron conscientes de la influencia de sus expectativas en los alumnos, Así pues, ¿cómo se transmiten estas expectativas? Los investigadores afirman que los profesores miran, sonríen y dan más señales de aprobación a los alumnos que consideran con alto potencial. También es más probable que enseñen más a sus mejores alumnos, les impongan metas más elevadas, les pregunten más veces y les den más tiempo para responder cuando se les pregunta, es decir, fomentan más el aprendizaje.

Pero las expectativas bajas no condenan al alumno capaz, ni las expectativas altas transforman mágicamente al alumno menos capaz, se cree que influye aproximadamente un 40% en el rendimiento.

Este efecto podemos trasladarlo en alguna medida, a otros aspectos de la vida uno de los cuales es **el rendimiento de los deportistas**. Si el entrenador tiene una idea previa acerca de las capacidades del deportista, planificará, a partir

de aquí, sus entrenamientos. Además, es casi seguro que lo transmitirá no sólo verbalmente, sino también de manera no verbal con gestos, miradas, posición de las manos y del cuerpo. Todo esto tendrá una serie de consecuencias en el trabajo del deportista, que se verá influido por las creencias que tenga su entrenador sobre aquello a lo que es capaz de llegar.

En relación con las creencias, otro campo de estudio es el de las expectativas acerca de las **relaciones románticas**. Varias investigaciones de la Universidad de Minnesota nos enseñan cómo las creencias sobre el mundo social, pueden inducir a otros a confirmarlas.

En uno de estos estudios, los psicólogos pidieron a estudiantes masculinos que, después de observar unas fotografías de mujeres atractivas y no atractivas, hablasen por teléfono con ellas. El análisis de las conversaciones, reveló que las mujeres supuestamente atractivas hablaron más afectivamente que las menos atractivas.

Las creencias erróneas de los estudiantes habían actuado cómo profecías autocumplidas, haciéndoles conversar de manera que las mujeres se comportaran de acuerdo con los estereotipos, según los cuales, a la gente atractiva se la percibe como más agradable.

Estos experimentos nos ayudan a entender como las expectativas o las creencias sociales como son los estereotipos sobre la raza, el sexo, las discapacidades, etc, pueden autorrealizarse.

Ya que, de esta manera, ayudamos a construir nuestras propias realidades sociales, no debemos olvidar que, a veces, la gente se comporta como creemos que deben comportarse, debido, en alguna medida, a que nosotros así lo creemos.