



Experimento de Rosenthal

En 1964, inspirado fundamentalmente en el mito de Pigmalión¹, Robert Rosenthal (un profesor de psicología social de la Universidad de Harvard) inició un famoso experimento educativo².

Primero, aplicó una prueba de inteligencia a un grupo de escolares. Acto seguido, dividió al grupo en dos clases, al azar. A la profesora del primer grupo le dijo que tenía a cargo a estudiantes normales; a la del segundo grupo le señaló que sus estudiantes eran chicos “situados por encima del promedio, de los que se podía esperar progresos notables”. Claro está, la diferencia entre los dos grupos era pura ficción.

Al final del año, Rosenthal volvió a aplicar la prueba a todos los estudiantes. El resultado fue que los chicos del grupo experimental (los falsamente descritos como superdotados ante sus profesores) habían mejorado mucho más que el grupo de comparación.

Así las cosas, aunque los dos grupos eran igualmente competentes, las expectativas de sus profesores eran muy distintas. En colaboración con Lenore Jacobson, directora de la escuela, Rosenthal descubrió lo siguiente: los profesores que creían que un alumno era bueno, le sonreían con más frecuencia, lo miraban más tiempo a los ojos, le daban más retroalimentación (sin importar si sus respuestas eran correctas o incorrectas) y sus reacciones de elogio eran más claras.

La predicción de Rosenthal probó ser correcta: al darles información de que ciertos estudiantes eran más inteligentes que otros, sus profesores se comportaban inconscientemente de manera que el éxito de estos estudiantes se viera facilitado.

El estudio se titula “Pigmalión en el aula”; fue publicado en 1968 y dio lugar al efecto Rosenthal. Según éste, las personas que tienen expectativas positivas de sus hijos, alumnos o colaboradores (otras personas, en general), generan un clima socioemocional más cálido en ese grupo. Además, entregan más información, dan mejor retroalimentación sobre los resultados alcanzados y ofrecen las mejores oportunidades a este grupo.

De tal modo, los profesores dan más enseñanza a los alumnos de los que esperan más (los incitan a responder frecuentemente, les presentan problemas retadores y los ayudan a encontrar la respuesta correcta).

El Efecto Pigmalión –también conocido como “profecía autocumplida”- no ocurre únicamente en las instituciones educativas, sino también en todo tipo de organizaciones, laborales por ejemplo.

¹ En su obra “Las metamorfosis”, el poeta latino Ovidio cuenta el mito del príncipe de Chipre y escultor Pigmalión, que, en busca de la mujer perfecta con quien casarse, comenzó a esculpirla en un trozo de piedra. Día a día fue dándole forma a esa roca de manera tal de ir moldeándola según la imagen que el príncipe tenía de lo que una mujer perfecta debía ser. Logró finalmente una figura cuya belleza superaba aún a su propia imaginación. Dio a ésta el nombre de Galatea: era una escultura bellísima de la cual fue enamorándose. Al ver esto la diosa Venus dio vida a la estatua haciendo ciertos los deseos de Pigmalión.

² Pygmalion in the classroom: Teacher expectation and pupils intellectual development-Robert Rosenthal, Lenore Jacobson- Hold. Rinehart and Winston, New York-1968.