

Efecto pigmalión

Explorable.com 13.6K visitas

Y los experimentos de Chartrand y Bargh

El efecto pigmalión, también llamado reflejo accidental, generalmente se aplica a las personas que se están llevando tan bien que uno tiende a imitar la postura corporal del otro, los gestos de las manos y el acento, entre otros. Esto fue confirmado en los experimentos de Chartrand y Bargh.

La descripción perfecta del efecto pigmalión es la siguiente frase tan utilizada:

"La imitación es la mejor forma de adulación".

En las relaciones interpersonales, es frecuente que imitar el lenguaje corporal de otro aumente nuestra agradabilidad. Este fenómeno es lo que Chartrand y John Bargh llaman el Efecto Pigmalión.

Según Chartrand y Bargh, el efecto pigmalión es la tendencia natural a imitar las inflexiones de voz y expresiones físicas de otra persona. Puedes observar que las personas que se llevan bien se comportan casi de la misma manera, ya que sin querer se imitan entre ellas la postura corporal, los gestos de las manos y el acento, entre otros. En realidad, el cuerpo está automáticamente suavizando la interacción y aumentando el nivel de agradabilidad cuando hay conexión.



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Psychology 101 Part 2



Quiz:
Flags in Europe

[See all quizzes](#) ⇒

Planteamiento del problema

En 1999, dos profesores de Psicología de la Universidad de Nueva York llevaron a cabo varios experimentos para estudiar el fenómeno del efecto pigmalión. Querían abordar las dudas sobre si las personas se copian automáticamente entre sí sin importar si son extraños, si hacer esto aumenta su agradabilidad y si las personas que son más agradables o más abiertas a las opiniones de los demás muestran más el fenómeno pigmalión.

Metodología

En el primer experimento de Chartrand y Bargh, se les pidió a 78 personas que tuvieran una conversación privada con uno de los experimentadores. Cada experimentador empleó diferentes gestos: uno sonreía o se tocaba la cara más que otro y otro movía los pies más que los demás.

Para averiguar si mover los pies y tocarse la cara tenían un efecto directo sobre la interacción entre el investigador y los participantes, se les pidió a los participantes que también formaran parte del segundo experimento. En este caso, nuevamente se les pidió a los sujetos que se ubicaran en una habitación para tener una conversación con un experimentador sobre una fotografía. Con la mitad de los sujetos, los experimentadores mantuvieron una postura sentada, neutral y relajada. Pero con los otros, los experimentadores imitaron sus posturas, movimientos y gestos, cruzando las piernas o girando el pelo cuando los sujetos lo hacían. Posteriormente, se les pidió a los participantes que calificaran cuánto les gustaba el experimentador y la tranquilidad de la interacción en una escala del 1 al 9.

En el tercer experimento, los investigadores quisieron averiguar qué tipo de disposiciones psicológicas afectan la tendencia de una persona a realizar naturalmente una imitación más que otras personas. Los investigadores analizaron la "capacidad de ver otros puntos de vista", que es el grado en el que la gente toma naturalmente la perspectiva de los demás.

En el tercer experimento, se les pidió a 55 sujetos ^[1] que completaran un cuestionario sobre la capacidad de ver otros puntos de vista, junto con una medida de la empatía. Debieron sentarse frente al experimentador, a quien también se le ordenó realizar los mismos gestos, tales como frotarse la cara y mover los pies como antes.

Resultados

En el primer estudio, los sujetos copiaron visiblemente al experimentador que era un extraño para ellos, según lo observado por tocarse la cara, mover los pies y sonreír. El acto de tocarse la cara aumentó un 20%, pero el índice de mover los pies aumentó significativamente, un 50%, cuando los participantes se inspiraron con otro que movía los pies.

En el segundo experimento, los estudiantes cuyos movimientos habían sido imitados calificaron a los experimentadores como más agradables e informaron tener interacciones mejores y más tranquilas con ellos. Al parecer, reflejar efectivamente sirve para aumentar la agradabilidad del experimentador. En términos cualitativos, la agradabilidad del experimentador se calculó en 6,62 y la tranquilidad en 6,76 cuando se copiaron sus gestos.

Por el contrario, cuando los experimentadores no fueron imitados, fueron calificados por simpatía en un promedio de 5,91 y tranquilidad en un promedio de 6,02, un poco menor a cuando fueron imitados.

En el tercer experimento, Chartrand y Bargh descubrieron que las personas que estaban más abiertos a las ideas de otras personas imitaron el tocarse la cara un 30% y el mover los pies un 50%, en comparación con sus colegas. Asimismo, se descubrió que la característica de empatía de la gente no afecta su tasa de imitación en absoluto o su agradabilidad para mostrar el efecto pigmalión. Esto arroja la conclusión de que la capacidad de ver otros puntos de vista es más cognitiva que emocional.

Conclusión

En conclusión, las personas sienten simpatía hacia los que naturalmente imitan sus movimientos.

La imitación involuntaria funciona como una cohesión social. El efecto pigmalión se convierte en una respuesta cálida que facilita las interacciones sociales. Generalmente, las personas lo hacen casi instantáneamente, por lo que no son conscientes de ello y, en la mayoría de las ocasiones, hacer eso aumenta realmente su agradabilidad. Se concluyó que las personas empáticas, o aquellos que fácilmente ven los puntos de vista de los demás, también reflejan las acciones de otras personas con más frecuencia. "Aquellos que prestan más atención imitan más", dijo Chartrand, y también hacen más amigos en el proceso.

Fuentes

[El Efecto Pigmalión](#) [2]

[Todos Somos Imitadores](#) [3]

[Reflejo Accidental: El Efecto Pigmalión](#) [4]

Fuente URL: <https://explorable.com/es/efecto-pigmalion>

Enlaces

[1] <https://explorable.com/es/sujetos-de-ciencias-sociales>

[2] <http://www.spring.org.uk/2009/11/the-chameleon-effect.php>

[3] <http://www.psychologytoday.com/articles/199911/were-all-copycats>

[4] <http://tastyresearch.com/2006/09/13/the-chameleon-effect/>