RATÓN

El experimento Galton

PEDRO MAESTRE YENES

SUBDIRECTOR GENERAL DE ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS

FRATERNIDAD MUPRESPA

Si completamos una positiva mentalización con una buena preparación de las propuestas que presentemos, el éxito estará asegurado

Francis Galton fue un antropólogo y psicólogo británico que vivió en el siglo XIX. Fue primo de Charles Darwin y, entre numerosas aportaciones a la ciencia, hizo una muy concreta a la que se conoce como experimento Galton. Este experimento consistió en probar qué le pasaría a Galton según se mentalizase en uno u otro objetivo. Para ello, decidió un día, antes de salir a dar uno de sus habituales paseos, mentalizarse obsesivamente durante más de media hora con la idea de que "cuando saliese por la puerta de su casa sería el hombre más odiado de Londres". Se concentró profundamente e insistió una y otra vez en la citada idea. Cuando, trascurrido ese tiempo, salió a dar su habitual paseo por Londres hacia Hyde Park, se encontró con la percepción de que bastante gente se paraba a mirar los escaparates o a cruzar de acera para de ese modo evitarle. Al cabo de un rato, un ciudadano le insultó y otro le miró despectivamente. Al pasar al lado de un muchacho que conducía un carro de verduras y frutas, éste le dio un fuerte codazo y Galton perdió el equilibrio cayendo al suelo. Se levantó rápidamente pero la cosa no acabó ahí, el caballo del frutero le propinó una coz y le volvió a derribar. Parte de la gente se congregó alrededor de Galton para socorrerle, pero al poco tiempo cambiaron de opinión y empezaron a insultarle y a patearle. Ante el cariz que estaban tomado los acontecimientos el ilustre antropólogo sacó fuerzas de flaqueza y se alejó corriendo hacia su casa hasta conseguir refugiarse en ella.

Las conclusiones más interesantes del experimento de Galton son básicamente dos:

- En primer lugar está presente la idea de que nuestra forma de ser, depende, en gran medida, de nuestra forma de "pensarnos" a nosotros mismos.
- En segundo lugar, no necesitamos contarle a la gente cómo nos sentimos; gran parte de nuestro estado de ánimo lo captan nuestros interlocutores con nuestra actitud.

Cada vez que los informáticos tengamos que asistir a una reunión con nuestros usuarios, deberíamos hacer algo parecido a lo que hizo Galton pero al revés. Es decir, deberíamos mentalizarnos en que somos fantásticos y que tenemos una capacidad de convicción enorme, con unas magníficas ideas a las que nadie se podrá resistir. Seguramente, de esa forma, obtendremos unos excelentes frutos. Por el contrario si partimos de la idea de que no vamos a convencer a nadie, podemos estar seguros de que eso será lo que ocurrirá. Nuestra actitud es captada por nuestros interlocutores y tendremos éxito o fracaso en función de cual sea esa actitud; de ahí que sea fundamental autocrearnos unas condiciones de entorno muy positivas.

Si además de crear esa positiva actitud, recordamos el proverbio de "a Dios rezando y con el mazo dando" y llevamos bien preparada la reunión, aportamos datos contundentes, los presupuestos están bien estudiados y fundamentados, y los plazos que proponemos para el desarrollo de un determinado proyecto son realistas, el proyecto será, sin duda alguna, aprobado, contando con la total aquiescencia de nuestros jefes y usuarios.

Mentalizarnos en una línea positiva contribuirá, sin duda alguna, a que alcancemos el éxito ante las decisiones importantes de nuestros directivos.