



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

“EL EFECTO PYGMALIÓN EN EL AULA”

AUTORÍA INMACULADA BAÑOS GIL
TEMÁTICA PSICOLOGÍA PEDAGÓGICA
ETAPA TODAS

Resumen

En el siguiente artículo trataré de profundizar en las consecuencias tan enormemente positivas que se dan al poner en práctica el “Efecto Pygmalión” en el aula. Expondré además con casos reales, la importancia de mostrarle a un alumno confianza y expectativas de éxito en sus tareas para que trate de hacer realidad las esperanzas que se han depositado en él, así como trataré de demostrar los efectos nocivos que provoca ignorar o menospreciar sus capacidades.

Palabras clave

- Efecto Pygmalión
- Pygmalión positivo/ Pygmalión negativo
- Motivación
- Expectativas
- Autoestima
- Rendimiento

1. INTRODUCCIÓN

En el aula tenemos de forma simultánea una serie de individualidades: cada alumno y alumna como persona independiente y el grupo. En primer lugar es necesario conocer las características del alumnado, así como de cada individualidad. Necesitamos saber cuáles son los intereses de cada persona, sus pretensiones y posibilidades para poder motivarla y potenciar sus habilidades innatas. También necesitamos conocer sus limitaciones para ayudar a superarlas teniendo en cuenta que, muchas de ellas, están sólo en su mente y hay que mostrárselo para que sean superadas. En cuanto al grupo, éste tiene su propia personalidad, distinta a la de cada individuo, pero no ajena a ellos. Entre el alumno y el grupo se produce una ósmosis de manera que el alumno influye en el grupo y viceversa. Por este motivo tenemos que conocer al grupo y saber tratar su especial personalidad, sin caer en estereotipos y sin olvidarnos de la “complicidad” entre éste y cada uno de sus miembros.

2. QUÉ ES EL EFECTO PYGMALIÓN

La mayoría de los docentes tiene alguna noción sobre el “efecto Pygmalión”, el fenómeno por el que cuanto mayor sea la expectativa depositada sobre una persona, a menudo niño o estudiante, mejor rendimiento obtendrá éste. Figurativamente, se le llama Efecto Pigmalión al hecho de que las expectativas que tenemos sobre las personas, las cosas y las situaciones, tienden a realizarse.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

Cualquiera que haya leído la obra de George Bernard Shaw *Pygmalion* o visto la película *My Fair Lady* recuerda la extraordinaria transformación de Eliza Doolittle gracias a la fe y expectativas que el profesor Higgins había depositado en ella.

2.1. Los padres del “efecto Pygmalión”

En 1964, Robert Rosenthal y Lenore Jacobson realizaron un experimento en una escuela de una pequeña ciudad californiana que produjo lo que ellos denominaron “Efecto Pygmalión”, en referencia a Pygmalión, que según la mitología griega, era un rey chipriota que tomó un bloque de piedra y comenzó a esculpir la estatua de una mujer; cada día le dedicaba a la estatua cierto tiempo y poco a poco se fue enamorando de la figura que trabajaba; mientras más tiempo le dedicaba a la estatua, más se enamoraba de ella y al final creyó que era más hermosa que todas las mujeres de la tierra, por lo que pidió a los dioses que le infundieran vida. Lo solicitó con tanto anhelo y pasión que le fue concedido, haciendo realidad su ideal.

Pues bien, Rosenthal y Jacobson decidieron comprobar el “efecto Pygmalión” en estudiantes desaventajados y se planteó la siguiente cuestión: las expectativas favorables del educador, ¿inducen, por sí mismas, un aumento significativo en el rendimiento escolar de sus alumnos?

Para responder a esta pregunta se les hizo un test de inteligencia a todos los alumnos de la escuela. Se les dijo a los profesores que aquel test era capaz de identificar, de manera muy fiable, a los alumnos que en el transcurso de los siguientes meses destacarían claramente sobre el resto de la clase; una vez procesado el test, se les dio una lista con los nombres de tales alumnos “especiales”, los cuales supuestamente gozaban de una capacidad extraordinaria para el aprendizaje y la creatividad. Lo que entonces no se le comunicó a los profesores, ya que de haber sido así no habría sido posible el experimento, es que la lista se había hecho al azar, sin referencia alguna al test.

Transcurridos seis meses, se volvió a hacer el mismo test a los alumnos, igualmente al cabo de un año y de dos años. Rosenthal midió el incremento del coeficiente de inteligencia entre el primer test y los posteriores, y comprobó que había una ventaja estadísticamente significativa en los alumnos “especiales” con respecto al resto: el 47% de los alumnos “especiales” ganaron 20 o más puntos en coeficiente de inteligencia, mientras que sólo el 19% del resto ganaron 20 o más puntos. Estos resultados significaron para Rosenthal y sus colaboradores una constatación inicial muy alentadora del enorme impacto del “efecto Pygmalión” en el aula.

2.2. Las “virtudes” del “efecto Pygmalión” a través de un caso real cercano

Juan, un estudiante mediocre y vago de 4º de ESO, fue sometido, junto con sus compañeros de clase, a un test de inteligencia. Debido a un fallo en el ordenador que iba a procesar su test y que pasó inadvertido, el coeficiente de Juan resultó imprevisiblemente alto. Al saberlo sus profesores comenzaron a mirar a Juan con otros ojos y a tratarlo como a un chico con grandes posibilidades. En respuesta a esta nueva situación, Juan empezó a creer en sí mismo, en su capacidad intelectual, descubrió recursos propios que ignoraba poseer; en definitiva, se afianzó su autoestima, y concluyó brillantemente sus estudios.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

2.3. Las expectativas del profesor: factor determinante

Desde 1964 se han realizado numerosas investigaciones sobre la influencia de las expectativas (prejuicios, pronósticos, anhelos e intencionalidades) de los docentes tanto en el rendimiento como en la conducta de los alumnos. Todo apunta a la conclusión de que las expectativas del profesor suponen uno de los factores más poderosos en el rendimiento escolar de sus alumnos. Por lo que, si un profesor espera buenos resultados de sus alumnos, el rendimiento de éstos se aproximará mucho más a su capacidad real que si los espera malos.

“Los pronósticos se hacen realidad”, es una expresión que aparece en la mayoría de los estudios anglosajones, quienes han acuñado la expresión “self fulfilling prophecy” (profecía autocumplida) para referirse al fenómeno en el que las expectativas tienden a realizarse.

El “efecto Pygmalión” en el aula es uno de los datos más uniformemente confirmados en la psicología actual, por lo que una relación cordial entre profesor y alumno, así como una fe auténtica por parte del profesor en la posibilidad de superación del alumno, es difícil que, al menos a largo plazo, no favorezcan resultados positivos. Debemos señalar que en este proceso la fe del educador en sus propios recursos desempeña un papel de suma importancia.

En el ámbito familiar puede suceder el mismo efecto: tratar como mejores, más capaces e inteligentes a los hijos, dedicándoles más tiempo, diciéndoles en público y en privado cuánto se les quiere y se les valora. Si se hace con pleno convencimiento se logrará que cuanto se dice se haga realidad, ya que cualquiera puede potenciar que alguien cercano sea mejor y más capaz.

2.3.1. Principales conclusiones que se han verificado del “efecto Pygmalion” en el aula:

1. Las expectativas positivas y realistas del educador influyen positivamente en el alumno (“pygmalión positivo”); las negativas lo hacen negativamente (“pygmalión negativo”). Tanto es así que los educadores más eficaces se suelen distinguir por su actitud de “pygmaliones positivos”, y los menos eficaces por lo contrario.
2. Los alumnos tienden a realizar lo que sus “pygmaliones positivos” o “negativos” esperan de ellos; en términos generales, las expectativas negativas parecen comunicarse más fácilmente que las positivas. También el comportamiento no verbal del “pygmalión” es más influyente que el meramente verbal.
3. Las expectativas positivas y realistas del “pygmalión positivo” no hacen sino potenciar lo que ya está de modo latente en el alumno, creando en el aula un ambiente más proclive al crecimiento y aprovechamiento de éste, proporcionándole más información, respondiendo con más frecuencia e interés a sus esfuerzos, dando más oportunidades para ser preguntado y dar respuestas, El profesor, con sus palabras, el modo de decirlas y el momento de decirlas, con la expresión de su cara, sus gestos, el contacto visual..., en definitiva, con su forma de tratar al alumno, comunica a éste el concepto positivo que su persona le merece, despertando así en él una mayor autoconfianza y autoestima, que le alienta y le motiva a rendir más y mejor.
4. Finalmente, la efectividad del “efecto pygmalión” depende en gran medida de la autoestima del propio “pygmalión”. Generalizando, podríamos decir que, el mejor “pygmalión positivo” de sí mismo es el mejor “pygmalión positivo” de sus alumnos. Esto es, el educador que posee una alta autoestima con frecuencia es el más efectivo a la hora de inspirar una autoestima más elevada en sus alumnos.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

Definitivamente el “pygmalión positivo” tiene una actitud de aprecio e interés por el alumno, se preocupa por su bien, por su felicidad y por su desarrollo. Está atento a cualquier signo de bondad, de capacidad y de talento del alumno. Sabe describir y adivinar los valores latentes y ocultos del alumno, y los manifiesta y saca a la luz, incluso en público. Mantiene una actitud que inspira palabras, gestos y acciones que ayudan al alumno a descubrir y utilizar sus propios recursos, a descubrirse a sí mismo, a buscar y seguir su propio camino y a actuar con libertad. Valora en el alumno las mínimas aportaciones que haga: le da libertad, alienta y anima, confirma y apoya. Actúa con paciencia y benevolencia, a la vez que con rigor y disciplina, corrigiendo y sancionando cuando es oportuno. El pygmalión positivo no abruma al alumno con fabulosas e ilusorias expectativas. No propone metas que no estén al alcance del alumno, creando situaciones destructivas y que llevan al fracaso. No impone sino que acompaña.

2.3.2. Caso real: Pygmalión Positivo vs. Pygmalión Negativo

María, una educadora, nos contaba a la salida de un curso su experiencia personal. Lucía era una niña de 12 años que cursaba dos asignaturas impartidas por María, la cual vio un día cómo la tutora de Lucía, muy enfadada, la expulsaba de clase y le echaba una descomunal bronca en medio del pasillo: “No sé qué hacer contigo, estoy harta de tu comportamiento! ¡Sólo causas problemas en la clase! ¡Desde ahora no quiero oír hablar más de ti!”. Además, a partir de entonces la sentó al fondo de la clase, apartada del resto de sus compañeros. Aquella tutora, que comunicaba de un modo tan contundente sus bajísimas expectativas con respecto a Lucía, ejercía de “pygmalión negativo”, y es probable que de esa forma no la ayudase a mejorar su rendimiento escolar y su conducta.

Por el contrario, María, lejos de compartir la visión negativa de la tutora, intuía que en Lucía había más talento y capacidad de lo que hasta ese momento la niña había demostrado. Desde ese momento decidió prestarle una atención especial en clase y mostrarle su cordialidad, sin dejar que se propasase. Con esta actitud –integrándola en el grupo, dándole pequeñas responsabilidades, etc. –le comunicaba tanto verbal como no verbalmente, que ella, Lucía, realmente le importaba, y que esperaba de ella bastante más de lo que hasta el momento había rendido. Al cabo de cierto tiempo, se pudo observar un notable cambio en la actitud de Lucía hacia las asignaturas y hacia el grupo.

Afortunadamente existen cada vez más educadores conscientes de este problema y que por ello prestan especial atención a alumnos de quienes su entorno, padres y sociedad principalmente, esperan muy poco. De este modo han logrado resultados sorprendentemente positivos.

2.3.3. Consejos útiles para el educador

- Lo primero que podría sugerírsele a un profesor interesado en la autoestima de sus alumnos sería que fortaleciese su propia autoestima como persona y como docente, pues como ya se ha dicho, los estudios sobre este tema revelan que los educadores que poseen actitudes positivas hacia sí mismos, esto es, que se aceptan, respetan y aprecian, están mucho mejor preparados para infundir autoconceptos positivos en sus alumnos que aquellos que tienen una baja autoestima.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

- En segundo lugar, habría que advertirle que la modificación de la autoestima del alumno es un proceso posible, gradual y lento, en algunos casos más que en otros, por lo que se requiere una gran paciencia.
- En tercer lugar, se le intaría al docente a tener en cuenta que, *no puede no comunicar* sus actitudes positivas o negativas hacia el alumno. De forma directa o indirecta, con palabras, con gestos, con lo que hacemos o dejamos de hacer, consciente o inconscientemente, el profesor no puede dejar de comunicar su actitud hacia el alumno, el cual suele percibirla, aunque a veces sea incapaz de conceptualizarla. Es por ello que el educador, debe tomar conciencia con cierta frecuencia de su actitud hacia todos y cada uno de sus alumnos.

3. ¿LA PRIMERA IMPRESIÓN ES LA QUE CUENTA?

La expresión “la primera impresión es la que cuenta” es con mucha frecuencia fiel reflejo de la realidad en el campo de la enseñanza. Los profesores se forman una imagen de sus alumnos ya incluso el primer día de clase, por lo que si “la primera impresión es la que cuenta”, algunos alumnos gozarán de una clara ventaja sobre sus compañeros mientras que otros se verán discriminados. Según las investigaciones llevadas a cabo sobre el “efecto Pygmalión”, éstas demuestran que los profesores forman expectativas y “etiquetan” a sus alumnos en base a características tales como atractivo físico, sexo, raza, nombre y/o apellido, situación socioeconómica, etc. Una vez que “etiquetamos” a una persona, ésto afecta a cómo actuamos y nos relacionamos con ella. Y es que con una etiqueta no es necesario conocer a alguien, es suficiente con aquello que asumimos. Con respecto al atractivo físico, el dicho “lo bello es bueno” prevalece ya sea en la ficción o en la vida real. Aun siendo todo lo demás igual, se espera que la gente guapa o atractiva sean mejores empleados –que con más probabilidad sean contratados, reciban un salario superior, y asciendan más rápidamente que sus compañeros menos agraciados. Se percibe a la gente atractiva y se presupone que son mejores padres, mejores funcionarios públicos, y más merecedores de los beneficios que se le conceden. La pauta general de atribuirle cualidades positivas a la gente atractiva, incluidos los alumnos, es la norma, por absurdo que nos pueda parecer.

3.1. Caso real de “pygmalión negativo”

Ana, una profesora de Lengua, seria y motivada, comenzó el curso con una nueva clase en la que se encontraba Gonzalo, un adolescente que en el curso anterior y con otro profesor, había destacado tanto en su rendimiento como por su buena conducta. En su nueva clase, y con la nueva profesora, Gonzalo comenzó a ir peor tanto en aprovechamiento como en comportamiento, lo que, como es lógico, preocupaba a Ana, que decidió discutir la situación con sus colegas. La psicóloga del centro le propuso grabar un video de su clase en el transcurso de ésta, sin que lo supieran los alumnos. Tras proyectar el video ninguno de los profesores presentes advirtió nada significativo en las interacciones entre Ana y Gonzalo.

La psicóloga decidió ver el video una vez más, pero esta vez a “cámara lenta”, y es entonces cuando se percató de que Ana fruncía el ceño cada vez que se dirigía a Gonzalo. Así se lo hizo saber a Ana, la cual confesó no ser consciente de ese gesto. Al ser preguntada cómo “le caía” Gonzalo, Ana confesó con sinceridad que, a pesar de no tener ningún fundamento aparente, el chico le caía mal. La psicóloga le explicó que ese gesto de fruncir el ceño reflejaba su actitud negativa



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

hacia Gonzalo y que éste la percibía sin apenas darse cuenta; este proceso de comunicación de rechazo del alumno por parte de la profesora explicaría, según el “efecto Pygmalión”, la disminución del interés de Gonzalo por sus estudios, al menos con respecto a la asignatura de Lengua. Ana dejó de fruncir el ceño y se esforzó en modificar su actitud hacia Gonzalo, quien gradualmente comenzó a mejorar.

3.2. Comportamiento de un “pygmalión negativo”

Un investigador, tras muchas horas de observación y grabaciones, identificó hasta 17 tipos de conducta mediante los cuales comunican los profesores, con frecuencia de modo inconsciente, su actitud hacia aquellos alumnos en quienes tienen pocas esperanzas depositadas y que, por tanto, interfieren negativamente en el aprendizaje de los demás alumnos. Ejemplos de estas conductas negativas son entre otros que los profesores dan menos tiempo a esos alumnos para responder a las preguntas, o responden ellos mismos mostrando impaciencia, o rápidamente pasan a preguntar a otros alumnos; les critican más sus fallos y les alaban menos sus éxitos; les prestan menos atención, interactúan menos con ellos, se colocan a mayor distancia de ellos; les dan menos explicaciones, les responden más brevemente y de manera menos informativa, con expresión más seca y con menos calor y contacto visual; se acercan a ellos de modo diferente; tienen relaciones menos amistosas con ellos, y ante la duda, optan por bajarles las puntuaciones.

Creo que cualquiera de nosotros puede hacer un ejercicio de memoria y casi con toda seguridad recordará alguna situación de las anteriormente expuestas de su época de estudiante en la que algún profesor diese a entender que manera inequívoca que no esperaba nada o muy poco de tal o tales alumnos.

Resumiendo, se podría decir que hay una tendencia a brindar una menor atención a aquellos alumnos de los que no se espera demasiado. Por el contrario, los alumnos de los que se espera mucho reciben manifestaciones más claras y variadas de las expectativas por parte de sus profesores: sus ideas son acogidas mejor y más cuidadosamente corregidas; se les proporciona más cantidad de información y se interactúa con ellos con más comunicación no verbal (contacto visual, sonrisas, gestos de asentimiento, etc.). Gracias a este tratamiento, estos alumnos, al sentir que se confía en ellos, aprenden a confiar en sí mismos.

Podríamos decir que es casi tan importante que el educador obvие diferenciar a los alumnos en base a sus expectativas hacia ellos como la enseñanza de la propia materia en sí.

4. LA AUTOESTIMA

4.1. Autoestima y autoconcepto

La autoestima es la percepción y valoración que uno hace de sí mismo, como conjunto, como visión global del “yo”. Esta percepción se basa en la experiencia que uno tiene de su relación con el entorno, personas y ambiente que le rodea. Del entorno uno recibe ecos positivos o negativos, la alabanza o la censura, el afecto, la aceptación o el rechazo, la sensación de éxito, de seguridad o de fracaso; y uno realiza la atribución de esa experiencia y la interpreta diciéndose “yo soy así”.

Aunque hay una percepción general del autoconcepto, éste puede subdividirse en varios aspectos: el autoconcepto académico o profesional (y éste a su vez en autoconcepto para cada una de las diversas



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

materias o competencias intelectuales); el autoconcepto social (con los compañeros, que es el más importante para un niño o adolescente, o con las otras personas); el autoconcepto emocional (su capacidad de reaccionar emotivamente ante las diversas situaciones); y el autoconcepto físico (las habilidades y la apariencia física).

Se dice que para cambiar el autoconcepto es mejor acudir a los niveles concretos, actuando positivamente a ese nivel particular -sea académico, social, físico, etc. Pero la autoestima general es importante. Puede ser positiva o negativa. Es positiva si en el conjunto una persona se acepta a sí misma, está globalmente satisfecha de ser como es. Es negativa si no se acepta y se siente más o menos insatisfecha de ser como es.

La autoestima positiva no impide ver y aceptar las limitaciones y errores de uno mismo, sino que supone una aceptación con energía y ánimo de dichas deficiencias; supone una visión de las cualidades positivas que uno tiene sin arrogancia; y supone una sana actitud de superación desde el realismo de la aceptación de uno mismo.

4.2. Principios básicos que subyacen al tema de la autoestima:

- a) La persona crece no aislada, sino en presencia y con la colaboración de otros, en un clima de mutuo respeto.
- b) Todo ser humano merece respeto, aceptación y estima, con independencia de sus cualidades o limitaciones.
- c) Todo ser humano posee recursos para potenciar sus talentos y superar dificultades, así como para corregir fallos.
- d) La autoestima no es congénita sino que se aprende y puede fluctuar según las experiencias.
- e) La autoestima positiva se desarrolla a fuerza de afirmación, aprecio y aceptación recibida de los demás, especialmente de padres y educadores.

4.2. Indicios de autoestima positiva y autoestima negativa

- **Indicios de autoestima positiva:**

- 1) Vivir en paz, sin ansiedad
- 2) Cuidarse a uno mismo
- 3) Afirmar los derechos propios
- 4) Expresar opiniones y formular preguntas sin temor
- 5) Ser capaz de disfrutar de todo: trabajar, leer, jugar, estar con los amigos, etc.
- 6) Ser sensible a las necesidades de los demás, no mofarse ni pisotear a los más débiles.
- 7) Tener confianza en la capacidad de uno mismo para resolver dificultades o al menos intentarlo, prestarse voluntario para ayudar, etc.

- **Indicios de autoestima negativa:**

- 1) Ser hipersensible a la crítica, lo cual puede manifestarse hundiéndose uno y creando resentimientos o bien echando la culpa de los fracasos propios a los demás.
- 2) Ser indeciso de manera crónica; tener una especie de "horror al error" que hace que uno no sea capaz de decidirse ni en pequeñas cosas.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

- 3) Desear de modo excesivo el complacer. No atreverse a decir "no" por miedo a desagradar.
- 4) Ser excesivamente perfeccionista. Hay personas que se autoexigen en un grado tan elevado que se desmoronan interiormente si las cosas no salen a la perfección.
- 5) Autoculparse, acusarse y condenarse por conductas no objetivamente malas exagerando errores o delitos y lamentándolos indefinidamente.
- 6) Mostrar una hostilidad constante, con una irritabilidad a flor de piel que se manifiesta en que todo sienta mal, todo disgusta, todo decepciona. En definitiva, ser supercrítico.

Una clave interesante de la persona con autoestima negativa es que hace depender su valía personal del agrado o desagradado de los demás; del éxito/fracaso de sus planes ("si un plan me sale mal, soy malo, no valgo"); del aprecio de los demás ("si no me aprecian, soy malo, no valgo"). No saben prescindir de todo eso y pensar que valen sin más.

Las investigaciones correlacionan la autoestima negativa y el rendimiento escolar de un modo que no admite discusión. Es decir, el autoconcepto global de la persona en un niño y adolescente depende muchísimo del autoconcepto académico: si la autoestima académica es positiva, la autoestima global suele serlo también. En la práctica, el mundo académico es el ámbito público del niño y adolescente, donde es familiar y socialmente evaluado. En realidad se sobreestima la importancia del éxito académico como si fuera el éxito total de la persona. Los padres deberían tener cuidado de no sobrevalorar la importancia de los logros académicos. Muchos niños y adolescentes llegan a creer que sus padres no tienen ilusión por ellos porque sus notas no son brillantes.

5. CONCLUSIÓN

Para finalizar, recomendar a los docentes que, siguiendo normas de reconocidos psicopedagogos como Purkey y Coopersmith, pusiesen todo de su parte para crear en sus aulas un ambiente caracterizado por los siguientes factores:

- a) **RETO**, esto es, que propongan metas altas pero alcanzables, para que su alumno pueda descubrir su capacidad de rendimiento.
- b) **LIBERTAD** de equivocarse, para que el alumno aprenda a tomar decisiones propias, sin temer a equivocarse, a ser rechazado o humillado, y que se sienta libre de amenazas y chantajes.
- c) **RESPETO** pleno a la persona del alumno, porque si se le trata con verdadero respeto, su autorrespeto aumentará y aprenderá a respetar a los demás.
- d) **CORDIALIDAD**, pues se ha comprobado que existe una correlación positiva entre la cordialidad del educador en el aula y la autoestima del alumno.
- e) **DISCIPLINA**, porque se ha demostrado que los jóvenes educados en un entorno excesivamente permisivo suelen tener menos autoestima que los formados en un entorno razonablemente estructurado, firme, exigente y, a la vez, cordial. Esto es, una disciplina que brote del interés cordial del educador por el alumno.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 28 – MARZO DE 2010

- f) ÉXITO, es decir, un estilo educativo más orientado a fomentar y facilitar el éxito que a subrayar y corregir el fracaso, ya que, generalmente, nos percatamos más de nuestros recursos a través del éxito que del fracaso. El elogio adecuado es más conducente al rendimiento escolar satisfactorio que la crítica y la corrección punitiva.

En resumen, se ha comprobado en estudios plenamente confiables que la concurrencia en el aula de *reto, libertad, respeto, cordialidad, disciplina y éxito* contribuye poderosamente a desarrollar la autoestima del alumno y a propiciar su rendimiento escolar. Por el contrario, cuando no se da alguno de estos factores la autoestima se resiente.

“La vida de un niño es como un trozo de papel
En el que todos los que pasan dejan una señal”
(Proverbio chino)

6. BIBLIOGRAFÍA

- Bonet, J. V. (1997). *Sé amigo de ti mismo: Manual de Autoestima*. Santander: Sal Terrae.
- Good, T. L. (1987). Two decades of research on teacher expectations: Findings and future directions. *JOURNAL OF TEACHER EDUCATION*, 38(4), 32-47. EJ 368 520.
- Jussim, L., & Eccles, J. (1992). Teacher expectations: II. Construction and reflection of student achievement. *JOURNAL OF PERSONALITY & SOCIAL PSYCHOLOGY*, 63(3), 947-941.
- Jussim, L. and Harber, K. D. (2005) “Teacher Expectations and Self- Fulfilling Prophecies: Knowns and Unknowns, Resolved and Unresolved Controversies.” *Personality and Social Psychology Review*, 9(2), 131-135.
- Rosenthal, R. and Jacobson, L. *Pygmalion in the Classroom: Teacher Expectation and Pupils' Intellectual Development*. Irvington Publishers, New York, 1992.

Autoría

-
- Nombre y Apellidos: INMACULADA BAÑOS GIL
 - Centro, localidad, provincia: CÓRDOBA (CÓRDOBA)
 - E-mail: inmaculadabang@hotmail.com