



**Jorge Abasolo**

Periodista, Diplomado en Marketing Político y Miembro de la Sociedad de Historia y Geografía de Chile.

jorgeeibar13@gmail.com

## EL PODER LO CORROMPERÁ

**Y** conste que no me refiero a inmensas cuotas. Lo que los científicos han comprobado es que incluso pequeñas dosis de dominio sobre los demás cambian nuestro comportamiento y nos vuelven algo altivos o engreídos. Hace varias décadas lo comprobó el clásico estudio de la cárcel de Phillip Lombardo y más recientemente –el año 2024– un estudio publicado en la revista *Psychological Review*, que les pidió a varios estudiantes que formarían grupos de a tres, con el objetivo de escribir un breve informe. Dos voluntarios de cada grupo debían dedicarse a la escritura, mientras que el tercero era el encargado de evaluar el trabajo y decidir cuánto se debía... pagar a cada uno de los redactores.

Hacia la mitad de la prueba, se puso cerca de ellos un plato con cinco galletas. Generalmente, nadie se comía la quinta galleta, pero en la gran mayoría de los casos era el denominado "jefe" el que consumía una cuarta después de que todos habían saboreado una. Lo peor: los jefes se comían la cuarta galleta de manera descuidada, con la boca abierta, como si no les importara la opinión del resto.

La conclusión del estudio fue lapidaria: "Cuando los investigadores les dan a las personas poder en los experimentos científicos, éstos son más proclives a tocar a otros en formas potencialmente inapropiadas, a flirtear de manera más directa, a hacer apuestas

# 3 cosas que no sabía sobre usted

riesgosas, a hacer la primera oferta en las negociaciones, a decir lo que piensan sin consideraciones".

## NO PUEDE DESHACERSE DE UN PREJUICIO

Aun cuando lo intente con todos sus fuerzas, una parte del juicio que hace de las personas y las situaciones siempre está relacionada con las ideas previas que viven en su inconsciente.

Una de las mayores evidencias de nuestro comportamiento prejuicioso la ha entregado una acuciosa investigación de la Universidad de Nueva York. Sus estudios hablan de la "automatización del comportamiento social", que no es más que el sesgo inconsciente frente a una persona o una situación dependiendo de lo que se cree con antelación.

En uno de los experimentos de este estudio, el profesor Bargh dividió a 34 participantes en tres grupos, a los que puso, sin que se percataran, en tres estados mentales distintos. El primero quedó siendo pro-



clive a ser respetuoso, el segundo a ser grosero y en el tercero se indujo un estado neutro. Para activar estos estados inconscientes, los investigadores le pasaron una sopa de letras a cada grupo. La del primero contenía palabras como "amable", "paciencia" y "comportamiento". La del segundo, otras como "molestar", "perturbar" y "atrevido". La del tercero contenía palabras no relacionadas entre sí. Luego de descifrar los puzles, los participantes de-

jaron la habitación para entrevistarse con un examinador, al que, sin embargo, encontraban engolfados (concentrados) en una profunda conversación con otra persona.

El objetivo era determinar cuántos participantes interrumpían al examinador antes de que pasaran 10 minutos. De los participantes del grupo que habían descifrado las palabras amables, sólo un 18% interrumpía al examinador. Una cifra pequeña comparada con el 64% del segundo grupo, el grosero, que interrumpía antes de 10 minutos. En el grupo neutro, sólo el 36% se atrevía a poner fin a la conversación del examinador.

## SÓLO NECESITA UNA COSA PARA SER FELIZ

A finales de los años 40, el estudio Grant de Harvard, conocido por ser una de las investigaciones más prestigiosas y extensas de la historia, eligió a 268 estudiantes del plantel y los siguió durante 75 años.

Aspectos como la ali-

Algunas son sorprendentes y otras, directamente inconfesables. Todas son verdades comprobadas por la ciencia que lo harán cuestionar su propio comportamiento.

mentación, hábitos sociales, vida familiar y un largo etcétera fueron evaluados cada cierto tiempo para determinar qué condiciones y qué costumbres promovían la salud.

Pero del análisis emergió una pregunta igual de relevante: ¿qué hacía felices a las personas en el largo plazo?

Ni el dinero ni una carrera exitosa, sino la calidad de sus relaciones interpersonales.

Quienes habían sido capaces de crear vínculos afectivos relevantes llegaban a los 80 o 90 años con una "buena vida" (no sólo feliz, sino también saludable).

El estudio dejó entrever que las relaciones humanas pesaban más –incluso– que hábitos riesgosos, como el tabaquismo.

Verbi gracia: de los 49 hombres que habían reportado infancias desoladoras, 17 estaban muertos o adquirido enfermedades crónicas, en contraste con los cinco de los 44 que habían vivido infancias acogedoras.

Una diferencia definida y marcatoria.

A su vez, a los 55 años, seis de los no fumadores y ocho de los 48 fumadores empedernidos habían adquirido una enfermedad crónica, diferencia estadísticamente relevante.\*\*\*

