

AUTO-ÎNDEPLINIREA PROFEȚIILOR ÎN INTERACȚIUNILE INTERPERSONALE

1. Efectele interpersonale ale expectanțelor

Auto-îndeplinirea profețiilor sau confirmarea comportamentală reprezintă un fascinant complex de dinamici psiho-sociale ce subîntinde, în multe cazuri, interacțiunea dintre indivizi. Psihologia socială a făcut din acest fenomen una din temele ei cele mai incitante.

În interacțiunile cotidiene, oamenii utilizează adesea credințe și expectanțe (sau așteptări) despre ceilalți ca să-și ghideze conduitele. Acțiunile lor pot face ca partenerii să se comporte în așa fel încât să confirme expectanțele inițiale. Potrivit lui Robert Merton, “auto-realizarea profețiilor este la început o definiție falsă a situației ce produce un nou comportament, iar acesta, la rândul său, determină concepția inițial falsă să devină adevărată. Aparenta validitate a unei astfel de profeții perpetuează eroarea. “Profetul” va invoca fapte prezente ca să dovedească faptul că a avut dreptate de la început. Logica socială poate avea astfel de efecte perverse”. Psihologia socială cognitivă a arătat că așteptările pot conduce la distorsiuni perceptuale. Indivizii manifestă în unele cazuri tendința de a interpreta, percepe, explica și de a-și aminti actele celorlalți în așa fel încât ele să fie consistente cu așteptările lor.

Cercetătorii din științele comportamentale au depus mari eforturi pentru a pune în evidență calitatea credințelor și expectanțelor de a se auto-realiza. Ei s-au preocupat mai cu seamă de modalitățile în care preconcepțiile influențează evoluția și rezultatele interacțiunii, demonstrând că un observator ce a manifestat inițial expectanțe greșite despre o altă persoană (actorul), va acționa în așa fel în baza acestor expectanțe încât va determina actorul să i le confirme prin comportamentele sale. Expectanța, unul din elementele fundamentale în aceste dinamici, reprezintă “probabilitatea subiectivă sau ipoteza implicită sau explicită, privind apariția unui rezultat, voluntar sau nu, ca urmare a unui anumit comportament; ea are o importanță deosebită în organizarea câmpului cognitiv al subiectului, în procesul de structurare a situației în care se găsește și în alegerea comportamentului ce va fi actualizat din repertoriul comportamentelor sale potențiale” (Ion Dafinoiu, “Sugestie și hipnoză”, 1996, p. 59).

Credințele și expectanțele pot crea realitatea socială, pot influența cursul evenimentelor în așa fel încât, chiar neadevărate, ele sfârșesc prin a se adevăra. De exemplu,

Cursul 24

dacă A crede că B este prietenos și sociabil din fire, se va comporta îndatoritor și amabil ori de câte ori se află împreună. Fără îndoială, B va răspunde la fel. A, probabil, va trage concluzia că felul lui B de a se comporta confirmă părerea lui inițială. Cu siguranță că nu-și va da seama că dacă ar fi crezut că B este rece și distant, ar fi adoptat un stil de interacțiune distant și rezervat. Probabil că în cazul acesta B l-ar fi tratat, la rândul său, rece, tratament pe care A l-ar fi interpretat ca o validare a expectanțelor sale. În oricare din cele două situații, A nu este conștient că propria lui conduită generează o realitate care nu face decât să-i confirme așteptările.

2. Demersuri experimentale

Într-un experiment din 1977, Snyder, Tanke și Berscheid au înmînat unor studenți fotografii cu fetele pe care urmau să le cunoască prin intermediul telefonului. Una din fotografii înfățișa o fată foarte frumoasă, cealaltă o fată mai puțin atrăgătoare. Înainte ca subiecții să înceapă realizarea sarcinii propriu-zise, au ieșit la iveală expectanțele lor legate de înfățișarea fizică. Cei cărora li s-a prezentat fotografia fetei frumoase își imaginau că vor sta de vorbă cu o ființă sociabilă, plină de umor, amabilă, generoasă. Ceilalți anticipau o întâlnire cu o fată puțin sociabilă, acră și rigidă. În convorbirile propriu-zise, primii au tratat pe conlocutoarea lor plini de căldură, cu umor, fiind mai curînd exuberanți. Cei ce credeau că la capătul firului se află o fată puțin atrăgătoare au fost distanți și reținuți. Comportamentul băieților l-a determinat pe cel al fetelor, care au oferit confirmarea comportamentală pentru expectanțele inițiale ale băieților. Fetele despre care subiecții au crezut că sînt frumoase s-au arătat foarte prietenoase. Dimpotrivă, fetele despre care partenerii lor credeau că sînt mai puțin atrăgătoare, au fost deranjate de maniera în care le-au tratat băieții și au adoptat și ele o atitudine rezervată în timpul conversației. “În mod clar, apreciază autorii, băieții din acest experiment au inițiat ei înșiși un lanț de evenimente ce au produs confirmarea comportamentală a credințelor lor” (Snyder, Tanke și Berscheid, 1977, p. 664).

Interviurile la care participă candidații la un post constituie interacțiuni specifice, în cadrul cărora efectele expectanțelor celui ce conduce interviul pot fi vizibile. Într-un studiu din 1973, complex și foarte ecologic, Word, Zanna și Cooper au plecat de la observația că, în general, candidații negri au performanțe mult mai slabe în astfel de interviuri în comparație cu albi. Ipoteza lor punea acest fapt pe seama expectanțelor scăzute ale evaluatorilor. În prima fază a cercetării, subiecții albi jucau rolul evaluatorului (al celui ce ia interviul). Candidații,

Cursul 24

albi și negri, erau complicii ai experimentatorilor și fuseseră îndelung antrenați în așa fel încât nu existau diferențe semnificative între ei din punctul de vedere al performanțelor verbale și non-verbale. Evident, evaluatorii nu aveau cunoștință de acest lucru, după cum nu aveau cunoștință că ei înșiși erau atent observați. Analiza comportamentului lor a scos la iveală că ei îi priveau mai mult timp în ochi pe candidații albi, se aplecau mai mult spre ei (în tendința de a micșora distanța interpersonală) și, în general, aveau față de aceștia reacții asociate interacțiunilor pozitive. În plus, interviurile cu albi au durat în medie mai mult decât interviurile candidaților de culoare.

În a doua fază a cercetării, subiecții albi (alții decât cei din prima fază) jucau rolul candidaților, iar complicii pe cel al evaluatorilor. Complicii fuseseră special antrenați să ofere unora din subiecți exact feed-back-ul pe care-l avuseseră candidații negri din prima fază a cercetării - mai precis, evaluatorii îi priveau în ochi rareori, nu-i aprobau, nu-i încurajau să vorbească mult, nu repetau întrebările, nu le zâmbeau decât formal, etc. Dimpotrivă, alți subiecți se bucurau de cu totul alt tratament: lor le era oferit feed-back-ul candidaților albi din prima fază. Evoluția tuturor subiecților era apreciată de judecători obiectivi. S-a constatat că cei ce fuseseră tratați precum candidații negri au avut performanțe foarte slabe. Mai mult, în chestionarele post-experimentale acești subiecți mărturiseau că s-au simțit foarte prost în timpul interviului și apreciau că ar fi avut foarte puține șanse să obțină postul. Așadar, performanța slabă a candidaților negri se datorează în parte faptului că evaluatorii albi încep interviul cu anumite așteptări despre felul în care se vor comporta candidații.

*

Psihologii sociali ce au lucrat în acest domeniu au descris astfel mecanismul ce generează auto-realizarea profețiilor:

1. observatorul dezvoltă anumite expectanțe eronate despre actor;
2. observatorul acționează ca și cum aceste expectanțe ar fi adevărate, și îl tratează pe actor în consecință;
3. opiniile observatorului schimbă conceptul de sine al actorului. Astfel, actorul își adaptează comportamentul la atitudinile și opiniile pe care le exteriorizează actorul;
4. observatorul interpretează comportamentul actorului ca o confirmare a credințelor sale inițiale.

3. Procese psihologice care subîntind auto-îndeplinirea profețiilor

Cursul 24

Probabil că lucrul cel mai nimerit în descifrarea mecanismelor psihologice implicate în auto-îndeplinirea profețiilor în situațiile interpersonale este să pornim încă o dată de la textul lui Merton. Marele sociolog american aprecia cu pătrundere că esența fenomenului este prefacerea profeției din falsă în adevărată. Adevărată pentru cine? Și în ce sens? Într-un studiu de sinteză din 1980, John Darley și Russell Fazio au distins și ei patru faze ale auto-îndeplinirii profețiilor în interacțiunile interpersonale:

1. Din teoriile percepției sociale și din teoria atribuirii știm că percepătorul (observatorul) observă acțiunile actorului, dar le interpretează în lumina dispozițiilor (a trăsăturilor de personalitate) pe care le-a dedus. Expectanțele ghidează aceste interpretări. Dacă un observator se așteaptă ca actorul să fie generos, atunci expectanțele vor deforma judecățile observatorului asupra comportamentelor actorului care nu denotă generozitate. Această influență a expectanțelor se numește efectul de confirmare perceptuală. El include tendința de a vedea comportamentele ambigue ale actorului ca adevărind expectanțele, tendința de a nu ține seama de comportamentele care nu se potrivesc cu așteptările, ca și tendința de a vedea comportamentele actorului care confirmă așteptările ca foarte tipice pentru actor.

2. Miezul fenomenului de auto-îndeplinire a profețiilor în interacțiunile interpersonale este confirmarea comportamentală. Pentru ca aceasta să apară, este necesar ca expectanțele să conducă la noi comportamente care confirmă aceste expectanțe. Nu numai că observatorul (profetul) ignoră comportamentele actorului care-i contrazic așteptările, nu numai că el vede comportamentele ambigue ca probându-i așteptările, dar actorul ajunge să se poarte în conformitate cu expectanțele inițiale. Acest salt, de la ceea ce crede “profetul” la conduita reală a țintei (actorului) a dat multă bătaie de cap psihologilor sociali. Mulți au simțit că aici lipsesc niște verigi în lanțul teoretic. Totuși, avem obligația științifică de a descrie și explica maniera în care percepțiile și impresiile unui individ determină schimbări în comportamentul altui individ. În mod logic, ar trebui să existe o modificare în comportamentul observatorului care să provoace o modificare în comportamentul actorului. Vom vedea că pentru ca observatorul să se comporte astfel, el trebuie să se înșele cu privire la sursa comportamentului actorului: să considere că sursa acestor comportamente corespunde trăsăturilor actorului.

Una din verigile lipsă ar putea fi aceasta: eroarea observatorului în legătură cu ceea ce determină de fapt comportamentul actorului. Pentru a o pune în evidență trebuie să ne referim la “eroarea fundamentală de atribuire” teoretizată de Lee Ross sau la bias-ul de corespondență, cercetat de Edward Jones și Daniel Gilbert. Ambele denumiri se referă la

Cursul 24

același fenomen: tendința observatorului de a pune comportamentul actorului pe seama unei trăsături a acestuia și de a neglija influența situației asupra acestui comportament. De exemplu, observatorul consideră că actorul are trăsătura de agresivitate, mai degrabă decât să pună un anumit comportament al lui pe seama factorilor situaționali. Astfel, văzînd în actor o persoană agresivă, observatorul va acționa în viitor în moduri concordante cu această expectanță, provocînd răspunsuri ostile și îndeplinind propria profeție. Numeroase studii indică tendința individului de a supraestima gradul în care comportamentele actorilor sunt generate de trăsăturile lor și de a neglija constrîngerile situaționale ce se exercită asupra actorului.

Pentru a înțelege confirmarea comportamentală, trebuie să aprofundăm însă analiza asupra atribuirii greșite pe care o face observatorul. Să remarcăm că în situația interpersonală care include interacțiunea celor doi, un factor important situațional care poate acționa asupra comportamentului actorului este comportamentul observatorului. Or, în procesul de auto-îndeplinire a profețiilor observatorul pune comportamentul actorului pe seama personalității acestuia, neglijînd factorii situaționali și, mai ales, neglijînd influența propriilor acțiuni asupra comportamentului actorului. Un studiu memorabil al lui Gilbert și Jones din 1986 probează că oamenii pot face această eroare. În acest experiment, observatorii pun întrebări ale căror răspunsuri presupun opțiuni conservatoare ori liberale și direcționează actorii să răspundă într-un anumit fel. În chestionarul aplicat după această fază a experimentului, ei atribuie actorilor opțiunile politice care reieșeau din răspunsurile acestora, uitînd faptul că aceste răspunsuri au fost influențate în bună măsură de ei înșiși. Gilbert și Jones au numit această tendință a indivizilor de a interpreta comportamentele celorlalți fără să ia în calcul propria influență asupra acestor comportamente *bias-ul constrîngerii induse de observator*. Toate aceste procese cognitive îl determină pe observator să se comporte față de actor într-o manieră care provoacă din partea acestuia comportamente ce confirmă așteptările observatorului. În felul acesta, prăpastia dintre impresiile observatorului și comportamentele actorului pare să se umple. Oferind confirmarea comportamentală, actorul răspunde, de fapt, unor comportamente vizibile ale “profetului”.

Am văzut deja cum, răspunzînd expectanțelor observatorului, actorul își schimbă comportamentul (studiile deja expuse ale lui Snyder, Tanke și Berscheid și Word, Zanna și Cooper).

3. Un efect posibil, care depășește confirmarea comportamentală contextuală este schimbarea în comportamentul actorului ori de cîte ori interacționează cu observatorul. Între

Cursul 24

cei doi a intervenit, cu expresia lui Goffman, un “contract social implicit”, prin care ei cad de acord să joace anumite roluri unul față de celălalt. Expectanța a devenit pentru actor un rol bine definit. El va intra în acest rol de fiecare dată când interacționează cu observatorul.

4. În sfârșit, o consecință extrem de puternică a expectanțelor observatorului poate fi schimbarea produsă în personalitatea actorului. Actorul poate să tragă concluzia că actele pe care le-a efectuat sub influența directă a expectanțelor observatorului reflectă o trăsătură de personalitate a lui. Într-un experiment realizat în 1978, Snyder și Swann au manipulat expectanțele unuia din membrii diadelor care urmau să interacționeze. În fiecare diadă, membrul A a fost făcut să creadă că B este fie agresiv, fie amical. De fapt, aceste trăsături nu-l caracterizau neapărat pe B, care fusese ales la întâmplare. Comportamentul lui A, ce reprezenta una din variabilele dependente ale experimentului, a fost în concordanță cu eticheta ce-i fusese comunicată. De pildă, în diadele în care A fusese informat că B este ostil, subiecții ce jucau rolul lui A vorbeau mai tare decât indivizii A din celelalte diade. Evident, comportamentul lui A îl determina pe B să se poarte la rîndul lui agresiv. Partea interesantă a experimentului efectuat de Snyder și Swann este însă partea a doua. În această fază, indivizilor B li se cerea să poarte o conversație cu un nou partener, care nu avea expectanțe speciale despre B. Astfel, experimenterii au putut constata că subiecții B din diadele anterioare agresive se comportau mai agresiv în comparație cu subiecții B din diadele amicale din prima fază a experimentului. Așadar, individul care a oferit o confirmare comportamentală într-o interacțiune poate, după aceasta, să se comporte la fel în alte contexte, chiar dacă nimeni nu se mai așteaptă să se comporte astfel. Studiul lui Snyder și Swann are meritul de a pune în evidență dănuirea în timp a efectelor expectanțelor interpersonale.

În măsura în care actorii interacționează regulat cu cei ce le aplică constant aceeași etichetă, procesul de confirmare a așteptărilor observatorului va fi o sursă de regularitate și consistență în comportamentul lor social. Acești oameni devin realmente așa cum și-i imaginează observatorul, iar comportamentul lor va reflecta consistența trăsăturii și stabilitatea temporală definitorii ce caracterizează trăsăturile de personalitate.

Un model simplu și elegant, care merită reținut este cel propus de Rosenthal în 1989. Rosenthal s-a interesat întotdeauna de mecanismele de comunicare non-verbală, de semnalele spontane și adesea involuntare, care sunt zîmbetele, clipitul din ochi, schimbările în tonul vocii, încruntarea frunții, considerîndu-le capabile să transmită altora informații despre stările noastre interne. El a încercat să probeze că aceste canale de comunicare non-verbală mediază

Cursul 24

efectele așteptărilor interpersonale. Astfel, a propus teoria afect - efort a auto-îndeplinirii profesiilor, care valorifică cercetările sale anterioare în domeniul comunicării non-verbale. Potrivit acestei teorii, mecanismele răspunzătoare de transferul expectanțelor de la observator la țintă pot fi descrise folosind două dimensiuni: afectul și efortul. Afectul este transmis mai ales prin intermediul canalelor non-verbale, în timp ce efortul este comunicat prin mijloace verbale. De exemplu, într-un context didactic, profesorii transmit expectanțe înalte elevilor pe care-i consideră buni prin replici prietenoase, pline de căldură și petrecând mai mult timp și depunând mai mult efort pentru a le explica chestiunile dificile.

4. Auto-îndeplinirea profesiilor în experimentul psihologic

Ipotezele privind efectele așteptărilor în cadrul interacțiunilor interpersonale au fost testate mai întâi în chiar domeniul experimentului psihologic, arătându-se că subiecții ce participă la un experiment au tendința de a se comporta așa cum se așteaptă experimentatorii. Fenomenul acesta introduce o distorsiune serioasă în cercetarea psihologică, dat fiind că experimentatorii urmăresc în general confirmarea ipotezelor.

Experimentatorul poate influența involuntar rezultatele experimentului, introducând așa-numitele efecte de experimentator. Între acestea, efectul expectanțelor experimentatorului sunt din cele mai periculoase. Rosenthal și Fode au demonstrat acest efect într-un experiment din 1963. Subiecților li s-a cerut să aprecieze o serie de portrete (fotografii) din punct de vedere al succesului în viață. Scala folosită era în 21 de puncte, de la -10 (eșec total), trecând prin 0, la +10 (succes deplin). Dar adevărații subiecți ai experimentului erau... experimentatorii, care-i asistau pe subiecți în timp ce aceștia efectuau sarcina. Un grup de experimentatori a fost făcut să creadă că aprecierile subiecților se vor situa în medie la +5, iar altui grup i s-a sugerat că este foarte probabil ca media aprecierilor subiecților să fie -5. Deși aprecierile n-au corespuns întru totul expectanțelor experimentatorilor, între subiecții asistați de primul grup de experimentatori și subiecții asistați de al doilea grup a existat o diferență absolut semnificativă. S-a petrecut în acest experiment un fenomen de telepatie? Am văzut că există explicații raționale pentru efectele expectanțelor experimentatorilor.

Concluziilor multiplelor studii efectuate de Robert Rosenthal asupra tendinței experimentatorilor din științele comportamentale de a obține rezultatele pe care le așteaptă au fost sintetizate într-o carte publicată în 1966, cu titlul “Experimenter effects in behavioral

Cursul 24

research”. Din acest volum s-au desprins câteva principii metodologice respectate de toate demersurile de cercetare ulterioare:

- a face în așa fel încât experimenterii care intră în contact cu subiecții să nu cunoască ipotezele reale - acest principiu se numește dublu orb (double blind), întrucât experimenterii, ca și subiecții, ignoră ipotezele;
- a reduce pe cât posibil contactul experimenterului cu subiecții (de exemplu, prin înregistrarea pe bandă magnetică a instrucțiunilor);
- a folosi experimenterii antrenați cu grijă, dar neimplicați afectiv în mod exagerat în cercetare.

5. Pygmalion în clasă

Ideea auto-realizării profesiilor și-a găsit o aplicare imediată în mediul școlar. Încă la începutul anilor '60, liderii negrilor din Statele Unite au susținut că tinerii negri ar putea fi victime ale așteptărilor negative pe care profesorii albi din clasa din mijloc le au despre ei.

Studiul fundamental în această privință a fost realizat de Robert Rosenthal și Lenore Jacobson și publicat în 1968 sub titlul “Pygmalion în clasă”. Autorii au administrat unor elevi dintr-o școală primară teste de inteligență, explicând profesorilor că aceste teste pot prezice care elevi vor face progrese intelectuale vizibile în următoarele opt luni. Fiecărui profesor i-a fost apoi înmînată o listă cu nume de elevi din propria clasă (cam 20%) identificați ca avînd un potențial intelectual deosebit. În fapt, elevii de pe listă fuseseră aleși la întâmplare. Examinați opt luni mai tîrziu, la elevii respectivi s-a constatat o creștere spectaculoasă.

Cercetarea a avut un ecou nemaipomenit. Ea demonstrează rolul foarte însemnat al profesorilor în modelarea participării elevilor, dar și - s-a considerat în epocă - în perpetuarea inegalităților sociale, căci, într-adevăr, efectele așteptărilor profesorilor sînt mai puternice în cazul fetelor, copiilor provenind din minoritățile etnice sau rasiale sau celor din familiile sărace. Evident, expectanțele negative ale profesorilor conduc la performențe slabe. În școlile noastre, este posibil ca în afara elevilor cu status socio-economic inferior, copiii țigani să fie victime ale expectanțelor profesorilor.

Întrebările la care au încercat să răspundă studiile ulterioare au fost în număr de două: 1. Ce factori influențează așteptările profesorilor? și 2. Cum sînt comunicate aceste așteptări? Unul din modelele avansate conceptualizează procesul de transmitere a expectațiilor în termeni de comportamente observabile (Cooper, 1984):

Cursul 24

1. Profesorul dezvoltă așteptări ce prezic comportamente specifice și eșecul sau succesul fiecărui elev.

2. Ghidat de aceste așteptări, profesorul se comportă diferit față de fiecare elev.

3. Tratatamentul profesorului furnizează informații elevului asupra nivelului performanței așteptate de la el.

4. În cazul în care profesorul arată constanță în maniera sa de relaționare, iar elevul este înclinat să adere la normele școlii și să interiorizeze aprecierile profesorului, performanța elevului va ajunge să corespundă credinței profesorului.

Cele două elemente fundamentale ale situațiilor de confirmare comportamentală sînt, potrivit acestui model, constanța conduitei profesorului și tendința elevului de a include în conceptul de sine evaluările profesorului. Această interiorizare a opiniei celuilalt pare să fie veriga principală în procesul de auto-îndeplinire a profesiilor. Încă G.H. Mead a arătat în ce măsură observatorul poate influența conceptul de sine al actorului, fără să-i influențeze mai întîi comportamentul.

Un alt model, făurit de R. Rosenthal însuși indică dimensiunile sociale ale comportamentului profesorului ce sînt implicate în acest proces. Rosenthal a stabilit patru factori determinanți pentru confirmarea comportamentală: atmosfera, output-ul (ieșirile), input-ul (intrările) și feed-back-ul.

Potrivit lui Rosenthal, profesorii creează un climat socio-afectiv mai cald pentru elevii pe care-i apreciază. Atunci cînd își imaginează că au de-a face cu elevi buni, le acordă mai multă încredere și le zîmbesc mai mult decît elevilor pe care-i cred slabi. În general, registrul non-verbal este acela care exprimă atitudinea binevoitoare, ce are la bază expectanțe pozitive.

Din punctul de vedere al factorului input, Rosenthal arată că elevilor slabi li se oferă mai puține ocazii de a învăța chestiuni noi și li se explică mai puțin chestiunile dificile.

Al treilea factor, output-ul verbal se referă la două comportamente ale profesorilor: insistența lor de a urmări schimbul de replici pînă se ajunge la concluzii satisfăcătoare și frecvența cu care se angajează în interacțiunile legate de sarcinile didactice. De exemplu, profesorii au tendința de a preungi discuția cu cei despre care au așteptări pozitive după ce aceștia au răspuns greșit la întrebări, de a acorda mai multă atenție răspunsurilor lor și de a repeta întrebările, accentuînd anumite părți ale lor ce pot sugera răspunsul. Ei lasă acestor elevi mai mult timp de gîndire înainte de a adresa întrebările rămase fără răspuns restului clasei. În ce privește frecvența interacțiunilor, elevii - țintă ai expectanțelor pozitive ale

Cursul 24

profesorului caută mai des contactele cu acesta, chiar în afara cadrului clasei, decât elevii de la care profesorul nu așteaptă prea mult.

Feed-back-ul se referă, în principal, la utilizarea de către profesor a laudei și a criticii. Tendința profesorilor este de a lăuda pe cei despre care cred că pot obține performanțe înalte, chiar când dau răspunsuri inexacte, și de a critica răspunsurile celorlalți, chiar când sînt corecte.

Într-un studiu realizat în 1991, Elisha Babad, Frank Bernieri și Robert Rosenthal au cerut unor profesori de liceu să vorbească timp de cîteva minute ca și cum s-ar afla în fața unui elev despre care se așteaptă să aibă performanțe foarte bune la materia lor (în altă condiție, elevul imaginar era presupus a avea o performanță foarte slabă). De asemenea, altor profesori li s-a cerut să vorbească despre un elev în legătură cu care se așteaptă să fie foarte bun ori foarte slab. Toate discursurile subiecților au fost filmate și din fiecare s-a ales, absolut la întâmplare, secvențe de 10 secunde. Aceste clipuri au fost apoi vizionate de copii și adulți care aveau drept sarcină să aprecieze cît de bun este elevul despre care (sau în fața căruia) vorbește profesorul și care sunt sentimentele profesorului pentru el. Rezultatele au arătat că evaluatorii nu numai că apreciază exact pe baza mini-clipului de 10 secunde, dar o pot face chiar și în condițiile în care filmul rulează fără sonor. Deși profesorii au convingerea că-și pot ascunde sentimentele pe care le au față de elevii lor, se pare că lucrurile nu stau deloc așa. Elevii sunt extrem de sensibili la expresia facială și la mișcările corporale ale profesorilor.

În relația profesor elev, influențele trebuie văzute ca bidirecționale, chiar dacă diferența de statut, considerabilă, ne împiedică să-l privim pe elev ca sursă de influență. Nu numai expectanțele profesorilor au efect asupra comportamentului elevilor, ci și expectanțele elevilor pot modela, în anumite limite, evoluția profesorilor în fața clasei. O echipă de cercetători canadieni sub conducerea lui David Jamieson a profitat de faptul că la un liceu se aflau mai mulți profesori nou angajați și a testat ipoteza influenței expectanțelor elevilor. În cadrul unor interviuri individuale, cercetătorii au manipulat așteptările elevilor, informîndu-i că noul profesor a fost apreciat ca extrem de competent și de empatic atît de elevii școlii la care lucrase înainte, cît și de o echipă de experți. În plus, elevilor li s-a spus că profesorul are atitudini pozitive față de noua școală și de clasa din care făcea parte elevul. În comparație cu elevii din alte clase, ce nu suportaseră tratamentul experimental, elevii cărora le fuseseră sugerate așteptări pozitive au fost mai atenți la ore, iar la sfîrșitul anului școlar au avut note mai mari și au apreciat că explicațiile profesorului au fost foarte clare.

Cursul 24

În sfârșit, mai semnalăm că un efect deosebit de interesant apare atunci când, așa cum, desigur, se întâmplă adesea în situațiile reale, expectanțele pozitive ale profesorului cu privire la performanța unui elev se dezvoltă și se manifestă odată cu expectanțele acestuia din urmă cu privire la propria sa performanță. Această interacțiune se poate solda cu un rezultat neașteptat: cele două expectanțe pozitive acționând deodată duc la deteriorarea performanței (Zanna, Sheras, Cooper și Shaw, 1975). Explicația autorilor experimentului ce a pus în evidență acest efect are drept element principal presiunea socială prea mare exercitată asupra elevului. În condițiile în care elevul se află sub apăsarea propriei expectanțe și sub aceea a profesorului, impactul unui eșec, oricât de neînsemnat, se amplifică, determinând anxietate și scăderea performanței.

În ultimul timp s-au publicat mai multe studii care pledează pentru o înțelegere mai nuanțată a efectului expectanțelor profesorului. Lee Jussim, un cercetător ce s-a afirmat în acest domeniu, susține că percepțiile profesorilor sînt mai exacte decît s-a considerat pînă acum și că expectanțele lor prezic performanțele elvilor pentru că sunt întemeiate, nu pentru că le-ar determina prin mecanismul auto-îndeplinirii profețiilor. Totuși, nimeni nu merge pînă la a nega acest efect.