

Pigmalion czy Golem?



EWA
ROZPĘDOWSKA

„Traktuj człowieka według tego, jak wygląda, a uczynisz go gorszym. Ale traktując go według tego, kim mógłby być, naprawdę takim go uczynisz”. Tak widział Goethe znaczenie wzajemnych ludzkich ocen

Stygmatyzacja, etykietowanie to rodzaj samospełniającej się przepowiedni, ponieważ ma ona swoje konsekwencje dla samooceny, motywacji i – niejednokrotnie – rozwoju ocenianego człowieka.

W latach 60. minionego wieku dwójka badaczy przeprowadziła w jednej z amerykańskich szkół interesujący eksperyment. Prowadzący poinformowali nauczycieli, że na podstawie wyników testu sprawdzającego intelektualny potencjał podzielili uczniów na trzy grupy: ponadprzeciętnych, przeciętnych i pozostałych. Dzieci z pierwszej grupy zostały dodatkowo opisane jako „uczniowie z przyszłością”, którzy w tym roku szkolnym poczynią wyjątkowe postępy w nauce. W rzeczywistości dobór

do grup miał charakter losowy i nie wynikał z testu, a szansa na nagłe polepszenie wyników nauczania zaistniała tylko w wyobraźni nauczycieli. Osiem miesięcy później jeszcze raz przeprowadzono ten sam test ze wszystkimi dziećmi. „Uczniowie z przyszłością” poprawili swoje wyniki w stosunku do innych średnio o 4 punkty. Efektu tego nie zaobserwowano już u dzieci z etykietką „przeciętnych”, nawet jeśli dysponowały one wysokimi możliwościami intelektualnymi i talentami. Wniosek z eksperymentu był prosty i jednoznaczny. To przekazywane przez nauczycieli w relacjach z uczniami przekonania o ich „wybitnych możliwościach”, „przeciętności” czy „intelektualnych ograniczeniach” miały moc kształtowania uczniów w zgodzie z tymi sugestiami. Ten, kto został zaklasyfikowany jako „obietujący”, robił postępy w porównaniu z innymi, i to obojętnie w jakim przedmiocie. Wyniki tego i innych eksperymentów dotyczących wpływu dokonywanej oceny i związanych z nią oczekiwań w stosunku do innych osób wykraczają daleko poza poletko stricte edukacyjne. Dowodów na to, że siła naszych oczekiwań może wpływać na zachowania innych ludzi, nie brakuje. Pracując w otoczeniu osób pełnych wiary w nasze możliwości, nie mamy problemów z brakiem energii, entuzjazmu, znalezieniem wystarczającej

motywacji do zrealizowania licznych projektów ani z pokonywaniem przeciwności. To wszystko buduje naszą pozytywną samoocenę i sprawia, że „rośniemy”, rozwijamy się. Taka jest siła Efektu Pigmaliona – starożytnego rzeźbiarza, który ożywił wykonywany posąg. Przeciwnieństwem tego jest Golem – gliniana figura tylko zewnętrznie przypominająca człowieka. Sklasyfikowani jako „osobnik nierokujący nadziei”, z którym nie wiąże się żadnych istotnych oczekiwań (może poza kolejną, nieuchronną „wpadką”), stopniowo popadamy w pewien rodzaj letargu. Wycofujemy się z aktywności, nie przejawiamy inicjatywy, brakuje nam motywacji do podjęcia jakiegokolwiek akcji. W efekcie zamiast rozwoju popadamy w trwanie, regres lub poważne problemy psychologiczne.

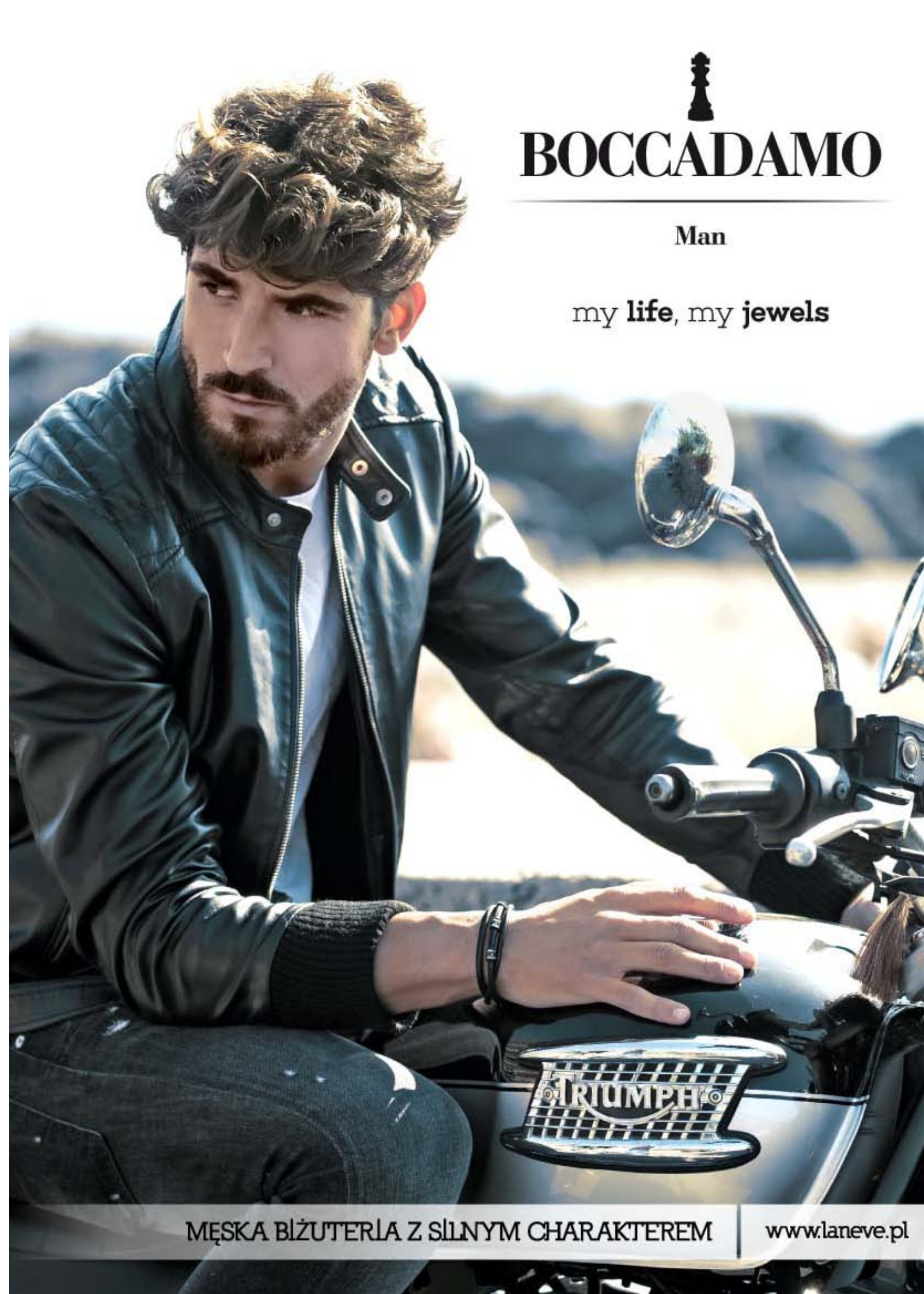
Efekt Pigmaliona lub Golema jest równie powszechny w firmach, jak w klasach szkolnych. Gdy menedżer wierzy, że ma w zespole uzdolnionych podwładnych, to ich wyniki nawet przy porównywalnych talentach przewyższą osiągnięcia grupy, której przełożony myśli odwrotnie.

Pamiętajmy, iż „każdy człowiek nosi w sobie mieszankę dobra i zła, ambicji i znużenia, mocnych stron i słabości. Możemy wybierać: czy budować na mocnych stronach czy wpaść w obsesję na punkcie słabości”.


BOCCADAMO

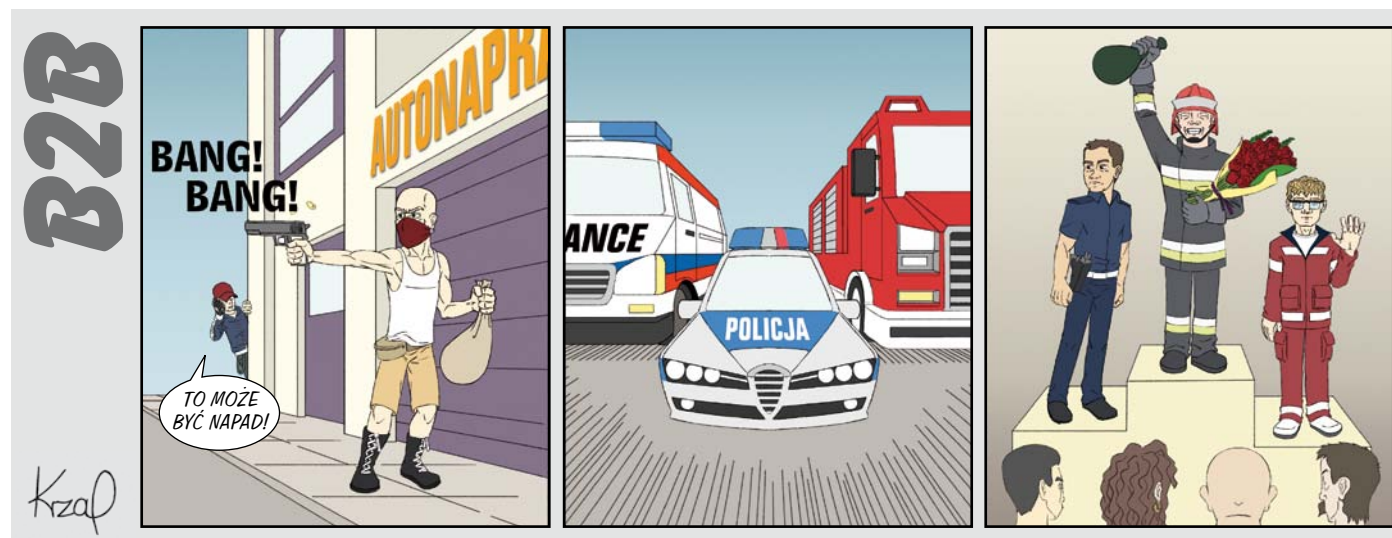
Man

my life, my jewels



MĘSKA BIŻUTERIA Z SILNYM CHARAKTEREM

www.laneve.pl



FOT. ARCHIWUM