

Factsheet

«Self-fulfilling Prophecies» und «Pygmalion»-Effekt

Definition

Umfassende Forschungsbefunde zeigen, dass Situationen durch Überzeugungen und Erwartungen, die Menschen bezüglich dieser Situationen haben, beträchtlich verändert werden können. Zwei für schulisches Lehren und Lernen wichtige Effekte sind die «Self-fulfilling Prophecies» und der «Pygmalion»-Effekt, der eine Ausprägung der Self-fulfilling Prophecies darstellt. Self-fulfilling Prophecies (sich selbst erfüllende Prophezeiungen; Merton, 1957) sind Vorhersagen über ein bevorstehendes Ereignis resp. auf die Zukunft bezogene Erwartungen. Die Menschen passen ihr Verhalten diesen Erwartungen an, sodass sie das, was sie erwarten, letztlich selbst hervorbringen. Georg Bernhard Shaws Bühnenstück «Pygmalion» (besser bekannt in der Fassung des Musicals *My Fair Lady*) stellt eine der beeindruckendsten Demonstrationen von solchen Self-fulfilling Prophecies dar. Ein obdachloses Mädchen von der Strasse wird durch gründliches Training mit ihrem Lehrer, Prof. Henry Higgins, zu einer vornehmen Dame der Gesellschaft. Als sie in die bessere Gesellschaft eingeführt wird, eben als vornehme junge Dame, tritt sie so auf und wird auch so wahrgenommen.

Der Pygmalion-Effekt, also der Effekt der sozialen Erwartung, wurde in vielen Disziplinen und Settings untersucht. Seine Wirkung wurde in Studien immer wieder bestätigt. Im schulischen Kontext wurde er in einem klassischen Experiment vom Psychologen Robert Rosenthal gemeinsam mit der Schullektorin Leonore Jacobson neu untersucht. Er wird deshalb auch «Rosenthal-Effekt» genannt.

Die Studie von Rosenthal und Jacobson (1968)

Rosenthal und Jacobson wollten untersuchen, ob Lehrpersonen, die bestimmte Erwartungen bezüglich der Intelligenz von Schülerinnen und Schülern aufbauen, dazu beitragen, dass sich diese Erwartungen auch erfüllen. Eine Gruppe von Grundschullehrpersonen aus Boston wurde zu Schuljahresbeginn vom Forschungsteam informiert, dass ein Intelligenztest ergeben hätte, dass einige ihrer Schüler «schulische Spurten» seien und ein hohes Potenzial aufwiesen. Den Schülerinnen und Schülern wurde nichts davon gesagt. Die Lehrpersonen glaubten also, dass diese speziellen Lernenden «intellektuelle Blüten» seien, die während des Schuljahrs ungewöhnliche Fortschritte zeigen würden. In Wahrheit aber gab es keine objektive Grundlage für diese Vorhersage. Die Namen dieser «Blüher» waren nämlich zufällig ausgewählt worden. Beinahe alle Blüher hatten jedoch mindestens 10 IQ-Punkte mehr als zu Schuljahresbeginn. 30 Prozent dieser willkürlich als Blüher ausgewählten Lernenden wiesen gegen Ende des Schuljahres im Durchschnitt sogar 22 IQ-Punkte mehr auf. Der Zugewinn bezüglich der intellektuellen Leistung war signifikant höher als der einer Kontrollgruppe von Klassenkameraden, die mit dem gleichen durchschnittlichen IQ gestartet waren (Rosenthal & Jacobson, 1968; siehe auch Kunter & Pohlmann, 2015). Die Erwartung der Lehrpersonen hatte demnach dazu geführt, dass sich die Lernenden gemäss ihren Vorstellungen entwickelt hatten – die Prophezeiung hatte sich selbst erfüllt.

In der Quintessenz zeigt sich, dass Lehrpersonen sich in ihrem Unterricht mehr auf die «guten» Lernenden fokussieren und gute wie schlechte Lernende direkt oder häufiger indirekt wissen lassen, was sie von deren Leistungsfähigkeit und oft damit verknüpft von deren Person halten. Das Selbstbild der Lernenden passt sich tendenziell dem Bild an, das die Lehrpersonen von ihnen haben und mitteilen (Oelkers, o. J. S. 5).





Das Wichtigste zum Pygmalion-Effekt

Es fragt sich nun, wie die oben beschriebenen, falschen Erwartungen der Lehrpersonen in eine derart positive Leistung der Lernenden transferiert werden konnten. Rosenthal (1974) weist auf mindestens vier Vorgänge hin, mittels derer die Erwartungen der Lehrpersonen in Gang gebracht wurden.

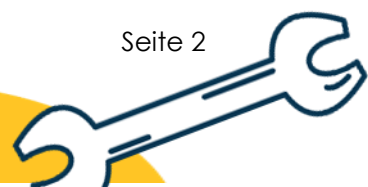
- Gegenüber den «Blühern» verhielten sich die Lehrpersonen freundlicher und warmherziger, was ein Klima sozialer Wertschätzung und Akzeptanz schuf.
- Zudem stellten sie an jene, von denen sie sich viel erhofften, höhere Anforderungen, sowohl im Hinblick auf die Schwierigkeit der zu lernenden Inhalte als auch auf die Qualität.
- Die Lehrpersonen gaben unmittelbare und klare Rückmeldungen (Kritik wie auch Lob) zu den Leistungen der ausgewählten Lernenden.
- Weiter schufen sie für die besonderen Schülerinnen und Schüler mehr Möglichkeiten, sich am Unterricht zu beteiligen sowie sich für die eigene Arbeit Feedback zu holen und ihre Arbeit vorzuzeigen. Dadurch erhielten die «Blüher» augenfällige Belege dafür, dass sie wirklich so gut waren, wie die Lehrpersonen annahmen.

Was Rosenthal und Jacobson in ihrer Studie belegt haben, zeigt sich auch in der Wirklichkeit. So gehen Lehrpersonen beispielsweise davon aus, dass bestimmte Schülerinnen und Schüler gute Leistungen zeigen werden, weil sie mit besseren Qualifikationen in den Unterricht kommen; und diese Lernenden zeigen normalerweise auch die beste Leistung. Madon, Jussim und Eccles (1997) halten fest, dass Self-fulfilling Prophecies den grössten Effekt auf das Leben von Lernenden mit schlechten Leistungen haben. Wenn Lehrpersonen erwarten, dass die Lernenden schlechte Leistungen erbringen, sind diese unter Umständen sogar noch schlechter; erwarten die Lehrpersonen, dass sie gut sind, kann diese Erwartung das schulische Leben der Lernenden grundlegend ins Positive verändern. Auch in anderen Bereichen des Lebens haben Forscherinnen und Forscher Hinweise gefunden, dass falsche Annahmen und Erwartungen einen Einfluss darauf haben können, was dann tatsächlich passiert (siehe Madon, Guyll, Spoth, & Willard, 2004).

Der «Pygmalion»-Effekt im Rahmen des Programms myidea

Nehmen wir an, Sie freuen sich, mit Ihrer Klasse das Thema «Unternehmerisches Denken und Handeln» durchzuführen. Sie rechnen damit, dass die Lernenden mit Freude dabei sind, viel lernen und überzeugende Geschäftsideen entwickeln und präsentieren werden. Ein Kollege dagegen geht davon aus, dass seine Schülerinnen und Schüler weder Freude am Programm myidea haben werden, noch viel Neues lernen werden und schon gar nicht in der Lage sein werden, gute Geschäftsideen zu erarbeiten. Stellen Sie sich die beiden unterschiedlichen Einstellungen konkret vor. Wie wird Ihr Kollege das Thema einführen, an die Ideenfindung herangehen usw.? Wie werden Sie dies tun? Die unterschiedlichen Einstellungen und ihre Auswirkungen auf Ihr Verhalten resp. dasjenige Ihres Kollegen können beeinflussen, wie die Lernenden selbst an das Thema herangehen und mit Ihnen daran arbeiten.

Wer von Ihnen wird wohl mit den Lernenden mehr Freude am Programm myidea haben und welche Klasse wird voraussichtlich mehr von diesem Thema profitieren? Ebenso verhält es sich mit der Einstellung gegenüber den Klassen je nach Beruf und Lehrdauer. In der Pilotphase des Projektes konnte man ab und an hören, dass Lehrpersonen sagten, ihre Lernenden seien nicht kreativ, zeigten kaum Eigeninitiative und könnten auf keinen Fall Gründerin oder Gründer werden. Sie seien ja nur in einer dreijährigen Lehre und darum sicher nicht geeignet, unternehmerisch zu denken und zu handeln. Diese Erwartungshaltungen beeinflussten den Unterricht dieser Lehrpersonen massgeblich, trauten sie ihren Lernenden doch kaum etwas zu. Interessanterweise haben viele dieser Lernenden ihren Lehrpersonen dann das Gegenteil bewiesen, indem sie kreative Ideen lieferten und durchaus unternehmerisches Talent an den Tag legten.



Das Thema «Unternehmerisches Denken und Handeln» lebt davon, dass die Lernenden ihre eigenen Ideen entwickeln, sie diese selbstständig testen und auch eigene Fehler machen. Die Lehrpersonen übernimmt eher die Rolle eines Lerncoaches oder einer Lernbegleitung. Die Arbeit an myidea und dem unternehmerischen Denken und Handeln ist daher, im Vergleich zu anderen Themen, ein relativ freies Format. Das Vertrauen in die Fähigkeiten der Lernenden und das gemeinsame Aushalten des Prozesses ist daher noch wichtiger als bei anderen Themen, die enger geführt werden.

Referenzen

- Kunter, M. & Pohlmann, M. (2015). Lehrer. In E. Wild, J. Möller (Hrsg.), *Pädagogische Psychologie*. Berlin Heidelberg: Springer. doi: 10.1007/978-3-642-41291-2_11.
- Madon, S., Jussim, L., & Eccles, J. (1997). In Search of the Powerful Selffulfilling Prophecy. *Journal of Personality & Social Psychology*, 72, 791–809.
- Madon, S., Gyll, M., Spoth, R., & Willard, J. (2004). Self-fulfilling Prophecies: The Synergistic Accumulative Effect of Parents' beliefs on Children's Drinking Behavior. *Psychological Science*, 15(12), 837–845.
- Merton, R. (1957). *Social Theory and Social Structure*. Glencoe: The Free Press.
- Oelkers J. (2007). *Beurteilen und autonomes Lernen im Gymnasium*. Vortrag an der Kantonsschule Olten. Olten.
- Rosenthal, R. (1974). *On the Social Psychology of the Self-Fulfilling Prophecy: Further Evidence for Pygmalion Effects and their Mediating Mechanisms*. MSS Modular Publications, New York, Module 53, 1-28.
- Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the Classroom*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.

