

Temel Beklenti Etkisi: Kendini Gerçekleştiren Kehanet

H. ANDAÇ DEMİRTAŞ MADRAN

Özet

Giriş

Sınıflandırma Nedir?

Sosyal Sınıflandırma Nedir?

Sosyal Sınıflandırma Sürecinin Sonuçları Nelerdir?

Kalıpyargılar

Beklentiler

Beklenti ve Davranış Arasında Nasıl Bir İlişki Vardır?

Temel Beklenti Etkisi: Kendini Gerçekleştiren Kehanet

Sonuç ve Yorum

Çerçveden Taşanlar

Kaynakça

Özet

İnsan 'zeki', 'düşünen' ve 'sosyal' bir varlık olma nitelikleriyle diğer canlılardan ayrılır. Ancak insanı insan yapan bu üç temel özellik, aynı zamanda onu 'ön-yargı', 'kalıpyargı' ve 'ayrımcılık' gibi kavram ve süreçlerle tanıştırmaktadır. Bu metin, bu ikilemi açıklamak ve adı geçen kavramlarla yakından ilişkili olan 'kendini gerçekleştiren kehanet' sürecini irdelemek amacını gütmektedir.

Giriş

Adeta bir bilgisayar gibi işleyen insan beyni, elbette ilham kaynağı olduğu ve ürettiği bu teknoloji harikalarından da öte, çok daha karmaşık bir bilgi işlem mekanizmasına sahiptir. Çok çeşitli kaynaklardan gelen, sınırsız ve baş edilmesi güç bir bilgi yüküyle karşı karşıya kalan insan beyni, işini kolaylaştıracak çözüm yolları üretmektedir. Çünkü her ne kadar kusursuz görünse de, bu yükü kaldırmaya yetecek kapasiteye sahip değildir. Karşı karşıya kaldığı bilgi seliyle baş etmek ve tek tek her bir uyarıcıya dikkat yönelip onları algılamak, çözümlemek, yorumlamak, saklamak, güncellemek, gerektiğinde bellekten çağırıp tekrar kullanmak için yeterince zamanı da yoktur.

Sözü edilen bu yükün altından kalkmanın tek yolu ‘bilişsel cimrilik’, yani zihinsel enerji tasarrufu yapmaktır. Diğer bir ifadeyle, uyarıcıları gerektiği kadar çok zaman ve emek ayırmadan bilgi işleme tabi tutmak; en kestirme, en az zaman ve çaba gerektiren bilgi işleme yolunu seçmektir. Bu yol da öncelikle ‘sınıflandırma’ (*categorization*) sürecinden geçer.

Sınıflandırma Nedir?

İnsanoğlu gördüğü her bir nesneyi tek tek değerlendirmeye almak yerine, daha önce gördüğü, tanıdığı nesnelere belirli ölçütler çerçevesinde sınıflandırarak algılama yolunu seçer. Uyarıcıları belirli ortak özellikleri çerçevesinde aynı grup ya da sınıf içinde değerlendirmek, yukarıda da sözü edildiği gibi, bilgi işlem yükünü azaltır (Tajfel ve Forgas 1981).

Kalemleri, renklerini temel aldığımızda ‘renkli kalem’ ve ‘siyah kalem’, materyallerini temel aldığımızda ‘kurşun kalem’, ‘tükenmez kalem’, ‘dolma kalem’ şeklinde sınıflandırabiliriz. Gördüğümüz bir tükenmez kalemin, diğer kalemlerden belirli özellikleri açısından farklı olduğunu ve daha önce görmüş olduğumuz tükenmez kalemlere benzer olduğunu biliriz. Böylece kalem satın alacağımız zaman kırtasiyedeki görevliye tüm kalemleri tek tek sergilemek yerine, sadece bir grup kalemi bize seçenek olarak sunma işi düşer ve her ikimiz de karşılıklı olarak zaman kazanırız.

Benzer şekilde yolları, şehirleri, binaları, mutfak eşyalarını, taşıtları, yiyecekleri, içecekleri, bitkileri ve daha birçok şeyi sınıflandırarak algılarız. Tüm bunların yanında, aynı işlemi insanları algılamakta da gerçekleştiririz. Bu süreç ‘sosyal sınıflandırma’ (*social categorization*) olarak adlandırılmaktadır.

Sosyal Sınıflandırma Nedir?

Bilindiği gibi, insanı diğer canlılardan ayıran en temel niteliklerden biri de ‘sosyal’ yönüdür. Dolayısıyla insanın algı dünyası sadece nesnelere sınırlı değildir. Diğer insanlarla kesintisiz bir etkileşim içinde olan insan, bir yandan da ‘sosyal algı’ sürecinin getirdiği bilgi yüküyle karşı karşıyadır. Onlardan gelen mesajları değerlendirmek, anlamlandırmak, yorumlamak ve ilişkilerini bu yönde düzenlemek zorundadır.

Sosyal algının getirdiği bilgi yükünü hafifletmenin, bu yönde bir bilişsel tasarruf yapmanın yolu da sosyal sınıflandırmadan geçmektedir. Sosyal sınıflandırma, iki ya da daha fazla bireyi ortak özellikleri çerçevesinde, her birini benzer şekilde algılayıp, her birine bu algı doğrultusunda benzer tepkiler vermek için sınıflandırmak/gruplandırmaktır (Smith ve Mackie 1995).

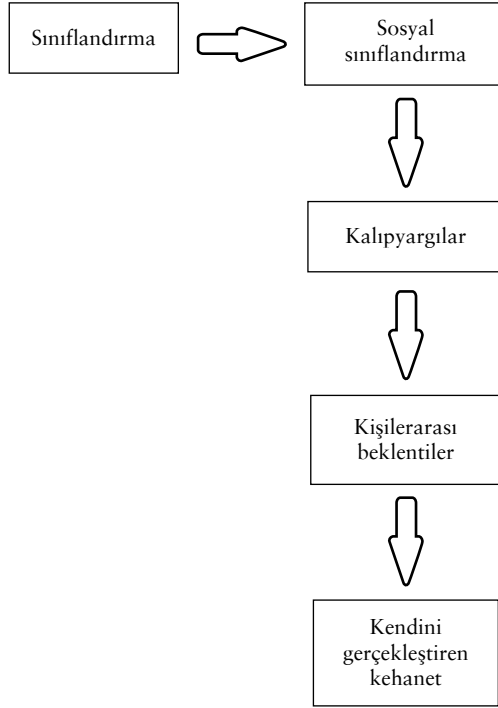
Bu süreç insanların kendi başlarına birer birey olarak değil de bir toplumsal sınıfın (kategori) üyesi olarak algılanmalarıyla sonuçlanır. Böylece bireyler, ‘insanlar’ olarak değil de ‘erkekler’, ‘kadınlar’, ‘Aleviler’, ‘Budistler’, ‘yaşlılar’ diye adlandırılırlar. *Cinsiyet, etnik köken* ve *yaş*, sosyal sınıflandırmanın temelleridir.

Sosyal sınıflandırmanın belirgin bilişsel sonuçları vardır. Öncelikle, aynı sınıfta yer alan bireyler arasındaki benzerlikleri ve ayrı sınıflardan gelen bireyler arasındaki farklılıkları abartma eğilimindedir (Hogg ve Abrams 1988). Diğer bir ifadeyle, aynı sosyal sınıfta yer alan bireyler aşırı genelleme yoluyla tümüyle birbirine benzer, diğer sınıfların bireyleriyle de son derece zıt özelliklere sahip olarak algılanmaya başlanır. Sınıflandırma eylemi, bireyi koyduğumuz sınıfa uygun olmadığı düşünülen niteliklerle karşılaştığımızda, bu yeni bilginin reddedilmesine, görmezden gelinmesine ya da istisna olarak değerlendirilmesine yol açar.

Bize bilişsel tasarruf sağlayan bu süreç, bu olumlu katkısının yanında, bize çok büyük toplumsal bedeller de ödetmektedir. Kişilerarası çatışmalara, iç ve dış savaşlara, fırsat eşitsizliklerine zemin hazırlayan ayrımcılığın tohumları tam da bu süreçle atılmaktadır (Demirtaş 2004).

Sosyal sınıflandırma, kalıpyargı temelli bir sosyal algıyı beraberinde getirmektedir. Kişilerarası iletişim sürecinde kalıpyargılar bireylerin birbirlerine ilişkin beklentilerine rehberlik etmekte, oluşan kalıpyargı temelli beklentiler de zamanla kendini gerçekleştirmektedir. İzleyen alt bölümlerde, **Şekil 3.1**’de belirtilen kavramlar ve bu kavramlar arasındaki ilişkiler ele alınmaktadır.

ŞEKİL 3.1
Sosyal Sınıflandırma Sürecinin Sonuçları



Sosyal Sınıflandırma Sürecinin Sonuçları Nelerdir?

Kalıpyargılar

Sosyal sınıflandırma sonucunda insanların gruplara ayrılarak algılandıklarını belirtmiştik. Bu süreç sonrasında bireyler sosyal gruplara ilişkin bilgi, inanç ve beklentilerini içeren bilişsel bir yapı geliştirirler. Bu bilişsel yapıya ‘kalıpyargı’ adı verilir.

Kavramı ilk kez kullanan Lipmann’a (1922) göre kalıpyargılar, sosyal sınıfları betimleyen ‘beyindeki resimler’dir. Belirli bir grubu sevmediğini dile getirmek bir önyargıyken, o grubu sevmeme gerekçesi olarak dillendirilen, grup üyelerine yüklenmiş özellikler birer kalıpyargıdır. Kalıpyargılar bir grubun üyelerine atfedilen, aşırı genellenmiş inançlardır. “Kadınlar matematik-

ten anlamaz”, “Sarışınlar aptaldır”, “Soğuk ülkenin insanı soğuk olur” gibi ifadeler kalıpyargıya örnek olarak verilebilir.

Düşünen ve sosyal bir varlık olan insan, sosyal davranış örüntülerini anlama yönünden doyumsuz bir istek ve merak içindedir. Sosyal psikologlara göre insanlar amatör birer psikologdur ve diğer insanların kişilikleri, içinde buldukları koşullar ve ait oldukları gruplar ışığında onların neden davrandıkları gibi davrandıklarını araştırır, gelecekteki davranışlarına ilişkin tahminlerde bulunurlar (Hamilton, Sherman ve Ruvolo 1990). Bu araştırma merakı onları kalıpyargılarının rehberlik ettiği bir ‘beklenti oluşturma’ sürecine iter. Kalıpyargılar, belli bir grubun ve üyelerinin hangi niteliklere sahip olması ve nasıl davranması gerektiğine ilişkin ‘beklenti’lerin temel kaynağıdır.

Kalıpyargılar, belirli bir kültürün içinde her grubun üyeleri için ‘beklenen davranış’ kalıplarını belirler. Sosyal normlar ve yaptırımlar bu beklentileri hayata geçirir. Geleneksel cinsiyet rollerini ele alalım. Kadınlar ve erkekler, bu yöndeki sosyal normlara karşı gelmenin yaptırımıyla yüzleşmek yerine beklentiler doğrultusunda hareket etmeyi yeğlemektedirler. Grup üyeleri ‘isteyerek ya da istemeyerek’ beklentilere uygun davrandığında, davranışları kalıpyargıyı haklı çıkarır ve böylece kalıpyargı daha da kalıcılıştır.

Beklentiler

Kimin, ne zaman, nerede, nasıl davranacağına ilişkin beklentilerimiz vardır. Bu beklentiler büyük oranda karşımızdaki bireyin grup üyelikleri ve bu üyelikleri doğrultusunda onlara yüklediğimiz kalıpyargılar tarafından şekillendirilir.

Beklentiler, kimi zaman ‘davranışsal eğilim’e ilişkin olabilir. Aynı gruba, sosyal sınıfa mensup bireylerin benzer davranışlar sergilemesini bekleriz. Örneğin, “Müslüman kadınların başı kapalıdır”, “Hemşireler yardımseverdir”, “Erkekler matematikten anlar” gibi.

Beklentiler kimi zaman sosyal normlar tarafından belirlenir. Her toplumda, kimin hangi koşullar altında nasıl davranmasının ve nasıl olmasının bekleneceği yönünde kurallar vardır. İnsanların belli bazı koşullarda bazı davranışları sergilemesini bekleriz; çünkü beklendiği gibi davranmazlarsa kendilerini yerilme, kovuşturulma ya da bir başka sosyal yaptırımla karşı karşıya bırakmış olurlar. Örneğin, “Büyüklerin karşısında bacak bacak üstüne atılmaz”, “Çocuklar her söze karışmaz”, “Kadınlar elinin hamuruyla erkek işine karışmaz”.

Beklentiler bazen de belirli bir bireye ilişkin oluşturulurlar. Belli bir ko-

şulda saldırganlık gösteren bir bireyin, ileride, benzer bir koşulda yine benzer bir davranış sergilemesini bekleriz. Bu tür beklentilerimizin altında, gelecekteki davranışın, tüm koşullar benzer olduğunda, geçmişteki davranışın tekrarı olacağına ilişkin öğrenmelerimiz yatar (Demirtaş 2004).

Yapılan yüzlerce araştırmadan yola çıkarak, kişilerarası beklentilerin, çevremizdeki bireylere ilişkin algı ve davranışlarımız ve aynı zamanda karşı tarafın davranışları üzerinde önemli bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz.

Beklenti ve Davranış Arasında Nasıl Bir İlişki Vardır?

Beklentiler birçok araştırmaya konu olmuştur; çünkü bu konu kişilerarası çatışma ve tartışma, kalıpyargı ve önyargı, eğitimde fırsat eşitsizliği, sağlık hizmetlerinin yeterliliği, uluslararası ilişkiler, siyasal davranış ve oy verme, cinsiyet rolleri gibi birçok konuyla iç içedir.

Beklentiler, aynı zamanda ‘sonuçları’ nedeniyle de araştırmaya değerdir. Daha önce de değinildiği gibi, beklentilerin davranışa (hem algılayıcının kendi davranışlarına hem de hedef kişinin davranışlarına) yön verme gücü vardır.

Beklentiler davranışa iki şekilde yön verebilir:

- a. Beklentiler *algısal uyuma* ya da *algısal yanlılığa* yol açar. Algılayıcılar, bazı durumlarda sosyal olayları beklentileriyle tutarlı olacak şekilde algılar, yorumlar ve hatırlarlar. Beklentiye uyumun bu türü, kendini gerçekleştiren kehanetteki gibi hedef kişinin davranışlarında değil, algılayıcının zihninde yer alır. Kız öğrencilerin sayısal becerilerinin düşük olduğu kalıpyargısına sahip olan bir birey, seçici algılama yoluyla beklentisine uygun davranan bireylere dikkat yöneltecek, başarılı olanları ‘istisna’ olarak değerlendirecek ya da bu durumu şans faktörüyle ilişkilendirecektir. Böylece beklentisine uygun olan bireylere dikkat yönelttiği ve beklentisine uygun olmayanları istisna saydığı için, kalıpyargısı ve bu yöndeki beklentisi pekiştirilip daha da kalıcı hale gelecektir.
- b. Beklentiler *davranışsal uyuma* da yol açabilir. Hedef kişi ya da kişilerin, algılayıcının kalıpyargı ve beklentilerine uyum sağlayacak şekilde davranmasıyla sonuçlanan bu davranışsal uyum sürecine ‘kendini gerçekleştiren kehanet’ adı verilmektedir. Temel beklenti etkisi olarak değerlendirilen bu süreç çok sayıda araştırmaya konu olmuş ve bu süreci açıklamak üzere çeşitli modeller geliştirilmiştir (Demirtaş 2004).

Temel Beklenti Etkisi: Kendini Gerçekleştiren Kehanet

Pek çok çalışma, insanların başka insanlara ‘beklentilerine uygun davranmalarını sağlayacak şekilde’ davrandıklarına ilişkin kanıtlar ortaya koymaktadır. Bireylerin, diğer insanları sosyal sınıflara ayırarak algıladıklarına, ait oldukları sosyal sınıfı temel alarak onlar hakkında çeşitli kalıpyargılar oluşturmalarına ve bu kalıpyargıların da hedef grup üyelerine ilişkin birçok beklentiyi içerdiğine değinmiştik. İşte sözü edilen bu beklentiler de, hem algılayıcının kendi davranışını, hem de davranışsal uyum yoluyla hedef kişi ya da kişilerin davranışını etkilemektedir.

Temel beklenti etkisini, ilk olarak toplum bilimci Robert Merton (1948) ele almış, bu sürece ‘*kendini gerçekleştiren kehanet*’ adını vermiştir. Ona göre (Merton 1948, s. 194); belli bir duruma ilişkin tanımlamalar (kehanetler ya da beklentiler), bir süre sonra bu durumun ayrılmaz bir parçası haline gelirler ve bu da daha sonraki gelişmeleri etkiler. Kendini gerçekleştiren kehanet, başlangıçta, durumun yeni bir davranışa yol açan yanlış bir tanımlamasından ibaretken, sonunda, temelde yanlış olan bir durumu gerçeğe dönüştürür.

Kendini gerçekleştiren kehanet oldukça yaygın biçimde işleyen bir süreçtir ve kalıpyargıların kalıcı hale gelmesi ve yaygınlaşmasında oldukça etkilidir. Belli bir grubun üyelerinin nasıl olmaları ve nasıl davranmaları gerektiğine ilişkin beklentiler geliştirdiğimizde, bu süreç devreye girer. Yeni tanıştığımız bir grup insana samimi davranma olasılığımız, onların mesafeli ve içten pazarlıklı olduklarına inandığımızda, sıcak ve dost canlısı olduklarımızı düşündüğümüzde olduğundan çok daha azdır. Büyük olasılıkla, samimi bulmadığımız bir grubun üyelerine, beklentilerimiz doğrultusunda mesafeli davranırız. Sonuç olarak, onlar da bizim soğukluğumuza gücendir ve bize bu doğrultuda karşılık verirler. Böylece, onlara ilişkin beklentimiz, aslında temelde bizim kendi davranışımızla biçimlenmiş olsa da, kendini doğrulamış olur.

Bu sürece klasik bir araştırmayla örnek verilebilir. Rubovits ve Maehr (1973) birçok beyaz tenli orta sınıf öğretmenin, alt sınıftan gelen siyah tenli öğrencilerden çok düşük akademik başarı beklediğini ortaya koymuşlardır. Bu beklentinin etkisini incelemek için 66 öğretmenden dörder kişilik öğrenci gruplarına ders vermeleri istenmiştir. Her grupta iki beyaz tenli ve iki siyah tenli öğrenci bulunmaktadır. Dersler sırasında, gözlemci, öğrencilerin yanına oturmuş ve öğretmenin davranışlarını; dikkat yöneltme, yüreklendirme, düzeltme, reddetme, övme ve eleştirme oranları açısından kaydetmiştir. Sonuçta, beyaz tenli öğrencilere daha fazla dikkat yöneltildiği, siyah tenli öğrencilere

rinse daha az övülüp yüreklendirildiği, daha çok eleştirildiği ve yanıtlarının daha çok reddedildiği gözlenmiştir.

Kendini gerçekleştiren kehanet birçok kalıpyargının gerçeğe dönüşmesinde ve ayrımcılığın hayata geçmesinde etkili bir süreçtir. Cinsiyet, ırk ve etnik kökene dayalı ayrımcılığın sürmesinde, fiziksel çekiciliğin kişilerarası algıdaki yerinin belirlenmesinde, eğitimde fırsat eşitsizliklerinin yaşanmasında ve daha birçok toplumsal olayda kendini göstermektedir.

Bu konuya duyulan ilgi, Merton'un çalışmalarının ardından Rosenthal'ın 1960'lı yıllarda araştırmacı beklentisine odaklanan çalışmalarıyla daha da artmıştır. Rosenthal ve arkadaşlarının araştırmaları, araştırmacıların, deneklerini (insan ya da hayvan) bilinçli ya da bilinçsiz olarak, kendi beklentilerini doğrulayacak davranışlara itecek şekilde etkileyebildiklerini göstermiştir (Rosenthal 1993). Rosenthal'ın 1966'da yayımlanan *Davranış Bilimlerinde Araştırmacı Etkisi* adlı kitabı, yıllardır az çok bilinmesine karşın, titizlikle ele alınmamış olan 'araştırmacı beklentisinin etkileri' konusunu daha kapsamlı ve açık bir şekilde gözler önüne sermiştir. Son yıllarda araştırmacı beklentisinin etkilerini, araştırmada ortaya çıkabilecek yanlılıkları engelleyebilmek ya da en azından olabildiğince azaltabilmek için gösterilen çabalar (araştırmacıları eğitme, kontrol grupları kullanma, araştırmacı-denek etkileşimini mümkün olduğunca sınırlandırma gibi), Rosenthal'ın çalışmalarından elde edilen sonuçların ne kadar önemli doğurguları olduğunu göstermektedir.

Rosenthal ve Jacobson'un 1968'de yürütmüş oldukları, öğretmen-öğrenci etkileşimini ele alan *Sınıftaki Pygmalion* adını verdikleri çalışma çok ses getirmiştir. Araştırmacılar, bir ilkokulda öğrencilere yaygın olarak kullanılan bir zekâ testi uygulamışlar (akt. Rosenthal 1993). Öğretmenlere, rastlantısal olarak seçilen ve aslında sınıf arkadaşlarından herhangi bir farkı olmayan bir grup öğrencinin test sonuçlarına göre 8 ay içinde çok büyük bir 'zihinsel gelişim' gösterecekleri belirtilmiştir. Dönem sonunda aynı test aynı öğrencilere tekrar uygulanmış ve zihinsel gelişim göstereceği söylenen çocukların, gerçekten dikkate değer bir zihinsel gelişme gösterdikleri ortaya konmuştur. Rosenthal ve Jacobson'a (1968) göre, bu fark tümüyle öğretmenlerin kafasında oluşturulmuş olan beklentilerden kaynaklanmaktadır. Öğretmenler daha iyi gelişim göstereceği söylenmiş olan öğrencilere, geliştirmiş oldukları olumlu beklentiler doğrultusunda daha sabırlı ve yüreklendirici davranmış, beklentilerini onlara ses tonu, yüz ifadesi ve benzeri yollarla iletmışlerdir. Bu durum da öğrencilerin kendilerine ilişkin algılarını olumlu yönde etkileyerek onları daha fazla çalışmaya güdülemiştir.

Bu çalışmanın sonuçları doğrultusunda Rosenthal ve arkadaşları 1982’de ‘Dört Etmen Modeli’ni geliştirmişlerdir (akt. Rosenthal 1993). Öğretmen-öğrenci etkileşimi üzerine kurulmuş olan modelde öğretmenlerin (aynı zamanda doktor, anne-baba, işveren gibi diğer otorite figürlerinin) bazı öğrencilerden (ya da hasta, çocuk ve çalışanlarından) daha üstün bir başarı beklmeleri sağlandığında, bu ‘özel’ kişilere dört boyutta daha farklı davranışları belirtilmektedir. Bu boyutlar;

- 1) *Ortam*: Öğretmenler, özel olduğunu düşündükleri öğrenciler için çok daha sıcak bir sosyo-duygusal ortam yaratmışlardır. Bu durum, daha sık göz teması kurma ve gülümseme gibi sözsüz iletişim yollarıyla kendini göstermiştir.
- 2) *Geri bildirim*: Öğretmenler, bu öğrencilere, davranışları hakkında çok daha ayrıntılı geri bildirimler vermişlerdir.
- 3) *Girdi*: Öğretmenler bu özel öğrencileri eğitmek için daha çok çaba harcamışlar, onlara daha fazla miktarda ve içeriği daha karmaşık bilgiler yüklemişlerdir.
- 4) *Çıktı*: Bu öğrencilere, diğerlerine kıyasla sorulara yanıt vermeleri için daha fazla izin verilmiş ve daha uzun bir zaman dilimi sunulmuştur.

Dört Etmen Modeli 1989’da biraz değişime uğramış ve ‘Duyuş-Çaba Modeli’ olarak yeniden adlandırılmıştır.

Kuşkusuz bu iki model dışında bu konuya ilişkin pek çok yeni model önerilmiştir. Tüm bu modellerin önemle değindiği önemli bazı ortak aşamalar vardır. Bunları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür:

1. Algılayıcının hedefe/hedef kitleye ilişkin, kalıpyargılara dayalı, çoğunlukla asılsız olan beklentiler oluşturması,
2. Algılayıcının bu beklentilerinin, onun hedefe/hedef kitleye yönelik davranışını etkilemesi,
3. Hedefin/hedef kitlenin, bu davranışa, algılayıcının beklentilerine uyum sağlayacak şekilde tepki vermesi.

Kendini gerçekleştiren kehanet sürecinin varlığını doğrulayan pek çok bilimsel çalışma vardır.

Snyder, Berscheid ve Tanke (1977) araştırmalarında, erkek deneklere

televizyonda bir kadınla konuşturulacaklarını (eşleştireceklerini) söylemişler ve her bir deneye, bu kişiye ait olduğunu belirterek ‘çekici’ ya da ‘çekici olmayan’ bir kadın fotoğrafı göstermişlerdir. Araştırmacıların beklentisi, erkek deneklerin, kadınların çekiciliğine ilişkin kalıpyargılı inançlarının, onları, araştırmadaki eşlerinin nitelikleri yönünde bazı beklentilere yönelteceği yönündedir. Araştırma sonucunda, beklendiği gibi, erkek denekler bu beklentileri doğrultusunda hareket etmiş ve onların bu davranışları da araştırmadaki eşlerinin davranışını etkilemiştir. Çekici olduğu düşünülen ve bu doğrultuda davranılan kadınların araştırmadaki eşlerine, çekici olmadığı düşünülen kadınlardan daha sıcak ve girişken davrandıkları görülmüştür.

Skrypnek ve Snyder (1982), erkek deneklerden yüz yüze iletişim olmadan, bir başka bireyle bir dizi görevin paylaşımı konusunda tartışmalarını istemişlerdir. Deneyde üç koşul yaratılmıştır. Aslında bir kadın olan partner koşullardan birinde erkek olarak, diğerinde kadın olarak tanıtılmış, üçüncü bir koşulda da cinsiyeti hakkında herhangi bir bilgi verilmemiştir. Görevler, araştırmacı tarafından toplumda en çok ‘kadınsı’ ve ‘erkeksi’ olarak etiketlenen görevler arasından seçilmiştir. Deneklerin partnerlerinin kadın olarak tanıtıldığı koşulda, karşı tarafı kadınsı görevleri üstlenmeye ikna etme yönünde diğer iki koşulda olduğundan çok daha büyük bir emek harcadıkları gözlenmiştir.

Sonuç ve Yorum

Bu metinde anlatılanlar, insanların zihinsel yüklerini azaltmak için seçtikleri sosyal sınıflandırma sürecinin ne denli büyük bir bedeli olabileceğini gözler önüne sermektedir.

İnsanlar diğer insanları sosyal sınıflandırma süreci sonunda sosyal sınıflara ayırarak algılamaktadırlar. Ardından, sosyal sınıflara ilişkin kalıpyargılar ışığında, onların sahip oldukları nitelikler ve davranışsal eğilimler hakkında birtakım beklentiler oluşturmaktadırlar. Kişilerarası iletişim sürecinde (özellikle algılayıcı bir otorite figürü konumunda ise) bu beklentiler, algılayıcının davranışlarını şekillendirmekte ve hedefe/hedef kitleye bu beklentilerin etkisiyle farklı davranmasına yol açmaktadır. Hedef/hedef kitle de, zamanla, maruz kaldığı bu davranışların temelinde yatan beklentilere uygun tepkiler vermeye başlamaktadır.

Örneğin, matematik dersinde çok başarılı olan bir kız öğrencinin, anne-babasının kendisi hakkında sahip olduğu olumsuz beklentiler nedeniyle, onlardan defalarca sözlü ya da sözsüz mesajlar yoluyla “Matematikten anlamaz, başaramaz” geribildirimini aldığını düşünelim. Bu geribildirimlerin, bu

kız öğrencinin bu yönde bir güdülenme kaybı yaşamasına yol açması ve anne-babasının ‘kızlar’ için uygun gördüğü alanda daha başarılı olacağı yönünde bir inanç geliştirmesine neden olma olasılığı yüksektir. Diğer yandan, yaşadığı güdülenme kaybı nedeniyle, zamanla matematik dersindeki başarısının düşmesi ve öğrencinin de bu durumu “Aslında gerçekten matematikten anlamıyorum” yorumuyla karşılması da şaşırtıcı bir sonuç değildir.

Bunun yanında beklentilerin her zaman kendini gerçekleştirmediği, aynı zamanda ‘kendini gerçekleştirilmeyen kehanet’in de var olduğu durumlardan söz edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, kehanetin aksinin söz konusu olduğu durumların da olduğunu gösteren araştırmalar vardır. Ancak, yapılmış olan meta-analiz çalışmaları, kendini gerçekleştiren kehanetin kural, kendini gerçekleştirilmeyen kehanetin ise istisna olduğu görüşünü destekler niteliktedir.

Sonuç olarak, varlığı tartışma götürmeyen bu beklenti etkisinin sosyal ve bireysel boyutlardaki bedeli; otorite figürleri (öğretmenler, işverenler, devlet adamları ve anne-babalar), cinsiyet, ırk ve sosyal sınıf gibi etmenler ışığında belirli bir bireye ya da gruba ilişkin gerçek dışı düşük beklentiler geliştirdiklerinde oldukça ağır olmaktadır. Özellikle anne-baba, öğretmen gibi ‘önemli diğerleri’ adı altında topladığımız bireylerin, genel olarak, bireysel ve toplumsal gelişim üzerinde ne gibi bir güdüleme ve yönlendirme gücüne sahip oldukları herkes tarafından bilinen bir gerçektir. Sahip olduğu potansiyeli açığa çıkaramayan, yeteneklerini keşfetmesini sağlayacak uygun/yeterli eğitim olanaklarına ulaşamayan ve sergileyebileceğinin çok daha altında bir edim sergileyen belirli sosyal sınıf üyelerinin (kadınlar, siyah tenliler, sosyo-ekonomik düzeyi düşük öğrenciler, belirli bir etnik gruptan gelenler...) yaşadıkları engellenmenin altında, büyük oranda bu beklenti etkisi yatmaktadır. Böylece, aslında gerçek olmayan birtakım bireysel farklılıklar (örneğin, kadımlarla erkekler, Siyahlarla Beyazlar arasında doğuştan var olmayan, sonradan oluşturulmuş farklılıklar) hayata geçmekte, toplumsal gruplar arasında gerçek olmayan farklılıklar yaratılmakta, önyargı ve ayrımcılık pekişerek güçlenmektedir.

Çerçeveden Taşanlar

Bu metinde, sosyal sınıflandırmadan kendini gerçekleştiren kehanete giden yolda kalıpyargıların nasıl kemikleştiği, bu sürecin önyargı ve ayrımcılığı nasıl pekiştirdiği vurgulanmaktadır. Ancak bunun yanında, temel beklenti etkisi olan kendini gerçekleştiren kehanet sürecinin ‘olumlu etkileri’ de göz ardı edilmemelidir. Bir öğretmen ya da bir anne-baba, kalıpyargı temelli olumsuz beklentilerinin kendini gerçekleştirmesi yoluyla bir öğrencinin başarısını

olumsuz yönde etkileyebiliyorsa, aynı etkinin bir de öteki ucu olduğu unutulmamalıdır. Diğer bir deyişle, otorite figürleri, hedefe/hedef kitleye ilişkin gerçek ya da gerçek dışı ‘olumlu’ beklentiler geliştirerek bu sürecin olumlu sonuçlarını gözleyebilirler.

Bu noktada, özellikle de anne-baba ve öğretmenlere düşen, tüm kalıpyargılardan arınarak, sosyal algılarını ‘bireyselleştirmek’, sosyal sınıflandırma sürecinin yarattığı etkiyi olabildiğince bertaraf edebilmektir. Bunu başarmak için, her bir öğrenciyi, belirli sosyal sınıfların üyeleri olarak değil de, ayrı birer ‘birey’ olarak değerlendirmek son derece önemlidir. Ayrıca, onların var olan becerilerini/egilimlerini iyi gözlemlemek, onlara olabildiğince olumlu ve yüksek beklentilerle yaklaşmak ‘beklenti etkisi’nin güzel yüzünün ortaya çıkmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Demirtaş, H. A., (2004) “Sosyal Sınıflandırma, Kişilerarası Beklentiler ve Kendini Doğrularan Kehanet”, *İletişim Araştırmaları*, 2(2), s. 33-53.
- Hamilton, D. L., Sherman, S. J. ve Ruvolo, C. M., (1990) “Stereotype-based expectancies; Effects on information processing and social behavior”, *Journal of Social Issues*, 46(2), s. 35-60.
- Hogg, M. A., ve Abrams, D., (1990) Social motivation, self-esteem and social identity. *Social identity theory: Constructive and critical advances*. D. Abrams ve M. A. Hogg (der.), Harvester Wheat Sheaf, Londra, s. 28-47.
- Lippmann, W., (1922) *Public opinion*, Harcourt Brace, New York.
- Mackie, D. M., Hamilton, D. L., Susskind, J., Rosselli, F., (1996) “Social psychological foundations of stereotype formation”, C. N. Macrae, C. Stangor, M. Hewstone (der.), *Stereotype and stereotyping*, s. 41-47.
- Merton, R. K., (1948) “The self-fulfilling prophecy”, *Antioch Review*, 8, s. 193-210.
- Rosenthal, R., (1993) “Interpersonal expectations: Some antecedents and some consequences”, P. D. Blanck (der.), *Interpersonal expectations: Theory, research, and applications*, Cambridge University Press ve Editions de la Maison des Sciences de l’Homme, Paris, s. 3-25.
- Rubovits, P., Maehr, M., (1973) “Pygmalion black and white”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, s. 210-218.
- Skrypnek, B. J., Snyder, M., (1973) “On the self-perpetuating nature of stereotypes about women and men”, *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, s. 277-291.
- Smith, E. R., Mackie, D. M., (1995) “Social psychology”, Taylor & Francis.
- Tajfel, H., Forgas, J. P. (1981), “Social categorization: Cognitions, values and groups”, J. P. Forgas (der.), *Social cognition: Perspectives on everyday understanding*, Academic Press, Londra, s. 113-41.

ANDAÇ DEMİRTAŞ MADRAN

Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Eğitimde Psikolojik Hizmetler Bölümü mezunudur. Yüksek lisansını Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Eğitimin Psikolojik Temelleri anabilim dalında, doktorasını Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Psikoloji (Sosyal Psikoloji) anabilim dalında tamamladı. Önyargı ve ayrımcılık, sosyal kimlik, saldırganlık, ikna, cinsiyet rolü yönelimi ve yakın ilişkiler üzerine çalışmalar yürütmektedir. *Tutum, Tutum Değişimi ve İkna; Temel Kavram, Kuram ve Araştırmalar* başlıklı kitabın (Ankara: Nobel Yayınevi, basımda) yazarıdır. Başkent Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde öğretim üyesidir.

Bu makale, İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyoloji ve Eğitim Çalışmaları Birimi'nin, Global Dialogue, Açık Toplum Vakfı ve İstanbul Bilgi Üniversitesi desteğiyle yürüttüğü 'Önyargılar, Kalıpyargılar ve Ayrımcılık: Sosyolojik ve Eğitimsel Perspektifler' Projesi kapsamında geliştirilmiştir.

Bu makale içeriğinin sorumluluğu tamamen yazara ait olup, Global Dialogue, Açık Toplum Vakfı ve İstanbul Bilgi Üniversitesi'nin görüşleri şeklinde yansıtılamaz.
