

Теории научения в современной психологии.

**Выполнила: студентка
группы ЗПлМ-117
Галкина М.П.**

* До сегодняшнего дня нет единой теории научения, хотя многие общие законы научения широко признаны и эмпирически подтверждены различными исследователями. В рамках теории научения выделяют три основных направления: Павловское учение, классический бихевиоризм, необихевиоризм.

* Термин «теория научения» применяется преимущественно к психологии поведения. В отличие от педагогических понятий обучения, образования и воспитания теория научения охватывает широкий круг процессов формирования индивидуального опыта, таких как привыкание, запечатление, образование простейших условных рефлексов, сложных двигательных и речевых навыков, реакции сенсорного различия и т.д.

Типы научения

- 1) классическое обусловливание
(И.П. Павлов, Дж. Уотсон)
- 2) оперантное обусловливание
(Б.Ф. Скиннер)
- 3) социальное научение, или
подражание (А. Бандура)

Проблема научения

- И.П.Павлов - русский физиолог (1849-1936) впервые сформулировал **учение об условных рефлексах**, исходя из своих знаменитых опытов, в которых звуки колокольчика вызывали выделение слюны у собаки.
- Уотсон: развитие навыков и новых форм поведения – результат образования условных рефлексов (**обусловливания**)
- Торндайк показал, что научение может быть результатом проб и ошибок при попытках животного решить стоящую перед ним задачу.
- Б.Ф.Скиннер сформулировал принцип **оперантного обусловливания** и считал, что любое поведение определяется его последствиями
- А.Бандура – теории социального научения

Классическое обусловливание

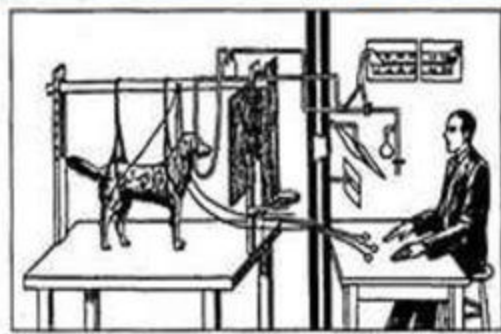


Рис. 6-1. Опыт И. П. Павлова

- * Классическое обусловливание — подразумевает выработку условного рефлекса. В 1927 г. русский физиолог И. П. Павлов проводил эксперименты на собаках. Он наблюдал рефлекторное выделение слюны, как только голодным животным показывали пищу. Пища — это безусловный раздражитель, а слюноотделение — безусловная реакция

Бихевиористские теории

Уотсон (Watson , 1878—1958)



Поведению обучаются.

Всё поведение – результат поэтапного научения.

- Обусловливание

Процесс, благодаря которому определённый ответ связывается с определённым стимулом.

-Классическое обусловливание

-человек или животное обучается связывать нейтральный (условный) стимул с важным (безусловным) стимулом.

-Оперантное (инструментальное) обусловливание

-процесс научения, при котором определённое действие вызывает определённое последствие; если это последствие желательно, человек/животное научается повторять это действие, если последствие имеет аверсивный характер – избегать.

-Подкрепление

-способ обусловливания – последствие действия при оперантном обучении, безусловный стимул – при формировании классического условного рефлекса.



Оперантное научение

- * В основе поведенческого подхода к учению лежат, прежде всего, труды Б. Ф. Skinnera. Этот подход называется теорией подкрепления. Skinner считал, что человеческое поведение можно создать и осуществлять контроль за ним. Учитель может **«управлять» поведением учащегося «по обстоятельствам»**, выборочно давая ему (в зависимости от поведения учащегося) какое-то подкрепление.
- * Skinner назвал основной тип учения **оперантным научением**. Это научение означает научение вести себя каким-то определенным образом исходя из последствий поведения (например, поднятие руки в классе — удачный ответ). Поведение, за которым следуют положительные последствия, возникает чаще и становится более вероятным

Теория научения Э. Торндайк и Б. Скиннер



Когда внимание исследователей привлекли функции безусловного стимула в установлении новой ассоциативной стимульно-реактивной связи, возникла концепция научения, в которой главный акцент был сделан на значении подкрепления. Поиски ответов на вопрос о том, зависит ли научение, то есть установление связи между стимулом и реакцией, от таких состояний испытуемого, как голод, жажда, боль. Их Идея «технологии поведения», построенная на основе положительного подкрепления, согласно которой с помощью подкрепления можно сформировать любой тип поведения. Эта теория полностью игнорировала необходимость ориентировки субъекта в условиях собственного действия. Развитие Б. Скиннер отождествляет с обучением, указывая лишь на единственное их различие: если обучение охватывает небольшие отрезки времени, то развитие – относительно продолжительные периоды. Иначе говоря, развитие есть сумма обучении, растянутая на большие временные дистанции. По Б. Скиннеру, поведение целиком и полностью определяется влиянием внешней среды и так же, как поведение животных, может быть «сделано» и проконтролировано. Главное понятие Б. Скиннера – подкрепление, т.е. увеличение или уменьшение вероятности того, что соответствующий акт поведения повторится снова. Подкрепление может быть положительным или отрицательным. Положительное подкрепление в случае детского поведения – это одобрение взрослых, выражаемое в любой форме, отрицательное – недовольство родителей, страх перед их агрессией.



Законы Э. Торндайка

По Торндайку, начальным моментом поведенческого акта является наличие так именуемой проблемной ситуации, т.е. таковых наружных критерий, для выхода из которых у животного нет готового двигательного ответа. Разрешение проблемной ситуации определяется взаимодействием организма и среды как одного целого. Животное осуществляет активный выбор действий, а формирование данных действий происходит методом упражнений.

Торндайк определил свою концепцию в ряде законов:

- закон упражнения – сила связи меж реакцией на ситуацию с самой ситуацией пропорциональна частоте повторения таковых совпадений;
- закон готовности – повторение таковых совпадений изменяет готовность организма к проведению нервных импульсов;
- закон ассоциативного сдвига – ежели при одновременном действии стимулов какой-то из них вызывает реакцию, то и остальные получают способность вызывать ту же самую реакцию (законы 1–3 были известны в психологии и ранее, но Торндайк перенес смысловой упор с постулирования формирования ассоциаций снутри нервной системы на установление связей меж движениями и наружными событиями);
- закон эффекта гласит, что для реакции, за которой следует вознаграждение или состояние удовлетворения, вероятность повторения возрастает, а для реакции, вызывающей вредное или неприятное последствие, вероятность повторения снижается. Таким образом, успех инструментального научения приписывается тому факту, что выработанное поведение может быть непосредственно изменено его последствиями.

Р. Сирс

- Известный американский психолог Р. Сирс изучал отношения родителей и детей, находясь под влиянием психоанализа. Будучи учеником К. Халла, он разработал собственный вариант соединения психоаналитической теории с бихевиоризмом
- сосредоточил внимание на изучении внешнего поведения, которое может быть измерено. В активном поведении он выделял действие и социальные взаимодействия.

Теория научения К. Халла

Научение происходит за счет того, что при каждом ответе возникает подкрепление в виде частичного удовлетворения потребности.



Ключевое понятие в теории научения Халла – побуждение.

Два вида побуждений:

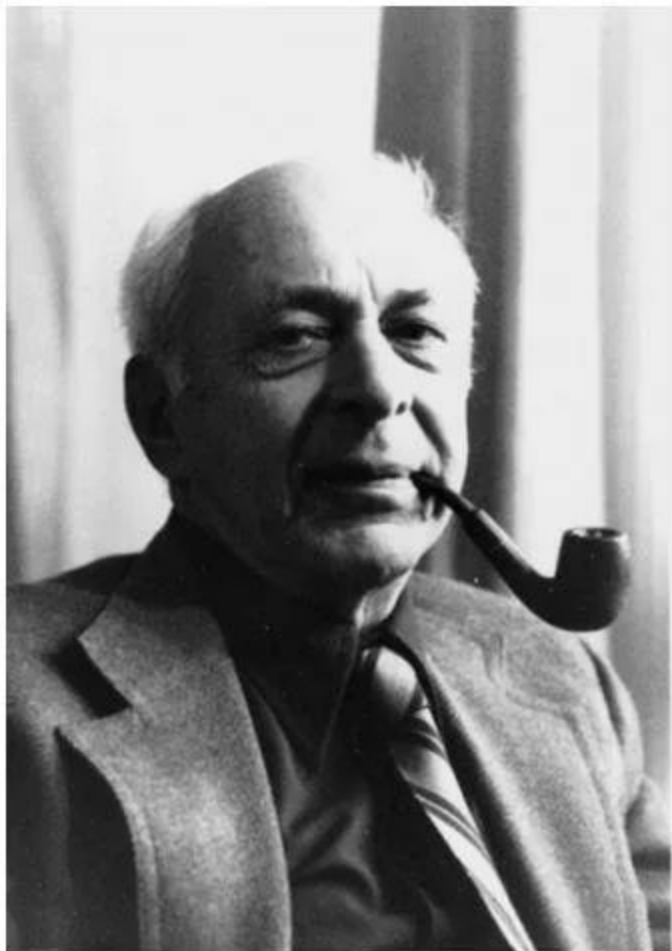
- Первичные – биологические потребности, связаны с выживанием организма
- Вторичные – появляются в результате научения и относятся к стимулам окружающей среды

Научение происходит за счет того, что при каждом ответе возникает подкрепление в виде частичного удовлетворения, т.е. «редукции» потребностей. Индивид учится реагировать определенным образом, если вследствие этого уменьшается влечение– например, в еде или сексе. Такая реакция становится привычкой. Согласно Халлу, привычка, становящаяся сильнее с каждым подкреплением, – основной закон научения.

В отсутствие привычек и потребностей человек не станет осуществлять никаких действий.

Поскольку ни один из этих психодинамических факторов нельзя наблюдать непосредственно, Халл назвал их «психическими конструктами», выступающими «промежуточными переменными» между стимулом и реакцией.

Теория социального когнитивного научения Дж. Роттера



Основные идеи:

- Интеракционизм
- Пожизненное формирование личности
- Проактивность
- Предсказание поведения (ожидание успеха, ценность подкрепления, контекст, поведенческий потенциал)
- Локус контроля

Теория подкрепления Долларда и Миллера

- Основывается на теории подкрепления К. Халла + влияние психоанализа и социальной антропологии;
- Джон Доллард (1900-1980) - социолог; Нил Миллер (1909-2002) – психолог;
 - *«Научение происходит в соответствии с определенными психологическими принципами. Не всегда все дело в практике. Связь между ключевыми раздражителем и реакцией может быть усилена только в определенных условиях. Научающийся должен быть побужден к совершению реакции и получить награду за ответ в присутствии ключевого стимула. Проще можно сказать, что для того, чтобы чему-то научиться, человек должен чего-то желать, что-то замечать, что-то делать и что-то получать...»*



Концепция оперантного обусловливания Б. Скиннера (1904-1990)

Поощрение и наказание как условия формирования нового поведения

Подкрепление

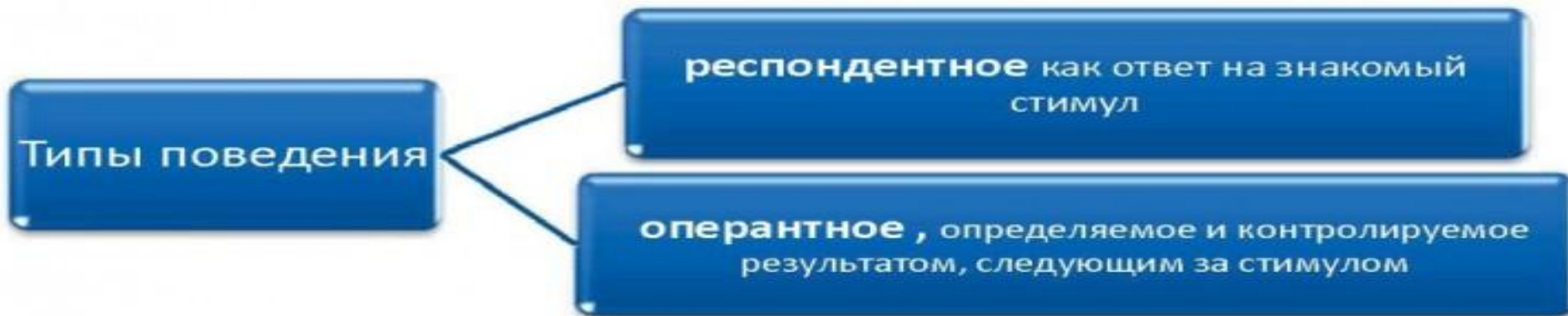
Увеличение или уменьшение вероятности того, что соответствующий акт повторится снова.

Объяснение поведения человека на основе внутреннего побуждения – ненаучно. Поведение целиком определяется влиянием внешней среды. Человеческое поведение так же, как и поведение животных, можно «сделать», создать и осуществлять контроль за ним.

«Дайте мне положительно выраженное обусловливание ... и я выдам вам нужного человека!»
Б.Скиннер.

НАГРАДА не тождественна подкреплению, которое усиливает поведение! Награда не всегда способствует этому.

Типы поведения по Ф. Скиннеру



Согласно представлениям Б. Скиннера, существует рефлекторное и оперантное поведение.

Рефлекторное поведение - это шаблонная реакция, вызываемая стимулом. Отношение между стимулом и реакцией всегда невольное. Примеры рефлекторного поведения – безусловный рефлекс и классический условный рефлекс.

Оперантное поведение определяется событиями, которые следуют за реакцией. Это произвольные приобретенные реакции. Это поведение по сути происходит спонтанно. Если последствия данного операнта для организма благоприятны, то впоследствии это поведение будет повторяться чаще, если неблагоприятны – то реже. Примеры оперантов: нажатие на рычаг, прохождение лабиринта, метание дротиков, игра на фортепиано.

Теория оперантного обусловливания

- Американские психологи Э. Торндайк, Бухрус Скиннер (1904-1990) изучали закономерности решения **проблемных ситуаций** животными. Животное (кошка, собака, обезьяна) должно было самостоятельно найти выход из специально сконструированного **«проблемного ящика»** или из лабиринта.
- Первоначально животные совершали множество хаотичных движений-проб и лишь случайно производили нужные, которые приводили к успеху. При последующих попытках выйти из этого же ящика наблюдалось уменьшение числа ошибок и сокращение количества затраченного времени.
- Тип научения, когда испытуемый неосознанно пробует разные варианты поведения – **операнты** (от англ. operate — действовать), из которых «отбирается» наиболее подходящий, наиболее адаптивный, получил название **оперантного обусловливания**.

*** Патология, согласно бихевиоризму, не недуг, а либо (1) результат неувоенной реакции, либо (2) усвоенная неадаптивная реакция.**

*** (1) Неувоенная реакция или поведенческий дефицит возникает в результате отсутствия подкрепления при формировании необходимых навыков и умений. Депрессия также рассматривается как результат отсутствия подкрепления для формирования или даже поддержания необходимых реакций.**

*** (2) Неадаптивная реакция - результат усвоения действия, неприемлемого для общества, не соответствующего нормам поведения. Такое поведение возникает как следствие подкрепления нежелательной реакции, либо в результате случайного совпадения реакции и подкрепления.**

Н.Миллер и Дж.Доллард.
В 1941г. Ввели в научный
оборот термин «социальное
научение».

ЭМПИРИЧЕСКАЯ БАЗА

КЛИНИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ.

Психопатологическая личность отличается от нормального человека лишь количественно – поэтому изучение поведения невротика выявляет универсальные принципы поведения.

ЛАБОРАТОРНЫЙ МАТЕРИАЛ.

Изучение механизмов поведения животных при помощи экспериментов.

S



МОТИВАЦИЯ

R



ПОДКРЕПЛЕНИЕ



НАУЧЕНИЕ
ФОРМИРОВАНИЕ
ПОВЕДЕНИЯ

ПОВЕДЕНИЕ – следствие
побуждений:

. Первичных (голод, жажда и тд.); могут быть удовлетворены, но не угашены. Сила измеряется количественно.

. Вторичные – возникают как следствие социальных влияний (гнев, вина, сексуальные предпочтения, потребность в деньгах, власти и др. Самые важные среди них – страх и тревожность, вызванные ранее нейтральным стимулом.

**КОНФЛИКТ МЕЖДУ СТРАХОМ И
ДРУГИМИ ВАЖНЫМИ
ПОБУЖДЕНИЯМИ – ПРИЧИНА
НЕВРОЗА.**

ПОДКРЕПЛЕНИЕ – (взамен
принципа удовольствия по
З.Фрейду) - усиливает
тенденцию к повторению
ранее возникшей реакции;
редукция, снятие побуждения
(драйва) .

**Чем сильнее побуждение, тем
больше подкрепление
усиливает связь между
стимулом и реакцией. Если
нет побуждения научение
невозможно!!!**

НАУЧЕНИЕ – усиление связи
между ключевым стимулом и
ответом, который он
вызывает благодаря
подкреплению.

МЕХАНИЗМЫ:

- Метод проб и ошибок
- Подражание, позволяющее уменьшить количество проб и ошибок для приближения к правильному ответу через наблюдение поведения другого.

Н.Миллер и Дж. Доллард рассматривают детство как период преходящего невроза, а маленький ребенок – дезориентированный, обманутый, расторможенный, неспособный к высшим психическим процессам (теория детских травм З. Фрейд). Они считают, что счастливый ребенок – это миф. Задача родителей – социализировать детей, подготовить их к жизни в обществе! Решающую роль в социализации играет мать.

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ

добавляет что-то к ситуации.

- Рабочий, выполнивший свою работу, получает деньги.
- Ребенок, выполняющий поручения родителей, получает одобрение.

ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ ПОДКРЕПЛЕНИЕ

устраняет что-то из ситуации.

- Ребенок, выполняющий надоевшую ему работу, чтобы избежать недовольства родителей.
- Родители, уступающие ребенку, чтобы избежать его агрессии.

ПЕРВИЧНОЕ

Основано на прямом удовлетворении первичных потребностей. Формами подкрепления выступают пища, вода, сильный холод, жара, боль...

УСЛОВНОЕ

Первоначально нейтральный стимул, который приобретает подкрепляющую функцию благодаря сочетанию с первичными. Формами условного подкрепления выступают деньги, знаки любви, одобрения, внимания со стороны других людей.

НАКАЗАНИЕ

В отличие от отрицательного подкрепления, которое усиливает поведение, наказание подавляет его. Осуществляется путем лишения положительного подкрепления или осуществления отрицательного.

Однако наказание не имеет устойчивого эффекта; может прекратить нежелательное поведение, но оно снова возобновится, когда наказание будет отсрочено. Быстро входит в привычку того кто наказывает, но не имеет продолжительного влияния на провинившегося.

Наказание указывает только на то, что человек не должен делать, но не раскрывает как следует поступать! Предпочтение отдается положительному подкреплению человека за желаемое поведение. На создание данных условий должны быть ориентированы все социальные институты.

Теория социального научения Дж. Роттера

- Джулиан Роттер (1916-2014)
- Прогноз поведения на основе 4х переменных: потенциал поведения, ожидание, ценность подкрепления, психологическая ситуация.
- **Потенциал поведения** – вероятность данного поведения, исходя из особенностей ситуации и подкрепления.
- **Ожидание** – субъективная вероятность того, что определенное подкрепление наступит в результате определенного поведения
- **Ценность подкрепления** – степень предпочтения одного подкрепления другому при прочих равных

А.Бандура

Наиболее известный теоретик концепции социального научения второго поколения. Основное внимание уделял феномену научения через подражание. По его мнению многое в поведении человека возникает на основе наблюдения за поведением другого.



*В схему стимул-реакция он включил
ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ (когнитивные) ПРОЦЕССЫ*

1. **Внимание** ребенка к действию модели. Требование к модели – ясность, различимость, аффективная насыщенность, функциональное значение. (при соответствующем уровне сенсорных способностей).
2. **Память**, сохраняющая информацию о воздействиях модели.
3. **Двигательные навыки**, позволяющие воспроизвести то, что наблюдатель воспринимает.
4. **Мотивация**, определяющая желание ребенка выполнить то, что он видит.

- У ребенка в результате наблюдения поведения модели строятся «**внутренние модели внешнего мира**».
- Образец поведения не воспроизводится пока не возникнут соответствующие условия.
- На основе внутренних моделей при определенных обстоятельствах строится реальное поведение, в котором выражаются свойства модели наблюдавшиеся ранее.
- Влияние модели определяется информацией, которую она в себе содержит.

Теория социального научения



- Альберт Бандура (1925-1988) канадский психолог утверждал, что обучение включает и такой процесс, как наблюдение **моделей**.
- Наград и наказаний недостаточно, чтобы научить новому поведению: люди приобретают новые формы поведения благодаря **имитации поведения других людей**. Научение через **наблюдение, имитацию и идентификацию** является формой социального научения.

ТЕОРИИ СОЦИАЛЬНОГО НАУЧЕНИЯ АГРЕССИИ

ПРЯМОЕ И ВИКАРНОЕ НАУЧЕНИЕ НАСИЛИЮ (Альберт Бандура)

Анализ агрессивного поведения требует учета трех
моментов :

- 1) способов *усвоения* подобных действий,
- 2) факторов, *провоцирующих* их появление
- 3) условий, при которых они закрепляются.

Таблица 1. 2. Теория социального научения Бандуры

АГРЕССИЯ ПРИОБРЕТАЕТСЯ ПОСРЕДСТВОМ:

Биологических факторов (например, гормоны, нервная система)

Научения (например, непосредственный опыт, наблюдение)

АГРЕССИЯ ПРОВОЦИРУЕТСЯ:

Воздействием шаблонов (например, возбуждение, внимание)

Неприемлемым обращением (например, нападки, фрустрация)

Побудительными мотивами (например, деньги, восхищение)

Инструкциями (например, приказы)

Эксцентричными убеждениями (например, параноидальные идеи)

АГРЕССИЯ РЕГУЛИРУЕТСЯ:

Внешними поощрениями и наказаниями (например, материальное вознаграждение, неприятные последствия)

Викарным подкреплением (например, наблюдение за тем, как поощряют и наказывают других)

Механизмами саморегуляции (например, гордость, вина)

Примечание: эта теория объясняет усвоение, провоцирование и регуляцию агрессивного поведения.

Детерминанты агрессии

социальные

фрустрация,

физические и вербальные провокации,
характеристики объекта агрессии (пол, раса)
дистрекательство со стороны окружающих

индивидуальные

«устойчивые черты характера и наклонности,
от эмоциональной чувствительности
и тревожности
до установок, ценностных ориентаций
и самосознания личности.

внешние

особенностей среды или
ситуации обитания:
параметры физической среды,
создающие дискомфортные условия

биологические

особенности нервной системы,
конституции

Самозффективность — понятие, введённое А. Бандурой (1977), — убеждение личности в способности человека успешно реализовать поведение, необходимое для достижения ожидаемых результатов. Самозффективность представляет личностную когнитивную переменную, оказывающую влияние на мотивацию и уровень достижений личности.

Можно выделить *три характеристики самозффективности*:

1.уровень — как представления человека о своих возможностях достижения цели определённой сложности;

2.силу — как степень уверенности человека в своей возможности осуществлять определённую деятельность, обуславливающую фрустрационную устойчивость и готовность к преодолению трудностей;

3.широту (обобщённость) области самозффективности, характеризующую перенос убеждений в своей самозффективности, сформированных в одной сфере деятельности, на другие сферы.

Источники самооэффективности

- Достижения в выполнении деятельности (самоинструирование, участие в моделировании, воздействие извне)
- Чужой опыт
- Вербальное убеждение (самовнушение, увещевание и т.д.)
- Физиологическое и эмоциональное убеждение (релаксация, атрибутивный тренинг)

Пример. Эксперимент – Они могут.



**Спасибо за
внимание!**