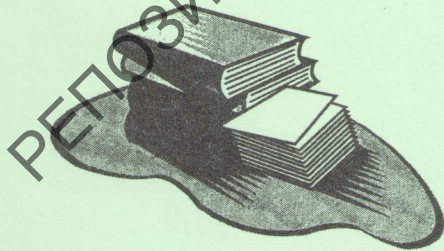


**БИП-ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ**

**С. А. МЕСНИКОВИЧ  
Н. К. ПЛАВНИК**

**ОСНОВЫ  
ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ**



**Минск 2011**

БИП – ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ

С. А. МЕСНИКОВИЧ

Н. К. ПЛАВНИК

# ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ

*Методические рекомендации*

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ

МИНСК

«БИП – ИНСТИТУТ ПРАВОВЕДЕНИЯ»

2011

## 7 БИХЕВИОРАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

**Бихевиоральное направление** – направление психологии, основывающееся на схеме S-R (стимул-реакция). Оно сформировалось в американской психологии на основе идей И.П. Павлова, Дж.Б. Уотсона, Э.Л. Торндайка. В бихевиоральном направлении изучаются условия формирования, закрепления, исчезновения привычек, навыков, поведенческих образцов. Представители бихевиоризма изучают, прежде всего, наблюдаемое поведение и определяющие его факторы среды, а личность приравнивается к промежуточным переменным между стимулом и реакцией.

**Научающе-бихевиоральный** подход к личности, поддержанный Б. Ф. Скиннером, касается открытых действий людей в соответствии с их жизненным опытом. Ключевое отличие оперантного обусловливания от классического состоит в том, что в случае оперантного обусловливания живой организм своим поведением активно воздействует на окружающую среду и сталкивается с теми или иными последствиями. В случае формирования условного рефлекса такого воздействия не наблюдается.

Работа Б. Ф. Скиннера сосредоточена почти полностью на изучении **оперантного** поведения. При оперантном научении организм действует на окружение, производя результат, который влияет на вероятность того, что поведение повторится. Оперантная реакция, за которой следует позитивный результат, стремится повториться, в то время как оперантная реакция, за которой следует негативный результат, стремится не повториться.

Экспериментируя с разными типами подкрепления, Б. Ф. Скиннер вывел одну бесспорную и всегда воспроизводимую закономерность: образцы поведения (операнты), вслед за которыми следуют приятные последствия, в будущем встречаются чаще. Крыса чаще нажимает на педаль, если непосредственно вслед за этим действием она получает кусочек пищи. Человек, которого вкусно накормят в одном из ресторанов города, будет чаще ходить в этот ресторан, даже если он довольно далеко расположен от дома. Эту закономерность Б. Ф. Скиннер назвал «законом выгоды (приобретения)».

Согласно этому, способ, который дает предсказуемые и надежные результаты в формировании поведения, состоит в том, чтобы специально создавать позитивные подкрепления для целевого, желаемого поведения. Логичным кажется и другой способ модификации поведения. Многие предполагают, что поведение, которое наказывается, штрафуются, т.е. ведет к последствиям, для индивида неприятным, должно исчезнуть. Этому выводу, однако, Б. Ф. Скиннер не нашел подтверждения. С его точки зрения, наказание – довольно спорный способ отучить от нежелательного поведения, поскольку поведение, за которым следуют неприятные последствия, никуда не исчезает, оно лишь видоизменяется самым неожиданным образом. Человек в случае штрафа вынужден искать иные формы поведения, чтобы избежать штрафа. Часто оказывается так, что эти новые формы бывают еще менее желательными, чем те, которые вызвали наказание.

Конечно, человек (или любое другое живое существо) склонен избегать неприятных событий. Однако предсказать, к чему приведут его поиски альтернативных форм поведения, практически невозможно, если только не оказывать ему помощь – не продемонстрировать в явной форме образцы поведения, которые позволяют наказания избежать.

Характерным для условного подкрепления является то, что оно генерируется, если объединяется с более чем одним первичным подкреплением. Деньги – особенно показательный пример. Очевидно, что деньги не могут удовлетворить какое-либо из наших первичных влечений. Все же благодаря системе культурного обмена деньги являются мощным и сильным фактором для получения множества удовольствий. Иные виды генерализованных условных подкрепляющих стимулов – это лесть, похвала, привязанности и подчинение себе других. Эти так называемые социальные подкрепляющие стимулы (включающие в себя поведение других людей) часто действуют очень сложно и едва уловимо, но они существенны для нашего поведения в разнообразных ситуациях. Внимание – простой случай. Все знают, что ребенок может получить внимание, когда притворяется больным или плохо себя ведет. Внимание значимого другого – родителей, учителя, возлюбленного – особенно эффективный генерализованный условный стимул, который может содействовать ярко выраженному поведению привлечения внимания.

Еще более сильный генерализованный условный стимул – это социальное одобрение. И женская, и мужская мода – это предмет одобрения, и она существует до тех пор, пока есть социальное одобрение. Будучи мощным условным подкрепляющим стимулом, удовлетворительные оценки также способствуют поощрению учения и достижению более высокой академической успеваемости.

Б. Ф. Скиннер полагал, что условные подкрепляющие стимулы очень важны в контроле поведения человека. Он также отмечал, что каждый человек проходит уникальную школу научения, и вряд ли всеми людьми управляют одни и те же подкрепляющие стимулы.

А. Бандура не разделял позиций радикального бихевиоризма относительно детерминант поведения человека, и полагал, что индивиды обладают

высшими способностями, которые позволяют им предсказывать появление событий и создавать средства для осуществления контроля над тем, что влияет на их повседневную жизнь.

С точки зрения А. Бандуры, причины функционирования человека нужно понимать в терминах непрерывного взаимодействия поведения, познавательной сферы и окружения. Данный подход к анализу причин поведения, который А. Бандура обозначил как взаимный детерминизм, подразумевает, что факторы предрасположенности и ситуационные факторы являются взаимозависимыми причинами поведения. Таким образом, внутренние детерминанты поведения, такие как вера и ожидание, и внешние детерминанты, такие как поощрение и наказание, являются частью системы взаимодействующих влияний, которые действуют не только на поведение, но также на различные части системы. В этой связи функционирование человека рассматривается как продукт взаимодействия поведения, личностных факторов и влияния окружения.

Разработанная А. Бандурой модель-триада взаимного детерминизма показывает, что хотя на поведение влияет окружение, оно также частично является продуктом деятельности человека, то есть люди могут оказывать какое-то влияние на собственное поведение, которое в свою очередь изменяет окружение. А. Бандура также утверждал, что люди способны к познавательным процессам, которые постоянно проявляются через открытые действия.

Признавая важность внешнего подкрепления, А. Бандура не рассматривал его как единственный способ приобретения, сохранения или изменения поведения. Люди могут учиться, наблюдая или читая, или слыша о поведении других людей. В результате предыдущего опыта люди могут ожидать, что определенное поведение будет иметь последствия, которые они ценят, другое – произведет нежелательный результат, а третье – окажется малоэффективным. Поведение, следовательно, регулируется в значительной мере прогнозируемыми последствиями. В каждом случае человек может заранее вообразить последствия неадекватной подготовки и принимает необходимые меры предосторожности. Посредством способности представлять действительный исход, символически будущие последствия становятся побудительными факторами, которые влияют на поведение во многом так же, как и потенциальные последствия. Наши высшие психические процессы дают нам способность предвидения.

А. Бандура утверждал, что высшие интеллектуальные способности, дают человеку мощное средство воздействия на свое окружение. Посредством вербальных и образных репрезентаций опыт сохраняется таким образом, что он служит ориентиром для будущего поведения. Способность формировать образы желаемых будущих результатов выливается в бихевиоральные стратегии, направленные на то, чтобы вести нас к отдаленным целям. Используя способность к оперированию символами, человек может решать проблемы, не обращаясь к действительному, открытому поведению проб и ошибок и таким образом предвидеть вероятные последствия различных действий и соответственно изменять свое поведение.

А. Бандурой было установлено, что фактически все феномены научения,

приобретаемые в результате прямого опыта, могут формироваться косвенно, путем наблюдения за поведением других людей и его последствиями.

Наблюдая, дети учатся – неважно, доставляет это им удовольствие или нет – делать повседневную домашнюю работу или играть в определенные игры. Также через наблюдение они могут научиться быть агрессивными, альтруистичными, отзывчивыми или даже несносными. Во многих случаях необходимо учиться моделируемому поведению именно таким образом, как оно выполняется. Езда на велосипеде, катание на роликовой доске, печатание на машинке и лечение зубов, например, позволяют очень мало, если вообще позволяют, отойти от существующей практики. Однако в дополнение к передаче специфических форм путем моделирования можно выстроить новое поведение. Если малышка научилась делиться своим бобовым желе с куклой, ей будет нетрудно поделиться игрушками со сверстниками, оказать внимание маленькому брату, помочь маме по хозяйству и когда-нибудь позже, приходя в церковь, жертвовать деньги менее счастливым людям, которых она никогда не видела. При помощи процессов моделирования наблюдатели извлекают общие черты из, казалось бы, разных реакций и формулируют правила поведения, дающие им возможность идти дальше того, что они уже видели или слышали. Действительно, научение через наблюдение может привести к стилю поведения, довольно отличающемуся от того, что человек наблюдал в действительности.

С точки зрения А. Бандуры, люди формируют когнитивный образ определенной поведенческой реакции через наблюдение поведения модели, и далее эта закодированная информация (хранящаяся в долговременной памяти) служит ориентиром в их действиях. Он полагал, что люди избавлены от груза ненужных ошибок и траты времени на формирование соответствующих реакций, так как они могут, по крайней мере приблизительно, научиться чему-то на примере. Таким образом, например, человек, который внимательно наблюдал за опытным теннисистом, будет иметь мысленный образ хорошей подачи мяча. Когда он учится подавать мяч, то объединяет свою попытку с мысленным образом подачи мяча специалистом.

В центре внимания теории социального научения **Дж. Роттера** лежит прогноз поведения человека в сложных ситуациях. Дж. Роттер полагает, что нужно тщательно проанализировать взаимодействие четырех переменных. Эти переменные включают в себя потенциал поведения, ожидание, ценность подкрепления и психологическую ситуацию.

**Потенциал поведения.** Дж. Роттер утверждает, что ключ к предсказанию того, что человек будет делать в данной ситуации, лежит в понимании потенциала поведения. Под этим термином понимается вероятность данного поведения, встречающегося в какой-то ситуации или ситуациях в связи с каким-то одним подкреплением или подкреплениями. Концепция поведения Дж. Роттера включает в себя фактически все виды человеческой активности в ответ на ситуационный стимул, которые только каким-то образом можно обнаружить и измерить.

**Ожидание.** По Дж. Роттеру, ожидание относится к субъективной вероятности того, что определенное подкрепление будет иметь место в результате

специфического поведения. С точки зрения Дж. Роттера, величина силы ожидания может варьировать от 0 до 100 (от 0% до 100%) и в целом основана на предыдущем опыте такой же или подобной ситуации. Концепция ожидания Дж. Роттера ясно говорит о том, что если в прошлом люди за поведение в данной ситуации получали поощрение, они чаще всего повторяют это поведение. В ситуации, с которой человек сталкивается впервые, ожидание основывается на опыте в похожей ситуации. В этой связи ожидание может привести к постоянным формам поведения, независимо от времени и ситуаций. Дж. Роттер полагает, что стабильное ожидание, генерализованное на основе прошлого опыта, действительно объясняет стабильность и единство личности. Для точного прогнозирования поведения индивида, необходимо полагаться на его собственную субъективную оценку успеха и неудачи, а не на оценку кого-то другого.

Дж. Роттер делает различие между теми ожиданиями, которые специфичны для одной ситуации, и теми, которые являются наиболее общими или применимыми к ряду ситуаций. Первые, называемые специфическими ожиданиями, отражают опыт одной конкретной ситуации и неприменимы к прогнозу поведения. Последние, называемые генерализованными ожиданиями, отражают опыт различных ситуаций и характеризуют человека с позиции интернального или экстернального локуса контроля.

**Ценность подкрепления.** Дж. Роттер определяет ценность подкрепления как степень, с которой мы при равной вероятности получения предпочитаем одно подкрепление другому. Используя эту концепцию, он утверждает, что люди различаются по своей оценке важности той или иной деятельности и ее результатов. При возможности выбора для некоторых посмотреть баскетбол по телевидению важнее, чем поиграть с друзьями в бридж. Также одни любят долгие прогулки, а другие – нет.

Как и ожидания, ценность различных подкреплений основана на нашем предыдущем опыте. Более того, ценность подкрепления определенной деятельности может меняться от ситуации и с течением времени. Например, социальный контакт, вероятно, будет иметь большую ценность, если мы одиноки, и меньшую, если мы не одиноки. Тем не менее, Дж. Роттер утверждает, что существуют относительно устойчивые индивидуальные различия в нашем предпочтении одного подкрепления другому.

**Психологическая ситуация.** Четвертой и последней переменной, используемой Дж. Роттером для прогноза поведения, является психологическая ситуация с точки зрения индивидуума. Дж. Роттер утверждает, что социальные ситуации таковы, какими их представляет наблюдатель. Он строит теорию о том, что совокупность ключевых раздражителей в данной социальной ситуации вызывает у человека ожидание результатов поведения – подкрепления.

Дж. Роттер определил такие генерализованные ожидания: локус контроля и межличностное доверие. Локус контроля, обсуждаемый далее, это основа интернально-экстернальной шкалы Дж. Роттера, один из наиболее широко используемых параметров самоотчета в исследовании личности.

## **Интернальный и экстернальный локус контроля**

Большая часть исследований, которые были проведены в соответствии с теорией Роттера, сосредоточивалась на личностной переменной, называемой локус контроля. Являясь центральным конструктом теории социального научения, локус контроля представляет собой обобщенное ожидание того, в какой степени люди контролируют подкрепления в своей жизни. Люди с экстернальным локусом контроля полагают, что их успехи и неудачи регулируются внешними факторами, такими как судьба, удача, счастливый случай, влиятельные люди и непредсказуемые силы окружения. «Экстерналы» верят в то, что они заложники судьбы. Напротив, люди с интернальным локусом контроля верят в то, что успехи и неудачи определяются их собственными действиями и способностями (внутренние, или личностные факторы). «Интерналы» поэтому чувствуют, что они в большей степени влияют на подкрепления, чем люди с экстернальной ориентацией локуса контроля.

Исследования показывают, интерналы с большей вероятностью, чем экстерналы, ищут информацию о возможных проблемах здоровья и следят за ним, у людей с экстернальным локусом контроля чаще бывают психологические проблемы, чем у людей с интернальным локусом контроля, тревога и депрессия у экстерналов выше, а самоуважение ниже, чем у интерналов. Следовательно, люди способны большего добиться в жизни, если они верят, что их судьба находится в их собственных руках. Это, в свою очередь, ведет к лучшей адаптации у интерналов, что было отмечено во многих исследованиях.

И наконец, многочисленные исследования показывают, что экстерналы намного сильнее подвержены социальному воздействию, чем интерналы, которые не только сопротивляются постороннему воздействию, но также, когда представляется возможность, стараются контролировать поведение других. Также интерналам обычно нравятся люди, которыми они могут манипулировать, и не нравятся те, на кого они не могут повлиять. Короче, интерналы, по видимому, более уверены в своей способности решать проблемы, чем экстерналы, и поэтому независимы от мнения других.

Акцент Дж. Роттера на важности социальных и когнитивных факторов в объяснении научения человека расширяет границы традиционного бихевиоризма. Его теория исходит из того, что наиболее важные аспекты личности познаются в рамках социального контекста. Теория Дж. Роттера дополняет теорию А. Бандуры, подчеркивая обоюдное взаимодействие человека и его окружения. Оба теоретика отвергают скиннеровскую точку зрения о том, что люди пассивно реагируют на внешние подкрепления.

## **Вопросы и задания для самоконтроля**

- 1 Какие режимы подкрепления Вы знаете?
- 2 Приведите примеры генерализованных стимулов?
- 3 Приведите примеры, иллюстрирующие, как различается позитивное и негативное наказание.