



20-25 perc

Mottó

„Adjatok nekem egy tucat egészséges, ép gyermeket és az általam megjelölt környezetet a felnevelésükre, s garantálom, hogy bármelyiket véletlenszerűen kiválasztva olyan szakembert nevelek belőle, amelyet csak akarok – orvost, ügyvédet, művészt, kereskedőt, főnököt, s akár koldust vagy tolvajt is, függetlenül elődei tehetségétől, hajlamaitól, képességeitől, foglalkozásától és fajtától.”
Watson

A behaviorizmus

A behaviorizmus volt a pszichológia első olyan iskolája, mely minden vitán felül kielégítette a tudományosság kritériumát, és emellett igazán széleskörű alkalmazással dicsekedhetett. A behaviorizmus azt a módszertani problémát, hogy hogyan vizsgálható tudományos igényességgel az ember lelki működése, mely közvetlenül csak az adott lelki történést átélő személy számára hozzáférhető – vagyis az introspekció problémáját – úgy kívánta megoldani, hogy csak a viselkedés tanulmányozására szorítkozott. Innen adódik az iskola elnevezése is: a behavior angol kifejezésből, ami viselkedést jelent. A behaviorizmus követői azt vallották, hogy az ember lelki működésével kapcsolatban objektíven csak a viselkedés illetve az embert érő ingerek figyelhetők meg, s így, ha tudományosan akarjuk vizsgálni az embert, akkor csak annak a megfigyelésére szorítkozhatunk, hogy milyen ingerek milyen válaszokat váltanak ki az emberből.

A behaviorizmus kialakulásának közvetlen előzményét Pavlov kutatásai képezik. 1905-ben, az akkor már Nobel-díjas Pavlov alapelgondolása a következő volt: Adott egy biológiailag meghatározott reflex. Ez a fenti példában az élelem esetén a nyálevlasztás fokozódása. Ehhez a reflexhez nincs szükség előzetes tanulásra, „beprogramozott” lefutása van. Pavlov úgy fogalmazta ezt meg, hogy az élelem feltétlen inger, amire a nyáladzás az feltétlen válasz.

Feltétlen inger A feltétlen inger az, ami a feltétlen választ minden előzetes tanulás nélkül kiváltja. A „feltétlen” elnevezés arra utal, hogy nincs feltétele az inger-válasz kapcsolatnak, minden előzetes tapasztalat nélkül is fennáll.

Ha a feltétlen inger következetesen és sokszor társul valami egyéb ingerrel, például az etetőtál látványával, vagy hangjával, akkor idővel a feltétlen inger és e között a másik, úgynevezett feltételes inger között asszociációs kapcsolat alakul ki: a két inger összekapcsolódik, s így egy idő után már a feltételes inger is ki tudja váltani azt a választ, amit eredetileg a feltétlen inger váltott ki. Egy idő után már a tál csörömpölése vagy látványa is elindítja a nyáladzást.

Feltételes válasz Ebben az esetben a kiváltott választ *feltételes válasznak* nevezzük, mivel ez az inger nem eleve adott módon váltja ki a választ, hanem egy tanulási folyamat eredményeként. A „feltételes” jelző arra utal, hogy a feltételes inger és a feltételes válasz közötti kapcsolat nem eleve adott, hanem bizonyos tapasztalatok meglétét feltételezi.

Megerősítés A behaviorizmus *megerősítésnek* hívja azokat az alkalmakat, amikor a feltételes és a feltétlen inger egyszerre jelenik meg (a fenti példa esetében az élelem és a tál). A megerősítések közben alakul ki a kapcsolat a feltételes és a feltétlen inger között, ami majd idővel pusztán a feltételes inger megjelenésével is kiváltja a választ.

Kioltás Amennyiben néhány megerősítés után úgy jelenik meg egy feltételes inger, hogy nem társul hozzá a feltétlen inger, akkor az asszociációs kapcsolat gyengül, sőt végül a feltételes inger ki sem váltja a feltételes választ. Ha sokszor csörömpöl a kutya mellett a tál anélkül, hogy élelmet kapna, egy idő után nem fog fokozódni a nyáltermelés a hangra. Ezt a jelenséget kioltásnak nevezik.

A tanulás szerepe a viselkedésben

Burrhus Frederick Skinner (1904-1990) amerikai pszichológus, a behaviorizmus legnevesebb képviselője. Kidolgozta az operáns kondicionálás fogalmát, és felfedezte a programozott tanulást. 2002-ben a „Monitor on Psychology” című szakfolyóirat a XX. század legjelentősebb pszichológusának választotta. 1926-ig művészetet és nyelvészetet tanult az egyetemen, és írónak készült, ezután egy könyvkereskedésben dolgozott, itt ismerkedett meg Pavlov és Watson műveivel. Ennek hatására kezdte el tanulmányait a Harvard egyetem pszichológia szakán, ahol pont állatkísérletekkel foglalkoztak, amikbe ő is bekapcsolódhatott. Ekkor dolgozta ki az egyszerű de zseniális eszközt (Skinner doboz), amit napjainkig alkalmaznak az állati viselkedés vizsgálatára, s mérésére. (Wikipédia)

A tanulás a behaviorizmus központi kategóriája, habár nem beszélhetünk egyetlen, egységes behaviorista álláspontról. A behavioristák egy része a viselkedés okait elsősorban a környezetben, s nem az egyénen belül keresik. A viselkedés egyéb, belső tényezőkön alapuló magyarázatait alkalmatlannak tartják. Az emberi viselkedést és fejlődést azzal hozzák összefüggésbe, ami az emberrel élete során történt, azaz amit tanult, a viselkedés szerintük leírható a környezeti hatások alapján. A tanuláselméletek egyik legnagyobb hatású képviselője B. F. Skinner, felfedezései a mai pszichológiára is nagy hatással vannak. E nézetek megértéséhez két központi kategóriát kell tisztázni, a "tanulás" és a "környezet" fogalmát.

Tanulás A tanulás fogalmát igen tág értelemben használják, magában foglalja a viselkedés valamennyi változását, ami a tapasztalatok hatására jött létre. A Tanuláselmélet szerint minden viselkedés tanulása ugyanazon alapelvek szerint történik.

Környezet A környezet fogalma az anyagi környezettől kezdve a többi emberig, mindent magában foglal, ami az adott személyen kívül esik.

Az operáns (instrumentális) kondicionálás

A tanuláselmélet egyik fő vizsgálódási területe a kondicionálás, ezen belül is az operáns kondicionálás.

Operáns kondicionálás Az operáns kondicionálás azt jelenti, hogy műveleteket feltételekhez kapcsolnak, ill. kapcsolódnak. A kondicionálásnak ez a típusa különösen fontos az emberi viselkedés szempontjából. Az állatkísérletek során bebizonyosodott, hogy ha az állat valamilyen tevékenységét megerősítés követi (jutalom, azaz valamilyen szükséglet kielégítése), akkor megnő az adott viselkedés valószínűsége. Tehát a pozitív megerősítés egy olyan alapmechanizmus, amely előidézhetheti a viselkedés megváltozását. Ha megszüntetjük a tevékenységet követő megerősítést, akkor az állat fokozatosan elhagyja a reakciót, ez a kioltás folyamata. Amennyiben a reakciót büntetés követi, a reakció gátlás alá kerül, ez a folyamat a büntetési eljárás.

Az effektus törvénye

A tanulás említett alapelvei az ember esetében is érvényesülnek, habár teljes magyarázatot nem adnak az emberi viselkedés összetettségére.

Az operáns kondicionálás tehát egy aktív folyamat, mivel az ezt meghatározó események a saját viselkedésünkkel kezdődnek. Nagyon általánosan fogalmazva igen egyszerű folyamatot jelent: ha egy cselekvést jobb állapotok követnek, akkor ennek előfordulási valószínűsége megnő a jövőben, ha a viselkedések rosszabb következményei vannak, akkor kevésbé valószínű, hogy meg fog jelenni. Az előbb összefoglalt egyszerű hatásmechanizmus az „effektustörvény”, amely azonban alapvető fontosságú, mert a viselkedés szabályosságának egyik lehetséges magyarázata.

A szociális tanuláselmélet fő tétele az, hogy az emberek úgy viselkednek, hogy azzal megerősítést nyerjenek. A jutalom fogalma váltotta fel az eredeti „kedvezőbb állapot” kifejezést. Jutalom lehet bármi, ami fokozza valamely viselkedés tendenciáját, akár biológiai szükségleteket elégít ki, akár szociális célokat szolgál. Az elsődleges jutalmak a biológiai szükségletekkel kapcsolatosak, (pl. élelem vagy víz). A másodlagos jutalmak azért működnek megerősítőként, mert általuk elsődleges jutalomhoz juthatunk. Jutalomként működik a büntetés elmaradása is, ha valami kellemetlen esemény megszűnik (pl. a fogorvosi kezelés következtében a fogfájás), ez pozitív irányba mozdítja el a személy állapotát.

Az embernek persze nincs feltétlenül szüksége arra, hogy személyesen vagy közvetlenül tapasztalja a dolgokat ahhoz, hogy megtanulja őket, elég, ha megfigyeli, hogy mások mit

csinálnak és megjegyzi viselkedésük következményeit. Megerősítés esetén megnő a valószínűsége annak, hogy a megfigyelt mintához igazítja saját viselkedését, büntetés esetén nem valószínű, hogy utánozni fogja azt.

Igen nehéz meghatározni, hogy mi a kielégítő, mert ez rengeteg tényező függvénye lehet. Mást jelent egy hamburger az éhező húsevőnek és a jóllakott vegetáriánusnak. Tehát az instrumentális kondicionálás akkor történik meg, ha a személy olyan motivációs állapotban van, hogy a jutalmak relevánsak.

Összefoglalva, az ember viselkedése függ a helyzet speciális jellemzőitől, a helyzetről alkotott értékeléstől és más hasonló helyzetben kapott megerősítéstől.

Ha az ember ugyanarra a válaszra sok különböző helyen kap jutalmat, akkor ez a viselkedés valószínűleg sokféle helyzetben meg fog jelenni, azaz generalizálódik. Ha azonban az adott választ különböző helyzetekben különbözőképpen jutalmazzák, ez határozza meg, hogy mely környezetben, milyen mértékben alkalmazza azt. Emiatt a tanuláselmélet hívei megkérdőjelezik azt, hogy az ember vonásokkal jellemezhető, mivel ez nem veszi figyelembe a viselkedés helyzetektől függő változékonyságát.

A siker által vezérelt kondicionálásnak nagy szerepe van a kora gyermekkori szocializációban, de felnőtt korban is hozzájárul a magatartás megváltoztatásához, nagyon fontos azonban e mechanizmus pontos értelmezése.

A büntetés hatásai

A siker által vezérelt kondicionálás elve azt mondja ki, hogy azokat a magatartásmódokat lehet kondicionálni, amelyeket siker jutalmaz, a nem jutalmazott magatartás-módok valószínűleg nem ismétlődnek. Fontos felismerés e téren, hogy a negatív hatást a siker elmaradásával is el lehet érni. A siker elmaradása már önmagában is lehetséges büntetést jelent és a kondicionálás mechanizmusainak megfelelően hat. Ebből következik, hogy

alaposan meg kell fontolni a súlyosabb büntetések, a sokkoló utóhatások alkalmazását, nem túl hatásosak a tartós magatartásváltozás elérése terén.

„Egy magatartás ismétlésének tendenciáját csak a sikertelenség tudja hatékonyan megváltoztatni. Sokkoló büntetésekkel, fenyegetésekkel ki lehet kényszeríteni és fenn lehet tartani külsődleges magatartásváltozásokat, anélkül, hogy a beállítódások megváltoznának. Mihelyt megszűnik az ellenőrzés illetve a büntetés, a magatartást rögtön az elfojtott beállítódások vezérlik.” (Menyhai 1995, 106. o.)

Viselkedésformálás

A laboratóriumi kísérletek során gyakran a kívánt viselkedést valamennyire megközelítő viselkedésmozzanatokat erősítették meg, így ezek egyre gyakrabban jelentek meg, s ez így folytatódott a kívánt viselkedés megjelenéséig, ezt a folyamatot nevezik szukcesszív közelítésnek.

Formálás Skinner formálásnak nevezte ezt a folyamatot, amikor a bonyolult viselkedéseket apró, elemi egymásra épülő lépésekre bontott le, és minden jó irányba mutató lépést megjutalmazott. Skinner eredményeit a programozott oktatásban érhetjük tetten. A tanítás folyamatát sok kis lépésre bontotta le, a következő lépés csak az előző sikeres teljesítése után lehetséges. A tanulók válaszait azonnal megerősítik, minden gyerek haladhat a saját tempójában. Erre tanítógépeket javasolt, ma a számítógépes programokkal lehet ilyen formában tanulni.

A behaviorizmus másik nagynevű képviselője, John B. Watson az első igazán bestsellerré változott gyermeknevelési könyv szerzője (a csecsemők és a gyermekek pszichés gondozása). Nincs olyan szülő, aki ne lenne kíváncsi erre a témára, a megjelent 100 000 példányt néhány hónap alatt elkapkodták.

„Watson üzenete egyszerű volt: a gyerekeket tudományos elvek szerint, s nem érzelmi vagy hagyományos alapuló módszerekkel kell felnevelni. Határozottan helytelenítette a gyerekek

kényeztetését, azt, ha a szülők túlságosan kimutatják érzelmeiket gyermekeik felé – például ölelgetik és csókolgatják őket. Ugyanis ez szerinte dependens, vagyis függő magatartást vált ki belőlük. Továbbá az etetés is meghatározott rend szerint kell, hogy történjen, s nem amikor a gyerek úgy akarja. Watson saját két fián is kipróbálta elméletét, az egyik felnőtt korára öngyilkos lett, a másik pedig, legnagyobb bosszúságára pszichoanalitikus.” (Eysenck 1989, 300. o.)

Mindez persze nem azt jelenti, hogy a behaviorizmus nem mondott helytálló dolgokat a viselkedéssel, s annak változtatásával kapcsolatban. Azt viszont igen, hogy Watson abban tévedett, hogy a szülők gyermekeik születésekor „tisztá lapot” kapnak a kezükbe, amiből tetszésük szerint azt formálhatnak, amit akarnak.

Összefoglalás

Tehát míg a siker, azaz a tevékenység pozitív utóhatása kondicionáláshoz, azaz magatartásváltozáshoz vezet, addig a büntetés hatása erősségétől függően kétféle lehet: a gyengébb erősségű negatív utóhatás dekondicionáláshoz, azaz adott viselkedés kioltódásához vezethet, míg a sokkoló utóhatás (a sikertelenséget meghaladó büntetés) hibás kondicionálást eredményez, a kioltódás pedig elmarad.

A vezetésben tehát fontos a tanulási folyamatok pontos ismerete és felhasználása, mivel a szokásokat kondicionálás nélkül nem lehet befolyásolni, a belső magatartásmódok ezen keresztül befolyásolhatók. Pl. ha egy vezető a munkatársai pontosságát szeretné növelni, akkor általában elég a pontos munkakezdést jutalmazni, a pontatlansággal szemben pedig enyhe formában elégedetlenséget kifejezni. Ennek hatása tovább fokozható a konszenzus kialakításával a pontosság szükségességéről. A sokkoló utóhatás (pl. megszégyenítés, stb.) valószínűleg csak ellenőrzés esetén vezetne a pontosság növekedéséhez. (Menyhaj 1995)

A kognitív-szociális tanulási modellek

Albert Bandura (1925-) Kanadai pszichológus. 1949-ben szerezte pszichológiai diplomáját a kanadai British Columbia egyetemen. PhD fokozatát szintén pszichológiából az Iowa egyetemen szerezte. Fő érdeklődése ugyan a klinikai pszichológia volt, de itt egy tanuláselméleti szemléletű pszichológus hatása alá került. A társas tanulásról és az utánzásról megjelent művek nagy hatással voltak rá. Az 1950-es évektől a Stanford Egyetemen dolgozik, és korunk vezető pszichológusaként tartják számon. A 60-as években publikációk sorát jelentette meg a modellkövetéses tanulás témakörében. 1974-ben az Amerikai pszichológiai Társaság elnökének választották. (Wikipédia)

A szociális tanuláselmélettel való elégedetlenségből származtathatjuk a tanulási elméletek második generációjának létrejöttét. Az újabb modellek egyrészt kognitívak, mert felhívják a figyelmet a gondolkodás szerepére a viselkedésben, másrészt a szociális jelző is illik rájuk, mert azt is figyelembe veszik, hogy az emberek gyakran tanulnak egymástól. A kognitív-szociális tanuláselméletek szerint az emberek viselkedését a cselekvések lehetséges következményéről való tudásuk határozza meg, ebből következően nagyobb figyelmet fordít a helyzetek személyes észlelésére (a személyek kognitív reprezentációira), mint objektív meghatározottságára. Egyik legnagyobb hatású képviselőjük Albert Bandura (1977) az én hatékonysági elvárás fogalmának kialakításával fejlesztette tovább a tanuláselméleteket, modellje rövid idő alatt igen népszerű lett, és több jelentős kutatás kiindulópontjává vált.

A kognitív- szociális elméletek az én-koncepcióba ágyazott, a saját cselekvési kompetenciákkal, s az ezek következményeivel kapcsolatos várakozásokkal foglalkoznak.

Szociális megerősítés Az emberi tapasztalatokban a megerősítés csak részben alapul a fiziológiai szükségleteken, a szociális megerősítők gyakran fontosabbak: elfogadás, mosoly, figyelem, egyetértés, stb.

Önmegerősítés Az emberek néha megjutalmazzák magukat, ha megtettek valamit, pl. egy sikeres vizsga után étteremben vacsorázunk a barátainkkal. Emellett saját cselekedeteinkre is egyetértéssel és egyet nem értéssel reagálunk, ha sikerül valami megdicsérjük magunkat, kudarc esetén vádoljuk magunkat. A kognitív-szociális szemlélet

szerint ezek az önmegerősítések és önbüntetések is fontos szerepet töltenek be a viselkedés alakulásában.

Behelyettesítő megerősítés Ha látjuk, hogy valakinek a viselkedését megerősítés követi, megnő a valószínűsége annak, hogy mi is hasonlóan fogunk cselekedni. Ha azt figyeljük meg, hogy valakit valamiért megbüntetnek, valószínűbb lesz, hogy mi nem tesszük azt.

Szabálytanulás Az emberek az instrumentális tanulást nem csak viselkedések, hanem szabályok elsajátítására is használják. A kondicionálás modellje szerint viselkedéstendenciáinkat felhalmozódó módon sajátítjuk el, azaz minden megerősítés kicsit növeli a viselkedés előfordulásának valószínűségét. A tapasztalt eseményekre azonban gyermekkortól kezdve implicit szabályok és konceptuális elvek elsajátításával reagálunk. Ha felkészülünk egy matematika vizsgára, ezzel a vizsgára készülés általános elveit is megtanuljuk. Tehát minden egyes alkalommal a megerősítési folyamatok vezérlik a viselkedésünket addig, amíg fel nem ismerjük a szabályt.

Kontrollhely-elvárások Julian Rotter terápiás tapasztalati alapján jutott arra a következtetésre, hogy különböző személyek azonos tanulási feltételek mellett egészen mást tanulnak. Úgy vélte, hogy fontos különbséget jelent, hogy milyen mértékű ok-okozati kapcsolatot tételeznek fel az emberek a viselkedésük és az azt követő következmények között. A megerősítésre azok reagálnak az instrumentális kondicionálás elveinek megfelelően, akik kapcsolatot látnak a viselkedésük és az azt követő megerősítés között. E jelenség leírására Rotter a kontrollhely kifejezést használta: A belső kontrollos személyek úgy vélik, hogy a megerősítők előfordulását saját viselkedésük révén kézben tartják. A külső kontrollos személyek pedig arról vannak meggyőződve, hogy a megerősítések megjelenését valami tőlük független, külső tényező okozza.

Énhatékonysági elvárások Ez a kategória klinikai tapasztalatokból ered. Albert Bandura írta le, hogy a viselkedészavarokkal küzdő emberek pontosan tudják, hogy mit

kellene tenniük, ahhoz hogy elérjék, amire vágnak. Ez azonban nem elég. Hiányzik belőlük az a meggyőződés, hogy ezt végre is tudják hajtani. A kívánt cselekedet végrehajtásának észlelt képességét nevezi Bandura elvárásnak vagy énhatékonysági elvárásnak.

Albert Bandura szociális – kognitív elméletében az egyén énhatékonysági elvárásai központi helyet foglalnak el, s mint már említettük, az egyénnek azt a meggyőződését jelentik, hogy képes bizonyos magatartásváltozás véghezvitelére, pl. a felmerülő kihívások kezelésére. Ebben az elméletben a cselekvés alapját az egyéni elvárások adják. Az egyén rendelkezik valamilyen cselekvés – eredmény elvárással, és a tényleges cselekvést illetően valamilyen énhatékonysági elvárással, amely a cselekvési képességein alapul. Az ember csak akkor tesz erőfeszítéseket, ha úgy látja magát, mint aki képes az adott cselekvésre, és azt felmerülő akadályok ellenére véghezvinni (Bandura 1997). A kompetens önvezérlés kulcsa az említett optimista meggyőződés saját magáról. A szociális-kognitív elmélet szerint ez azonban kapcsolatban áll az egyén kognitív előfeltevéseivel és szociális feltételeivel.

A magas énhatékonysági elvárásban tehát az egyénnek az az optimista meggyőződése jut kifejezésre, hogy rendelkezik a szükséges személyes erőforrásokkal ahhoz, hogy a nehéz követelményekkel megbirkózzon. „Az észlelt önhatékonyság tehát nem a készségeink számával függ össze, hanem azzal, hogy mit hiszek arról, hogy mire vagyok képes ezekkel a különböző helyzetekben.” (Bandura 1997, 37. o.) E tudásnak több konzekvenciája van. Meghatározza a motivációkat, az érzelmeket és a viselkedést is.

Kísérletek során kimutatták, hogy a magas szinten énhatékonny emberek olyan objektíve megoldhatatlan feladatok esetén, amelyekről nem volt tapasztalatuk, sokkal magasabbra értékelték esélyüket a sikerre, mint a kevésbé énhatékonnyak, ennek megfelelően sokkal hosszabban és intenzívebben dolgoztak a megoldáson. A szükségszerűen bekövetkező kudarcok viszont kevésbé frusztrálták őket.

A hatékonysági elvárások nem az egyes készségekre vonatkozik, hanem arra a tudásra, hogy az egyén a különböző készségeket értelmesen és célirányosan integrálni képes. Az az optimista meggyőződés, hogy készségeinket értelmesen használni tudjuk, ugyanúgy a

komplex követelményekkel való sikeres megbirkózás feltétele, mint maguk a készségek (Bandura 1977).

Az én hatékonysági elvárás ugyanúgy, mint a cselekvés-eredmény elvárások az egyén önmagáról alkotott szervezett tudásának részét képezik. Bandura én-rendszerről ír, azaz az énnel kapcsolatos meggyőződések rendszeréről. Mindez a specifikus én hatékonysági elvárásoktól az általánosig értelmezhető, amelyek az önszabályozás és problémamegoldás komplex és általános stratégiáira vonatkoznak. Ezek az általános én hatékonysági elvárások az újszerű és nehéz krízisek megoldásának fontos személyes erőforrásait képezik.

Ezeket az önmagukkal kapcsolatos meggyőződések Bandura elhatárolja a vonáselméleti-nézőponttól, a vonásokkal ellentétben az énhatékonysági elvárások differenciált és dinamikus rendszert képeznek. A sikeres cselekvés, a komplex problémák megoldása, vagy az új kihívások keresése a szociál-kognitív elmélet szerint nem személyiség diszpozíció, hanem az énrendszer működésének jele.

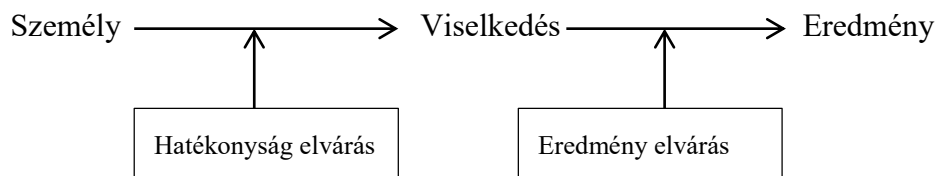
Kollektív kompetenciaelvárások Bandura szerint az egyéni kompetencia elvárások szoros kapcsolatban vannak az individuum kollektív kompetenciaelvárásaival. Kollektív kompetencián azt érti, hogy az egyéni elvárások hogyan válhatnak hatékonyá a közösségben, valamint hogyan válhatnak a közösséggel, mint egészszel hatékonyá, és tartalmazza a csoport cselekvési hatékonyságának kollektív észlelését is, „a csoport által közösen vallott meggyőződések a cselekvési hatékonyságukról.” (Bandura 2000 76. o.). Szerinte a csoportban létezik valamilyen közös elvárás a közös hatékonyságról, amely befolyásolja az aktivitás szintjét. Bandura az egyéni és a kollektív kompetencia elvárások szoros összefonódottságát feltételezi. Ezt a közös elvárást befolyásolják a tagok egyéni énhatékonysági elvárásai, azonban nem azonos ezek pusztá összegével. Az egyéni énhatékonysági elvárásokat erősítheti és fékezheti is a csoport, s ez a hatásmechanizmus oda-vissza fennáll.

Az egyénnek a saját cselekvőképességéről kialakuló hitének négy forrását írja le Bandura:

1. A sikeres cselekvés – megküzdési tapasztalatok: A kihívásokkal való megbirkózás során elért sikerek, pozitív tapasztalatok növelik az észlelt önhatékonytságot, a kudarcok ugyanakkor csökkentik.
2. A behelyettesítő tapasztalatok: amennyiben hiányoznak valamely területen a saját tapasztalatok, az önhatékonytságot észlelésére a referencia csoport vagy valamely fontos személy modell – viselkedése is pozitív hatással lehet.
3. A verbális információközlés: ha az egyén a saját viselkedését nehezen méri fel, úgy a visszacsatolás erősítheti észlelt önhatékonytságot.
4. A pszichológiai és érzelmi állapotok: a hangulatok és érzelmek szoros kölcsönhatásban állnak észlelt önhatékonytsággal. Stressz és rossz hangulat esetén az észlelt önhatékonytságot alacsonyabb, pozitív érzések viszont növelik ennek szintjét.

A fenti gondolatokat a kompetenciák és a viselkedés kapcsolatáról összegzi a 9. ábra.

9. Ábra Bandura modellje



Forrás: Bandura 1977, 193. o.

Az önhatékonytsági elvárásokkal szerepével kapcsolatos kutatások nagyon széles spektrumon folytak, a vállalati tréningektől kezdve a tanárok kiegészítő szindrómában betöltött szerepükig terjedően. Minden vizsgálatból az derült ki, hogy az önhatékonytsági elvárások növekedése összefüggésben van a saját erőforrások jobb kihasználásával.

Weber egyenesen személyes erőforrásnak tekinti az önhatékonytságot, bizonyítottan tekinthető, hogy a személy viselkedését erősen befolyásolja. Az eredmény- és az önhatékonytsági elvárás közötti különbség még egyértelműbbé válik, ha a „reménytelenség”

(Beck 1967) és a „tehetetlenség” (Hiroto - Seligman 1975) fogalmait bevonjuk az értelmezésbe. A reménytelenség az alacsony eredmény-elvárás következménye, míg a tehetetlenség az alacsony önhatékonysági elvárás konzekvenciája.

A tanult tehetetlenség fogalmát kutyaikkal végzett kísérletek során fedezték fel. Amikor a kutyaikkak fájdalmas és elkerülhetetlen áramütéseket kellett elszenvedniük, akkor nehezebben tanulják meg a menekülési választ, akkor is, ha ez lehetséges lenne. Ennek első magyarázatai a kondicionálással voltak kapcsolatosak, az elkerülhetetlen áramütéssel való találkozás során azt tanulták meg, hogy a következmény nem függ a saját viselkedésüktől, tehát mintha azt tanulná meg az állat, hogy a fájdalommal szemben nincs mit tennie. Ezután az állat már akkor sem próbálkozott a meneküléssel, amikor az már hatásos lett volna. E felfedezések sok kísérletet indukáltak az emberi viselkedéssel kapcsolatban is. Kiderült, hogy a hosszan tartó kudarc negatív, gyakran romboló hatással van a későbbi teljesítményre.

A leginkább a következő táblázatba foglalva ismerhetők fel a fent említett fogalmak közötti különböző kombinációs lehetőségek (v. ö.: Stadler 1985):

3. Táblázat: Elvárások hatásai

Cselekvés következmény elvárások	Hatékonysági elvárások	Hatékonysági elvárások
	-	+
-	Univerzális tehetetlenség	Relatív hatás nélküliség
+	Személyes inkompetencia	Flow, intrinzik önszabályozó motiváció

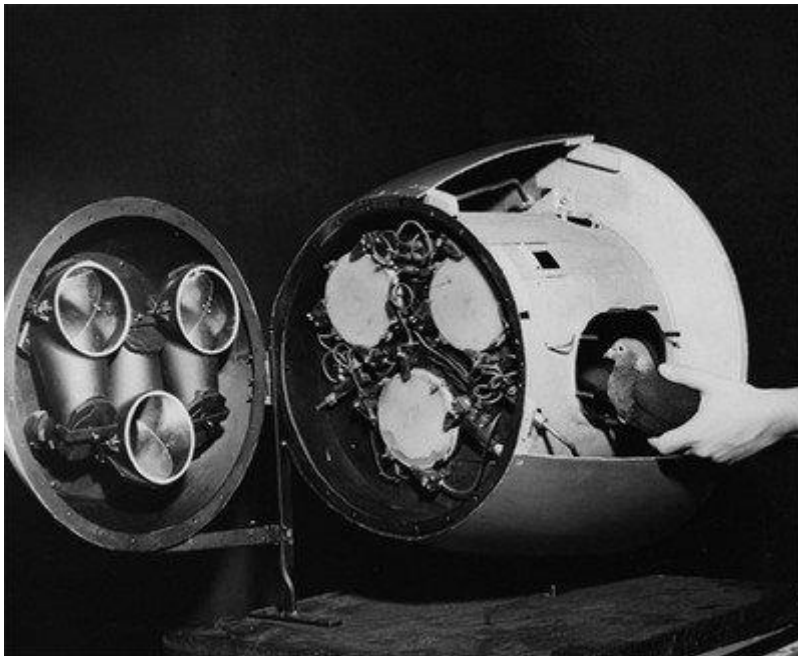
Forrás: saját szerkesztés

- A Seligman által leírt univerzális tehetetlenséget az alacsony eredmény és önhatékonysági elvárás jellemzi. E szimptomákat Seligmannál a tenyészállatok

mutatták, miután semmilyen befolyásuk nem volt a sorsukra, a depresszió szimptomái hasonlóak. (A páciens saját magát, a helyzetét és a jövőt negatívan látja.)

- A relatív hatás (befolyás) nélküiség esetén a önhatékonysági elvárás magas, de az eredményelvárás alacsony. Ebben az esetben a személy megkísérli az adott viselkedést, de a környezete megakadályozza ebben.
- A személyes inkompetencia esetében a személy úgy véli, nem rendelkezik a szükséges készségekkel. Az önhatékonysági elvárás olyan alacsony, hogy meg sem kísérlék a tevékenységet.
- A flowt (vö. Csikszentmihályi, 1992.) illetve az intrinzik, önszabályozó motivációt elérték, ha mindkét dimenzió magas. Ez az ideális állapot, ami az igazi tehetséget jellemzi gátlások és túlzott neurocitás ill. szorongás nélkül.

Érdekesség – Mire lehet megtanítani az állatokat?

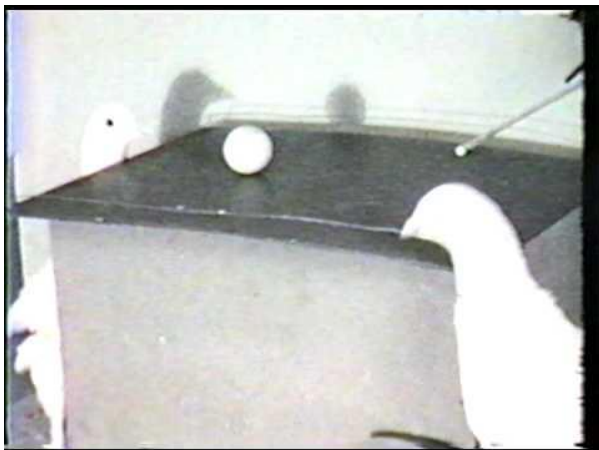


<https://www.masodikvh.hu/haditechnika/kiserleti-fegyverek/amerikai-kiserleti-fegyverek/1530-a-galamb-raketa>

Skinner egy galambok által vezérelt rakétát javasolt a második világháborúban a német hadihajók elleni hatékony, de nem túl költséges támadásra. A galambok intelligenciája alapján: a rakéta orrkúpjában három rekesz helyezkedne el, amikben a galambok tartózkodnak, majd a tokokat alaposan rájuk zárják. Minden rekeszben, egy objektív kép van a galamb előtt, és a galamb beidegződött csipegetéssel irányította volna a rakétát. Akkor, ha a kép valamely részére csipett volna, a rakéta, a csipésnek megfelelő irányba haladt volna.

„A Nemzetvédelmi és Kutatási Minisztérium 25.000 dollárral támogatta a kutatásokat. Kezdetben még sikerült a galambokkal megtanítatni az irányítást. Rászoktatták őket, hogy egy megfelelő helyre való érintéssel, tudják magukat – a rakétát – irányítani. Az ötletet cinikusan fogadták, s sokan csupán tréfának tekintették. Skinner felháborodott, és az ötletet akadályozók nézeteit azzal magyarázta, hogy „az ember pszichológiai okok miatt, nem képes az igazán előnyös dolgokat komolyan venni”. 1944. október 8-én törölték a projektet, de 1948-ban a „Galamb Project” újjáéledt „Project Orcon” néven, azonban 1953-ban befejeződött a program, mert ekkor felfedezték az elektronikus irányítórendszerek megbízhatóságát.” http://en.wikipedia.org/wiki/Project_Pigeon (2011)

Skinner szerint viselkedésformálással minden viselkedés kondicionálható, így tanította meg a galambokat pingpongozni. Az alábbi 2 perces kis filmben ez látható.



<https://www.youtube.com/watch?v=fg-fTzgpaag>

Kitől érdemes még tanulni?

Karen Pryor, író és viselkedés biológus. Együtt dolgozott B. F. Skinnerrel és Konrad Lorenzzel. Nemzetközi hírnévnek örvend mind a viselkedés pszichológia mind a tengeri emlős kutatás terén. A NASA-tól a Nemzeti Zoológiai Parkig számos szervezetnek volt tanácsadója emberi és állati viselkedések kapcsán. A Cambridge Center for Behavioral Sciences megbízottja.

Könyve: Ne lódd le a kutyát! A tanítás és tréning újfajta művészete. Kutyasuli Kft. 2015.

Ellenőrző kérdések a megfelelőséghez:

Miért kérdőjelezzik meg a behavioristák azt, hogy az ember vonásokkal jellemezhető?	
Mit nevezett Skinner formálásnak?	
Miért fontos a vezetésben a tanulási folyamatok pontos ismerete és felhasználása?	
Miért fontos az önhatékonysági elvárások fejleszthetőségének ismerete a szervezetek vezetésében?	

Adaptáció a kiválósághoz:

Írjon maximum egy oldalban eset/ek/et a behaviorizmus által leírt tanulási törvények érvényesülésére egy Ön által ismert szervezetben. Fejtse ki a saját véleményét a leírt eset/tek/ről, abból a szempontból, hogy hogyan járulnak hozzá a leírtak a szervezeti hatékonysághoz!

Felhasznált irodalom:

Bandura, A. (1977): Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioural change. *Psychological Review*, 84/2: 191-215.

Beck A. T. (1967) Depression: Clinical and experimental and theoretical aspects. Harper and Row. New York.

Csikszentmihályi, 2015 Flow – az áramlat – A tökéletes élmény pszichológiája. Akadémiai Kiadó

Eysenck, M. - Eysenck, H. (1989) Elmevadászat. Kairosz Kiadó. Budapest.

Menyhai I. (1995) Vezetés, nevelés, neurózis – Társadalmi valóságok, szükségletek és szükségletkielégítés.

Hiroto, D. - Seligman, M. (1975): Generality of learned helplessness in man. *Journal of Personality and Social Psychology* 31:311-327..

Stalder, J. (1985). Die soziale Lerntheorie von Bandura in Frey, D. Irle, M. Band II: Gruppen- und Lerntheorien, 1985, Verlag Hans Huber

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDÁSZ KÉPZÉS
TÁVOKTATÁSI TAGOZAT
LECKESOROZAT
COPYRIGHT © SZTE GTK 2017/2018

A LECKE TARTALMA, ILLETVE ALKOTÓ ELEMEI ELŐZETES,
ÍRÁSBELI ENGEDÉLY MELLETT HASZNÁLHATÓK FEL.

JELLEN TÁNYAG
A SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEMEN KÉSZÜLT
AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL.
PROJEKT AZONOSÍTÓ: EFOP-3.4.3-16-2016-00014

