

БИХЕЙВИОРИЗЪМ

УВОД

До края на XIX век икономиката се разглежда като икономическа физика или като механика на количеството и цената. Този механистичен подход е продиктуван преди всичко от достиженията на техниката. Такива механистични тенденции се наблюдават и в други обществени науки. Но този подход всъщност отклонява погледа на икономистите от същността на икономическите процеси, а именно - от икономическия субект (с процеса му на вземане на решение, поведение и преживявания, съпътстващи участието му в икономическия живот).

Този недостатък започва да се преодолява в края на XIX и началото на XX век (до 30-те години). Потребителското поведение започва да привлича интереса на икономистите, но икономическият субект все още е разглеждан като "*хомо икономикус*" - като рационално действащ индивид, който в своето поведение се ръководи от максимализацията на ползата, която може да извлече от взаимодействието си с другите икономически субекти. Но все пак и този начин за разглеждане на икономическия субект е твърде ограничен - предполага се, че индивидът разполага с пълния обем пазарна информация, на основата на която той взема рационално решение (за покупка или друго действие на полето на пазара). Поведението на така разглеждания икономически субект може да се счита за предсказуемо (и ако то наистина е такова, това е много важно за икономиката). Създават се *модели на потребителското поведение*, които се обуславят от икономически величини: цена, печалба и др.

С развитието на пазара обаче потребителите задоволяват не само своите екзистенциални потребности, но започват да формират и нови потребности, за които често не може да се открие рационална мотивация. Така че в средата на XX век "крачката, направена напред" се оказва недостатъчна, защото не е достатъчно вниманието да е насочено само към рационалните основания, а и към нерационалните основания, които често моделират потребителското поведение (пр. с боновите книжки: поведението на потребителите, у които определено липсва активност за закупуване на бонови книжки, не може да се обясни с икономически величини или с рационални основания - очевидно тук се намесват и други основания). Стига се до необходимостта икономическата наука да се интегрира с други науки (социология, психология).

БИХЕЙВИОРИЗЪМ

Направление в психологията, характерно със схващането, че предмет на психологичното изследване е не съзнанието, а поведението, обективните реакции. Възниква в началото на 20 в. и се разпространява главно в САЩ. Като основоположник на направлението се явява Дж. Уотсън; като водещ представител - Е. Торндайк. [1]

Бихейвиоризмът е основно направление в психологията, което има връзка с мениджмънта и икономическата психология.

В основата му е заложена формулата S-R, тоест като се знае стимулът S, може да се предвиди реакцията R. [2]

Торндайк привлича вниманието на Джеймс с желанието си да прави психологични изследвания. Изследванията на Торндайк започват с опити в зоопсихологията, а след това се преминава към човешката психология. Джеймс го привлича в лабораторията в Харвард и се заемат с експерименти с животни (с пилета при подаване на различни стимули). Налага му се да напусне Харвард и е приет на работа в групата на Кетел в Колумбийския университет. Продължава експериментите с животни, като освен с пилета той започва работа и с кучета и котки. Създава се постоянна постановка, наречена "Проблемна кутия", при която входа е свободен, но на изхода трябва да се приведе в действие някакво устройство, за да се стигне до целта. В резултат на експеримента се стига до извода, че поведението на животните е еднотипно: в началото извършват множество хаотични движения - те са безполезни движения в кутията, в даден момент едно от хаотичните движения става удачно. При следващите опити започват да намалява броя на безполезните движения и животното за кратко време открива изхода и накрая действа безпогрешно. [3]

В хода на опитите Торндайк представя графично чрез крива на заучаването /координат на система, където на абсцисата се отбелязва броя на повторенията, а на ординатата загубеното време в минути

/ Тази графика дава основание на Торндайк да направи извода, че животното действа хаотично по метода

проба - грешка

и случайно постига успех, и този успех се включва в опита и така поведението става координирано.

Благодарение на Торндайк се дефинират някои основни понятия в психологията [4] :

Интелектуален акт - разрешаване на проблем, постигнато не чрез съзерцание, а чрез активни действия на индивида, благодарение на които се постига най - добра координация със средата. Естествен подбор на полезни действия на индивида, който е различен от подбора на еволюцията и се подчинява на няколко закона:

1.Упражнението - при други равни условия реакцията на ситуацията се свързва със самата ситуация пропорционално на чистотата на повторенията на връзките и на тяхната сила;

2.Готовността - упражненията променят готовността на организма към провеждане на нервни импулси;

3.Асоциативния скок - едновременно действие на няколко дразнителя, един от тях предизвиква реакция и други дразнители придобиват способността да развиват подобна реакция.

Основната заслуга на Торндайк е, че пренася акцента, асоциативните връзки вътре в нервната система между връзките организъм - среда.

Торндайк налага нов вид детерминизъм - *биопсихичен* детерминизъм, който създава четвърти закон:

4.Ефекта - ефекта от даден двигателен акт, изразяващ се в даден акт, като успеха се включва между причините за изграждане на самото движение.

Именно ефекта помага на организма при сходни условия да реализира адаптивно

поведение.

Бихейвиористите високо оценяват теорията на Павлов, но самия вариант чрез изграждане на условни рефлексии за бихейвиористите е нужно доказателство, че предмет на психологията трябва да бъде поведението.

Джон Уотсън разработва бихейвиористката парадигма - категорично обявява психологията като наука за адаптивното поведение към света в който живеем. [5]

Поведението е единствен предмет на психологията на Уотсън, то е възможно за обективно наблюдение.

Уотсън отхвърля интроспекцията и стига до крайния извод, че конкретните елементи на съзнанието не могат да бъдат пряко изучавани.

За Уотсън поведението е изградено от мускулни и секреторни реакции, детерминирани от външни стимули. Подчертава, че анализа на поведението трябва да бъде строго обективен и да се ограничи като при други науки само с това до външно наблюдение.

Уотсън казва, че всички психологични понятия трябва да се преведат на бихейвиористки език с формулата стимул - реакция /S - R/ [6].

През 1914г. издава книгата "Увод в сравнителната психология" където представя своя опит да преведе на бихейвиористки език. Книгата става популярна в научните среди.

Върху научните възгледи на бихейвиористите силно влияние оказва учението на Павлов и Бехтерев, макар че Уотсън и неговите последователи в изследванията се отдалечават от физиологичния механизъм на поведението.

Основната характеристика на бихейвиоризма е антифизиологизма и отричането на ролята на психологичния образ при регулация на поведението.

Поведението на всички живи същества се подчинява на едни и същи закони, така човек да се представи стимулира активната структура

Уотсън отрича идеята на Джеймс за емоцията. За Уотсън, емоцията е вътрешно субективно състояние, което има вътрешен израз. Именно външния вид може да се изследва и щом има възможност за изследване може да се контролира поведението.

Уотсън решава да изследва *страха* - приемайки, че страха е основна емоция. [\[7\]](#)

Прави опити, като избира един неутрален дразнител и променлива на дразнителя. Той изследва, как неутралния дразнител при определени условия може да предизвика дори страх.

При работата си с деца, Уотсън разкрива в своите изследвания, че неутралния дразнител може да се превърне в причина на силно емоционално преживяване, трайно враждащо се в поведението на индивида. Независимо от възрастта на детето когато се изгражда страха, този страх се преобразува във фобия, фобията се тълкува като заболяване. За Уотсън единствения начин да се преодолеят страховете е изграждане на емоция с противоположна емоция /емоция с обратен знак/.

Оказва се, че традиционните начини за справяне със страха /уговорки, обяснения, демонстрация на положителна емоция от друг човек/ са неефективни. Затова Уотсън решава да избере нетрадиционен път – животното, предизвикало страха е представено пред детето в спокойно състояние, когато му се дава вкусна храна - експериментатора намалява разстоянието между детето и животното, и накрая детето заинтересувано от това което става може да вземе животното в ръце.

Условно-рефлекторните връзки са трайни - без участието на емоционално преживяване не само се запомня, но може да премине, като нагласа в индивида. Уотсън излага тези

възгледи в книга “Психологията от гледна точка на Бихейвиоризма” -1919г. [\[8\]](#)

През 1925г. издава книга “Бихейвиоризъм” и чете лекции, но не се занимава повече с научна дейност. Присъства много мощно в рекламния бизнес и през 1945г. е президент на рекламна фирма. Завършва кариерата си като бизнесмен.

Трябва да се отбележи, че Уотсън се опитва да създаде и създава програма за преустройство на обществото съобразно бихейвиористките закони. Убеден е, че не само индивидуалното поведение но и на група хора може да се контролира чрез контрол на дразнителите подавани към тях.

Реално Уотсън отрича както ролята на наследствеността, така и ролята на личните нагласи, убеждения, интереси, цялото многообразие на съзнанието. [\[9\]](#)

На пръв поглед приема идеята чрез контролирано въздействие върху индивида или групата, може да се изгражда социално приемливо поведение /изглежда съблазнително/. Но опасността в този възглед се крие в тълкуването на поведението само от поредица на двигателни актове, то се разглежда прекалено елементарно и от него се изключват мотивационните фактори.

Реално бихейвиористите се доближават до идеята за машинообразно поведение, водени от желанието за крайно обективен анализ. Тази тяхна идея в социално практичен план става разрушителна.