

فرهاد رحمانی نیا

تقویت اجتماعی و رفتار حرکتی

چکیده

مقدمه

در دسامبر ۱۹۵۱ میلادی روانشناس آمریکایی، بوریس اسکینر^۱ در مقاله‌ای نوشت که چگونه با ارائه تقویت، بعضی از کبوترها یاد گرفتند سنتور بزنند یا پینگ‌پنگ بازی کنند. (۲۵) گرچه نام اسکینر در روانشناسی نظریه تقویت را به یاد می‌آورد، اما نظریه وی چیز تازه‌ای نبود و طی دهه ۱۹۲۰، ادوارد توندایک^۲ در قانون «اثر» خود به آن اشاره کرده بود. قانون «اثر» چنین بیان می‌کند که «پاداش و موفقیت باعث تشدید یادگیری رفتار می‌شود، در حالی که تنبیه و عدم موفقیت سبب می‌شود تمایل به تکرار رفتاری که تنبیه، شکست یا آزردهی به دنبال داشته است، کاهش یابد.» (۸)

یکی از اهداف اصلی تربیت بدنی تسهیل فراگیری مهارت‌های حرکتی از طریق آموزش مناسب است. پژوهشگران علم ورزش همواره در تلاشند تا با معرفی روش‌های علمی جدید توانایی معلمان و مربیان را در امر آموزش افزایش دهند. استفاده کردن از تقویت اجتماعی، وسیله مناسبی برای تحقق یادگیری و اجرای موفق یادگیرنده است و در کل تغییرات مناسبی را در رفتار حرکتی به وجود می‌آورد. این نوشتار، تقویت اجتماعی، مبانی علمی، نظری و تجربی و کاربرد آن را در تغییر رفتار حرکتی مورد بررسی قرار می‌دهد و عوامل مؤثر در کارایی روش‌های تقویت اجتماعی را گوشزد می‌کند.

۱- Skinner /1951

۲- Thorondike /1920

مهارت‌های حرکتی از طریق آموزش کارآمد و مناسب است و استفاده از تقویت، وسیله‌ای مناسب برای تأمین این هدف است. پرفسور اریک بایر^۶، در کتاب فرهنگ علم ورزش^۷، در مورد تقویت چنین اظهار می‌کند: «انگیزش در ورزش و تربیت بدنی به طور اساسی به روش تقویت معلم یا مربی بستگی دارد.» (۱۱) و روبرت سینگر^۸ در تأیید موضوع فوق می‌گوید: «هنگامی که دانش‌آموزی یک مهارت حرکتی را یاد می‌گیرد، تشویق، تحسین، رتبه، یا پولی که بعد از اجرای صحیح مهارت به او داده می‌شود مانند یک تقویت‌کننده عمل می‌کند. این پاداش عمل را تقویت می‌کند و به شخص می‌گوید اولاً او چه کرده است و ثانیاً در صورت تکرار اجرای خوب، احتمالاً باز هم پاداش خواهد گرفت.» (۲۴)

لازم به یادآوری است که مربیان موفق افرادی هستند که با توجه به اصول علمی و اخلاقی، ورزشکاران خود را برای رسیدن به نقطه اوج اجرایشان برمی‌انگیزند و این کار با تقویت به راحتی امکان پذیر است. باب ریچارد^۹ در کتاب قلب یک قهرمان می‌نویسد: «اگر می‌خواهید در ورزش شخص سرشناسی بشوید، باید چیزی دیگر داشته باشید، شما باید از نظر روحی تقویت شوید.» (۱۲)

در این مقاله کوشش می‌کنیم که پس از تعریف تقویت و انواع آن، اصول، نظریات و تحقیقات مربوط به تقویت اجتماعی و رفتار حرکتی را بررسی کنیم.

۳- Hull/1943

۴- Bandura/1978

۵- Diane Gill/1986

۶- Erich Beyer/1987

۷- Dictionary of Sport Science

۸- Robert Singer/1980

۹- Bob Richards/1970

کلارک هال^۳ نیز در تأیید نظریهٔ ثوندایک گفت: «یادگیری صورت نمی‌گیرد، مگر آنکه تمرین مورد تقویت قرار گیرد.» (۴) خلاصه اینکه پس از گذشت نیم قرن از ارائهٔ قانون «اثر» ثوندایک، آلبرت بندورا^۴ با دیدگاه شناختی با تشخیص سه نوع تقویت مستقیم، مشاهده‌ای و خود تدبیری، جایگاهی وسیعتر برای نقش تقویت قائل می‌شود و اثر تقویت را بر رفتار مورد تأکید قرار می‌دهد. (۹)

با توجه به نظریات مذکور، نتیجه می‌گیریم که تقویت یکی از شرایط اساسی برای یادگیری هر موجود زنده است و از آنجایی که به قول دکتر گیل^۵ «انسانها سریع‌تر از کبوتران اسکینر یاد می‌گیرند، در حیطهٔ حرکتی و بالاخص ورزش نیز، از انواع مختلف آن برای یادگیری مناسب و اجرای صحیح مهارت‌ها استفاده می‌شود.»

از اهداف اصلی تربیت بدنی تسهیل فراگیری

تعریف تقویت

احتمال وقوع رفتار بشود، «محرک تقویت‌کننده» یا «تقویت‌کننده»^{۱۳} گفته می‌شود. تقویت دو نوع است: تقویت مثبت^{۱۴}، و تقویت منفی^{۱۵} که هر دو موجب افزایش احتمال وقوع رفتار می‌شود.

تقویت مثبت، ارائه محرک خوشایند (تقویت‌کننده مثبت) پس از انجام دادن رفتار مطلوب است.

تقویت منفی، ارائه محرک آزارنده (تقویت‌کننده منفی) پس از انجام دادن رفتار مطلوب است.

بعضی از پژوهشگران تقویت‌کننده مثبت را همان «پاداش»^{۱۶} می‌دانند (۴)، ولی باید توجه داشت که تفاوت اندکی میان این دو وجود دارد.

فرانکو برنوی^{۱۷} در توضیح این اختلاف اظهار می‌کند:

«تقویت‌کننده به صورت تجربی یعنی از روی تأثیراتش مشخص می‌شود. برای اینکه

تقویت‌کننده بودن آن محرز شود، باید واقعاً رفتار را

تشدید کند. اما پاداش به صورت ذهنی یعنی بر

حسب ارزشی که از دید دهنده آن دارد مشخص

می‌شود. به همین دلیل پاداش دهنده ممکن است،

مأیوسانه دریابد که پاداش خاص در رفتار هیچ

تأثیری ندارد.» (۲)

اما تنبیه^{۱۸} نقطه مقابل تقویت منفی است و به

کاربرد بعضی از شرایط ناخوشایند یا ناسازگار به

دنبال یک اشاره پاسخ دارد (۱). تنبیه ارائه محرک

آزارنده (تقویت‌کننده منفی) پس از انجام دادن رفتار نامطلوب است.

تقویت کردن به معنای نیرو دادن، توانا کردن و

قدرت دادن است (۳). اما تقویت^{۱۰} از دیدگاه

روانشناسی، عاملی است که ارتباط محرک و پاسخ

را استحکام می‌بخشد و سبب تکرار پاسخ می‌شود

(۵). به عبارت دیگر، تقویت، واقعه‌ای است که

احتمال بروز مجدد رفتاری را که به دنبال آن عامل

تقویت ظاهر شده، فزونی می‌بخشد (۷) عده‌ای از

روانشناسان نیز در تعریف تقویت به موضوع کاهش

تنش و فشار سائق^{۱۱} اشاره می‌کنند که به نوعی

همان تعریف تقویت در نظریه کلارک هال است. در

«تقویت‌کننده به صورت تجربی یعنی از روی

تأثیراتش مشخص می‌شود. برای اینکه

تقویت‌کننده بودن آن محرز شود، باید واقعاً رفتار را

تعریف تقویت، پروفیسورمان^{۱۲} به همین موضوع

اشاره می‌کند که برای روشن تر شدن موضوع، آن

تعریف را در زیر می‌آوریم:

«وقتی کسی کاری انجام می‌دهد و در نتیجه آن

پاداش می‌گیرد، می‌گویند این پاداش دادن، پاسخ را

تقویت می‌کند. در آزمایشی که حیوان برای به دست

آوردن غذا، میله‌ای را فشار می‌دهد، دادن غذا به

حیوان تقویت است؛ به این معنی که با کاستن فشار

گرسنگی، او را آماده‌تر می‌کند که پاسخ دهد. رهایی

از درد هم اثر تقویتی دارد؛ موشها را عادت داده‌اند که

میله‌ای را فشار دهند و جریان الکتریسته را قطع

کنند و در نتیجه از ضربه الکتریکی که از کف قفس

به آنها می‌رسد، محفوظ بمانند.» (۶)

تقویت مثبت، منفی و تنبیه

طبق تعریف تقویت، هرگاه پس از رفتار، محرک

یا رویدادی ارائه شود که نتیجه آن افزایش احتمال

قوی رفتار مورد نظر باشد، به این فرایند «تقویت» و

به محرکی که بعد از رفتار می‌آید و سبب افزایش

۱۰- Reinforcement

۱۱- Drive

۱۲- Munn/1972

۱۳- Reinforcer

۱۴- Positive Reinforcement

۱۵- Negative Reinforcement

۱۶- Reward

۱۷- Bruno/1986

۱۸- Punishment

«در خصوص خشنودکننده‌ها و آزارنده‌ها، نباید اثار پاداش و تنبیه را یکسان و متضاد دانست، بلکه تحت شرایطی پاداش مؤثرتر از تنبیه است» (۸)

دکتر را برتز^{۲۰} نیز در سال ۱۹۸۶ پس از مروری بر متون مربوط به تقویت در روانشناسی، نظریهٔ ثوندایک را به نحوی تأیید می‌کند، می‌گوید: «قدر مسلم تقویت، خواه مثبت یا منفی، اثر پایدارتر از تنبیه روی یادگیری دارد، اگر چه تقویت مثبت آثار طولانی‌تری نیز به جا می‌گذارد.» (۲۲)

با توجه به نظریات موجود و با عنایت به نظریات پژوهشگران در زمینهٔ عواقب ناگوار و آثار منفی تنبیه، به نظر می‌رسد که در تغییر رفتار، استفاده از تقویت مناسبتر است؛ اگر چه در بعضی از شرایط تنبیه اجتناب‌ناپذیر می‌نماید.

طرح زیر، مقدار تقویت و تنبیه پیشنهادی دکتر کاوس^{۲۱} است. (۱۹۸۰) وی معتقد است با رعایت آن آموزش و مربیگری موفقیت‌آمیز خواهد بود (۱۴).



توجه داشته باشید که تنبیه بر خلاف انواع تقویت، موجب کاهش احتمال وقوع رفتار می‌شود. تعاریف مورد بحث به طور کامل در طرح ارائه شدهٔ پروفسور مارتنز^{۱۹} نشان داده شده است.

تقویت از دیدگاه روانشناسی، عاملی است که ارتباط محرک و پاسخ را استحکام می‌بخشد و سبب تکرار پاسخ می‌شود

طرح ارائه شدهٔ مارتنز در کتاب روانشناسی اجتماعی و فعالیت بدنی (۲۰)

حذف	ارائه	تنبیه
تقویت منفی	تقویت مثبت	تقویت منفی
تقویت منفی	تنبیه	تقویت منفی

برای روشنتر شدن موضوع مثالی می‌زنیم. بازیکن جوانی به هنگام مسابقهٔ بسکتبال بازی خوبی را به نمایش می‌گذارد. مربی او را تشویق می‌کند (تقویت مثبت) ولی در مسابقهٔ بعدی نه تنها به دستورات مربی گوش نمی‌دهد، بلکه با حالتی عصبی به داور نیز پرخاش می‌کند. مربی تصمیم می‌گیرد او را از زمین خارج کند (تنبیه). بعد از چند مسابقه که بازیکن مذکور در کنار ذخیره‌ها می‌نشیند، مربی مجدداً او را وارد زمین می‌کند و در بازی شرکت می‌دهد (تقویت منفی).

حال پس از اینکه با انواع تقویت آشنا شدیم، این سؤال پیش می‌آید که آیا تأثیر تقویت و تنبیه در رفتار به یک اندازه است؟ برای پاسخ به این سؤال، به سالهای پس از دههٔ ۱۹۳۰ باز می‌گردیم و نظریهٔ اصلاح شدهٔ ثوندایک - پدر روانشناسی تربیتی آمریکا - را در مورد قانون «اثر» بازگو می‌کنیم:

۱۹ - Rainer Martens/1975

۲۰ - Roberts /1986

۲۱ - Kauss/19805

علاوه بر طرح فوق، دو اصل مهم دیگر نیز باید در برنامه تقویت مورد توجه قرار گیرد که عبارتند از:

۱. اصل در رنگ تقویت: بنابراین اصل، آموزش حیوانات یا کودکان خردسال وقتی به کارآمدترین وجه صورت می‌گیرد که پاداش یا تنبیه بلافاصله به دنبال پاسخ بیاید (۹).

۲. اصل تقویت تصادفی. ستایش دائمی یا انتقاد مستمر، مؤثر نیست، زیرا فرد نمی‌تواند رفتارهای مناسب را از رفتارهای نامناسب تشخیص دهد. بنابراین تقویت باید تصادفی اعمال شود و برنامه مذکور موجب جلوگیری از خاموشی سریع متعاقب قطع تقویت می‌شود. تحقیقات این موضوع را اثبات کرده است که پس از یک دوره منظم تقویت برای رفتاری خاص، در صورتی که تقویت قطع شود، خاموشی به مراتب سریعتر از زمانی صورت می‌گیرد که برنامه تقویت به صورت تصادفی بوده است. این امر ناشی از بالا رفتن سطح انتظار موجود است؛ زیرا با توجه به برنامه تقویت منظم فرد به سرعت دچار نومیدی می‌شود و خاموشی صورت می‌گیرد.

تقویت اجتماعی

تقویت، درونی و بیرونی، محسوس و غیر محسوس، اجتماعی و غیر اجتماعی انواع مختلف تقویت هستند که در متون روانشناسی، از آنها بحث می‌شود. یکی از جالبترین این مباحث، تقویت اجتماعی است که در روانشناسی ورزش به آن توجه زیادی می‌شود. تقویت اجتماعی، مجموعه‌ای است از انواع تقویت که شامل ارزیابی مثبت یا منفی از اعمال دیگران است و به صورت کلامی و غیر کلامی ابراز می‌شود. برای آشنایی بیشتر، تعریف تقویت اجتماعی را از کتاب «تجربیات یادگیری در روانشناسی ورزش»^{۲۲}

نقل می‌کنیم:

«تقویت اجتماعی انواع پاداشها و تنبیه‌هایی است که به صورت کلامی و غیر کلامی به وسیله شخصی که حضور دارد به ورزشکار داده می‌شود. تقویت اجتماعی می‌تواند نوعی تمجید یا انتقاد کلامی باشد، یا اینکه به صورت رفتار غیر کلامی، همچون لبخند، سر تکان دادن به نشانه رضایت، اخم کردن و قیافه گرفتن باشد (۲۲).

با ملاحظه تعریف فوق متوجه می‌شویم که معلمان، مربیان و والدین به صورتی مستمر از تقویت‌کننده‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و علی‌رغم ظاهر ساده تقویت اجتماعی نتایج آن در برنامه تغییر رفتار چشمگیر است؛ برای مثال، از

انگیزه درونی و نوع مهارت در میزان تأثیر تقویت اجتماعی بر رفتار تعیین کننده است

دانش‌آموزی که وظیفه حرکتی را به خوبی انجام می‌دهد، تقدیر می‌شود و بدین ترتیب معلم موجبات تقویت پاسخ را فراهم می‌آورد. زمانی که معلم از عملکرد دانش‌آموزان انتقاد می‌کند (تنبیه اجتماعی) و ناگهان انتقاد را کنار می‌گذارد، دانش‌آموزان آن را نشانه‌ای از عملکرد صحیح می‌انگارند. تکرار چنین برنامه‌ای معلم را به اهداف آموزشی خود نائل می‌گرداند.

شکل‌دهی رفتار

شکل‌دهی رفتار، عبارتی است که برای توصیف رویکرد اسکینر برای آموزش مهارت‌ها با رفتارهای

۲۲-Learning Experiences in Sport Psychology5

۲۳-Shaping of behavior



کیوتر داد. این شیوه تا هنگام دستیابی به هدف نهایی ادامه یافت. امروزه با استفاده از همین روش، کیوتران را چنان تربیت می‌کنند که جای کشتی شکستگان را در دریا تعیین می‌کنند و نهنگهایی تربیت شده‌اند که ابزار و وسایل زیرآبی را پیدا می‌کنند روی آب می‌آورند (۹).

روی شکل دهی رفتار، که از آن بحث شد، غالباً در آموزش مهارت‌های حرکتی پیچیده به کار می‌رود. روش سنتی «شیرجه از جلو» را در نظر بگیرید: شناگر در نخستین تلاش خود برای ورود به استخر ابتدا سر را جلو می‌گیرد، سپس انگشتان یک پا را به لبه استخر قلاب می‌کند و با آن پا حالت خمیده به خود می‌گیرد و در همان حال پای دیگرش به عقب کشیده می‌شود. معمولاً مربی پشت شناگر را نگه می‌دارد و سر را در جهت مطلوب هدایت می‌کند. این نخستین پاسخ در مجموعه‌ای از نزدیک شدن‌های متوالی به هدف است. وقتی یادگیرنده قادر شد نخستین مرحله را انجام دهد، تمرین برای مرحله بعد آغاز می‌شود. مرحله بعد معمولاً حالت خم شدن بدن، برای ورود با سر به استخر است. تقویت مثبت باید پس از پاسخ موفقیت‌آمیز به این مرحله داده شود و بدین‌گونه یادگیرنده می‌تواند برای دادن پاسخ نهایی آماده شود. رفتار او از طریق فرایند نزدیک شدن‌های متوالی که با تقویت اجتماعی همراه بوده، شکل داده شده است.

چگونه تقویت اجتماعی موجب تغییر رفتار می‌شود؟

پاسخ متخصصان به این پرسش به طور خلاصه به دو بخش تقسیم می‌شود: اولاً تقویت اجتماعی سبب تشدید پاسخ و انگیزه رفتار می‌شود، ثانیاً

جدید به کار می‌رود. نخست، آموزگار باید دقیقاً بداند که هدف یک مهارت چیست؛ یعنی اینکه معلم باید از رفتار مطلوب نهایی، آگاه باشد. مهم‌ترین شیوه‌ای که یک رفتار با آن «شکل داده می‌شود» به کارگیری تقویت‌هاست. از این دیدگاه، پاسخ باید قبل از تقویت کردن داده شود. البته تقویت باید هنگامی به کار برده شود که پاسخ مطلوبی داده شده باشد؛ زیرا گمان می‌رود کاربرد تقویت، احتمال بروز دوباره آن پاسخ مطلوب را تحت همان شرایط تحریک‌کننده افزایش می‌دهد. اگر پاسخ نامطلوبی تقویت شود، احتمال وقوع آن افزایش می‌یابد. بدیهی است که چنین عملی با توجه به هدف نهایی مشخص شده، منجر به پیشرفت مهارت نخواهد شد. (۱)؛ مثلاً اگر

روانشناسان ورزش معتقدند تقویت اجتماعی در تغییر رفتار ورزشکاران اثر بسیار دارد

یک مهارت حرکتی پیچیده چون شیرجه از پشت را در نظر بگیریم، احتمال اینکه آن رفتار نهایی (شیرجه از پشت) در نخستین تلاش تحقق یابد چندان زیاد نیست.

اسکیتور برای توجیه مسأله، نظریه نزدیک شدن‌های متوالی^{۲۲} را پیش می‌کشد. اصطلاح متوالی، به مجموعه‌ای از پاسخها اشاره دارد و «نزدیک شدن» به مفهوم پاسخهایی است که به تدریج خود پاسخ مطلوب (نهایی) نزدیکتر می‌شود. دقیقاً براساس همین روش اسکیتور موفق شد، کیوتران خود را به اعمال حیرت‌انگیزی چون زدن سنتور و بازی کردن پینگ‌پینگ وادار کند. او مجموعه‌ای از رویدادهای فرضی را که به هدف نهایی منجر می‌شود، مشخص کرد و پس از انجام موفقیت‌آمیز هر مرحله، یک تقویت‌کننده (غذا) به

۲۲ - Successive approximation

تقویت اجتماعی برای آگاه شدن یادگیرنده از نتایج رفتارش به او علائمی را ارائه می‌کند.

درباره حالت اول به تفصیل صحبت شد، اما حالت دوم، نوعی از «بازخورد» است که از ضرورت برنامه آموزش مهارت‌های حرکتی است. مراد از بازخورد، اطلاعاتی است که مربیان و معلمان پس از پایان آموزش به یادگیرندگان می‌دهند تا نحوه اجرای خویش را اصلاح کنند.

حال این سؤال پیش می‌آید که کدام یک از حالت‌های دوگانه مذکور سهم بیشتری در تغییر رفتار دارند؟ اثر انگیزشی یا اثر اطلاعاتی؟ دکتر دایان گیل در این مورد در کتاب خویش می‌نویسد:

«کار پایان نامه خودم به سال ۱۹۷۵ که به راهنمایی دکتر مارتنز انجام شد، کوششی بود که برای تفکیک تأثیر انگیزشی و اطلاعاتی تقویت اجتماعی صورت می‌گرفت. با بستن چشم آزمودنی‌ها و محدود کردن منابع دیگر بازخورد در مهارت پرتاب توپ به طرف حلقه، چهار حالت به وجود آوردم:

الف) حالتی که در آن افراد برای امتیازات خوب، تمجید می‌شدند و برای امتیازات ضعیف اخطار می‌گرفتند (تقویت اجتماعی).

ب) حالتی که شرکت‌کنندگان برای کوشش‌های دقیق، امتیاز می‌گرفتند (آگاهی از نتایج، KR^{۲۵}).

ج) ترکیبی از دو حالت تقویت اجتماعی و KR (حالت الف و ب).

د) گروه شاهدهی که هیچ نوع تقویت اجتماعی یا KR دریافت نمی‌کردند.

نتایج: دو حالت تقویت اجتماعی و KR تا زمانی که باز خوردی وجود نداشت، بر اجرای آزمودنی‌ها تأثیر مثبت داشت و گروهی که هم تقویت اجتماعی و هم KR را دریافت می‌کردند، بهتر عمل می‌کردند. عجیب اینکه، گروهی که تقویت اجتماعی را دریافت

کرده بودند، بهتر از گروهی بود که تنها از نتایج آگاه شده بودند (۱۳).

از طرف دیگر، در نوشته‌های مربوط به تقویت به تحقیقاتی برمی‌خوریم که بر نقش اطلاعاتی تقویت تأکید می‌کنند. اسمیت^{۲۶} و همکارش در سال ۱۹۸۳ اعلام کردند که انواع بازخورد مستمری (خواه مثبت یا منفی) موجب ارتقای عملکرد می‌شود. والرند^{۲۷} هم در همان سال اعلام کرد که بازخورد مثبت، اعتماد به نفس ورزشکار را افزایش می‌دهد. بنابراین بازخورد به صورت غیرمستقیم نقش مهمی در یادگیری و اجرای مهارت ایفا می‌کند و فرد از قابلیت و شایستگی خود آگاه می‌شود و تمایل می‌یابد که سطوح بالاتری از انگیزش درونی را نشان دهد و این امر اثری به سزا بر عملکرد دارد (۲۲).

با عنایت به نظریات و تحقیقات موجود، به نظر می‌رسد که اثر انگیزشی تقویت اجتماعی، به مراتب بیشتر از اثر اطلاعاتی است و هنگامی که دیگر انواع بازخورد وجود دارد، تقویت اجتماعی تأثیر مستقیم کمی دارد و در مقابل، زمانی که دیگر مراجع اطلاعاتی وجود ندارد این عامل اثر اطلاعاتی نیز دارد.

تقویت اجتماعی و رفتار حرکتی

در این قسمت جهت بررسی تأثیر تقویت اجتماعی بر رفتار حرکتی و توصیف عوامل مؤثر در کارایی آن، متون تحقیقی و سوابق تجربی موجود را از منابع روانشناسی ورزشی مرور می‌کنیم و در پایان بحث، پیشنهادهایی ارائه می‌شود.

بخش مهمی از تحقیقات مربوط به تقویت

۲۵- Knowledge of Results

۲۶- Smith & Kirschinbaum / 1983

۲۷- Vallerand / 1983

توسط پرفسور مارتنز انجام شده که با پیروی از الگوی روانشناسی تجربی نتایج خوبی به دست آورده است. مارتنز در سالهای ۱۹۷۰ و ۱۹۷۱ از تحقیقات خود نتیجه گرفت که تقویت اجتماعی هیچ‌گونه تأثیری بر اجرای حرکتی ندارد (۱۶)، اما اندکی بعد یعنی در سال ۱۹۷۲ در توجیه نتیجه تحقیقات قبلی خود اظهار کرد که: انگیزه درونی و نوع مهارت در میزان تأثیر تقویت اجتماعی بر رفتار، تعیین‌کننده است (۱۹).

چرا مارتنز به این نتیجه رسید؟ در توضیح باید از یافته‌های تحقیق روتر و لیفکورت^{۲۸} کمک بگیریم، که در سال ۱۹۶۶ انجام شده است. این دو محقق در تحقیقات جداگانه، به این نتیجه رسیدند که اثر تقویت اجتماعی بر افرادی که انگیزه درونی بالایی دارند، کمتر است (۱۵) و (۲۳).

همچنین نتایج تحقیقات مفصل استیونسون^{۲۹} که با همکاری براون و ووتکه از سال ۱۹۶۱ تا ۱۹۶۵ انجام شد، در این زمینه جالب توجه است. آنها اعلام کردند که تقویت اجتماعی روی کودکان سنین پایین و باهوش، اثر بیشتری دارد و در صورتی که ارائه‌کننده تقویت از جنس مونث باشد، کودکان پسر و دختر پایین‌تر از ۵ سال بیشتر تأثیر می‌پذیرند. همچنین تقویت اجتماعی به هنگامی که نتیجه اجرای مهارت برای یادگیرنده مشخص باشد (یعنی نیازی به بازخورد اضافی نداشته باشد) یا سطح انگیزه درونی شخص بالا باشد، اثر انگیزشی کمی دارد (۲۷).

اکنون در می‌یابیم که چرا مارتنز در مورد تأثیر تقویت اجتماعی بر رفتار حرکتی به پاسخی خلاف انتظار رسید و چنانچه او در روش تحقیق خود تغییراتی ایجاد می‌کرد، احتمالاً نتایج تحقیق او اثر تقویت اجتماعی را بر رفتار حرکتی تأیید می‌کردند؛ چنانکه تقریباً تحقیقاتی چون پژوهش پارکروهارتی^{۳۰}

مؤید این مطلب است که آزمودنی‌هایی که تقویت اجتماعی مثبت و منفی دریافت کردند، به طور معنی‌داری بهتر از گروه شاهد عمل کردند (۲۱).

در سال ۱۹۶۶ پژوهشگر دیگری به نام بارون^{۳۱} در توجیه نتایج متفاوتی که از تحقیقات مربوط به تقویت اجتماعی به دست آمده بود، چنین نتیجه‌گیری کرد که: «انتظارات افراد از تقویت اجتماعی تابع سطح خاصی است و هنگامی که تقویت اجتماعی بالاتر یا پایین‌تر از این معیار شخصی باشد، اثر آن را از بین می‌برد، به عنوان مثال، معمولاً ما پس از انجام موفقیت‌آمیز یک مهارت مشکل، منتظر تشویق هستیم و اگر تقویت

تقویت اجتماعی انواع پاداشها و

تنبیه‌هایی است که بصورت کلامی و

غیرکلامی به ورزشکار منتقل

می‌شود

اجتماعی دریافت نکنیم، شگفت‌زده می‌شویم و از طرف دیگر اگر بعد از اجرای مهارت مذکور بیش از سطح انتظار خودمان تقویت شویم، برای ما عادی جلوه می‌کند» (۱۰).

در جمع‌بندی نهایی از تحقیقات حاضر، متذکر می‌شوم که اگر چه در نوشته‌های تحقیقی به مواردی برخوردیم که به سهم اندک یا حتی بی‌تأثیر بودن تقویت اشاره می‌کرد، اما امروزه درباره آثار مثبت تقویت اجتماعی تردیدی وجود ندارد و همه روانشناسان ورزش معتقدند که برنامه تقویت اجتماعی با رعایت اصول، در تغییر رفتار ورزشکاران

۲۸-Rotter & Lefcourt/ 1966

۲۹-Stevenson/1965

۳۰-Parker & Harney/ 1972

۳۱-Baron/1966

اثر بسیار دارد. به خاطر بسپارید که تقویت اجتماعی بخشی اساسی در آموزش و مربیگری است و به کمک آن به راحتی می‌توان با دانش‌آموزان و ورزشکاران ارتباط برقرار کرد.

۳۲

نظر شما را به گفته اسمیت و اسمول جلب می‌کنم، اسمیت و اسمول در سال ۱۹۷۸ در دانشگاه واشینگتن تحقیقی در مورد رفتار مربیان در لیگ بسکتبال انجام دادند. تحقیق مزبور به توصیف چگونگی تأثیر تقویت اجتماعی نمی‌پردازد، بلکه نتایج تحقیق تنها بر استفاده از تقویت اجتماعی به وسیله مربیان دلالت می‌کند. اسمیت و همکارانش دریافتند که رفتارهای قابل طبقه‌بندی به عنوان تقویت اجتماعی ۴۳٪ رفتار مربیان را تشکیل می‌دهند (۲۶). محققان مذکور در سال ۱۹۸۴ درباره اهمیت تقویت چنین اظهار کردند که: «در صورتی که به جای تنبیه از تقویت استفاده شود، این امر بر نگرش بازیکنان نسبت به هدف مربی و اهداف تیم تأثیر مطلوب خواهد داشت» (۱۳).

منابع و مؤاخذ

- ۱- برد، ماری آن و برنت کی. کریپ - روانشناسی و رفتار ورزشی - ترجمه حسن مرتضوی - تهران - انتشارات سازمان تربیت بدنی - ۱۳۷۰ - صفحه ۳۷-۳۵
- ۲- برونو، فرانکو - فرهنگ توصیفی اصلاحات روانشناسی - ترجمه مهشید یاسائی و فرزانه طاهری تهران - انتشارات طرح نو - ۱۳۷۰ - صفحه ۸۳
- ۳- دهخدا، علی اکبر - لغت‌نامه دهخدا - تهران -

۳۲-Smith & Smoll/1977

موسسه لغت‌نامه دهخدا - ۱۳۴۵ - صفحه ۸۵۳.
۴- دیز، جیمز و استورات هالسی - روانشناسی یادگیری - ترجمه محمد نقی براهنی تهران - انتشارات رضا ۱۳۶۷ - صفحه ۷۷ و ۳۹.

۵- شریعتمداری، علی - روانشناسی تربیتی - تهران - انتشارات امیرکبیر - چاپ چهارم - ۱۳۶۹ - صفحه ۳۲۲ و ۳۲۱.

۶- مان، نرمال، ل - اصول روانشناسی - ترجمه محمود صنایعی - تهران - مؤسسه انتشارات فرانکلین - ۱۳۵۵ - صفحه ۱۹۱.

۷- والی پور، ایرج - روانشناسی یادگیری - مشهد - انتشارات طوس - صفحه ۵۱.

۸- هیلگارد، ارنست و گوردون باور - نظریه‌های یادگیری - ترجمه محمد نقی براهنی - جلد اول - تهران انتشارات مرکز نشر دانشگاهی - ۱۳۶۷ - صفحه ۵۲.

۹- هیلگارد، ارنست ریچارد. س. اتکینسون و ریتا. ل. اتکینسون - زمینه روانشناسی - ترجمه محمد نقی براهنی و... تهران - انتشارات رشد - چاپ سوم ۱۳۷۰ -

10. Baron, R.m. "Social reinforcement effects as a Function of social reinforcement history" Psychological review 6.

11. Beyer, Erich. "Dictionary of sport science". Germany. Verlag Hofmean. 1987 p. 124.

12. Frost, R.B. "Psychological concepts applied to physical education and coaching". U.S.A. Addison - Wesley publishing company. 1971 p. 57.

13. Gill, D.L. "Psychological Dynamics

- "Effects of social reinforcement, subject sex, and Experimenter sex on children,s motor performance. "Research quatrerly 43. 1972p. 187-196.
22. Roberts, G.C/ spink , K.s / & pemberton. C. L "Learning Experiences in sport psycholoy "U.S.A Human Kinetics Books. 1986 p. 51.
23. Rotter, J. B. "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement". Psychological monographs 80.1966.
24. Singer, R. "motor learning and human performance". U.S.A. 1980 p. 424.
25. Skinner, B. F. "How to teach animals". Journal of scientific American. october 1951.
26. Smith, R. E., Smoll, F.L., & curtis, B. "Coaching behaciors in little league baseball." psychological perspectives in youthsports. washington, Dc; Hemisphere. 1978.
27. Steveon , H.W. "Social reinforcement of childern,s behavior." In L. P. Lipsitt and C.C. Spiker (eds), Advances in child Development and Behavior, Vol. 2. Newyok: Academic 1965 p. 97. 196.
- of sport." U.S.A. Humankinetics Books. 1986 p. 144
14. Kauss, D.R. "Peak Performance". Englewood Cliffs, NJ: Prentice- Hall. 1980. p. 138.
15. Lefcourt, H. M. "Internal Vs. External control of reinforcement: A review". Psychological Bulletin 65. 1966p 206-220.
16. Martens, R. "Social neinforcemnt effects on Preschool children,s motor Performance". Perceptual and moror skill 81. 1970 p. 787-792.
17. Martens, R. "Intemal _ External control and Social reinforcement effects on motor performance". Research Quarterly 42. 1971 p. 307-313.
18. Martens, R. "scoial reinforcement effects on motor performance as a Function of Socioeconomic Status." Perceptual and motor Skill 35. 1972p. 215-218.
19. Martens, R./ Burwitz, L./& Newell, K. M. "Money and praise: Dothey Improve motor Learning and Performanve?" Research quarterly 43. 1972 p. 429 - 442.
20. Martens, R. "Social Psychology & Phsical activity." U.S.A - Harper & Row Pub. co. 1975 p. 51-66.
21. Parker, R./ 7 Harney, D. M.