图书基本信息

书名:《学习理论》

13位ISBN编号:9787549916030

10位ISBN编号:7549916039

出版时间:2012-4

出版社:江苏教育出版社

作者:戴尔·H.申克

页数:490

译者:韦小满

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读,请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com

内容概要

戴尔·H.申克所著的《学习理论(第6版)》是《学习理论》(第五版)的修订本。同第五版相比,新增了若干内容。除主要介绍学习的概念、原理和研究成果,以及这些概念、原理在真实的教学情境中实际应用的例子外,还用一整章的篇幅讨论了发展问题,并丰富了技术在教育教学中应用的部分。这些 变化都反映了理论的演变和研究重点的转移。《学习理论(第6版)》第一章中的三个学习实例贯穿了以后的几章节,提供了学生对学习理解的整体观点,还介绍了许多与学习有关的话题,这些知识旨在帮助学生更好地理解学习的过程。此外,学生还将获得有关学习过程发展更多信息的最新资源

学习领域永远词汇着活力和挑战。 这本教科书是1996年出版的《学习理论》的修订本。同第二版相比,新增了若干内容。除主要介绍学习的概念,原理和研究成果,以及这些概念,原理在真实的教学情境中实际应用的例子外,还用一整章的篇幅讨论了发展问题,并丰富了技术在教育教学中应用的部分。这些变化都反映了理论的演变和研究重点的转移。这本教科书第一章中的三个学习实例贯穿了以后的几章节,提供了学生对学习理解的整体观点,还介绍了许多同学习有关的话题,这些知识旨在帮助学生更好地理解学习的过程。此外,学生还将获得有关学习过程发展更多信息的最新资源。

书籍目录

总序 前言 第一章 学习:绪论、争论的问题与历史观 学习的界定 学习理论与研究 评估学习的方法 学习研究中的几个关键性问题 当代学习理论的先驱者 学习与教学的关系 三个学习的实例 小结 第二章 行为主义理论 联结主义 经典条件反射 华生的行为主义 临近条件反射 操作条件反射 小结 第三章 社会认知理论 学习的概念框架 模仿过程 学习和表现的影响因素 目标和期待 自我效能 小结 第四章 信息加工 信息加工系统 注意 双存储记忆模式 长时记忆:储存 长时记忆:提取 长时记忆:遗忘 心象 小结 第五章 认知学习过程 第六章 发展与学习

第七章 内容-领域学习

第八章 动机 第九章 自我调节 第十章 教学 词汇表

章节摘录

建构主义的核心原则是认知过程(包括思维和学习)是发生于(或设置于)一定的 物理和社会背景中(Anderson, Reder & Simon, 1996; Cobb & Bowers, 1999; Greeno et al. 1998)。认知过 程包括一个人与一个情境之间的关系;他们并非单独存在于人们的头脑之中(Greeno, 1989)。 个体一情境相互作用的概念并不新颖。现代大部分关于学习和发展的理论都认为:人的思想和知识是 在人与环境互动的过程中形成的。这与经典信息加工模式形成了对比,后者强调信息是在智力结构之 中(如感觉登记、工作记忆、长时记忆等)进行加工和转移的。一旦环境信息录入完毕,信息的加工 活动就会降低对环境的重视。多种领域的研究——包括认知心理学、社会认知学习研究和特定内容领 域学习(例如,阅读、数学)等——表明这是一种有局限性的观点,思维包括了广泛的人与周围环境 的双边关系(Bandura,1986; Cobb & Bowers,1999; Derry,1996;Greeno,1989)。 研究强调情境 认知作为一种探讨特定领域中能力发展方法的重要性,如读写、数学(正如我们在开篇场景中看到的 那样)和科学(Cobb, 1994; Cobb & Bowers, 1999; Driver, Asoko, Leach, Mortimer & Scott, 1994; Lampert, 1990;参见第七章)。情境认知也与动机有联系(参见本章和第八章)。因为就学习而言,动 机的激发并非像经典理论认为的那样,完全是一种内部状态,或是如强化理论(参见第三章)预测的 那样,完全依赖于外在环境。动机的激发依赖于认知行为与社会文化、教学指导等因素之间的相互作 用,这些因素包括语言和各种形式的教学支持,如信息的"支架"(scaffol-ding)(Sivan,1986)。

.

精彩短评

- 1、是本译本,挺不错的,易懂
- 2、需要下功夫读。有不少观点理论较为深刻,可助力教学和学生学习心理分析。
- 3、该书为国外著作教材,理论价值高,有应用实践(较少),相信仔细研读会对教学有很多启示。
- 4、收获颇多,谢谢作者和当当
- 5、老外的著作,思维清晰,便于操作。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com