

PRINCIPI E PROCEDURE
PER IL CAMBIAMENTO
DEL
COMPORTAMENTO

Dr.ssa Laura Delfino

psicologa,

referente scientifico di Spazio Autismo di Sol.Co. Mn

consulente ABA

Programma della giornata

- Il principio del rinforzo
 - assessment delle preferenze
- il principio dell'estinzione
- il principio della punizione
- le procedure di
 - prompting - shaping - chaining - fading

conseguenze

RINFORZO

RINFORZO POSITIVO

R+

- viene **aggiunto** uno stimolo che ha come effetto un **incremento** futuro del comportamento



Positivo non ha valenza etica o di piacevolezza, indica solo che l'effetto di rafforzamento deriva dal fatto che uno stimolo si aggiunge alla situazione

Situazione	Risposta	Conseguenza immediata	Effetti a lungo termine
Mentre stiamo aspettando in coda al semaforo, una macchina si ferma allo stop di una strada laterale	Facciamo segno all'autista di inserirsi davanti a noi	L'autista fa un cenno di ringraziamento con il capo e si inserisce in fila	Il feedback del ringraziamento da parte dell'autista aumenta la probabilità che in futuro, in situazioni simili, saremo cortesi
Una donna assaggia la minestra che ha appena cucinato e la trova poco saporita	Aggiunge un po di peperoncino	"Ora si è che è gustosa" dice a se stessa	Aumenta la probabilità che in futuro aggiunga il peperoncino alla minestra
Sto scrivendo e la biro non funziona	Sfrego la biro tra le mani	La biro inizia a scrivere	é probabile che quando non funzionerà una biro in futuro, io la sfregherò

- Non siamo sempre consapevoli di usare il principio del rinforzo; a volte è semplicemente “quello che ci viene naturale”!
- È la conseguenza che fa la differenza!
 - Cosa sarebbe successo se...

INSIDIE DEL RINFORZO POSITIVO

- Consolidare un comportamento NON desiderabile

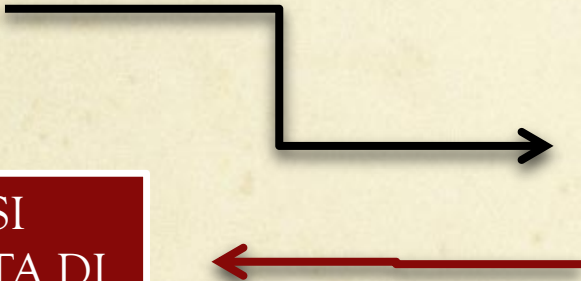
situazione	risposta	conseguenza immediata	effetti a lungo termine
un uomo, mentre al mattino si prepara per andare al lavoro, non trova la sua maglia pulita	Urla ad alta voce "Dov'è la mia maglia?"	La moglie trova subito la sua maglia	In futuro sarà più probabile che al mattino urli quando non riesce a trovare i suoi abiti
madre e figlio stanno facendo acquisti al supermercato	Il bambino urla "voglio andare a casa"	La madre è imbarazzata ed esce dal supermercato	In futuro sarà più probabile che il bambino si lamenti
...

RINFORZO NEGATIVO

R-

- Viene **rimosso** uno stimolo dell'ambiente, che ha come effetto un **incremento** futuro del comportamento

NON SI
TRATTA DI
PUNIZIONE



Negativo non ha valenza etica o di spiacevolezza, indica solo che l'effetto di rafforzamento deriva dal fatto che uno stimolo viene a mancare dalla situazione



8. Sono consulente di una insegnante di sostegno che segue un bambino di nome Mauro. Mauro, pur essendo abituato, mal tollera la mia presenza, perché non dispense rinforzatori e spesso parlo con la sua insegnante. Ogni volta, prima di andare via, vado da lui e non vado via finché non risponde al mio saluto. Che tipo di processo di rinforzo è questo?

R+

R-

RINFORZARE

- l'azione di somministrare una conseguenza contingente ad un comportamento che ne aumenta la futura frequenza.

Si rinforzano

I COMPORTAMENTI

e non le PERSONE.

IL RINFORZO AUTOMATICO

- Alcuni comportamenti producono un rinforzo indipendentemente dalla mediazione degli altri.
- Automatico: senza la presentazione di stimoli conseguenti da altre persone
- Solitamente → rinforzo sensoriale

- Ruotare le mani
- Sfarfallare le mani
- Girare la testa
- Stendere le braccia
- ...
- Stereotipie → la funzione non è SEMPRE E SOLO autostimolatoria!

- I comportamenti mantenuti SOLO dal rinforzo automatico sono i più difficili da modificare!
- Bisogna comprendere a fondo qual è la componente stimolatoria e trovare attività che la comprendano ma siano funzionali
- es. Alfio e lo sputo per terra.



TIPI DI RINFORZO POSITIVO

○ Di consumo (edibili)



○ Sensoriali



○ Dinamici (attività)



○ Tangibili



○ Sociali (“Sei stato bravissimo”)

Importante è l’assessment (valutazione) dei rinforzatori per ogni bambino, da ripetere spesso.

POSSONO ESSERE...

1. PRIMARI O NATURALI o INCONDIZIONATI = soddisfano un bisogno biologico primario (bere, mangiare, dormire). Non hanno bisogno di essere sottoposti ad un processo di condizionamento per diventare rinforzatori
2. SECONDARI O CONDIZIONATI = sono legati a bisogni secondari, eventi che acquisiscono le loro proprietà attraverso l'associazione con rinforzatori primari (denaro, sorriso, lodi...)

EDIBILI

- Cibi o bevande preferite
- Se usati in sessione hanno il vantaggio di scomparire subito...e di creare nuove opportunità comunicative
- Attenzione alla “saziatura” e al buon senso!

SENSORIALI

Stimolazione sensoriale

massaggi

solletico

formichina

canzoncine

luci

oggetti luminosi

...

TANGIBILI

- Giochi e oggetti
- ...di tutti i tipi!



Attenti all' IMMEDIATEZZA

- Per ottenere la massima efficacia, il rinforzo deve avvenire subito dopo la risposta desiderata.
- “Se ora metti in ordine la stanza,
- stasera puoi...”



DINAMICI

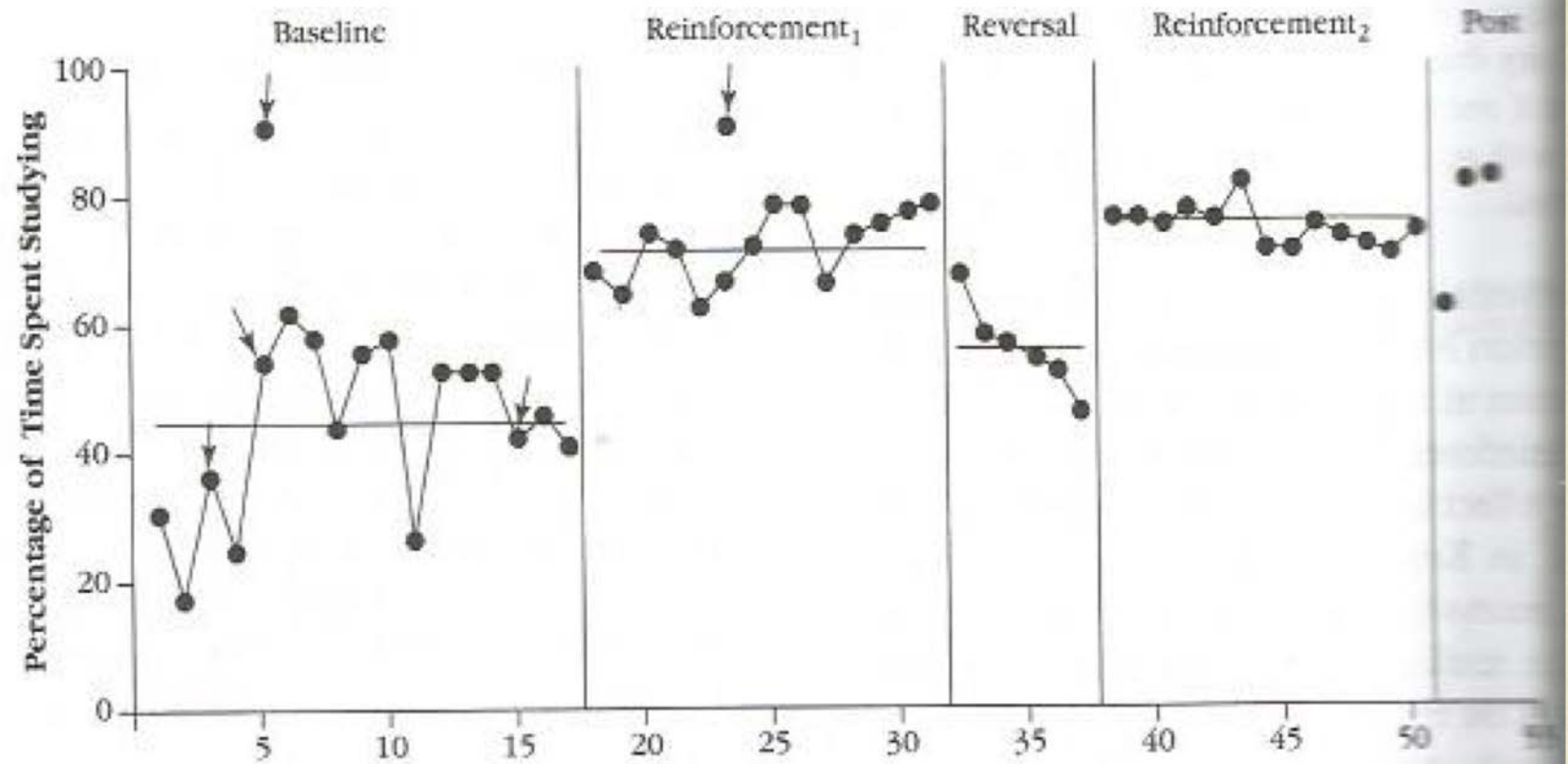
- Andare al parco giochi
 - Guardare la televisione
 - Leggere
 - ...e tutto il resto!
-
- In trattamento si usa il “*principio della nonna*” : “Quando hai finito i compiti, puoi giocare”

SOCIALI

Attenzione degli altri

Lodi e riconoscimenti

Contatto fisico (abbracci, baci,...)



Attenzione sociale da parte dell'insegnante
(per aumentare lo studio in una classe)

Lista di rinforzatori da utilizzare in contesti lavorativi

RINFORZATORI LEGATI

AD ATTENZIONI PARTICOLARI

Elogio
Elogio di fronte ad altri
Assegnazione di un compito speciale
Parcheggio riservato
Scelta dell'ufficio
Scelta dell'arredamento per il proprio ufficio
Invito a riunioni di più alto livello
Scelta dell'abbigliamento da lavoro
Contatti sociali con altri
Richiesta di opinioni e idee
Scelta del collega di lavoro
Mansioni lavorative flessibili

RINFORZATORI CHE RIGUARDANO GLI ORARI DELL'AZIENDA

Periodo libero per attività correlate al lavoro
Periodo libero per affari personali
Maggiore durata della pausa
Intervallo per il pasto più lungo
Scelta dell'orario di lavoro o dei giorni di riposo

RINFORZATORI ECONOMICI

Promozione
Ferie pagate
Azioni dell'azienda
Auto aziendale
Pagamento giorni di malattia non sfruttati
Pagamento straordinari accumulati
Biglietti per eventi speciali
Biglietti della lotteria
Arredamento extra per ufficio
Pasto per la famiglia in un bel ristorante
Targa personalizzata
Doni personalizzati
Computer
Carta di credito aziendale
Conto spese

RINFORZATORI DI PARTECIPAZIONE

Contribuire a formare la politica aziendale
Voce in decisioni politiche
Contribuire a definire gli obiettivi
Più responsabilità
Opportunità di formazione

Nota: da *Turning Around: The Behavioral Approach to Managing People* (p. 45) di Beverly Potter. Tutti i diritti riservati. New York: AMACOM, divisione dell'American Management Association, Copyright 1980. Ristampa autorizzata.

ASSESSMENT DELLE PREFERENZE

- varietà di procedure usate per determinare le preferenze di un soggetto e il relativo valore delle preferenze stesse

Come selezionare un rinforzatore

- Chiedere all'individuo stesso o chi per lui
- Osservare
- Fare un test delle preferenze
- Provare e vedere!

CHIEDERE...

Alla persona direttamente

- ❖ Domande aperte : quale è il tuo cibo preferito?
- ❖ Domande chiuse : preferisci la coca o l' aranciata?

Questionario di valutazione delle preferenze

Questionario di valutazione delle preferenze

Cognome e nome		Periodo di somministrazione	
Cognome e nome dei compilatori		Servizio	

A. STIMOLI EDIBILI

A1a. SOLIDI (salati snack)

Note per la somministrazione:

Viene fatta vedere l'immagine e le/gli si chiede:

Le riconosci? _____ La persona può anche semplicemente annuire con il capo per dire "Sì" o "No"

"come si chiamano? _____ (segnare "sì" se le nomina, "no" se non le nomina). Se la persona nomina l'item in altro modo segnare come lo nomina e fare uso di quel termine quando nella fase successiva dovrà effettuare la scelta.

Se non hai mai provato sa il nome ma dice, o comunica in altro modo, di conoscerle l'operatore dice il nome ("Sono patatine"). Poi domanda:



"Le hai assaggiate ancora?" _____

(se sì) "Ti piacciono?" _____

(se non hai mai provato) "Ti piacerebbe assaggiarle?" _____

N°	Stimoli	Spiegazione e informazioni	Note	Scelta
1	Patatine	Le riconosci? _____ Come si chiamano _____ Le ha mai assaggiate? _____ (se sì) Ti piacciono? _____ (se non hai mai provato) Ti piacerebbe assaggiarle? _____	Stimolo esperito <input type="checkbox"/> Stimolo non esperito <input type="checkbox"/>	Rango <input type="text"/>
2	Popcorn	Li riconosci? _____ Come si chiamano _____ Li ha mai assaggiati? _____ (se sì) Ti piacciono? _____ (se non hai mai provato) Ti piacerebbe assaggiarli? _____	Stimolo esperito <input type="checkbox"/> Stimolo non esperito <input type="checkbox"/>	Rango <input type="text"/>



Questionario di valutazione delle preferenze

3	Dixi	
4	Pringles	
5	Salatini	

Questionario di valutazione delle preferenze

3	Riviste con immagini	
4	Giochi con macchinine o biglie	

Questionario di valutazione delle preferenze

7	Ginnastica			
8	Nuoto			

CHIEDERE...

- Alle persone significative. questionario dei rinforzatori

Questionario dei rinforzatori

A. RINFORZATORI DI CONSUMO: CHE COSA AMA MANGIARE O BERE QUESTA PERSONA?

1. Quali cose ama mangiare di più?

a. alimenti di un tipico pasto regolare_____

b. cibi sani- frutta secco, noci, cereali..._____

c. cibi porcheria: patatine chips, pop corn..._____

d. dolci- caramelle, gelati, biscotti.._____

2. Quali cose preferisce bere?

a. latte _____

b. bibite_____

c. succhi

CHIEDERE...

Attraverso una lista già preparata

Es. Scegli la tua attività preferita:

- guardare la tv
- ascoltare la musica
- leggere un libro

Questo questionario serve ad aiutare a trovare alcune attività specifiche, oggetti, eventi o individui che possono essere usati come rinforzatori in un programma di miglioramento. Leggere ciascuna domanda con cura e poi compilare gli appositi spazi.

A. Rinforzatori di consumo: che cosa ama mangiare o bere questa persona?

1 Quali cose ama mangiare di più?

a. Alimenti di un tipico pasto regolare _____

b. Cibi sani - frutta secca, noci, cereali, ecc. _____

c. Cibi porcheria - pop corn, patatine chips, ecc. _____

d. Dolci - caramelle, gelati, biscotti, ecc. _____

2 Quali cose preferisce bere?

a. Latte _____

b. Bibite _____

c. Succhi _____

d. Altro _____

B. Rinforzatori dinamici: quali cose ama fare?

1 Attività in casa

a. Hobby _____

b. Lavori manuali _____

c. Ridipingere _____

d. Preparare cibo o bevande _____

e. Lavori di casa _____

f. Lavori saltuari _____

g. Altro _____

2 Attività in giardino o cortile

a. Sport _____

b. Giardinaggio _____

c. Barbecue _____

d. Lavori in giardino _____

e. Altro _____

3 Tempo libero nei dintorni (andare per negozi, passeggiare, fare jogging, andare in bicicletta, andare in auto, andare in giro senza meta ecc.) _____

4 Tempo libero lontano da casa (viaggiare, andare in montagna, nuotare, attività di campeggio, andare in spiaggia ecc.) _____

5 Attività a pagamento (film, divertimenti, eventi sportivi, night club, pub ecc.) _____

6 Attività passive (guardare la televisione, ascoltare la radio, dischi o cassette; attività sedentaria, chiacchierare, fare il bagno ecc.) _____

Figura 3.2 Questionario dei rinforzatori.

(segue)

Rinforzatori manipolativi: che tipo di giochi o giocattoli interessano a questa persona?

1 Automobiline e camioncini _____

2 Bambole _____

3 Giochi a carica _____

4 Palloncini _____

5 Pasticcini _____

6 Corda per saltare _____

7 Libri da colorare e colori _____

8 Kit da pittura _____

9 Puzze _____

10 Altro _____

Rinforzatori di possesso: che tipi di cose ama possedere?

1 Spazzola _____

2 Forbici per unghie _____

3 FERMAGLIO per capelli _____

4 Pettine _____

5 Profumo _____

6 Cintura _____

7 Guanti _____

8 Lacci per le scarpe _____

9 Altro _____

Rinforzatori sociali: che tipi di stimoli verbali o fisici questa persona ama ricevere dagli altri? (specificare chi)

1 Stimoli verbali

a. "Bravo/a" _____

b. "Bel lavoro" _____

c. "Ben fatto" _____

d. "Bene" _____

e. Altro _____

2 Contatto fisico

a. Abbracciare _____

b. Baciare _____

c. Fare il solletico _____

d. Battere le mani uno con l'altro cantando una filastrocca _____

e. Fare la lotta _____

f. Saltare sulle ginocchia _____

g. Altro _____

Figura 3.2 (continua)

un effettivo rinforzo per la persona che ne sia stata privata, ma incrementa anche temporaneamente vari comportamenti che sono stati rinforzati con il cibo. Come ulteriore esempio, il somministrare a un bambino cibi molto salati potrebbe essere un'EO. Ciò incrementa momentaneamente l'efficacia dell'acqua come rinforzatore per quel bambino ed evoca inoltre comportamenti (per es., chiedere una bevanda, aprire un rubinetto) che precedentemente erano collegati all'acqua. Un'EO potreb-

Chiedere

VPS Valutazione della Preferenza dello Stimolo

OLIMPIA PINO E MARA GUASTELLA

Scheda di

Nome del soggetto Data del test

Sesso Maschio Femmina Data di nascita

Diagnosi attuale Livello di ritardo

Esaminatore Strumento usato

Persona che risponde Genitore Operatore

Istruzioni

Il questionario sulla preferenza degli stimoli è stato progettato per esaminare le attività verso le quali abitualmente si rivolgono le preferenze di bambini e adolescenti. Si presentano 45 domande, alcune si riferiscono a stimoli che si incontrano facilmente nelle attività quotidiane, altre a stimoli meno noti e usuali. Vi chiediamo, cortesemente, di rispondere a tutte le domande indicando, per ciascuna di esse, in che misura lo stimolo indicato è gradito o preferito. Vi ringraziamo e vi invitiamo a usare la scala descritta qui di seguito per formulare le risposte:

0	1	2	3	4	5
Mai	Una volta ogni tanto	Qualche volta	Spesso	Abbastanza frequentemente	Quasi sempre
(circa 0 volte su 10)	(circa 2 volte su 10)	(circa 4 volte su 10)	(circa 6 volte su 10)	(circa 8 volte su 10)	(circa 10 volte su 10)

VPS

STIMOLI AD ALTA PREFERENZA Punteggio: 5 - 4	STIMOLI A MEDIA PREFERENZA Punteggio: 3 - 2	STIMOLI A BASSA PREFERENZA Punteggio: 1
Cartoni	Caramelle	Coca-cola
Stare in braccio	Pistole giocattolo	Figurine
Cioccolato	Costruzioni	Puzzle
Video musicali	Pop- corn	Aranciata
Girotondo	Costruzioni	



IESCUM

INTELLIGENZA E SCUM
INTELLIGENZA E SCUM

VPS

Cibi e bevande

Le prime domande riguardano i cibi e le bevande preferite dalla persona

Dite se il soggetto preferisce questi stimoli:

0	1	2	3	4	5	
Mai	Una volta ogni tanto	Qualche volta	Spesso	Abbastanza frequentemente	Quasi sempre	
0	1	2	3	4	5	1) Patatine
0	1	2	3	4	5	2) Lecca-lecca
0	1	2	3	4	5	3) Cioccolata
0	1	2	3	4	5	4) Budino
0	1	2	3	4	5	5) Succo di frutta
0	1	2	3	4	5	6) Biscotti
0	1	2	3	4	5	7) Formaggini
0	1	2	3	4	5	8) Caramelle
0	1	2	3	4	5	9) Nutella*
0	1	2	3	4	5	10) Pop-corn
0	1	2	3	4	5	11) Coca-cola*
0	1	2	3	4	5	12) Aranciata
0	1	2	3	4	5	13) Altro (specificare assegnando il punteggio)

Giocattoli e attività

Queste domande riguardano i giocattoli e le attività preferite dalla persona

Dite se il soggetto preferisce questi stimoli:

0	1	2	3	4	5	
Mai	Una volta ogni tanto	Qualche volta	Spesso	Abbastanza frequentemente	Quasi sempre	
0	1	2	3	4	5	1) Chiodini
0	1	2	3	4	5	2) Palla
0	1	2	3	4	5	3) Trenino
0	1	2	3	4	5	4) Automobiline
0	1	2	3	4	5	5) Costruzioni
0	1	2	3	4	5	6) Bambole
0	1	2	3	4	5	7) Videocassetto
0	1	2	3	4	5	8) Puzzle
0	1	2	3	4	5	9) Matite o pennarelli colorati
0	1	2	3	4	5	10) Cartoni animati
0	1	2	3	4	5	11) Figurine
0	1	2	3	4	5	12) Modellare plastilina
0	1	2	3	4	5	13) Pistole o armi giocattolo
0	1	2	3	4	5	14) Ascoltare musica
0	1	2	3	4	5	15) Ascoltare favole
0	1	2	3	4	5	16) Giocare al telefono
0	1	2	3	4	5	17) Simulare acquisti
0	1	2	3	4	5	18) Altri giocattoli sonori (specificare assegnando un punteggio)
0	1	2	3	4	5	19) Altro (specificare assegnando un punteggio)

OSSERVAZIONE LIBERA

- Osservazione strutturata: quanto, come e per quanto tempo la persona entra in contatto con una serie **PREDETERMINATA** di attività e materiali (es. set degli attrezzi)



- Osservazione naturalistica: condotta nell'ambiente di tutti i giorni
- (es. su due ore quanti minuti trascorre a guardare la tv, leggere, etc?)

attività	lunedì	martedì	mercoledì	giovedì	venerdì	totale
leggere un libro	10	–	10	–	–	20
guardare la tv	35	50	20	30	25	160
ascoltare la musica	20	30	15	30	20	115

Preference Assessment: Free Operant Observation

SOMMINISTRAZIONE DI STIMOLI

Vengono proposti al soggetto gli stimoli e vengono registrati in base all'approccio, al contatto e all'interazione

approccio: guarda lo stimolo

contatto: tocca lo stimolo per almeno un minuto

interazione: gioca con lo stimolo per almeno tre minuti

SOMMINISTRAZIONE DI STIMOLI

○ SINGOLO STIMOLO



- Presentazione di un unico stimolo
- Spesso appartenenti a categorie sensoriali diverse

Prova strutturata a stimolo singolo

- Testare item appartenenti alle diverse categorie sensoriali
- 1. Presentare uno stimolo alla volta e registrare la reazione del bambino in termini di
 - – Si avvicina / rifiuta il gioco
 - – Frequenza
 - – Durata

Prova strutturata a stimolo singolo

2. registrare la reazione del bambino in termini dei seguenti indici di preferenza

- Approccio: contatto oculare, girare la testa
- Contatto: toccare lo stimolo
- Interazione: quante volte (o percentuale di intervalli osservati, nel caso utilizzo una registrazione a campionamento) la persona interagisce con lo stimolo

SESSIONE 1

N	Stimoli	Note	Comportamenti di gradimento				Comport. Fuga evitamento	
			Orientamento	Prossimità	gradimento	Reiterazione	Fug/allontamento	Comportamenti problema
1	STIMOLI UDITIVI:							
	Melodie semplici							
2	STIMOLI VISIVI:							
	Trottole							
3	STIMOLI VISIVI:							
	Torcia elettrica							
4	STIMOLI TATTILI:							
	palle antistress							

SINGLE STIMULUS (Preference Assessment)



SOMMINISTRAZIONE DI STIMOLI

COPPIA DI STIMOLI

presentazione simultanea di due stimoli

l'osservatore registra la scelta



?

coppia di stimoli



SOMMINISTRAZIONE DI STIMOLI MULTIPLI

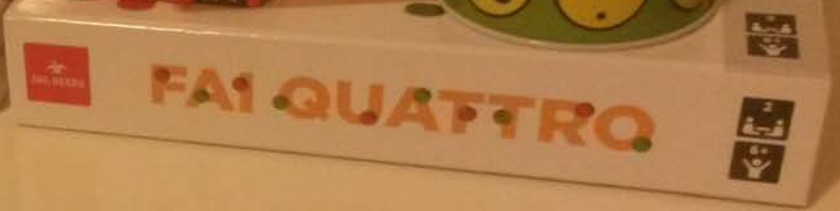
La persona sceglie lo stimolo all'interno di un set con più stimoli

Due tipologie:

- **con sostituzione:** lo stimolo scelto rimane nel set e vengono “sostituiti” gli item non scelti
- **senza sostituzione:** l'item scelto viene tolto dal set e viene cambiato l'ordine di presentazione degli altri item (che non vengono “sostituiti”)





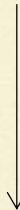


SENZA RIPOSIZIONAMENTO

SENZA RIPOSIZIONAMENTO (CIBO)

- Indipendentemente da come è stato scelto un potenziale rinforzatore, sarà sempre la prestazione dell'individuo che confermerà se il rinforzatore selezionato sia efficace o no!
- Uno stimolo viene definito rinforzatore solo per i suoi effetti sul comportamento

- Se un comportamento consolidato nel tempo non viene più rinforzato, sia attraverso rinforzatori artificiali che naturali, il comportamento tornerà al livello precedente



- pensare DA SUBITO al mantenimento !!!

Linee guida per condurre un assessment delle preferenze

- Obiettivo identificare stimoli che possono fungere da rinforzatori;
1. Monitorare le attività dello studente durante il periodo precedente alla valutazione delle preferenze
 2. Utilizzare la procedura che massimizza costi - benefici
 3. Quando il tempo è limitato usare una procedura breve
 4. Quando possibile combinare i risultati provenienti da diverse tipologie di assessment

ritorniamo ai rinforzi

DALL'ACQUISIZIONE AL MANTENIMENTO

- Schema di **rinforzo continuo**:

Ogni volta che il comportamento viene esibito, l'individuo riceve il rinforzatore

- Schema di **rinforzo intermittente**:

Il comportamento viene rinforzato ogni tanto



ATTENZIONE E'
MOLTO POTENTE

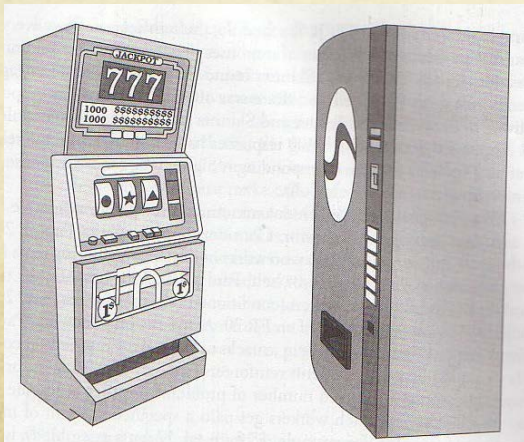
perché è potente?

- non provoca sazietà (non si stufa subito!)
- il c. si mantiene nel tempo anche quando si riduce la frequenza del rinforzo
- gli operatori non si stancano
- la quantità dei rinforzatori può essere diluita
- è favorito il processo di generalizzazione

Esempi

Mettete un euro nel distributore delle bibite, premete il bottone e la vostra lattina esce.

Alla Sig.ra Elisa piace giocare alle slot machine talmente tanto che é sempre a chiedere soldi, persino ai figli. Aspetta la grande vincita! Come quando due anni prima vinse €10,000!



Rinforzo e motivazione

L'efficacia di un rinforzatore non è sempre uguale, ma varia in base alla **motivazione** del bambino.

E' possibile modificare l'ambiente in modo da alterare la motivazione e quindi il valore di un rinforzatore:

Saturazione

Deprivazione

La richiesta è importante perché specifica il proprio rinforzo.

motivazione ed antecedenti

Operazione motivazionali (MO)

- agisce sul VALORE di uno stimolo come rinforzo
- agisce sulla FREQUENZA dei comportamenti che hanno portato all'ottenimento di quel rinforzo

MO	COMPORTAMENTO	CONSEGUENZA
Il bambino ha mangiato un pacchetto di grissini e ha sete	Dice „acqua“	La mamma gli dà un bicchiere d'acqua

qual è lo stimolo discriminativo?

Lo stimolo discriminativo
funziona come **INFORMATORE**
circa l'opportunità o meno di
emettere un determinato
comportamento in quella data
situazione



aggiungendo lo stimolo discriminativo

MO	SD	COMPORAMENTO	CONSEGUENZA
Il bambino ha mangiato un pacchetto di grissini e ha sete	La mamma è in cucina	Dice „acqua“	La mamma gli da un bicchiere d'acqua
Spia della benzina accesa sul cruscotto	insegna di un distributore	Entro al distributore	Faccio benzina

OPERAZIONI MOTIVAZIONALI

ESTABLISHING
OPERATION



aumentano l'efficacia
del rinforzatore

aumentano



ABOLISHING
OPERATION



diminuiscono
l'efficacia del
rinforzatore

diminuiscono



cosa controlla la motivazione?

PRESENTAZIONE
DI STIMOLI AVVERSIVI

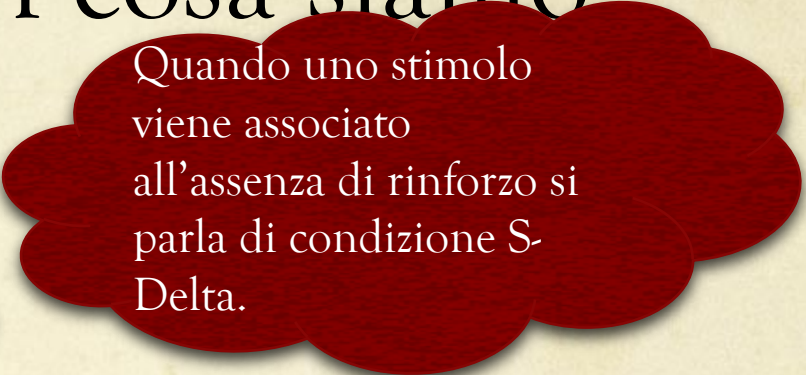


PRIVAZIONE DI STIMOLI
APPETITIVI



Noi operatori cosa siamo?

- Stimoli discriminativi ?
- Stimoli avversivi?
- Stimoli S-delta? ●



Quando uno stimolo viene associato all'assenza di rinforzo si parla di condizione S-Delta.

In altre parole attenzione a come ci percepiscono i nostri utenti!!! A volte non ce ne rendiamo conto ma rischiamo di essere considerati stimoli avversivi o s-delta!

A quel punto, o prima ancora di iniziare a lavorare con loro, dobbiamo fare...

PAIRING



PAIRING

Il processo di transfer funzionale dello stimolo è alla base della procedura di *pairing* (*appaiare, accoppiare*).

Il «pairing» è un aspetto fondamentale in ogni intervento basato sull'analisi comportamentale applicata, in quanto è importante che il bambino impari ad attribuire all'operatore una valenza positiva e che ampli il suo repertorio di preferenze.

due tipologie di pairing

- con operatori
- con oggetti o attività

PAIRING

- Consegnare gratuitamente oggetti e giochi graditi al bambino o rinforzatori alimentari
- Possiamo fare pairing anche attraverso il gioco, fisico a patto che il bambino mostri gradimento per questo genere di giochi, quindi solletico, saltare sul letto... ecc
- Dobbiamo avvicinarci gradualmente, non imporci al bambino, lasciamo che sia lui a venirci vicino
- Non chiamarlo per nome (anche il nome è una richiesta, in questo caso di prestare attenzione)

conseguenze

ESTINZIONE

ESTINZIONE

Il processo per cui la non consegna del rinforzatore che fino ad allora aveva mantenuto il comportamento porta il comportamento ad estinguersi

FATTORI CHE NE DETERMINANO L'EFFICACIA

- Variare il setting --> ridurre la possibilità che altre persone rinforzino il comportamento che si sta tentando di ridurre
- resistenza all'estinzione --> il comportamento si estingue lentamente perchè è stato rinforzato in maniera intermittente

Susanna è una bambina di 4 anni che ha sviluppato una gran quantità di comportamenti capricciosi (es. piagnucolio), specialmente nelle situazioni in cui vuole ottenere qualcosa. La mamma aveva deciso di ignorare questo comportamento nella speranza della sua scomparsa. Durante un pomeriggio la mamma in tre occasioni aveva ignorato il piagnucolio finché questo non cessava e dopo un breve periodo di assenza di capricci aveva dato a Susanna la cosa desiderata.

Sembrava che le cose andassero bene, finché una sera il padre torna a casa un po' prima. In quel momento la madre è in cucina, Susanna le si avvicina e con tono piagnucolante le chiede i pop-corn da mangiare intanto che guarda la televisione. Mentre la mamma non dà minimamente ascolto al capriccio di Susie, il padre entra nella stanza e dice "Ma non senti tua figlia? Vieni Susanna, te li do io i pop-corn!"

Possiamo stare sicuri dell'effetto che avrà quell'episodio sul futuro comportamento di piagnucolio di Susanna.

Per non parlare dell'arrabbiatura della madre nei confronti del padre!

Esempi

Da circa una settimana Luca va in giro con una Golf nuova di zecca. All'ottavo giorno, la macchina non si accende.

Paola gira da una vita con la vecchia Golf di sua madre. La macchina è così malandata che spesso si accende dopo cinque tentativi. A volte Paola deve addirittura chiedere a suo fratello di aiutarla a farla partire a spinta

Luca o Paola avrà più probabilità di andare dal meccanico/cambiare macchina/etc...?

Quali tra questi due esempi sarà più resistente all'estinzione?

resistenza all'estinzione

- **Se il comportamento deriva da una storia d'apprendimento in cui è stato usato prevalentemente un rinforzo intermittente vi è alta resistenza all'estinzione:** infatti, quando il rinforzo è particolarmente discontinuo la risposta tende a persistere a lungo.

DA SAPERE CHE

- Può provocare una moderata aggressività
- Recupero spontaneo: il comportamento potrebbe riapparire anche se è passato da tempo
- Picco dell'estinzione

picco dell'estinzione

EXTINCTION BURST

- Prima che il comportamento inizi a ridursi aumenta la sua frequenza ed intensità

A	B	C
F. vede le caramelle al supermercato	mamma mi compri le caramelle	la mamma non dice nulla
la mamma non dice nulla	F. urla "mamma di compri le caramelle"	la mamma non dice nulla
la mamma non dice nulla	F. prende le caramelle da solo e scappa	La mamma lo rincorre per il supermercato



Fate un esempio di un training con estinzione di un comportamento target e valutate la possibilità dell'emergere di un picco dell'estinzione.

conseguenze

PUNIZIONE

NON E'



PUNIZIONE

- Il processo per cui la presentazione o rimozione di eventi contingenti al comportamento ne diminuiscono la frequenza futura.
- Se, in una data situazione, qualcuno fa qualcosa che è immediatamente seguito da uno stimolo punitivo, allora è meno probabile che quella persona faccia la stessa cosa quando successivamente incontra una situazione simile

TIPI DI STIMOLI PUNITIVI

Punizione fisica (+)

Rimproveri (+)

Blocco della risposta (+)

Ipercorrezione (+)

Time out (-)

Costo della risposta (-)

tipi di punizione

PUNIZIONE POSITIVA (+): diminuzione di un comportamento per aggiunta di uno stimolo

PUNIZIONE NEGATIVA (-): diminuzione di un comportamento per rimozione di uno stimolo

- La punizione di **primo tipo (positiva)** consiste nel somministrare alla persona una stimolazione spiacevole dopo il comportamento problematico. Quando un educatore sgrida mette in atto una punizione di primo tipo.
- La punizione di **secondo tipo (negativa)** consiste nel sottrarre o sospendere qualcosa di rinforzante a seguito della emissione di un comportamento negativo (“allora oggi non usciamo in passeggiata”).



DA CONSIDERARE

- Favorire al massimo la risposta alternativa desiderabile
- Ridurre le situazioni che favoriscono risposte da punire
- I soggetti puniti, puniscono!
- La punizione non fissa un nuovo comportamento
- Applicarla solo in associazione al rinforzo positivo per un comportamento desiderabile

Esempio di test

9. Stabilite quali di queste conseguenze agisce come r^+ , r^- , e , p^+ , p^- :
- Francesco viene interrogato sulle potenze e la professoressa gli dà 8
 - Viola non mette a posto i giochi e la maestra non la fa uscire in giardino con gli altri
 - Solo dopo aver risposto a tre domande consecutive in modo corretto, Carmelo può andare a sedersi al banco
 - Laura risponde male all'insegnante e la professoressa le mette una nota in comportamento sul registro

video





10. Data la seguente situazione, fare l'analisi funzionale, specificando quali tipo di processo e operazione motivazionale si verifica.