



GUIDA BONUS

Strategie di Motivazione e Rinforzo

IL MOTORE DI OGNI PROGRAMMA ABA



FONDAMENTI

La motivazione è il motore

Le operazioni motivazionali (MO) modificano quanto un rinforzatore è desiderato in quel momento e quanto impegno il discente metterà per ottenerlo. Leggi la motivazione prima di lavorare su qualsiasi obiettivo.

**EO**

La deprivazione aumenta il valore e incrementa il comportamento. Un discente affamato si impegna per uno spuntino.

**AO**

La sazietà riduce il valore e diminuisce il comportamento. Dopo pranzo, il cibo non funziona più.

**CATTURARE O CREARE**

Cogli le MO naturali o predisponile di proposito per creare un motivo per rispondere.

**RISULTATO CHIAVE**

Presenta le richieste quando la motivazione è alta. Se controlli la MO, guidi l'apprendimento, non il bambino.

**BUONO A SAPERSI**

Modifica l'ambiente prima del trial. Crea una piccola MO invece di aspettare che il comportamento crolli.

PRINCIPI FONDAMENTALI

Cosa rende efficace il rinforzo

Una conseguenza rinforza solo quando rafforza in modo affidabile il comportamento che segue. Questi quattro pilastri ne determinano l'efficacia.



Immediato

Eroga entro uno o due secondi, così il discente lo collega alla risposta corretta.



Contingente

Solo dopo il comportamento target, mai gratis o per approssimazioni non richieste.



Coerente

Ogni operatore rinforza lo stesso comportamento allo stesso modo in ogni contesto.



Individualizzato

Basato sulle preferenze attuali del discente, confermate da valutazioni continue.

SE IL COMPORTAMENTO NON AUMENTA, NON È RINFORZO.

MENÙ DI RINFORZATORI

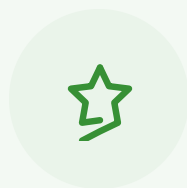
Tipi di rinforzatori

Attingi a diverse classi di rinforzatori per avere sempre un'opzione forte e su misura per ogni programma.



Alimentare

Rinforzatori primari come piccoli bocconi o sorsi.



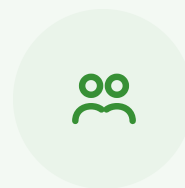
Tangibile

Giochi preferiti, fidget o oggetti da tenere.



Attività

Accesso a un gioco preferito o a una pausa motoria.



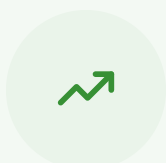
Sociale

Lodi, solletico, il cinque, attenzione condivisa.



Token

Punti condizionati scambiabili con un rinforzo di riserva.



OBIETTIVO A LUNGO TERMINE

Abbina i rinforzatori primari e tangibili a quelli sociali, poi sfuma nel tempo verso il rinforzo naturale e sociale.



BUONO A SAPERSI

Non dare per scontate le preferenze. Conduci una valutazione formale delle preferenze e lascia che il comportamento del discente ordini gli item.



CONTROLLO ISTRUZIONALE

Pairing: diventa la fonte delle cose belle

Prima di porre richieste, associa te stesso e lo spazio terapeutico al rinforzo, così il discente si avvicina volentieri.

1

All'inizio eroga liberamente

Dai gli item preferiti in modo non contingente. Non chiedere nulla, così l'avvicinamento è sicuro.

**OBIETTIVO**

Creare fiducia.

2

Arriva con le cose belle

Controlla l'accesso, così i migliori rinforzatori arrivano con te, non dallo scaffale.

**REGOLA**

Tu = divertimento.

3

Segui l'iniziativa del discente

Unisciti al gioco preferito e aggiungi valore senza dirigerlo o correggerlo.

**METODO**

Partecipa.

4

Introduci richieste piccole e facili

Inserisci richieste semplici e ad alta probabilità, poi rinforza generosamente.

**INIZIO**

Poco sforzo.

5

Mantieni il pairing costante

Ri-associa dopo sessioni difficili o pause, così l'avvicinamento resta forte.

**QUANDO**

Ripeti.

**RISULTATO CHIAVE**

Il controllo istruzionale si conquista con il pairing, non si impone con esercizi di obbedienza o richieste crescenti.

EROGAZIONE

Schemi di rinforzo

Rinforza in modo ricco quando l'abilità è nuova, poi dirada lo schema perché il comportamento si mantenga senza erogazione costante.

**ACQUISIZIONE**

Usa il rinforzo continuo (FR1): rinforza ogni risposta corretta.

**RAPPORTO**

Passa a VR3-VR5: rinforza dopo un numero variabile di risposte.

**INTERVALLO**

Rinforza la prima risposta corretta dopo un tempo prestabilito.

**COME DIRADARE**

Aumenta il requisito gradualmente, un passo alla volta. Se le risposte calano, torna all'ultimo schema che funzionava.

**BUONO A SAPERSI**

Gli schemi variabili producono risposte stabili e resistenti alla sazietà: per questo mantengono così bene le abilità.



SISTEMI

Costruisci una token economy

La token economy colma il ritardo tra impegno e ricompensa, mantenendo stabile la motivazione per l'intera sessione.

1

Scegli i token

Scegli token chiari e facili da erogare: stelline, gettoni o una tabella.

2

Definisci i comportamenti target

Specifica in termini osservabili quali risposte fanno guadagnare un token.

3

Stabilisci il rapporto di scambio

Decidi quanti token valgono un rinforzo di riserva; parti basso per un traguardo raggiungibile.

4

Scegli rinforzi di riserva forti

Offri vari item ad alta preferenza confermata, così i token restano preziosi.

5

Eroga immediatamente

Consegna il token nell'istante in cui avviene il comportamento, con una lode.

6

Dirada nel tempo

Aumenta il requisito di token man mano che l'abilità si consolida.

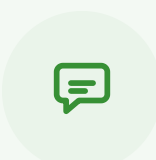
STRUMENTI QUOTIDIANI

Premack e Prima / Poi

Il principio di Premack usa un'attività ad alta probabilità per rinforzarne una a bassa probabilità. Espresso come «Prima, poi», è semplice per qualsiasi caregiver.

**IL PRINCIPIO**

L'accesso a un'attività preferita è contingente al completamento prima del compito meno preferito.

**ESEMPIO**

«Prima metti le scarpe, poi andiamo al parco.» Le scarpe portano sempre al parco, così l'impegno cresce.

**COSA FARE**

Resta concreto e rispetta il «poi» ogni singola volta.

**L'ORDINE CONTA**

Prima la richiesta, poi la ricompensa, mai il contrario.

**SUGGERIMENTO**

Abbina alla frase una tabella visiva Prima/Poi, così la contingenza è chiara prima di iniziare il compito.



MANTENIMENTO

Mantieni forti i rinforzatori

La sazietà indebolisce silenziosamente un rinforzatore. Gestisci l'accesso perché i migliori item continuino a sostenere l'impegno.

1

Ruota i rinforzatori

Varia gli item tra trial e sessioni, così nessuno si consuma.

**PERCHÉ**

Contrasta la sazietà.

2

Usa piccole quantità

Eroga porzioni ridotte e accessi brevi per consentire molti trial.

**SCOPO**

Più ripetizioni.

3

Riserva i migliori ai compiti difficili

Riserva i rinforzatori di alto livello alle richieste più impegnative.

**ABBINA**

Sforzo al valore.

4

Riserva gli item solo alla terapia

Limita i rinforzatori più forti alle sessioni, così restano speciali.

**CONTROLLO**

Limita l'accesso.

**PRINCIPIO CHIAVE**

Ripeti regolarmente le valutazioni delle preferenze. Le preferenze cambiano e il preferito di ieri può non motivare oggi.

FAI LA COSA GIUSTA

Corruzione o rinforzo

Entrambi offrono qualcosa che il discente desidera, ma tempistica e intento li rendono opposti. Uno costruisce abilità; l'altro premia per errore i comportamenti problema.

RINFORZO

- ✓ Pianificato in anticipo come parte del programma.
- ✓ Erogato dopo che avviene il comportamento target.
- ✓ Contingente a una risposta specifica e definita.
- ✓ Rafforza le abilità che vuoi far crescere.

CORRUZIONE

- ✗ Offerta sul momento per fermare l'escalation.
- ✗ Erogata durante o prima del comportamento problema.
- ✗ Reattiva, senza alcuna contingenza pianificata.
- ✗ Insegna che comportarsi male sblocca le ricompense.

ATTENZIONE

Non offrire mai un item preferito per fermare una crisi. Rinforza la crisi e la rende più probabile la volta dopo.

IL TEST

Chiediti: l'avevo pianificato prima del comportamento ed è guadagnato dalla risposta che voglio? Se sì, è rinforzo.



PROBLEM SOLVING

Quando la motivazione è bassa

Quando le risposte si bloccano, esegui questi controlli in ordine prima di concludere che il discente non sa fare il compito.

1

Ripeti un controllo delle preferenze

Conferma che il rinforzatore sia ancora desiderato; fai una rapida valutazione a stimoli multipli.

2

Aumenta la MO

Crea valore con una breve deprivazione o un'operazione motivante predisposta.

3

Riduci la difficoltà del compito

Torna a un passo più facile o aggiungi aiuti per garantire il successo.

4

Arricchisci il rinforzo

Aumenta entità, qualità o immediatezza di ciò che il discente guadagna.

5

Verifica la sazietà

Passa a un rinforzatore nuovo se quello attuale ha perso appeal.

**RICORDA**

La bassa motivazione è un dato, non sfida. Regola l'antecedente e il rinforzatore prima di cambiare l'obiettivo.

METTI IN PRATICA

Checklist di implementazione

Esegui questo rapido controllo prima e durante ogni sessione per far lavorare motivazione e rinforzo a tuo favore.

**Valuta prima le preferenze**

Conferma i rinforzatori di oggi con un nuovo controllo delle preferenze.

**Leggi e predisponi la MO**

Presenta le richieste quando la motivazione è alta; creala se serve.

**Rinforza subito e in modo contingente**

Eroga entro pochi secondi, solo per la risposta target.

**Adatta lo schema all'obiettivo**

Continuo per le nuove abilità, diradato per il mantenimento.

**Ruota per prevenire la sazietà**

Varia i rinforzatori e riserva i più forti ai compiti difficili.

**Non rinforzare mai i comportamenti problema**

Mantieni l'erogazione pianificata; evita la corruzione sotto pressione.

PRIMA LA MOTIVAZIONE, POI L'ISTRUZIONE.

