Le Leggi, i Principi e i Processi del comportamento umano

prof.ssa Claudia Fenili

Corso di formazione Insegnanti 2013

Regione Toscana

FAS
Fondo Aree
Sottoutilizzate
2007-2013

REPUBBLICA ITALIANA

Il comportamento

è qualsiasi cosa che una persona dice o fa

Sinonimi di Comportamento:

- Attività
- Azione
- Prestazione
- Risposta
- Reazione

Il comportamento

1. Il colore degli occhi
2. L'ammiccamento
3. Gli abiti che uno indossa
4. Il vestirsi

Sono esempi di comportamento? Sì? No? Quali di questi?

Il comportamento

Comportamenti overt

Sono i comportamenti manifesti.

Possono essere ***osservati e registrati*** da una persona diversa da quella che esegue il comportamento

Il comportamento

Comportamenti covert

Sono i comportamenti personali, interni.

Non possono essere immediatamente osservati da altri. Ne sono un esempio *il pensiero* e *le emozioni*.

Il comportamento

I **Comportamenti overt** e i **covert**

possono subire l' influenza delle tecniche di *modificazione comportamentale*.

Il comportamento

Etichette Sommarie

Vengono comunemente usate per descrivere azioni umane, ma non si riferiscono a comportamenti specifici.

Esempi di E. S. sono: *onesto, spensierato, laborioso, inaffidabile, indipendente, egoista, grazioso, gentile, poco socievole, nervoso, agitato.*

Il comportamento

Inoltre, vi sono termini, come ***intelligenza, motivazione, atteggiamento, creatività,*** tipicamente utilizzati dagli psicologi tradizionali in vari contesti. Se ci chiediamo cosa significano, ci rendiamo conto che:

l' **intelligenza** si riferisce a modi di comportarsi;

l' **atteggiamento** si riferisce a dei comportamenti;

motivazione e creatività si riferiscono al comportamento che una persona esibisce in particolari circostanze;

Il comportamento

alcuni esempi…

- l' **intelligenza** *viene espressa in forma di aggettivo* "il tale ha fatto un discorso intelligente", o "… scrive intelligentemente" ecc.
- l' **atteggiamento** *è dato da un insieme di comportamenti*
- la **motivazione** *è espressa, ad esempio, dal comportamento di uno studente che passa tanto tempo a studiare*
- La **creatività** *è espressa da una persona che emette comportamenti nuovi e inusuali*

Il comportamento

Vantaggi delle Etichette Sommarie

sono utili nel dare velocemente informazioni generali sul funzionamento dell' individuo etichettato

Svantaggi delle Etichette Sommarie

conducono a pseudospiegazioni del comportamento.

Il comportamento

Se, ad esempio, un bambino scrive "pio" invece di scrivere "poi" , viene etichettato come dislessico. Se ci si chiede perché ha scritto questo, la risposta sarà: "perché è dislessico". In questo caso, l' E. S. per quel comportamento è stata utilizzata come pseudospiegazione in un ragionamento circolare.

Il comportamento

Svantaggi delle Etichette Sommarie

1. Le E. S. possono influire negativamente sul modo di trattare un individuo. Infatti è meno probabile che un insegnante insista nel far risolvere un problema ad un bambino etichettato come "mentalmente ritardato"
2. L' E. S. ci porta a concentrare l' attenzione sul problema comportamentale di quell' individuo anziché sulle sue risorse

Il comportamento

Svantaggi delle Etichette Sommarie

Prendiamo ad esempio il caso di un adolescente che di solito evita di rifarsi il letto al mattino e i genitori ne sono scontenti e lo etichettano come "pigro" anche se poi di fatto collabora nei lavori domestici tagliando l' erba e occupandosi di mettere fuori l' immondizia giusta il giorno del ritiro. L' etichetta lo "stigmatizza", lo fa apparire in un modo che in realtà non gli rende giustizia del tutto.

Il comportamento

Volendo evitare i problemi relativi all' uso di E.S., e volendoci occupare, aldilà delle etichette assegnate a un individuo, di quello che ci interessa, ***e cioè del comportamento***, è molto importante definire tutti i tipi di problemi in termini di

- deficit comportamentali, quando uno specifico comportamento si manifesta poco frequentemente, o di

Il comportamento

- eccessi comportamentali, quando uno specifico comportamento si manifesta troppo frequentemente

La modificazione del comportamento

In ogni situazione che possiamo prendere in esame, il problema si identifica con il comportamento. Quindi, è il comportamento che deve essere trattato, per diminuire l' entità del problema.

In effetti, sono i comportamenti visti e sentiti che inducono i genitori, gli insegnanti, i medici, ecc., a cercare aiuto professionale per i loro figli, studenti, pazienti, ecc.

La modificazione del comportamento

Attualmente sono disponibili procedure specifiche che possono essere utilizzate in contesti scolastici, lavorativi e domestici e ovunque vi sia necessità di superare problemi comportamentali e di consolidare comportamenti più appropriati. Tali tecniche vengono chiamate

Modificazione del Comportamento

Per connotare il comportamento come deficitario o come eccessivo, si deve considerare il contesto in cui si manifesta.

Generalmente, se e quanto un comportamento sia considerato deficitario o eccessivo, dipende dagli usi della nostra cultura o dai valori morali delle persone interessate.

La modificazione del comportamento

caratteristiche della modificazione del comportamento

- La forte insistenza nel definire i problemi come comportamenti misurabili e nell' usare i cambiamenti nelle misurazioni come il migliore possibile indice del grado di risoluzione del problema
- Le sue procedure e tecniche di trattamento sono modi per produrre un cambiamento nell' ambiente dell' individuo, allo scopo di aiutarlo a funzionare in modo più completo nella società

caratteristiche della modificazione del comportamento

- I suoi metodi e principi fondamentali possono essere descritti con precisione. Ciò permette la esatta replicabilità per arrivare a uguali risultati con personale diverso.
- Le sue tecniche sono spesso applicate dagli individui nella vita di tutti i giorni
- Le tecniche sono in larga misura derivate dalla ricerca di base e applicata, in psicologia dell' apprendimento in generale e *sui principi del condizionamento operante e pavloviano in particolare*

caratteristiche della modificazione del comportamento

- La dimostrazione scientifica del fatto che un particolare intervento sia responsabile di uno specifico cambiamento nel comportamento é il grande valore attribuito alla responsabilità di chiunque partecipi ai programmi di Modificazione del Comportamento (cliente, staff, consulenti, ecc.)

caratteristiche della modificazione del comportamento

La M. C. consiste in una serie di manipolazioni ambientali e di procedure utilizzabili per cambiare alcuni comportamenti in modo tale che gli individui non vengano più etichettati come in precedenza

Il rinforzo

Il principio del Rinforzo Positivo

- Il Rinforzo Positivo è un evento che, quando compare immediatamente dopo un comportamento, porta all' aumento della frequenza di quel comportamento

L'incremento di un comportamento

Comportamenti Operanti
o Risposte Operanti

- Sono i comportamenti che agiscono nell'ambiente generando conseguenze e che sono a loro volta influenzati da queste conseguenze

L'incremento di un comportamento

- La scelta del comportamento da incrementare
- La scelta dei rinforzatori:
- utilizzare quelli efficaci per l' individuo con cui si sta lavorando, attingendo da 5 categorie di Rinforzo – rinforzi di consumo, dinamici, di manipolazione, di possesso, sociali-
- Può essere utilizzato anche il Rinforzo Negativo o apprendimento da fuga;

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

- Fattori che rendono rinforzante uno stimolo: le **Motivazioni Operative** (deprivazione e saturazione). Esse,

a) alterano temporaneamente l' efficacia del rinforzo

b) aumentano la frequenza del comportamento rinforzato con un dato rinforzatore (già Establishing Operations, Michael, 1993)

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

La MO è una Variabile Motivazionale perché influisce sulla probabilità e sulla direzione del comportamento

- Immediatezza: la massima efficacia si ottiene somministrando il Rinforzo Positivo subito dopo la Risposta desiderata.

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

in ogni caso, il rinforzo va erogato entro 30 secondi perché abbia efficacia diretta su un comportamento che lo precede (Chung, 1965; Lattal e Metzger, 1994; Perin, 1943) e ciò vale per gli animali e per gli esseri umani (Michael, 1986).

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

- Effetto ad azione diretta del principio del Rinforzo Positivo: **è l' incremento della frequenza di una risposta**, dovuto alle sue conseguenze rinforzanti immediate (nell' arco di ca. 30 sec.)
- Effetto ad azione indiretta del principio del Rinforzo Positivo: ***è il consolidamento di una risposta*** seguita da un rinforzatore anche se questo è dilazionato.

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

Se non si presenta un rinforzo Positivo subito dopo il comportamento desiderato, allora il ***fornire istruzioni rappresenta la dilazione del rinforzo***

- Istruzioni: fare uso delle regole.

a) Le regole possono facilitare i cambiamenti del comportamento, con istruzioni specifiche che accelerano il processo di apprendimento (in individui che le conoscono e le comprendono)

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

b) poi, le istruzioni possono indurre l' individuo a impegnarsi per il rinforzo dilazionato

c) l' aggiunta di istruzioni nei programmi di rinforzo positivo aiuta a insegnare alla persona il comportamento di seguire le regole

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

- Rinforzo contingente e non contingente. Il Rinforzo è contingente quando compare subito dopo che è stato emesso il comportamento specifico desiderato
- Obiettivo finale di un programma di intervento: una volta terminato il programma di rinforzo positivo per incrementare un comportamento

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

avviene il passaggio all' ambiente naturale e a rinforzi naturali che mantengono il controllo di quel comportamento appreso

Dobbiamo essere certi di rinforzare e mantenere in ambiente naturale il nuovo comportamento, perché non torni al livello precedente

Fattori di efficacia del Rinforzo Positivo

- Insidie del rinforzo positivo: chi non conosce il principio del rinforzo positivo può usarlo senza sapere di consolidare comportamenti indesiderabili. L' insidia più frequente è l' attenzione sociale.

  ad esempio, un tutor che cerca di rinforzare il contatto oculare in un bambino con ritiro sociale, avrà forse pochi risultati se altre persone che interagiscono col bambino lo rinforzano quando egli guarda in altre direzioni

L'Estinzione

Principio dell' Estinzione

Se in una determinata situazione un soggetto emette una risposta R che precedentemente veniva rinforzata e tale R non è seguita da una conseguenza rinforzante, allora esistono minori probabilità che in futuro quella persona emetta quella R qualora si trovi in una situazione simile

L'Estinzione

Quindi,

se una R è stata incrementata nella sua frequenza tramite il rinforzo positivo, la completa eliminazione del rinforzo di quella R determinerà una riduzione della frequenza.

L'Estinzione

è bene tenere presente che:

prima che si verifichi una reale diminuzione della frequenza di un determinato comportamento, è necessario che questo si presenti numerose volte senza ottenere un rinforzo

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- Controllo degli stimoli che rinforzano il comportamento da ridurre
- Estinzione di un comportamento associata al rinforzo positivo di un comportamento alternativo. Come rilevato da Lerman e Iwata nel 1996, l' Estinzione è più efficace quando viene contemporaneamente rinforzato un comportamento alternativo. La combinazione delle due procedure

Fattori di efficacia dell'Estinzione

può ridurre la frequenza del comportamento indesiderato più rapidamente. I rinforzatori forniti da altre persone o dall' ambiente fisico possono rendere vani gli sforzi fatti nell' applicare l' estinzione. O riusciamo a controllare il comportamento di questi altri soggetti, o si rende necessario applicare la procedura di estinzione quando essi sono assenti.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

Durante la procedura di estinzione è fondamentale assicurarsi che i **rinforzatori** che vengono eliminati siano proprio quelli che mantengono il comportamento indesiderabile.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- **Il setting dell' Estinzione.**

  È importante stabilire l' ambiente in cui verrà eseguita l' estinzione per ridurre al minimo l' influenza di rinforzatori alternativi che agiscono sul comportamento indesiderabile da estinguere e favorire al massimo le opportunità del tutor di insistere con il programma.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- Istruzioni e uso delle regole
  probabilmente la riduzione del comportamento sarà più rapida se all' inizio della procedura verrà detto alla persona qualcosa come: "Ogni volta che fai X, non avrai più Y".
- L' Estinzione è più rapida dopo un rinforzo continuo.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

Quando è un rinforzo intermittente a mantenere un comportamento, esso

1. si estinguerà più lentamente rispetto a quello mantenuto dal rinforzo continuo e
2. la frequenza del comportamento sarà più alta rispetto a quella del comportamento rinforzato con rinforzo continuo.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

È necessario tener presente che, se ci cimentiamo nell' estinzione di un comportamento che è stato rinforzato con un programma intermittente,

dobbiamo essere preparati al fatto che ci vorrà più tempo per ottenerla.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- Lo scoppio pre – estinzione è l' incremento della risposta, R, all' inizio del processo di estinzione. In pratica, avviene un peggioramento prima del miglioramento. Perché avviene? Le persone hanno imparato che se un comportamento non "paga" più come prima, un lieve incremento del comportamento spesso è sufficiente per farlo rendere efficace ancora.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

la ricerca applicata ha riportato (Lerman e Iwata, 1995) un incremento iniziale della frequenza della risposta nel 24% delle 113 serie di estinzioni. Da ciò si evince che lo scoppio pre-estinzione è un processo di cui tenere conto se si vuole mettere in atto le procedure di estinzione.

Inoltre: Una volta introdotta l' estinzione, essa va mantenuta fino alla fine

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- Le cose peggiorano prima di migliorare, ma dobbiamo resistere, così, a lungo termine, si otterrà l' estinzione.
- L' **estinzione** può indurre *aggressività*. (es.:distributore automatico; schioccare le dita,) Lerman e Iwata nel 1996 hanno pubblicato 3 studi in cui si dimostra un incremento dell' aggressività durante il processo di estinzione. Ai fini applicativi

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- dobbiamo considerare che se un processo di E. provoca una certa aggressività, interrompendo la procedura si rinforzerà il comportamento indesiderabile con un programma intermittente e si rinforzerà anche l' aggressività indesiderabile aggiunta.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- Ricomparsa di un comportamento estinto o *recupero spontaneo*: *Un comportamento scomparso durante una sessione di estinzione, può ricomparire in un' altra occasione, anche dopo del tempo.* Solitamente l' intensità è minore rispetto a quella del periodo di estinzione. In questi casi vanno reimpostate delle sedute di estinzione supplementari e il problema rientra.

Fattori di efficacia dell'Estinzione

- in sintesi, e in termini di efficacia, possiamo dire che se vogliamo che un comportamento si presenti più frequentemente, lo si dovrà rinforzare; se invece vogliamo che un comportamento si presenti meno frequentemente, lo si dovrà ignorare.

Insidie dell'Estinzione

- Il Principio dell' Estinzione agisce allo stesso modo, che sia somministrata da persona consapevole di quello che sta applicando, oppure no.

  L' essere umano tende a prestare molta attenzione ai problemi e ad ignorare le situazioni in cui le cose sembrano andare bene.

Insidie dell'Estinzione

Invece, dopo aver consolidato ad esempio il comportamento del bambino di vestirsi da solo, se lo si vuole mantenere nel tempo deve essere occasionalmente rinforzato.

Ricordiamo :

- Di scegliere il singolo comportamento da estinguere
- Che si verifica lo scoppio da estinzione

Insidie dell'Estinzione

e può manifestarsi comportamento aggressivo (quindi, messa in sicurezza del soggetto o di altri e scelto il setting adatto per l' E.)

- Di fare un baseline preliminare, senza modificare alcuna variabile rinforzante, per conoscere la reale frequenza del comportamento indesiderato (ABC)

Insidie dell'Estinzione

- Di cercare di individuare il rinforzatore di quel comportamento per poterlo poi eliminare durante il trattamento.
- Di cercare di individuare se il programma di rinforzo che controlla il comportamento è continuo o intermittente.
- Di identificare i rinforzi efficaci da utilizzare per un comportamento desiderabile alternativo

Insidie dell'Estinzione

- Di scegliere un setting in cui l' estinzione possa essere eseguita con successo
- Assicurarsi che tutte le persone coinvolte sappiano, prima di iniziare il programma, quale comportamento va estinto e quale va rinforzato.

Applicare l'Estinzione

A questo punto iniziamo il programma di estinzione:

Informiamo il soggetto, gli forniamo l'aiuto totale (full prompt) per eseguire il comportamento corretto, ci preoccupiamo di eliminare costantemente il rinforzo quando si verifica emissione del comportamento indesiderabile; ci preoccupiamo di rinforzare sempre quello desiderabile alternativo.

Applicare l'Estinzione

Una volta che il comportamento target sarà ridotto a emissione zero, potranno verificarsi occasionalmente ricadute.

Se il processo sta prendendo molto tempo, vanno esaminate queste 3 possibili cause:

Applicare l'Estinzione

- L'attenzione eliminata in seguito a un comportamento indesiderato *non era il rinforzo che manteneva quel comportamento*
- Il comportamento indesiderato *riceve rinforzamento intermittente da un'altra fonte*
- Il comportamento alternativo desiderato *non è stato rinforzato adeguatamente*

Modelli di Rinforzo

Come già accennato, il Rinforzo Intermittente (RI) *si riferisce al mantenimento rinforzato solo occasionalmente e non ogni volta che esso si presenta.*

Ad esempio, un alunno può essere rinforzato dopo aver svolto un certo numero di esercizi.

Modelli di Rinforzo

il Modello di Rinforzo è una regola che indica esattamente quale manifestazione di un determinato comportamento dovrà essere rinforzata.

Uno schema di RI è costituito da ogni regola che specifica una procedura occasionale di un comportamento.

Modelli di Rinforzo

Ognuno di tali schemi, e sono moltissimi, produce un modello comportamentale caratteristico e alcuni schemi sono più pratici nella loro applicazione rispetto ad altri; magari perché richiedono molto più tempo o più persone di altri.

Vi sono modelli di rinforzo che incrementano e consolidano il comportamento, altri che lo riducono

Modelli di Rinforzo

Rinforzo Continuo

si usa per insegnare una nuova abilità

Rinforzo Intermittente

È più realistico, non sempre segue il rinforzo al comportamento

Estinzione

Modelli di Rinforzo

I modelli che incrementano il comportamento, rispetto al RC,hanno i seguenti vantaggi:

- L' efficacia del **rinforzatore** dura più a lungo e l' effetto di sazietà si produce più lentamente
- È maggiormente resistente all' estinzione
- Gli individui lavorano più costantemente con alcuni schemi intermittenti

Modelli di Rinforzo

- Il comportamento che è stato rinforzato in modo intermittente viene mantenuto più facilmente, in seguito, nell' ambiente naturale
  Gli schemi a Rapporto si dividono in schemi a Rapporto Fisso (RF) e a Rapporto Variabile (RV). Sono usati per generare un' alta percentuale di risposte ed è possibile monitorare ciascuna risposta

Modelli di Rinforzo

Gli schemi a Rapporto Fisso producono, se introdotti gradualmente, *una percentuale alta e stabile di performance prima del rinforzo, e una pausa post-rinforzo nell'emettere risposta dopo la somministrazione del rinforzo. Vi è un'alta resistenza all'estinzione.*

Negli schemi a Rapporto Variabile

Modelli di Rinforzo

il numero di risposte necessarie a produrre la comparsa del rinforzo cambia in maniera imprevedibile tra un rinforzo e l'altro.

Di solito, il numero di risposte richieste per il rinforzo varia attorno a un valore medio che viene specificato al momento della programmazione di quel particolare schema a RV.

Modelli di Rinforzo

Es: un venditore che fa una media di una vendita ogni 10 case visitate,è in RV 10.

Anche l' RV produce una percentuale alta e stabile di risposta. Però non produce pausa post-rinforzo

Tornando all' esempio del venditore, egli non può sapere quando effettuerà una vendita ed è probabile che dopo una vendita continui a visitare altre case.

Modelli di Rinforzo

Differenze tra schemi RV e RF: lo schema RV può essere aumentato più rapidamente rispetto ad uno schema RF senza allentamento del rapporto.

- I valori RV che mantengono le risposte sono un poco più alti di quelli RF
- I modelli RV creano una resistenza più alta all' estinzione rispetto a quelli RF dello stesso valore.

Modelli di Rinforzo – esempi

- RF è pagare a cottimo
- RV: le slot machine
- RV: gettare l'amo per pescare
- RF è più usato di RV perché di più facile applicazione nei programmi di modificazione comportamentale.

In generale, più alto è il rapporto al quale ci si aspetta la prestazione di un soggetto,

Modelli di Rinforzo

maggiore è l' importanza di raggiungerlo gradualmente attraverso esposizioni a rapporti più bassi.

Ad esempio, nel programma di insegnamento dello "Stai fermo", con obiettivo dai 3 ai 30 secondi, si procede per gradi nel portare il soggetto all' acquisizione di tempi sempre più lunghi nella posizione statica di attesa.

Modelli di Rinforzo

A Intervallo Semplice

- A Intervallo Fisso (IF) viene rinforzata la prima risposta che si presenta dopo un periodo fisso di tempo che segue il rinforzo precedente: ad esempio, non per i primi 5 minuti, ma subito dopo, il rinforzo è disponibile. In questo caso si ha un IF 5 minuti. Ancora, il dare un' occhiata all' orologio segue il tipico modello a IF.

Modelli di Rinforzo

I rapporti a IF producono

a) Una percentuale di risposta che aumenta gradualmente durante l' intervallo fino all' emissione del rinforzo
b) Una pausa post-rinforzo

Modelli di Rinforzo

A Intervallo Variabile:

- La durata dell' intervallo tra un rinforzo e il successivo cambia in modo imprevedibile e, tale durata, varia attorno a un valore medio che viene specificato nella fase di programmazione di quello schema IV.

  Ad esempio, se prima che il rinforzo sia disponibile è richiesto un intervallo medio di 30 minuti, lo schema sarà IV 30 minuti

Modelli di Rinforzo

tale schema produce:

a) una frequenza di risposta piuttosto stabile senza pause post-rinforzo
b) produce inoltre un' alta resistenza all' estinzione rispetto al RC.

Alcuni esempi: se consideriamo il lavoro pagato ad ore, il rinforzo segue l' ora lavorata, o il giorno lavorato; controllare la casella della posta è un IF se essa

Modelli di Rinforzo

viene consegnata ogni giorno alla stessa ora; altrimenti è un IV, perché non possiamo sapere quando ci sarà la lettera nella casella e-mail o segreteria telefonica.

Questi due schemi sono poco usati nei programmi di modif. comp., perché l' IF produce pause post-rinforzo e l' IV genera frequenza di risposte più basse rispetto agli schemi a rapporti

Modelli di Rinforzo

Inoltre, i modelli a Intervallo Semplice richiedono un monitoraggio continuo del comportamento dopo la fine di ogni intervallo, fino al verificarsi della risposta.

A Intervallo con Validità Limitata (/VL):

Portano a un potente effetto sul comp.. La VL consiste in un tempo circoscritto, da quando è a disposizione il rinforzatore,

Modelli di Rinforzo

per emettere una risposta che darà l' accesso a tale **rinforzatore**. Lo schema è uguale a quello a I. semplice, con l' aggiunta che il rinforzo deve essere guadagnato nell' arco di un tempo limitato. un esempio é il "gioco delle sedie", o quello del "cronometro" questi si descrivono come IV 2 minuti/VL 0 e IV 25 minuti/VL 0.

Modelli di Rinforzo

Tali schemi vengono usati al posto di uno schema a rapporti per un comp., ma non si è in grado di registrare ogni comparsa del comp., lo si può fare solo periodicamente o a intervalli di tempo irregolari. Esempi: aspettare l'autobus, IV 20 min/VL 1 min; telefonare e trovare occupato è un IV/VL in cui non si conosce l'intervallo, ne' per quanto tempo rimarrà libera la linea.

Modelli di Rinforzo

Ciò porta a comporre il numero molte volte. Anche a scuola in una classe rumorosa l' ins. Potrebbe adottare il sistema dello "stai al segno" con IV 3 min/VL 0, o del cronometro, con IV 30 min/VL 0, e premiare con punti della token economy o simili.

Modelli a Durata: il rinforzo compare dopo che il comp. È stato attivato per un periodo di tempo continuato.

Modelli di Rinforzo

- In uno schema a Durata Fissa (DF) il periodo in cui un comp. Si deve manifestare è fisso da un rinforzo a quello successivo. Il valore dello schema DF è dato dalla quantità di tempo del perdurare del comp. Prima che venga emesso il rinforzo es: insegnare a guardare il dvd per 1 minuto, con DF 5 secondi.
- In uno schema a Durata Variabile (DV)

Modelli di Rinforzo

l' intervallo di tempo in cui il comp. deve manifestarsi in modo continuo cambia imprevedibilmente da un rinforzo all' altro. Si stabilisce una media, es: DV 1 minuto. Sia lo schema DF sia quello DV producono lunghi periodi di comp. continuo, ma, dei due, lo schema DF produce pausa post-rinforzo.

Modelli di Rinforzo

In modif. comp., i modelli di durata sono utili solo quando il comp. Target può essere misurato in modo continuo e rinforzato in base alla sua durata. Esempi: il contatto oculare viene rinforzato con modelli a durata

Schemi di rinforzo Concorrenti

Generalmente abbiamo la possibilità di emettere più di un tipo di comportamento

Modelli di Rinforzo

ciascuno di questi comp. sarà rinforzato secondo uno schema diverso. I modelli di rinforzo che agiscono per quella persona in quel momento sono chiamati modelli di rinforzo concorrenti.

Matching Law, Herrnstein, 1961: la legge di accoppiamento afferma che in una situazione concorrente il tempo dedicato a un' attività è proporzionale alla quantità di

Modelli di Rinforzo

rinforzo di quella attività rispetto alle quantità di rinforzo delle altre attività concorrenti.

Per progettare programmi di modif. comp. é importante comprendere le ricerche in questo ambito.

Voler ridurre un comp. indesiderabile rinforzandone uno alternativo desiderabile, ad esempio,

Modelli di Rinforzo

implica che si disponga di **rinforzatori** più immediati, più frequenti, più potenti e che sia più facile la risposta da emettere rispetto a quella che veniva emessa per il comportamento indesiderabile.