Использование элементов прикладного анализа поведения (ABA) для формирования мотивации дошкольника на логопедических занятиях.

**Учитель-логопед: Васняева С.В.**

2018г.

Мотивация (от лат. moveo - двигаю) – это общее название для процессов, методов, средств побуждения детей к активной познавательной деятельности. Следует различать понятия мотив и цель. Цель – это предвидимый результат, а мотив – побуждение к достижению цели.

Позитивная мотивация у дошкольников остается актуальной проблемой для современной системы образования. Общество требует активного включения в обучение уже с детского возрасти. Поэтому мотивация должны быть максимально эффективной уже в детском саду. Главная цель мотивации дошкольника – формирование активности, повышение качества познавательной деятельности и развитие речи.
Е.П. Ильин подчеркивал значимость мотивации в структуре и результате любой человеческой деятельности. На логопедических занятиях мотивация ребенка к деятельности по коррекции собственных речевых нарушений играет важную роль как в процессе, так и в результате коррекционной работы.

Формирование мотивации к логопедическим занятиям – дело подчас сложное. Всех детей, занимающихся на логопункте, условно можно разделить на 2 категории: высокомотивированные и низкомотивированные.

Когда дети мотивированы к исправлению речевого дефекта, то имеется ввиду, что они лично заинтересованы в процессе коррекции речи и его результате, у них выражено желание исправить свой речевой дефект как можно скорее. Большинство осознают свой дефект.

А слабомотивированные дети осознают свой дефект в меньшей степени – для них речевая коммуникация не является личностно значимой. Переживания по этому поводу у ребёнка незначительные. Эмоциональный статус их можно охарактеризовать как нестабильный, например, склонны к невротическим реакциям или безразличны к артикуляционными упражнениями.

Поэтому мотивированные дети идентифицируют себя с говорящими объектами, для них в 100% случаев значима речь окружающих, им нравятся артикуляционные упражнения, деятельность логопеда им понятна, как и её целесообразность. Эти дети с удовольствием демонстрируют поставленные звуки. А раз дети многое умеют, то у них повышается самооценка, появляется уверенность в себе и появляется интерес к изучению русского языка, что значительно повышает мотивацию обучения.

Большинство же слабомотивированных детей занимаются под влиянием родительской мотивации, поэтому у них формируются активные формы психологической защиты в виде протестов, избегания занятий.

Прикладной анализ поведения (англ. Applied behavior analysis, ABA) - это научная дисциплина, которая предполагает использование современной поведенческой теории научения для изменения поведения. Ошибочно считать, что данная дисциплина применима только для детей с аутизмом, ведь АВА-терапия основывается на принципах формирования поведения всех живых организмов.

Мотивация является важным факто­ром обучения детей, и чем лучше вы на­ учитесь управлять окружающими условиями для соз­дания мотивации, тем лучше сможете проявить свои педагогические способности.

Именно мотивация становится той движущей си­лой, которая подвигает ребенка проявлять навык снова и снова. А подкрепление раз за разом создает условия для того, чтобы внутренняя мотивация стала сильнее, чем внешняя.

Формирование у дошкольников мотивации к коррекции звукопроизношения и развитию речи осуществляется с использованием различного вида поощрений. В практике логопедической работы могут использоваться следующие поощрения (усилители):



Как известно, поощрения могут быть как немедленные (сразу после правильно или со старанием выполненного задания, произнесенного звука), так и отсроченные (в конце занятия, в конце дня).

Выбор поощрения определяется не только этапом логопедической работы, но и возрастом, и предпочтениями ребенка к какому-либо поощрению. Так, чем младше ребенок, тем большим эффектом будет обладать именно пищевое поощрение.

Пищевое поощрение представляет собой различного рода витаминки (по разрешению родителей и врача), маленькие конфетки, кусочки мармелада и т.п. В прикладном поведенческом анализе выделена такая особенность пищевого поощрения, как быстрая насыщаемость ребенка положительными эмоциями от поощрения и, следовательно, необходимость замены поощрения. Кроме того, учителю-логопеду необходимо контролировать количество поощрения, получаемого ребенком на занятии. Пищевое поощрение лучше использовать для маленьких детей, например, при вызывании звукоподражаний.

В качестве обобщенного поощрения могут использоваться наклейки, стикеры, смайлики, солнышки, листики, звездочки, снежинки и т.п. Такой вид поощрения более желателен для использования на логопедических занятиях в связи с тем, что возможно его отсроченное применение: например, в конце занятия или после получения определенного количества жетонов (фишек).

К вторичному усилителю также относится предоставление ребенку какой-либо любимой игры или деятельности в конце занятия. Деятельность или игра, которая используется именно для поощрения, должна быть, в первую очередь, интересна ребенку. На индивидуальных занятиях подбор поощрения должен быть строго индивидуален, т.к. тогда оно будет обладать максимальной эффективностью и способствовать формированию мотивации к коррекционной работе. Это требует от логопеда хорошего знания интересов и увлечений ребенка.

Похвала, одобрение, как вторичное усилитель, постоянно используется на логопедических занятиях.

Необходимо отметить, что в работе по коррекции звукопроизношения индивидуальное социальное поощрение ребенка способствует формированию у него мотивации к преодолению трудностей и к самоконтролю над правильным звукопроизношением. В этом случае поощрение производится непосредственно после того, как ребенок правильно выполнил задание или произнес звук самостоятельно. Кроме того, такое поощрение необходимо проводить регулярно в течение всего занятия, чтобы поддержать интерес ребенка к правильному произнесению звука или выполнению задания. Слова "молодец", "умница" часто не являются для дошкольника сильным социальным поощрением, т.к. оценивают положительно его самого, а не выполнение задания или правильно произнесенный им звук. Более эффективным социальным поощрением будет похвала непосредственно выполненного задания или звука. Например: "Как ты красиво [р] говоришь! Мне нравится!"

Таким образом, можно предполагать, что правильный выбор поощрения будет способствовать формированию устойчивой мотивации использовании звукопроизносительных умений, сформированных на логопедических занятиях.

Хотелось бы подробнее остановиться на обобщенных усилителях, в частности жетонах

Жетоны, как система подкрепления отрабатываемых навыков, широко применяется в АВА-терапии. В качестве жетона может использоваться любой объект (обычно используются яркие однотипные предметы). За каждое желаемое поведение обучаемый получает один жетон, а собрав определенное количество жетонов происходит их обмен на мотивационный стимул. Под мотивационным стимулом в ава-терапии понимается как материальное, так и не материальное поощрение, имеющее большое значение для обучаемого. Это и есть та награда, ради которой даже самый сложный ученик готов выполнять задания логопеда.
Плюсы использования жетонов неоспоримы. Прежде всего появляется возможность сократить использование прямых поощрений. Прямое поощрение имеет ряд недостатков:
        •    длительное время реализации (перерыв на еду или игру);
        •    постепенное снижение ценности поощрения в следствия частого использования;
        •    поощрения, которые нельзя использовать слишком часто, например, пищевые стимулы.
Использование жетонов позволяет значительно увеличить темп занятия, что положительно сказывается на его эффективности.
    Применение жетонов базируется на четырех базовых принципах:
        •    наличие нескольких небольших однотипных предметов – жетонов;
        •    знание мотивационного стимула, на который обмениваются собранные жетоны;
        •    конкретно сформулированное поведение, за которое ребенок получает очередной жетон;
       •    принцип мгновенного поощрения (между желаемым поведением и получением жетона должно проходить минимальное количество времени).
    Методика использования жетонов кажется многим, начинающим практиковать поведенческую терапию, очень лёгкой в использовании и зачастую это приводит к однотипным ошибкам или сложностям в применении данной системы. Хотелось разобрать несколько типичных сложностей, возникающих при использовании системы жетонов.

## Как вводить жетоны?

1. Распространенной ошибкой является попытка, показав жетоны, объяснить их смысл и принципы применения. Такой способ может сработать для высокофункциональных детей, но в большинстве случаев введение жетонов должно быть подкреплено небольшими поощрениями. На первом этапе любое желательное поведение должно сопровождаться вручением жетона и незначительным поощрением. Главное, чтобы вручение жетонов и соответственно небольшого поощрения выполнялось с минимальной паузой после выполнения задания. После накопления определенного количества жетонов ребенок должен получить основное вознаграждение.
2. На следующем этапе вознаграждение предоставляется после небольшого количества собранных жетонов. Возможно начинать с двух-трех жетонов постепенно увеличивая их количество. Когда все жетоны собраны желательно их наглядно пересчитать и показать, что требуемое число жетонов собрано – получаем поощрение.

## Можно ли использовать сложные системы применения жетонов?

1. В ава-терапии применяются и более сложные схемы использования жетонов. Например, в случае проявлений нежелательного поведения, возможно изъятие уже выданных жетонов. Применение этой процедуры должно сопровождаться четко определенными правилами при которых происходит изъятие жетона. Виды поведения, за которые происходит изъятие жетона должны быть четко определены. Важно помнить, что процедура наказания всегда должна сочетаться с поощрением.

## Как выйти из системы поощрения жетонами?

1. Основное правило выхода из системы поощрений с помощью жетонов это отсутствие спешки. Прежде чем усложнять задачу необходимо однозначно убедиться, что ребенок уверенно зарабатывает жетоны при существующих сейчас правилах. После этого возможно увеличение интервалов желаемого поведения или сложности выполняемых заданий. И конечно необходимо постоянно контролировать этот процесс, возвращаясь назад, если есть необходимость.
    И в заключении хотелось бы отметить, что жетонная система поощрений — это не изобретение ава-терапии, а система, появившаяся много тысяч лет назад. И имя ей деньги. Если внимательно присмотреться, то мы точно также с помощью определенного поведения зарабатываем жетоны (деньги), которые потом обмениваем на различные поощрения. Думается, что никто не будет сомневаться в эффективности этой системы.



