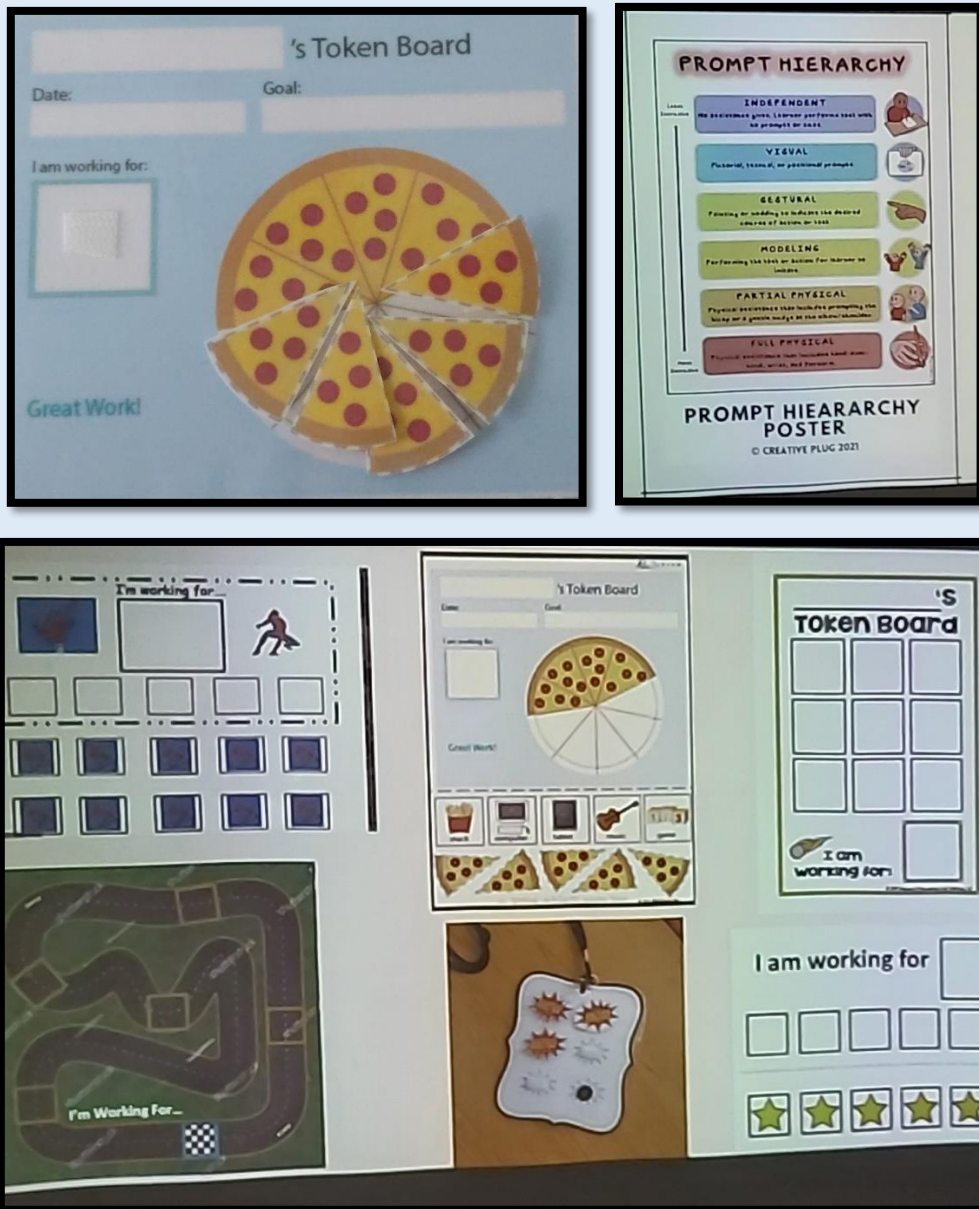


Motiviranje otrok, Dobra praksa Akreditacija Erasmus

V okviru projekta Akreditacija Erasmus na področju splošnega šolskega izobraževanja sva se udeležila strukturiranega tečaja "Special Education and Autism: How to Manage Challenging Behaviours in the Classroom" na Cipru, od 1. – 6.8.2022.

Predstavlja tehniko žetoniranja, kot nam jo je predstavila predavateljica na izobraževanju o metodi ABA.



V oddelku SOOAM sva model nagrajevanja preizkusila z lesenim modelom pice. Torej, za »žetone« sva izbrala kuhinjsko igračo, leseno šestdelno sestavljanico pice. Model nagrajevanja sva uporabila kot motivacijo pri reševanju ugank v jutranjem krogu, kjer sva razvijala cilje s področja jezika in družbe.

Najprej otrokom pokažemo, da bomo sestavljali šestdelni model pice. S tem otrokom nakažemo, da jih čaka šest ugank. Aktivnost je s tem jasnejša in otroci vedo, da lahko pričakujejo šest ugank (vprašanj ...). Torej, za vsak pravilen odgovor otrok prejme en kos pice. Ni pomembno kdo zbere največ kosov

pice, pomembno je, da vsi otroci sodelujejo. Če otroci pokažejo interes, lahko igro reševanja ugank z uporabo nagrajevanja večkrat ponovimo (z drugačnimi ugankami). Pri igri moramo upoštevati različne razvojne nivoje otrok in sposobnosti ohranjanja pozornosti. Pripravimo različno težke uganke za vsakega posameznega otroka. Ko smo sestavili pico, je sledila socialna nagrada za vse udeležence igre. Pričeli smo se igrati v kuhinjskem kotičku in se s tem podali na pot igre; neizčrpnega vira poligona učenja interakcije, komunikacije, fleksibilnosti in motorike.



Malce teoretične podlage: **OKREPITVENI DRAŽLJAJ** (ang. Reinforcing Stimulus) Okrepitveni dražljaj je dražljaj oziroma posledica, ki neposredno sledi ustreznemu otrokovemu odzivu. Dosledna navzočnost okrepitvenega dražljaja poveča verjetnost pojava ustreznih odzivov v prihodnosti. Okrepitvene dražljaje delimo na pozitivne in na negativne, ter na primarne (dražljaji niso pogojeni) in na sekundarne (pogojene). Primarni okrepitveni dražljaji imajo okrepitven značaj sami po sebi (npr. hrana, pijača, materialne dobrine). Sekundarni okrepitveni dražljaji pa so sprva nevtralni, okrepitveni značaj pridobijo šele s pogojevanjem. Med sekundarne okrepitvene dražljaje sodijo socialne oblike okrepitve (npr. nasmeh, pohvala) ali materialne oblike okrepitve oziroma "žetoniranje", kjer si otrok z ustreznim vedenjskim odzivom pridobi okrepitev oziroma

“žeton” (npr. nalepka, figurica). Pozitivni okrepitveni dražljaji pomenijo navzočnost nečesa prijetnega za otroka, negativni okrepitveni dražljaji pa pomenijo odstranitev neprijetnega dražljaja za otroka.

ŽETONIRANJE (ang. Token Economy) V tem postopku otroka okrepimo s sekundarnimi okrepitvami (npr. nalepka, štampiljka). Pomembno je, da otrok natančno ve, s katerim vedenjskim odzivom si pridobi okrepitev oziroma “žeton” in koliko “žetonov” mora zbrati, preden jih lahko zamenja za dogovorjeno okrepitev (igra s priljubljeno igračo). V primeru neustreznega odziva lahko otroku “žeton” tudi odvzamemo.

Zapisala: Vesna Nemec