



ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ЖЕТОНОВ ПРИ КОРРЕКЦИИ ПОВЕДЕНИЯ ДЕТЕЙ

П. КИРШИН

Система жетонов (token economy) направлена на создание условного подкрепления, необходимого для фиксации психотерапевтически желательного поведения клиента. Теоретической основой методики является модель оперантного обусловливания Скиннера (Skinner B.F.). Клиент, ведущий себя определённым неадекватным образом, получает специальные жетоны, которые может далее обменивать на определённые льготы. Методику предложили Айллон (Ayllon T.) и Азрин (Azrin N.H.) в 1968 г. Она наиболее зарекомендовала себя при лечении пациентов с хроническими нарушениями психики и содействует успеху реабилитации клиентов.

Целевым поведением может быть любая деятельность. Например, решение учебных задач, таких как правильное произношение слов, или приветствие учителя утром, или спокойная (без шалостей) игра со сверстниками. Целевое поведение зависит от каждого ребёнка конкретно. В одних случаях жетонная система может использоваться, чтобы увеличить желание ребёнка справиться с учебными/школьными заданиями, в других случаях жетонная система должна уменьшить количество случаев агрессивного поведения, демонстрируемого ребёнком.

В этом случае жетоны выдаются за неучастие в агрессивных действиях.

Поведенческая терапия имеет очень точное название: это терапия, направленная исключительно на изменение поведения. Её теория и методы касаются только поведения и возможностей его изменения. Поведенческие терапевты считают, что не существует невротиков, — есть только люди, усвоившие модели неадаптивного поведения. Если так, то неадаптивные модели, или «плохие привычки», можно изменить и создать новые, адаптивные. Всё, что требуется в этом случае, — это только соответствующие методы изменения поведения. Система жетонов — это форма поведенческой психотерапии. Заключается она в том, что приемлемое поведение подкрепляется положительно, а неприемлемое — отрицательно, в качестве же средства стимулирования выступают эквиваленты денег. При этом клиент и психолог заключают специальный «контракт», в котором указывается, какое конкретно поведение должно быть подкреплено (например, уборка постели, занятие трудом), а какое — штрафовать (ссора, невыполнение домашнего задания) и какова стоимость отдельного поведенческого акта (определяется в «жетонах», которые могут быть обменены на деньги или определённые привилегии). Данный метод

[55 - 67]
Педагогическая
мастерская

68



направлен, прежде всего, на улучшение самоконтроля. Наибольший эффект он даёт тогда, когда речь идёт о клиентах со снижением интеллекта или с психопатическими нарушениями. Мы использовали метод с детьми младшего школьного возраста, имеющими последствия РДА (ранний детский аутизм) по согласованию с лечащим врачом-психиатром. Но нам представляется, что использование его в классно-урочной системе образования нежелательно.

Жетоны — это условные баллы, которые набирает ребёнок в течение встречи за соблюдение правил группы учителей. В конце встречи происходит обмен заработанных жетонов на реальные поощрения от родителей в соответствии с приведённым прайс-листом. Группа учителей, приходящих для обучения к «надомнику», может вносить свои изменения в прайс-лист, если сочтёт это необходимым. Вот пример прайс-листа:

- 1 жетон — можно поесть что-то вкусное.
- 2 жетона — можно посмотреть любимый мультфильм, но не более 1 часа.
- 3 жетона — можно провести время с родителем, занимаясь интересным делом.
- 4 жетона — можно пригласить в гости кого-то из друзей, или самому пойти к друзьям.
- 5 жетонов — поход или поездка в интересное достопримечательное место.
- 10 жетонов — подарок от родителя.

Система жетонов заключается в немедленном подкреплении желаемой реакции ребёнка при помощи наклейки, фишки или жетона. Дети собирают жетоны, чтобы затем обменять их на первичные подкрепления или более существенную награду. За рубежом опыт показывает, что система жетонов может быть эффективна как при работе с коллективом, так и на индивидуальных занятиях, и позволяет увеличить частоту целевого поведения, научить ребёнка следовать правилам, чаще проявлять инициативу на занятиях и многим другим полезным навыкам (Nelson, 2010; Reitman, Murphy, Hupp, & O'Callaghan, 2004).

Автор статьи в сообществе коллег имел опыт применения системы жетонов, работая психологом в социальном приюте детей и подростков. Несмотря на то, что не все сотрудники приюта стали нашими союзниками по реализации этой системы, нам всё же удалось добиться коррекции поведения некоторых воспитанников. По-видимому, данная система даже более подходит для временных коллективов, чем для постоянных. Также её результаты будут более заметны в групповой, а не в индивидуальной работе. В дальнейшем, работая школьным психологом, в сотрудничестве с родителями и учителями, обучающими на дому аутичных и гиперактивных детей, нам удалось сформулировать несколько принципов использования системы жетонов.

1. Ясная формулировка своих ожиданий педагогом или родителем. При введении системы жетонов ребёнок должен точно понимать, каких реакций от него ждут и каким навыкам обучают.

2. Убеждённость, что ребёнку понятен смысл жетонов. Чтобы жетоны стали действительно значимым для ребёнка объектом, он должен точно понимать, какой за ними скрывается смысл. Когда видно, что ребёнок понял, чего от него хотят, то ему выдаётся один жетон за каждую правильную реакцию. Ребёнку следует разъяснить, за что ему выдаётся жетон. И по возможности сразу же поощрить в обмен на жетон. Таким образом, в сознании ребёнка образ жетона будет ассоциироваться с получением положительного подкрепления.

3. Подготовка. Знание об уровне развития изменяемого поведения ребёнка позволит педагогу правильно принять решение о нормировании вознаграждения. Важно определить, как приучать ребёнка к новым правилам. Жетоны следует чаще предоставлять тогда, когда ребёнок ведёт себя позитивно. Хотя, с точки зрения детской психологии, обращать на себя внимание ребёнку легче негативным поведением. А быть «хорошим» трудно и не так весело. Однако если ребёнок до сих пор не был знаком с системой жетонов, то поначалу ему





следует предоставлять их часто. Мы убедились на практике, что чем чаще ребёнок получал подкрепление после желательного поведения, тем чаще это позитивное поведение проявлялось.

4. Поощрения, которые ребёнок получает после сбора жетонов, должны быть для него лично значимыми. Первоначально мы выявляем значимые поощрения для ребёнка. Чем более значимым будет подкрепление, тем с большим интересом ребёнок будет собирать жетоны, чтобы его получить. Разнообразные виды поощрений способствуют интересу ребёнка. Также мы используем разные виды прайс-листов, чтобы ребёнок имел возможность выбора: «отоварить» их немедленно, или накопив, потратить жетоны на что-то существенное.

5. Своевременный уход от этой системы. Когда ребёнок изменит рисунок поведения на желаемый, необходимо снизить частоту использования поощрений и жетонов. По согласованию с родителями материальные поощрения и жетоны мы постепенно заменяем социальными и естественными подкреплениями. Однако не снижаем частоту использования жетонов до тех пор, пока ученик не начнёт самостоятельно демонстрировать желаемое поведение.

В результате применения системы ребёнок может научиться самостоятельно проявлять желаемое поведение во многих ситуациях. Система жетонов может использоваться для развития навыков самоконтроля. Это позволит подростку самостоятельно следить за своим поведением. Эту систему можно реализовать в союзе с социальным педагогом, классным руководителем, школьным фельдшером и другими заинтересованными специалистами для формирования желаемого поведения у своих воспитанников.

В целях оценки эффективности реализации программы мы использовали методы наблюдения, беседы с воспитанниками, педагогами и родителями, анализ рисунков и тесты. В качестве доказательств осуществления коррекции неприемлемого поведения педагоги отметили появление положительной мотивации к учению обу-

чающихся — «надомников», нормализацию взаимоотношений в системе «учитель — ученик». По словам родителей, дети — участники программы — стали более покладистыми, самостоятельными и готовыми к сотрудничеству.

Мама одной из наших учениц сообщила, что сама стала использовать жетонную систему при подготовке домашних заданий её ребёнком младшего школьного возраста. Жетонами у неё были маленькие магниты-божьи коровки или магниты-смайлы, основанием — металлическая пластинка (сняла с игрушечной швейной машинки). В крайнем случае, можно купить магнитную доску. По словам мамы, стимул заниматься получился хороший, количество случаев неуправляемого поведения ребёнка убавилось.

Жетонная система в течение её использования нами постоянно совершенствовалась. Приводим некоторые ошибки, в результате которых мы не достигали запланированного результата по изменению поведения ребёнка:

- 1) Родители не систематически проводили работу по закреплению навыка.
- 2) Родители уступали и сдавались.
- 3) Родители переходили от позиции «над» ребёнком на позиции «рядом» или «под».
- 4) Когда вектор воздействия был нацелен только на одного ребёнка, без вовлечения других членов семьи.
- 5) При акценте родителей на негативном поведении ребёнка.

В течение первых двух месяцев запуска программы жетонной терапии для коррекции поведения конкретного ребёнка мы совместно с родителями заполняем таблицу эффективности закрепления поведения (табл. 1). В левой колонке таблицы прописывается вариант желаемого поведения. В пустые клетки записывается результативность в удобной системе оценок. Количество вариантов поведения, по нашему мнению, зависит от возраста (чем младше ребёнок, тем должно быть меньше вариантов). Практика показывает, что более пяти направлений поведения детей любого возраста одновременно контролировать трудно.



Таблица 1

Примерная недельная таблица регистрации изменения поведения

Поведение	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вскр
Делал домашние задания							
Не оскорблял учителя							
Наводил порядок на рабочем столе							

Мы убедились на практике, что кроме положительной динамики развития детей, применение жетонной терапии способствует оптимизации детско-родительских отношений. Это происходит посредством изменения воспитательных установок родителей, получения позитивного опыта решения проблем и повышения уровня знаний о психологии детского возраста.

Наш незначительный опыт применения системы жетонов показал, что противников у неё не меньше, чем сторонников. Возможно потому, что данная система чрезвычайно рациональна и требует подключения

определённых материальных ресурсов и постоянства в подходах педагога или родителя, а также задействованных лиц. Тем не менее, европейская страховая медицина оплачивает почти все бихевиоральные техники (в том числе и эту) при использовании психологами как проверенные временем средства, чего нельзя, например, сказать о психоанализе.

Данная статья может заинтересовать не только педагогов, работающих с трудно-воспитуемыми детьми, но и родителей, для которых психологическое здоровье детей важнее, чем желание любыми средствами добиться своего.

Литература

1. Azrin N.H. Punishment // Operant Behavior. N.Y., 1966, p. 380–447.
2. Nelson, K. (2010). Exploration of classroom participation in the presence of a token economy. *Journal of Instructional Psychology*, 37(1), 49–56.
3. Reitman, D., Murphy, M., Hupp, S., & O'Callaghan, P. (2004). Behavior change and perceptions of change: Evaluating the effectiveness of a token economy. *Child & Family Behavior Therapy*, 26(2), 17–36.
4. <http://specialtranslations.ru/ive-tips-for-token-economies/>

