

SCEGLIERE INSIEME

IL RUOLO DELLA MOTIVAZIONE NELLA PROGRAMMAZIONE ABILITATIVA:



Dr. Davide Carnevali
Psicologo-Psicoterapeuta PhD
Analista del comportamento BCBA

Premesse



On the **Social Validity of Behavior-Analytic Communication**: a Call for Research and Description of One Method

Thomas S. Critchfield¹ • Amel Becirivec² •
Derek D. Reed² © Association for Behavior Analysis International 2017

Abstract It has often been suggested that **nonexperts find the communication of behavior analysts to be viscerally off-putting.** **Our results provide support for the hypothesis that some of the ways in which behavior analysts tend to discuss their discipline can be unpleasant**

There is evidence that non-experts find technical terms to be not only hard to understand but also aversive (Critchfield, Becirivic, & Reed, 2016; Critchfield et al., 2017).

D'ALTRA PARTE ...

BEHAV ANALYST (2014) 37:77–81
DOI 10.1007/s40614-014-0010-5



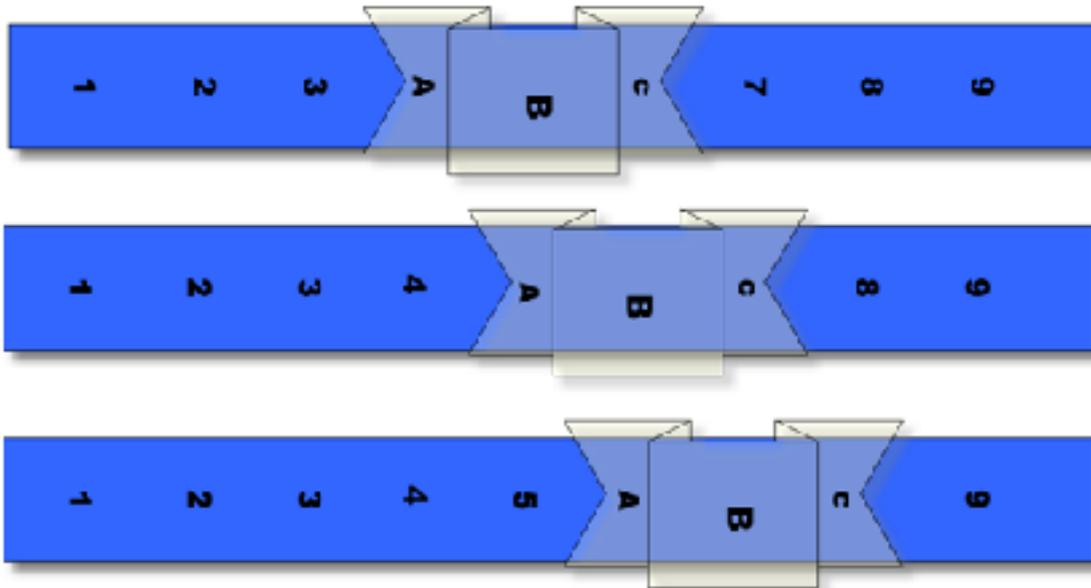
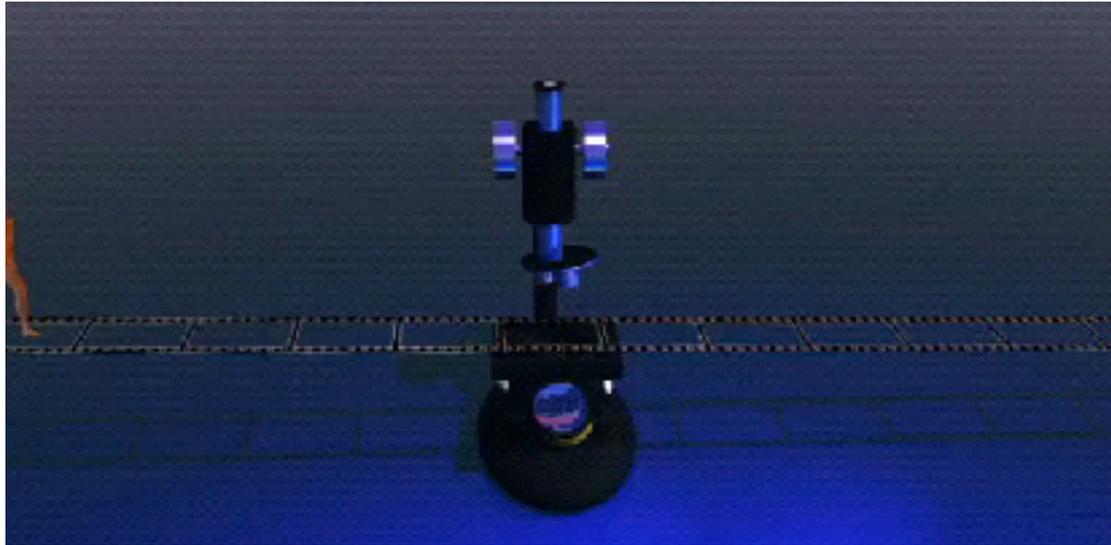
ORIGINAL RESEARCH

Publishing Outside the Box: Unforeseen Dividends of Talking to Strangers

Henry D. Schlinger Jr.

Published online: 20 May 2014

© Association for Behavior Analysis International 2014



LA MOTIVAZIONE

- Se attivate una semplice ricerca sul motore di google potete rendervi conto dei seguenti numeri:
- 42 milioni di volte compare la parola “reinforcement”
- 7 milioni di volte compare la parola “stimulus control”
- 97.000 volte compare la parola “discriminative stimulus” (SD)
- 257 milioni di volte compare la parola “motivazione”

Nulla
cambia se
non
cambiamo
nulla.

XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

CHE COSA MOTIVA IL MIO LAVORO

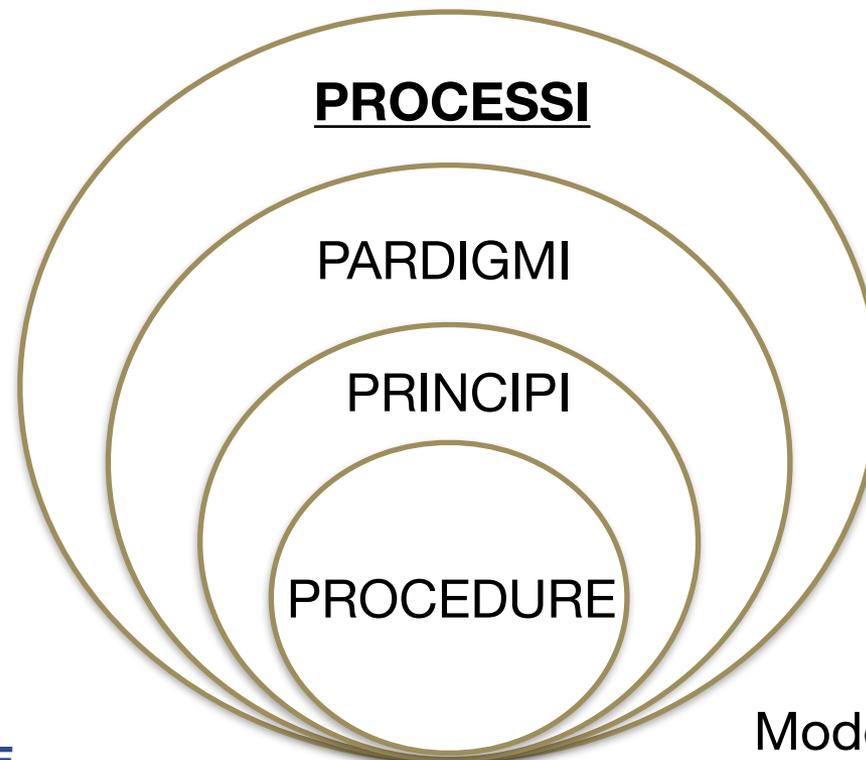


XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

MOTIVAZIONE: IL MOTORE DELL'AGIRE UMANO

- Etimologicamente “motivare” significa “mettere in moto”: la motivazione è definita come un **processo** che avvia, guida e mantiene comportamenti mirati e finalizzati al raggiungimento di un obiettivo



MOTIVAZIONE COME PROCESSO

- Un **processo** che assolve alcune funzioni cruciali:
 1. Influenza l'**intensità** del comportamento emesso → lo sforzo che dedichiamo all'azione
 2. Influenza la **persistenza** del comportamento emesso → la durata dell'azione nel tempo
 3. Influenza la **direzione** del comportamento → le scelte che facciamo

LO STUDIO DELLA MOTIVAZIONE IN PSICOLOGIA

- Il tentativo di **comprendere** il “perché” dei comportamenti, **da che cosa sono motivati**, è un tema centrale in psicologia, trasversale ai diversi orientamenti teorici che ne hanno caratterizzato lo sviluppo
- Cogliere i motivi che spingono un individuo a perseguire il proprio adattamento sociale e la propria **realizzazione personale** significa più in generale occuparsi della **Qualità di Vita (QdV)** di quella persona



TIPOLOGIE DIVERSE DI MOTIVAZIONE

1. **motivazione al successo**/alla riuscita/alla **realizzazione** personale (Maslow, 1954)
2. **motivazione al potere**: desiderio di dominare, influenzare, **controllare** gli altri e il proprio ambiente (**padronanza nei confronti dell'ambiente**)
3. **motivazione all'affiliazione**: comprende l'attaccamento, l'accudimento e in generale il ruolo delle **esperienze relazionali** emotive precoci (Harlow, anni '50)



POSSIAMO OSSERVARE LA MOTIVAZIONE?

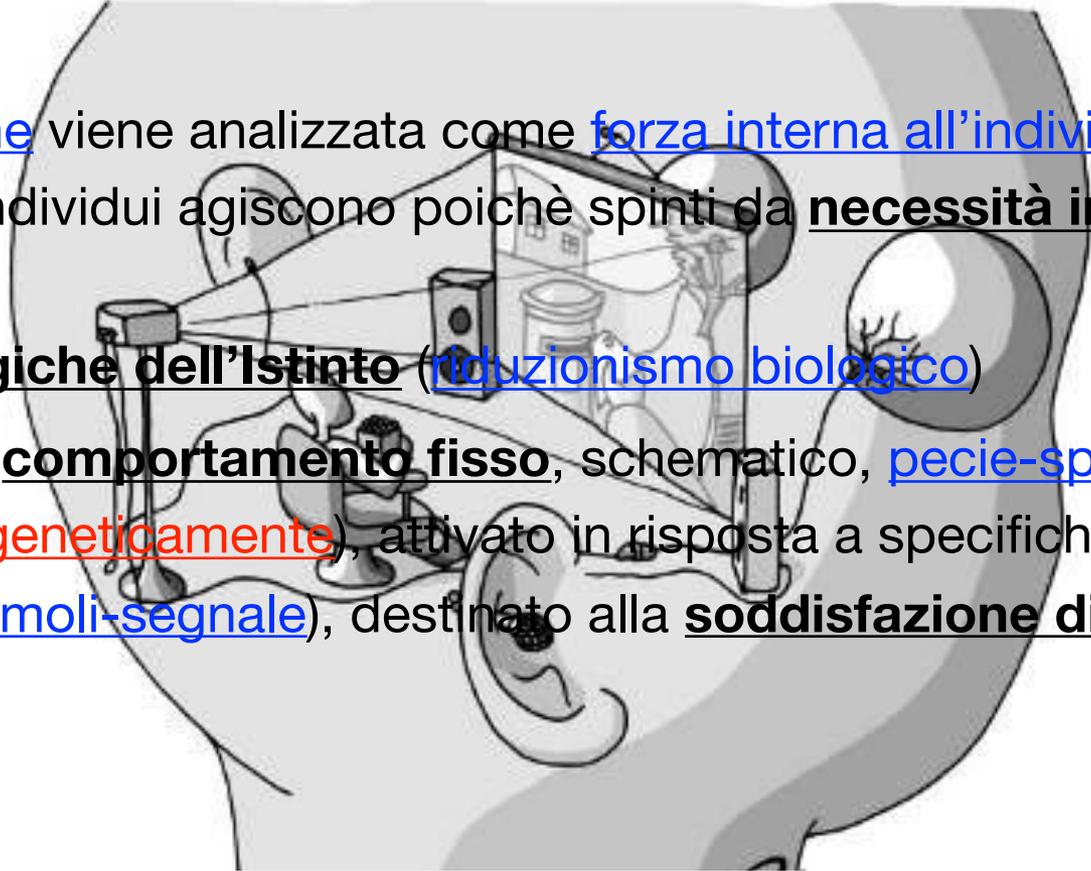
- “Il concetto di motivazione **non** si riferisce ad **un’unità** esperienziale o **comportamentale** saldamente definita e data, quanto **piuttosto** a **un’astrazione**, **un artificio cognitivo funzionale a spiegarci i molteplici e diversi processi caratterizzanti l’azione**” (Rheinberg, 2003)



COME AFFRONTARE SCIENTIFICAMENTE LA MOTIVAZIONE

- In psicologia, **due sono le principali visioni scientifiche** che hanno cercato di dare il proprio contributo sviluppando spiegazioni coerenti volte a isolare e identificare i **fattori** (le variabili) che motivano il comportamento e che lo orientano verso il raggiungimento degli obiettivi
- La natura e il peso di tali fattori sono **diversamente valutati** a seconda della teoria psicologica considerata e della concezione della personalità che ne deriva

VISIONE INTERNALISTA & FATTORI INTERNI

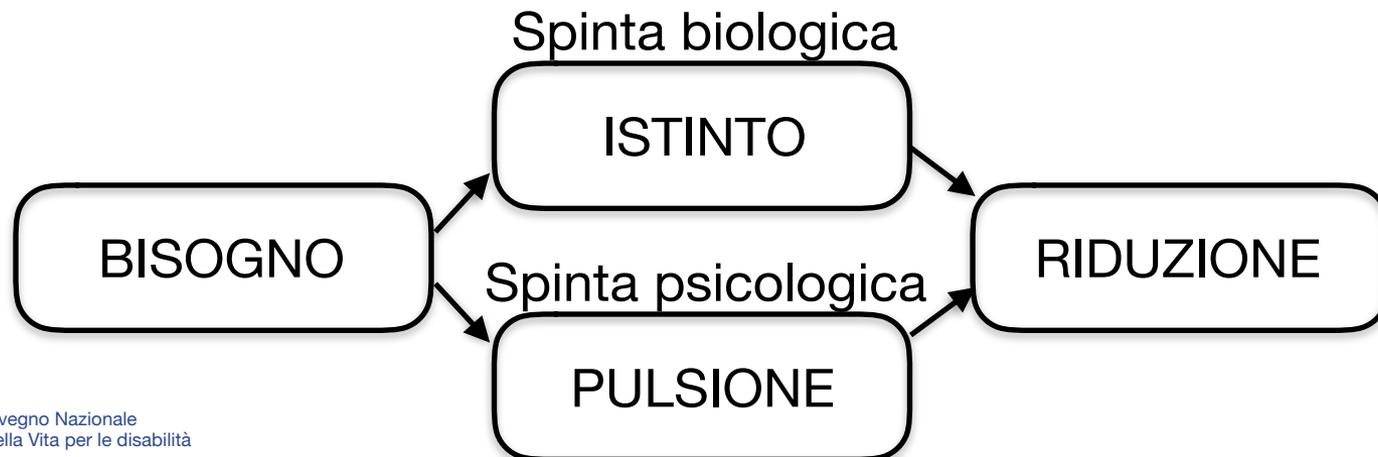
- 
- La motivazione viene analizzata come forza interna all'individuo (come spinta) → gli individui agiscono poichè spinti da necessità interne (bisogni)
 - 1. Teorie etologiche dell'Istinto (riduzionismo biologico)
 - L'istinto è un comportamento fisso, schematico, pecie-specifico e innato (ereditato filogeneticamente), attivato in risposta a specifiche sollecitazioni ambientali (stimoli-segnale), destinato alla soddisfazione di un bisogno fisiologico

VISIONE INTERNALISTA & FATTORI MOTIVAZIONALI INTERNI

2. **Teorie della riduzione della pulsione** ([riduzionismo intrapsichico](#))
- Con il termine “**pulsione**” ci riferiamo dunque ad un [vissuto psichico individuale](#) e **non** ad un pattern fisso d’azione specie-specifico (universale) come nel caso degli istinti
 - L’analisi dei comportamenti motivati si sposta dal [bisogno fisiologico \(istinto\)](#) al [modo in cui l’individuo vive](#) ([inconsciamente](#)) [il bisogno fisiologico \(pulsione\)](#)

IL PONTE DI COLLEGAMENTO TRA ISTINTO E PULSIONE:

- Sia le **Teorie dell'Istinto** che le **Teorie della Pulsione** seguono di fatto un modello di riferimento “**omeostatico**” che muove dalla seguente **ipotesi**: il **fine** generale di **ogni motivazione** è quello di preservare o ricostruire una condizione di equilibrio fra l'individuo e il suo ambiente, consentendo la soddisfazione di un bisogno (**istinto**) e l'espressione “funzionale” di uno stato di tensione psicologica (**pulsione**)

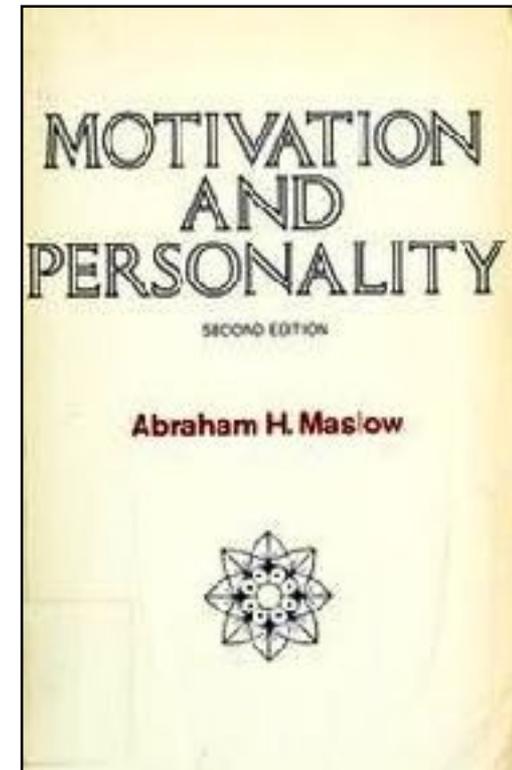


ISTINTO & PULSIONE: UN PROBLEMA IN COMUNE

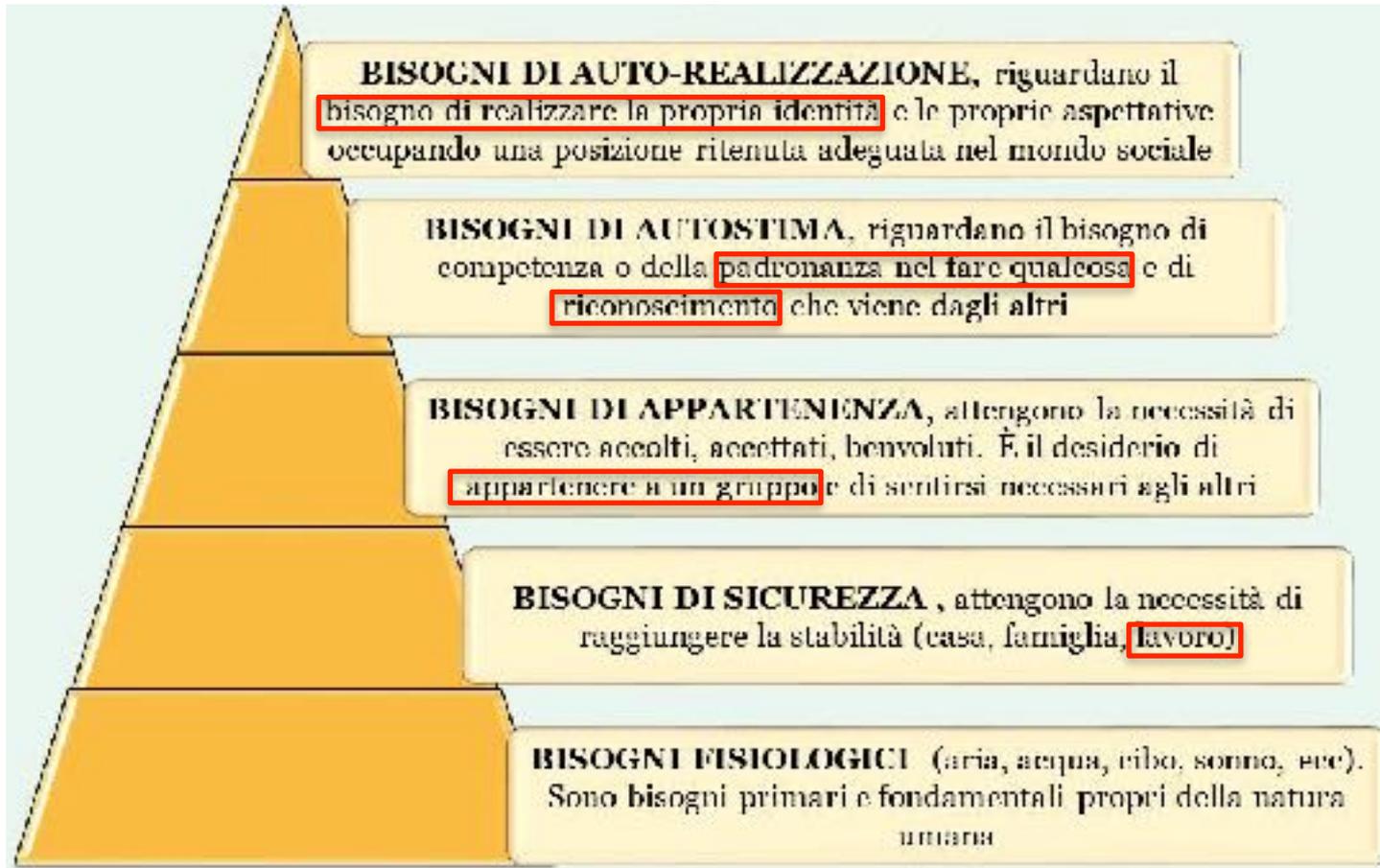
- Le teorie psicologiche internaliste dell'Istinto e della Pulsione **NON** possono spiegare quei **comportamenti motivati dal bisogno di aumentare l'arousal**, per **rompere l'equilibrio** (l'omeostasi) **anziché mantenerlo** → **l'uomo può trascendere l'equilibrio costituito** per aprirsi a nuove **esperienze**, per **cercare nuove sensazioni**

UN ALTRO PROBLEMA: NON SOLO BISOGNI DI SOPRAVVIVENZA BIOLOGICA

- Accanto ad esigenze biologiche primarie e alla loro rappresentazione psicologica (**assetto “pulsionale” dell’individuo**), esistono bisogni secondari che mirano a espandere gli orizzonti umani e che concorrono alla **sopravvivenza psicologica dell’individuo** in termini di adattamento sociale (“*Motivation and Personality*”, Maslow, 1954)



LA TEORIA MOTIVAZIONALE CENTRATA SUI LIVELLI DI BISOGNO



(Maslow, 1954)

PROBLEMI DELLA TEORIA MOTIVAZIONALE CENTRATA SUI LIVELLI DI BISOGNO

- La teoria esclude che un individuo possa essere motivato (spinto) da più bisogni contemporaneamente (che possono coesistere o entrare in contrasto tra loro)
- Il modello trascura inoltre le influenze ambientali, che possono alterare continuamente la percezione che la persona ha del bisogno (il suo modo di vivere e di relazionarsi al bisogno)

ESALTAZIONE DELL'INTERNALISMO E CONTRIBUTO DELLA PSICOLOGIA COGNITIVA

- Gli approcci cognitivi alla motivazione sostengono che la motivazione sia il prodotto di elaborazioni e rappresentazioni mentali interne (convinzioni, desideri, aspettative, obiettivi) attivate dall'essere umano in quanto organismo pensante
- I processi “volitivi” (**NON** gli istinti e/o le pulsioni) sono considerati i veri responsabili delle nostre scelte e dei comportamenti motivati esibiti dalla persona

COGNITIVISMO E MODELLIZZAZIONE DEL FUNZIONAMENTO PSICOLOGICO

- Nella psicologia cognitiva l'oggetto di studio **NON** sono i comportamenti, **ma** l'organizzazione interna mentale che **motiva** i comportamenti → si è cercato cioè di modellizzare il funzionamento della mente giudicando **irrilevante la sua collocazione in un ecosistema più complesso** (collocare la mente in un contesto) e attribuendo un ruolo del tutto **marginale alle determinanti sociali** del comportamento

IL PROBLEMA DI CONTROLLARE VARIABILI “MENTALI”

- Come posso controllare variabili mentali interne all'organismo, di natura ipotetica (pulsioni, costrutti, schemi, elaborazioni mentali), che essendo per definizione **sprovviste di una dimensione fisica** (quindi di una realtà empirica) non possono essere isolate e in seguito manipolate per essere sottoposte a una verifica sperimentale
- La **moderna versione organicista del cognitivismo** ha tentato di superare tale limite, trasferendo l'analisi del comportamento dal mentale al neurale (fiscalizzazione del mentale)

VISIONE ESTERNALISTA & FATTORI ESTERNI

- L'unità di analisi del funzionamento psicologico stà nell'**azione** (emessa dall'organismo nella sua totalità, non frantumato nelle sole dimensioni biologico/istintuali o emotive/pulsionali o cognitive/neurali) **situata in un dato contesto**
- **NON** esiste nessuna esperienza che non implichi un contatto con l'ambiente → l'esperienza si realizza sempre in funzione di variabili ambientali)

VISIONE ESTERNALISTA & FATTORI MOTIVAZIONALI ESTERNI

- All'interno di questa visione la motivazione viene analizzata come **forza esterna all'individuo** (come attrazione), **NON** come forza interna all'individuo (come spinta)
- Il focus dell'analisi si sposta pertanto **sulle variabili ambientali** che concorrono a creare le condizioni contestuali più favorevoli a “motivare” l'emissione di determinati comportamenti

VISIONE ESTERNALISTA & TEORIE DELL'INCENTIVO

- Le teorie dell'incentivo ritengono che l'individuo sia maggiormente incline (motivato) ad emettere dei comportamenti che apportano un guadagno e degli effetti positivi, ed evitare invece quelli che apportano costi o punizioni
- Le **Teorie dell'incentivo** (come la "Legge dell'effetto"*, Thorndike, 1911), fanno da precursore alle teorie ispirate al paradigma operante (Skinner, 1938)



INCENTIVI & RINFORZO NON SONO SINONIMI

- L'**Incentivo** detto anche premio o ricompensa fa riferimento ad un “evento” statico, dal valore “assoluto” e trans-situazionale
- Il **Rinforzo** fa riferimento ad un “**processo**” cioè un “**evento**” dinamico, che varia continuamente in funzione delle condizioni contestuali presenti nel campo di interazione → lo stesso “incentivo” può divenire rinforzo o punizione a seconda delle condizioni contestuali*

QUANDO SI CONFONDE INCENTIVO E RINFORZO

VOL. 7 NO. 1 - SPRING 1997

Does Reinforcement Destroy Intrinsic Motivation?

Hiselgis Perez
Florida International University

Despite the effectiveness of reinforcement procedures, there has been much controversy about their use. Critics contend that using reinforcement will undermine the subject's intrinsic motivation. They assert that a person whose behavior is reinforced will be less likely to perform that behavior when reinforcement is withdrawn and argue that the rate of behavior may even decrease below initial baseline levels. Consequently, the use of reinforcement procedures in the schools or workplace is strongly discouraged.

This paper will examine the assertions made by several critics of reinforcement, specifically Edward L. Deci, Mark R. Lepper and Alfie Kohn. The aim of this paper is to demonstrate that their assertions are unfounded and based on conceptual misunderstandings. Methodological problems, alternate explanations and recent research findings will also be discussed.

MISREPRESENTATION



IL CONTRIBUTO DELL'ANALISI DEL COMPORTAMENTO

- 
- Quello che le persone fanno in un particolare momento è sempre funzione di due variabili: sapere come si fa e volo farlo
 - **Apprendimento** = saper fare + **volo farlo**
 - Attenzione alle spiegazioni tautologiche

MOTIVAZIONE & ANALISI DEL COMPORTAMENTO

- Skinner, già agli esordi del suo pensiero (1938, 1953) aveva ridefinito il concetto di “**drive**” (pulsione) di derivazione psicoanalitica descrivendo e analizzando la motivazione quale risultato dell’azione di tre specifiche “operazioni” di manipolazione ambientale (EO→Keller e Schoenfeld,1950)
 1. Manipolazioni ambientali che generano stati transitori di Deprivazione
 2. Manipolazioni ambientali che generano stati transitori di Sazietà
 3. Manipolazioni ambientali che creano sorgenti di Stimolazione avversiva

MOTIVAZIONE & ANALISI DEL COMPORTAMENTO

- Jack Michael (Michael, 1993), riprendono la tesi di Skinner sulla motivazione, constatata come la stragrande maggioranza degli analisti del comportamento, [fino alla soglia degli anni '80](#), abbia cercato di spiegare il concetto di motivazione appellandosi solo al **principio del rinforzo** e alle sue **proprietà definenti** (magnitudo, esclusività, immediatezza, tasso di erogazione)

The Behavior Analyst

1993, 16, 191–206

No. 2 (Fall)

Establishing Operations

Jack Michael

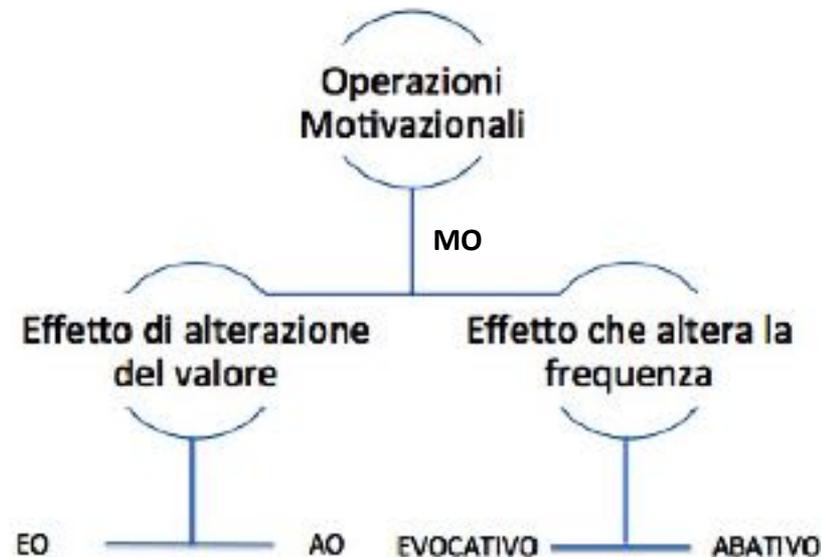
Western Michigan University

MOTIVAZIONE & ANALISI DEL COMPORTAMENTO

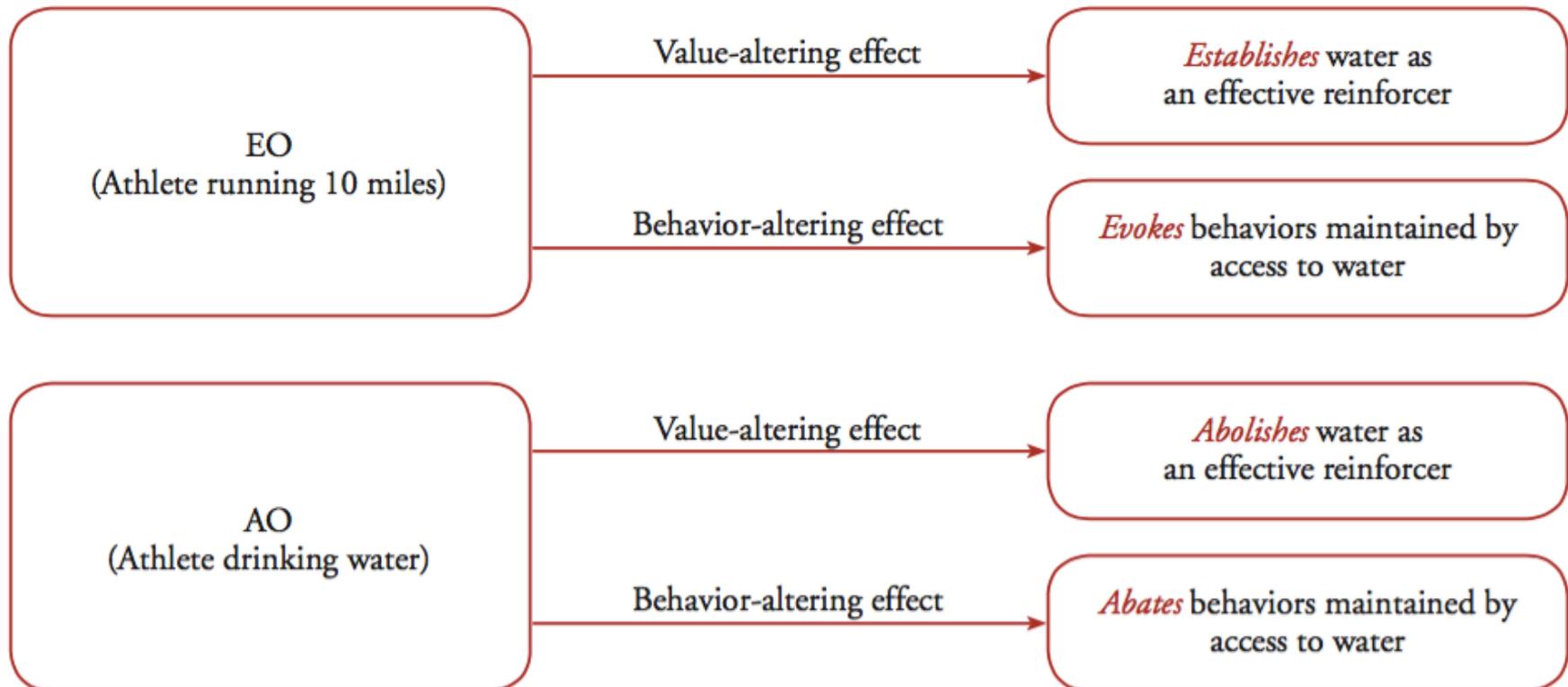
- In Analisi del comportamento, Michael (1993) per primo, mette in evidenza come la presenza o assenza di conseguenze (il rinforzo) sia un principio **NON** sufficiente per **spiegare la diversa “inclinazione”** di una persona a comportarsi in un certo modo
- Il valore delle conseguenze, infatti, **varia continuamente** e in modo considerevole tra gli individui → Quali variabili ambientali contribuiscono a incrementare e/o abbattere il **valore** (l’efficacia) delle conseguenze contattate a seguito dei nostri comportamenti?

OPERAZIONI MOTIVAZIONALI (MO)

- Quando parliamo di MO (Michael, Poling et coll. 2003), ci riferiamo a qualsiasi variabile del contesto capace di alterare transitoriamente il valore rinforzante di determinati eventi stimolo, oltre ad impattare sulla frequenza di emissione di tutti quei comportamenti che in passato hanno garantito l'accesso a quell'evento stimolo desiderato

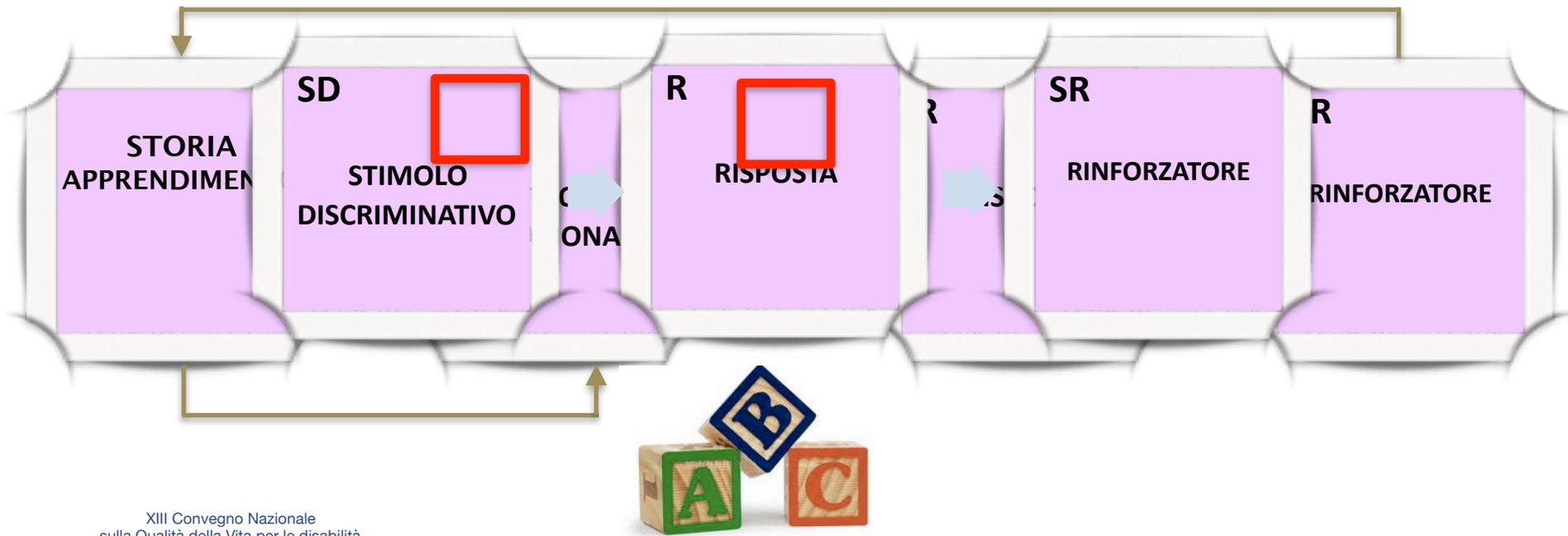


UN ESEMPIO CONCRETO DI MO



MO: LA CONTINGENZA A 4 TERMINI

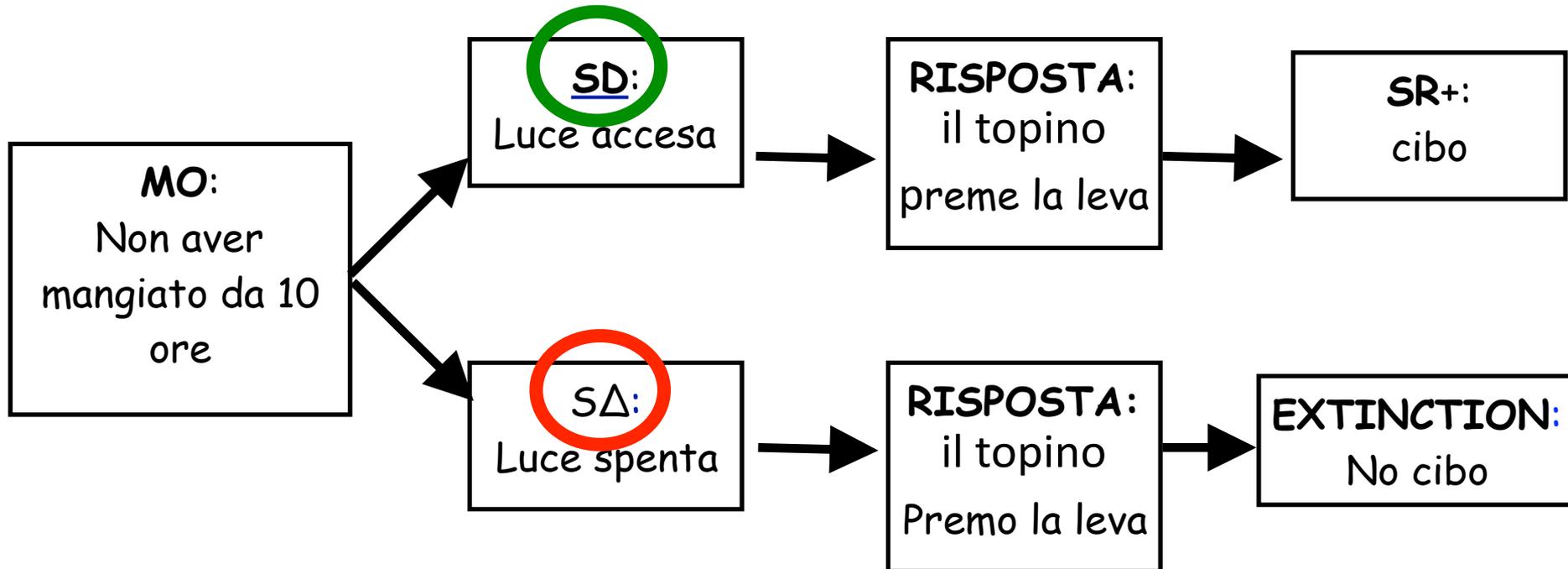
- Il tipo di **controllo antecedente** esercitato dalla motivazione [MO] sul comportamento emesso **NON** è lo stesso tipo di controllo antecedente esercitato dagli stimoli discriminati [SD] che precedono il comportamento



ABC: DUE VARIABILI ANTECEDENTI (A)

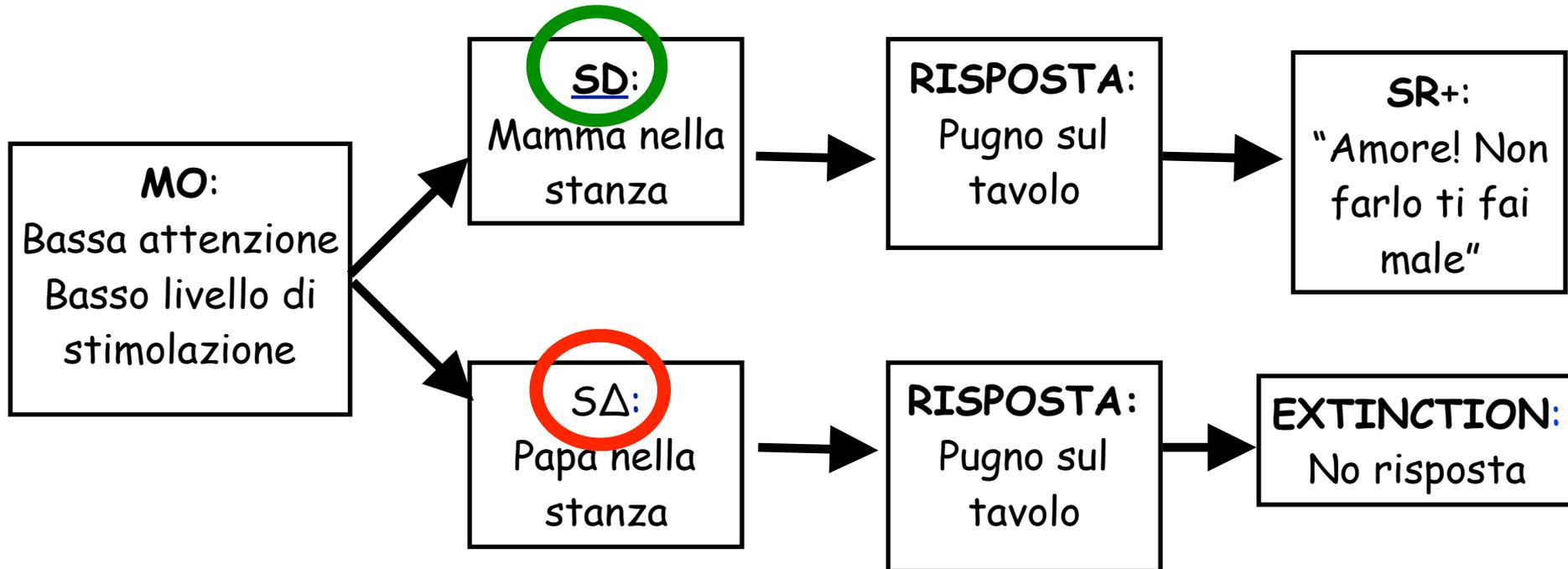
- L'SD cambia l'opportunità di ottenere qualcosa → la **disponibilità** di avere accesso al SR
- L'MO altera il desiderio di ottenere qualcosa → la **desiderabilità** di avere accesso al SR

SD: DISPONIBILITÀ DEL SR



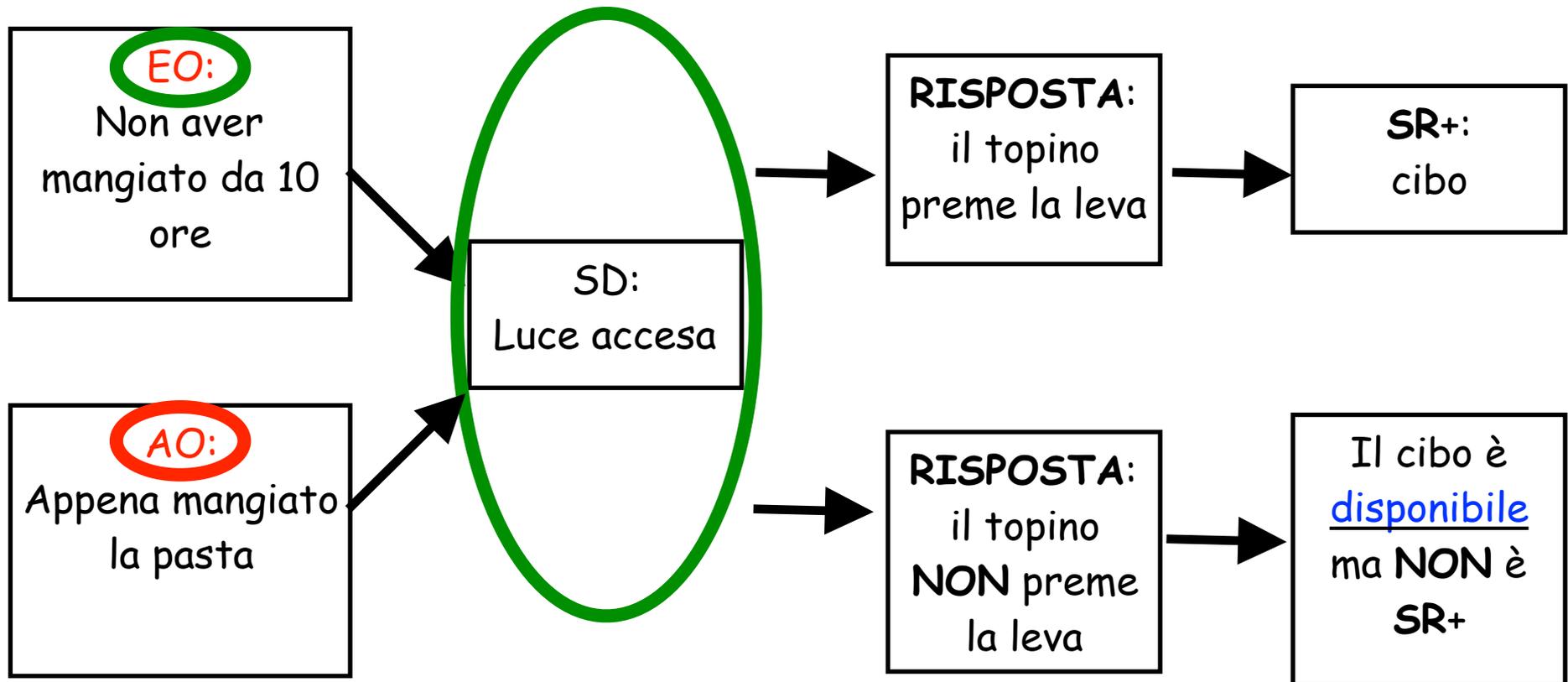
Il cibo è altamente desiderabile in entrambi i casi [**“Effectiveness”**], **MA** sarà **disponibile** [**“Available”**] **SOLO** alla presenza dell'**SD**

ESEMPIO OPERATIVO



L'attenzione è altamente desiderabile in entrambi i casi [**Effectiveness**],
MA sarà disponibile [**Available**] **SOLO** alla presenza dell'**SD**

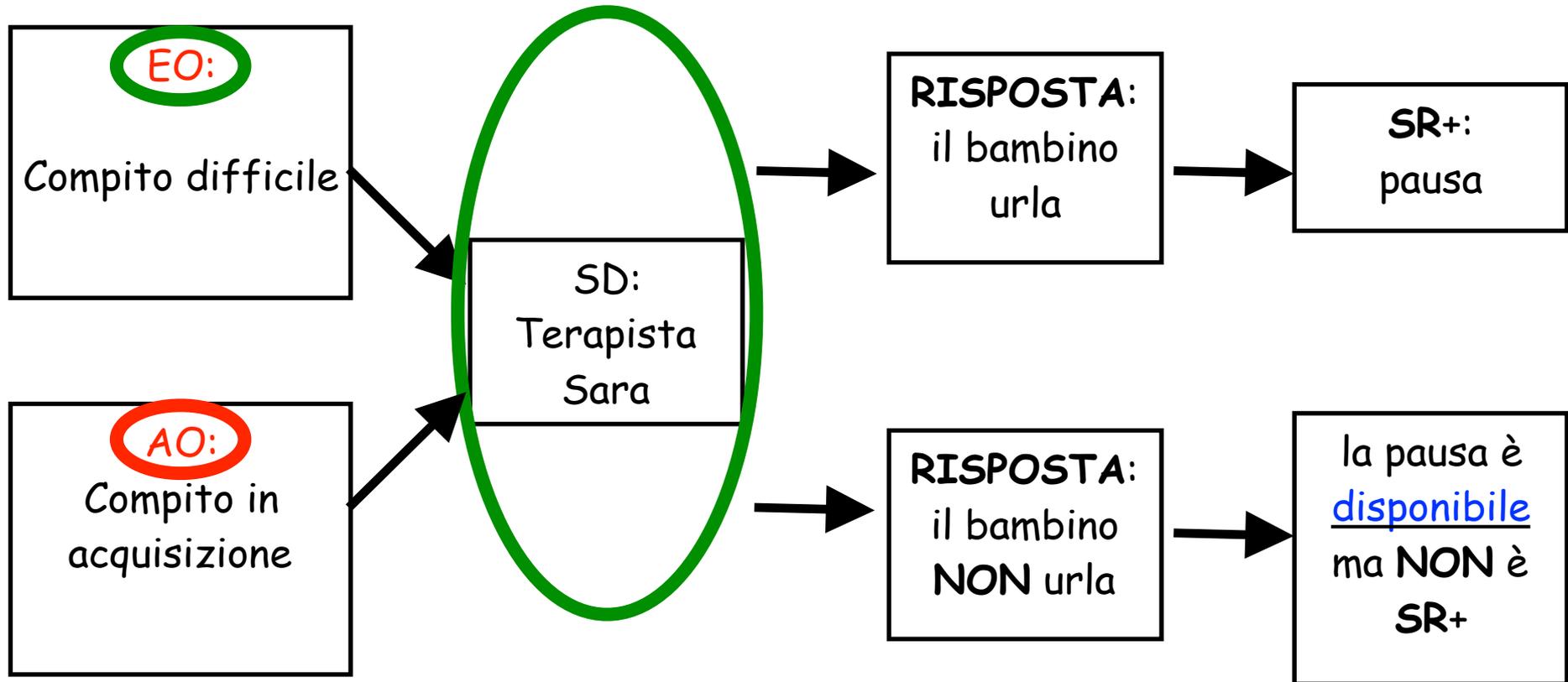
MO: DESIDERABILITÀ DEL SR



Il cibo (**SR**) è disponibile (**SD**) in entrambe le situazioni, **MA** assume un valore rinforzante [**Effectiveness**] **SOLO** in condizioni di **deprivazione**

SCEGLIERE INSIEME

ESEMPIO OPERATIVO



La pausa (**SR**) è disponibile (**SD**) in entrambe le situazioni, **MA** assume un valore rinforzante [**“Effectiveness”**] **SOLO** in presenza di una **stimolazione avversiva**

SCEGLIERE INSIEME

TOCCA A VOI: SD O MO?

- Matteo ha appena mangiato un sacchetto di patatine, entra la mamma e **Matteo chiede: “Puoi darmi l’acqua”?**
- Marco non gioca con le macchinine da 24 ore. **Marco** vede Luca giocare con le macchinine, **si avvicina e gli dà un pugno**
- Marco ha svolto 50 moltiplicazioni. Lucia gli presenta un’altra semplice operazione, **Marco sputa**
- Andrea guarda la lancetta della benzina e si accorge di essere in riserva, vede allora l’insegna dell’autogrill che segnala la presenza di un distributore tra 100m. **Esce con l’auto** e fa benzina

POSSIBILI APPLICAZIONI

A Tutorial on the Concept of the Motivating Operation and its Importance to Application

Paul Langthorne, Ph.D., BCBA

Peter McGill, MPhil, CPsychol, BCBA

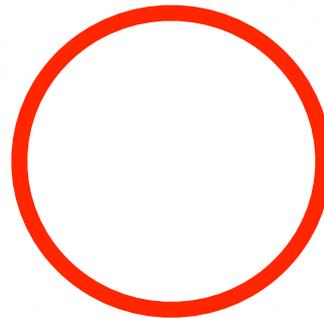
University of Kent

ABSTRACT

Motivating operations (MOs) exert a powerful influence over operant relations and hold significant implications for those working in applied settings. In this paper, we describe the concept of the MO and provide "real world" examples. Particular emphasis is given to the concept of the conditioned MO (CMO). Implications for intervention are discussed. It is hoped that this endeavour will encourage the utilization of the full conceptual system of the MO.
Keywords: Establishing operation, motivating operations



LA MOTIVAZIONE COME COMPORTAMENTO CARDINE DELLO SVILUPPO INFANTILE



LA MOTIVAZIONE COME MOTORE DELLA RELAZIONE



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

LA CATENA MOTIVAZIONALE



- La richiesta rappresenta uno degli aspetti fondamentali della competenza comunicativa poichè offre all'individuo un canale di adattamento unico

PROMUOVERE LA CATENA MOTIVAZIONALE: QUALE TIPOLOGIA DI INSEGNAMENTO?

1. Insegnamento centrato sulla performance (programmato/DTT)
 - **Obiettivo**: la competenza / emissione della risposta corretta
 - L'insegnamento è guidato dall'adulto che procede per obiettivi curricolari
 - Le sessioni di insegnamento sono sessioni di "lavoro"
2. Insegnamento centrato sulle interazioni che si svolgono in ambiente naturale (incidentale-ecologico/NET)
 - **Obiettivo**: la motivazione / rinforzare la relazione
 - L'insegnamento è guidato dal bambino a partire dalle sue **richieste***
 - Le sessioni di insegnamento sono sessioni di "gioco"

PROMUOVERE LA CATENA MOTIVAZIONALE: QUALI INTERVENTI SUL CONTESTO?

1. **Manipolazioni “dirette”**: interventi mirati a riconfigurare, riorganizzare, ripianificare strategicamente e chirurgicamente il contesto che ospita le interazioni significative dell’utente in carico
2. **Manipolazioni “indirette”** (verbalmente mediate → **VMO**): interventi di “trasformazione” verbale delle funzioni stimolo e risposte precedentemente acquisite e ospitate in un dato contesto, **senza agire direttamente** su di esso

OPERAZIONI MOTIVAZIONALI “DIRETTE”



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

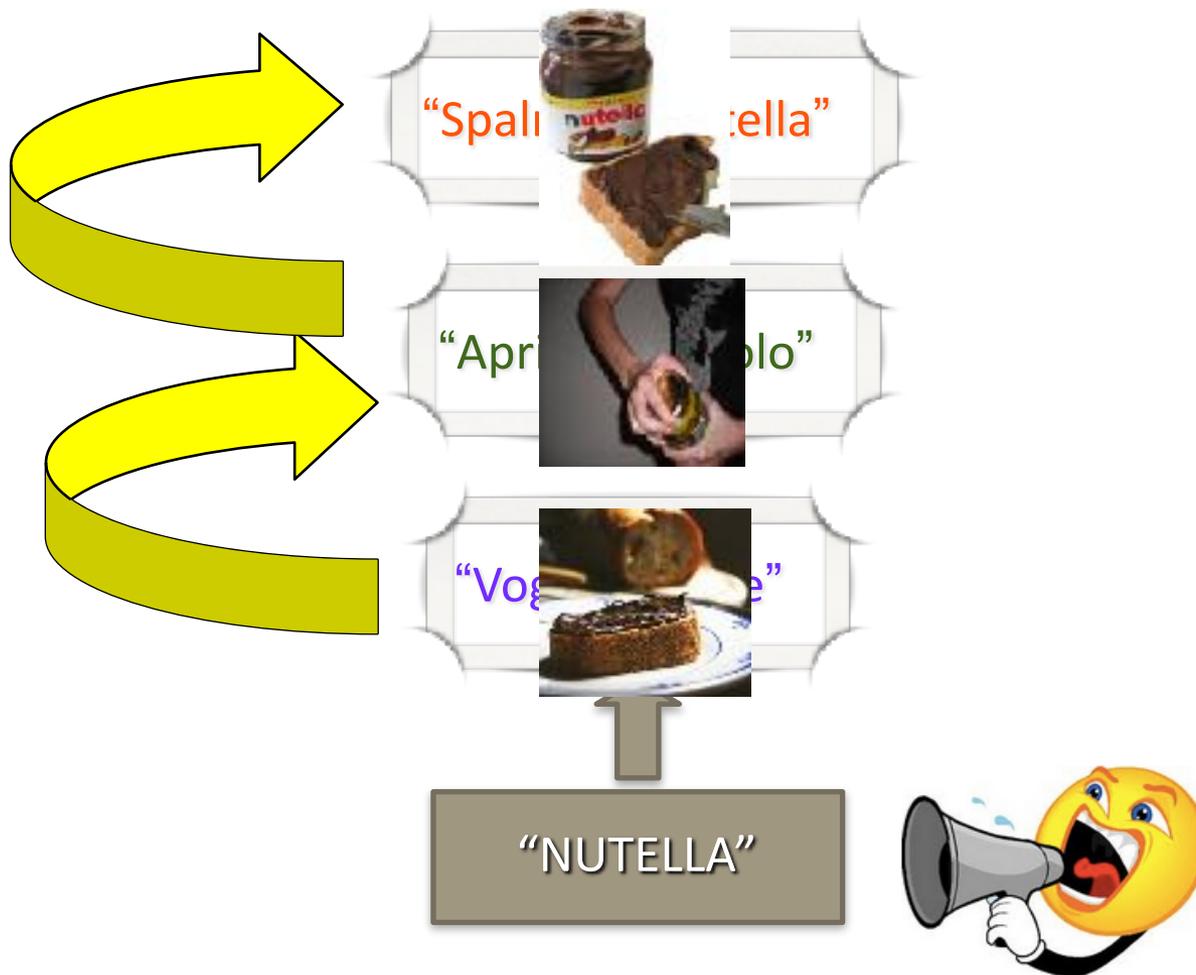
SCEGLIERE INSIEME

OPERAZIONI MOTIVAZIONALI “DIRETTE”

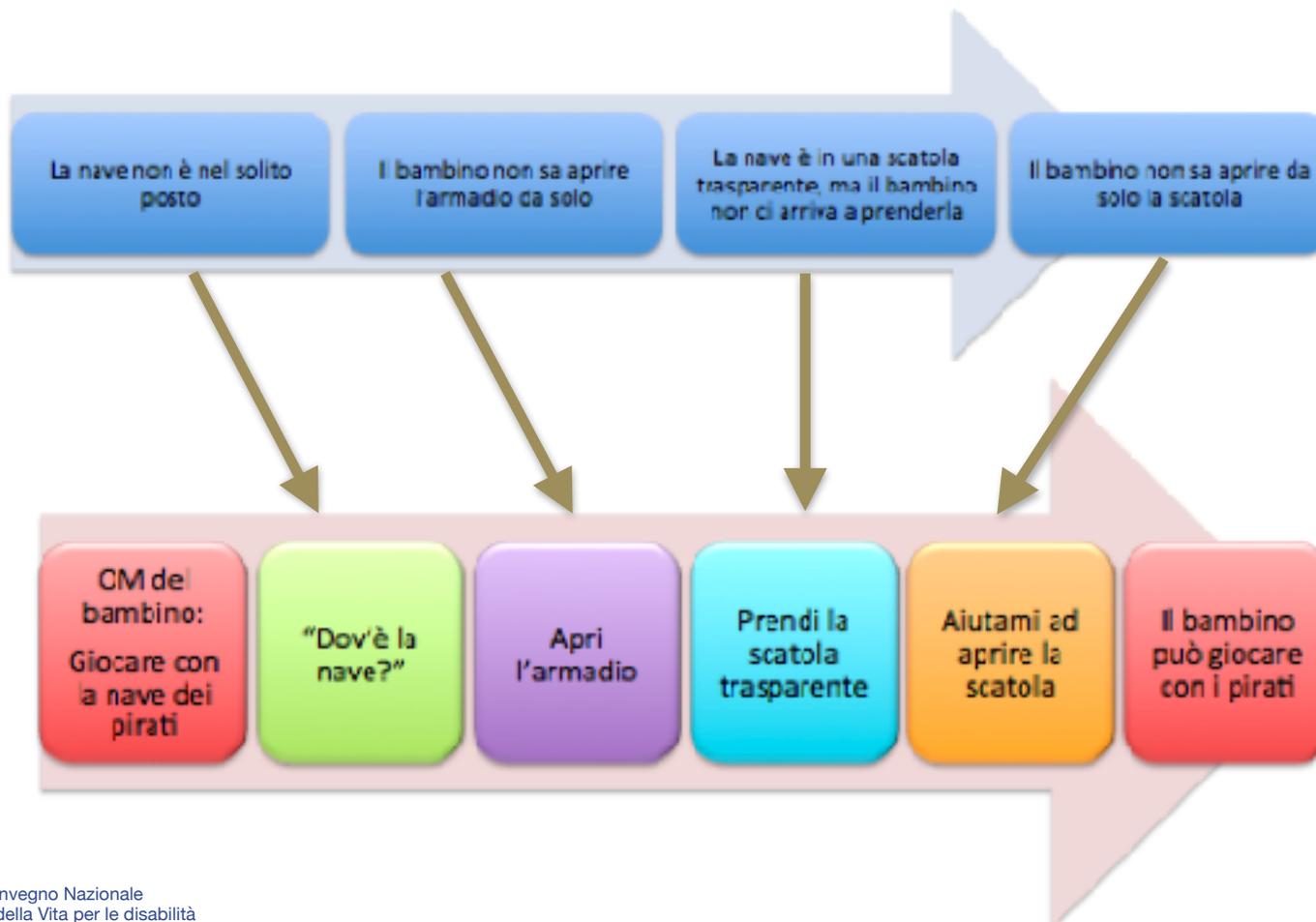
1. Manipolazioni “dirette”:

- Operazioni di sabotaggio (**incrementare il valore del SR+**): consistono nel bloccare l'accesso o interrompere catene comportamentali già acquisite e consolidate
- Operazioni di neutralizzazione (**abbattere il valore del SR-**): generalmente implementate nelle interazioni regolate da ambienti scarsamente organizzati (troppe istruzioni, troppi tempi morti, eccesso di stimoli confondenti, poche probabilità di successo, scarsa disponibilità di SR+)

ES. OPERAZIONI DI “SABOTAGGIO”



ES. OPERAZIONI DI “SABOTAGGIO”



ATTENZIONE!!! : MOTIVATO A SCAPPARE O A INTERAGIRE?



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

OPERAZIONI DI “NEUTRALIZZAZIONE”

- **OBIETTIVO:** neutralizzare la natura aversativa di determinati contesti di interazione (di norma contesti istruzionali) → “Challenging Environment” (**Contesti Problema**)
- In molte situazioni la semplice **riduzione del comportamento problema** (mediante la sola gestione delle conseguenze), lascia del tutto invariata la **natura aversiva della situazione** ed è quindi una soluzione insoddisfacente

OPERAZIONI DI “NEUTRALIZZAZIONE” IN ABA

- **Interventi attuati** per abbattere il valore motivante dei comportamenti di evitamento / fuga:
 - Associazione al rinforzo (Pairing);
 - Strutturazione spazi, tempi, attività (Costruzione di Routine);
 - Arricchimento Ambientale (Noncontingent Reinforcement/NCR);
 - Slancio comportamentale (Behavioral Momentum/BM);
 - Apprendimento senza errori (Errorless learning/EL);
 - Aumentare le possibilità di scelta

OPERAZIONI MOTIVAZIONALI “INDIRETTE”

2. Manipolazioni “indirette”:

- Possono essere implementate solo nel caso di utenti che dispongono di una buona competenza verbale (HF)
- possiamo assieme al bambino costruire un nuovo contesto simbolico (verbale) capace di promuovere processi di trasformazione delle funzioni stimolo precedentemente acquisite (interventi di re-frame contestuale)

Among children identified with ASD who had intelligence quotient (IQ) scores available, nearly a third also had intellectual disability (IQ score <70)

IQ less than
or equal to 70

31%



OPERAZIONI MOTIVAZIONALI “INDIRETTE”



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

MODIFICARE IL CONTESTO VERBALE



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

LINGUAGGIO E CONTESTO SIMBOLICO

**For the most part, psychotherapy
relies on a *symbolic* alteration of the
context.** M.Villatte, 2013

MOTIVAZIONE & PROCESSI EVOLUTIVI:

- Negli ultimi decenni, nell'ambito della **prospettiva evolucionista in psicologia**, alcuni noti ricercatori (Bowlby 1969, 1979; Gilbert 1989, 1992, 2000; Liotti 1994, 2001; Liotti e Monticelli, 2014) hanno postulato l'esistenza di **sistemi motivazionali innati (SMI)** ritenuti **alla base dell'agire della specie umana**
- **Tali sistemi motivazionali** organizzano, regolano e rispondono a dei **bisogni evolutivi basilari** (fisiologici e corporei, ma anche sociali) già identificati da altri importanti studiosi (Maslow, 1954)

ANALISI DEL COMPORTAMENTO & SMI

- L'analisi di pattern relazionali-motivazionali specie-specifici (SMI) è sicuramente un valore aggiunto all'analisi del comportamento umano

Norsk Tidsskrift for Atferdsanalyse

Fagfellevurdert

2016, 43, 119 - 138

Nummer 1 (SOMMER 2016)

An Interdisciplinary Behavior-Analytic Alternative to Cognitivist Evolutionary Psychology — Advantages and Challenges

Øystein Vogt

Oslo and Akershus University College of Applied Sciences

NELL'OTTICA COMPORTAMENTALE

- In ambito comportamentale si parla di **Phylogenetically Important Events** (**PIE**; Baum, 2005, 2012) in riferimento proprio a quei bisogni che appartengono alla nostra storia evolutiva e che motivano le attività della specie mammiferi



TARGET ARTICLE

The “What” and “Why” of Goal Pursuits: Human Needs and **the Self-Determination of Behavior**

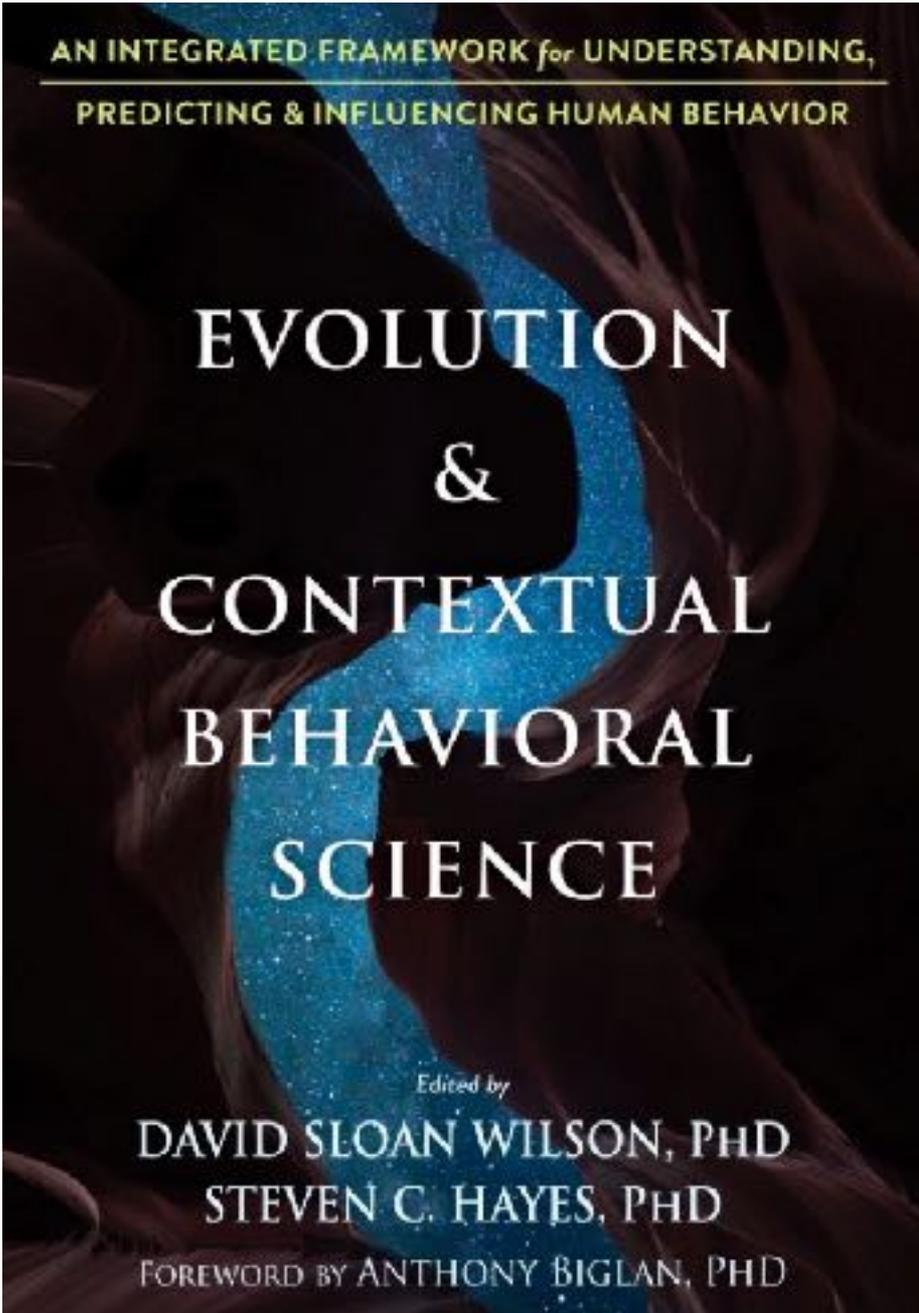
Edward L. Deci and Richard M. Ryan
Department of Psychology
University of Rochester

Self-determination theory (SDT) maintains that an understanding of human motivation requires a consideration of innate psychological needs for competence, autonomy, and relatedness.

RICADUTE PERSONE CON CONDIZIONI DI PRESSIONE ANSCAENZA:

- Il **paradigma Clinico-abilitativo** (inizio anni '70) è quello ancora oggi dominante ed è centrato sul progetto abilitativo dell'utente in carico, sulle sue aree di funzionamento comportamentale (Aree CV) e sulla loro traiettoria evolutiva di sviluppo → **OBIETTIVO:** acquisizione di competenze
- Il **paradigma Esistenziale** (fine anni '80) è centrato sul progetto di vita dell'utente e sui suoi bisogni evolutivi (PIE), sull'universo esistenziale delle preferenze, dei desideri e dei valori dell'utente → **OBIETTIVO:** predisposizione di sostegni per promuovere la pienezza esistenziale dell'individuo (**QdV**)

AN INTEGRATED FRAMEWORK *for* UNDERSTANDING,
PREDICTING & INFLUENCING HUMAN BEHAVIOR



EVOLUTION
&
CONTEXTUAL
BEHAVIORAL
SCIENCE

Edited by

DAVID SLOAN WILSON, PHD

STEVEN C. HAYES, PHD

FOREWORD BY ANTHONY BIGLAN, PHD

XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

DOMANDE, COMMENTI, FEEDBACK



XIII Convegno Nazionale
sulla Qualità della Vita per le disabilità

SCEGLIERE INSIEME

SCEGLIERE INSIEME

RINGRAZIO TUTTI PER L'ATTENZIONE



*BUON PROSEGUIMENTO
DI CONGRESSO!!!*

Dr. Davide Carnevali
Psicologo-Psicoterapeuta PhD
Analista del comportamento BCBA

Table 1
Brief history of terms:

Name/Year	Term	Definition
Skinner (1931)	third variables	drive and motivation, also physiological states
Keller & Schoenfeld (1950)	establishing operations	a motivational variable that could effect behavioral emissions
Skinner (1957)	motivational operations	conditions effecting stimuli and the whole interaction
Kantor (1959)	setting factors	circumstances that operate as inhibiting or facilitating conditions in a behavior unit
Bijou & Baer (1961, 1978)	setting events	the selective mechanism for as response in development
Brady (1968)	potentiating operations	conditions that determine the potency of the consequences that functionally define the behavioral process
Goldiamond & Dyrund (1968)	potentiating variables	procedures which potentate the consequence or make the reinforcing event effective
Michael (1982)	establishing operations	any change in the environment which alters the effectiveness of some object or event as reinforcement
Michael (1993)	establishing operations	elaborated previous definition by including unconditional and conditional establishing operations
Sidman (1986)	conditioned stimulus control	a general influencing condition in stimulus equivalence
Schlinger & Blakely (1987)	functional altering contingent-specifying stimuli	a prevailing influencing condition for rule-governed behavior
Gewirtz (1972)	contextual conditions	differing potencies of stimuli
Morris (1988)	contextual conditions	phylogenic and ontogenic context - refers to current and historical context
Peláez-Nogueras & Gewirtz (1997)	contextual interactants	contextual determinants refers to all developmentally relevant factors

Brief history of terms: