



第四回新潟市フォローアップ研修

養育者や保育者の疑問に答える



行動を説明する



ディスカッション

3つのQuestion!



これから・・・

- 私たちは、今まで学んできたことを、コーディネーターの活動の中で活かさなければならぬ。
- ちなみに、応用行動分析学は、気になる子の養育に威力を発揮し、ペアレントトレーニングという形で海外では早期の段階から子育てに取り入れられている。

したがって、職員のみならず、保護者・養育者のサポートをする上でも重要なノウハウなのである。そうすると・・・



Question 1

「習慣になっていれば強化事象は関係ないで
しょ・・・」



強化事象なんかなくなっちゃって・・・

- 強化刺激の提示がなくなれば、必ず行動は消失の方向へ向かいます。

「そんなことはないですよ。だって、私、強化が無くても毎日歯を磨いているもん」

私たちは、この問いに対する答えを持たなければなりません。

Q1 説明しなさい

人から「褒められる」や「叱られる」ことで歯磨きをすることは、確かにないようだ。「習慣化」したものは、確かに強化事象の存在自体一見すると見当たらないようにも思える。

それでも、行動の原理からすれば、やはり歯磨きは今も強化事象によって維持していることになる。

では、このことをどう説明すべきか。

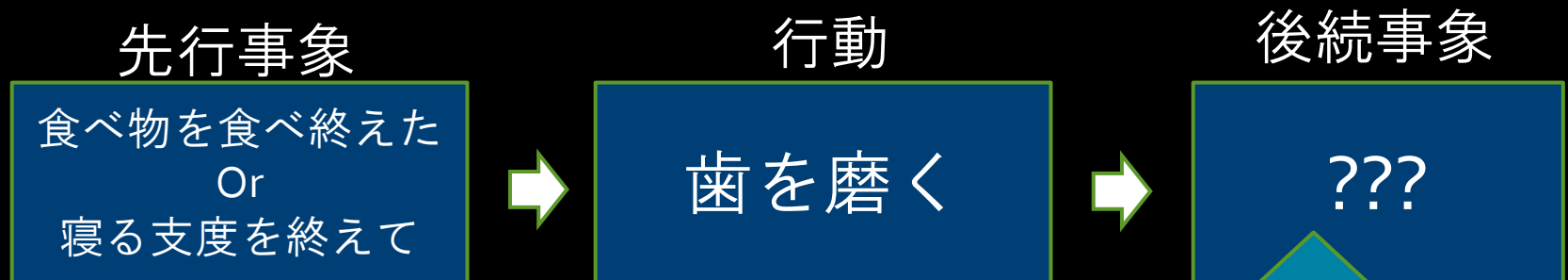
ただし!

直後の事象が行動へ及ぼす影響力

- 近接結果事象(proximate consequences)
行動の直後の事象(つまり後続事象)の行動への影響力は、近接していればいるほど(つまり行動の直後であるほど)「強い」
- 遠隔結果事象(distal consequences)
遠隔であればあるほど行動には直接影響しない

こう考えれば誰もが納得である

- 歯磨き行動を分析すると . . .



- 歯がツルツルする感じを得る(正の強化)ことがないと . . .
- 口臭を除去(負の強化)できないと . . .

結局のところ・・・

- 現在も続いている行動は、もう覚えたから続けているわけでも、出来るようになったから続けているわけでもない。
- ただ、日常生活において、いちいち強化事象を考えながら生活している人間はほとんどいないので、その存在にすら気づかないだけである。

つまり、「強化事象」なんかなくても行動は持続しているように錯覚しているだけである。



Question 2

「でも、実際に強化事象がなくても行動が続いている。これはなぜ???'」

教室の中の強化事象・・・

「もう覚えたから、強化はいらない」

or

「いつまでも、ご褒美なんか頼ってはいはこの子のためにならない」



強化を提示することをやめる



強化の提示をやめて数時間の出来事

「ほらね、強化なんてしなくても、ちゃんとやっているじゃない」

or

「以前より、ずっとやる気が出てきているじゃない」

やる気が出ているとなると、確かに強化事象がなくても・・・

Q2.説明しなさい

- 強化をしなくても、行動は生起している今回のこの事象。まあ、たまには褒めることもあるけれど常に褒め続けなくても大丈夫。
- だから、強化事象が行動を続けるために必要なって嘘ですよ・・・

いいえ。確かに行動は続いているのでしよう。でも、これも強化事象のある法則が作用してのことです。これを説明してください。

消去(Extinction)とは

強化事象により増える、もしくは維持していた行動も、その強化事象が除去されれば、徐々に当該の行動は減少していきます。

この時に、生じる現象を覚えているだろうか？

消去手続きをすると・・・

- 消去抵抗(しばらく間は、行動は続く)
- 消去バースト(一時的に、行動が増える)

そして、緩やかに行動は低減、消失していくことになる。

つまり・・・

- ある程度行動が安定している状態であれば、「強化事象を提示しなくても(すなわち消去手続き)」、しばらく行動は維持する(消去抵抗)。
- しかも、強化事象が提示されなくなること(すなわち消去手続き)で、一時的に行動が増える(すなわち消去バースト)。これが、いわゆる「やる気」に見えるだけである。
- となると、強化事象はいつまでも常に提示され続けなければならないのか？。



Question 3

「強化事象は毎回提示され続ける必要はない・・・」



Q3.説明しなさい

- ちゃんとよい行動があったら、毎回欠かさず褒め続けていました。本当にこの取り組み始めたら、どんどんと行動が増えていきました。でも、最近になって、徐々にこの行動が減っています。なぜ？

なぜ行動が減少したのでしょうか？

あなたが一つ家事をする毎に、大好きな粒状チョコレートの一つだけ口に入れてくれる新製品「家事がんばっちゃうね」を夫が購入してくれました。この機械のおかげで、家事がかなりはかどるようになりました。ところが、一週間もすると、すっかり家事はいつものペースに・・・それでも機械は、家事をする毎に、口の中にチョコを放り込みます。

さらに一週間・・・とうとう家事を一切しないようになりました。なぜでしょうか？

そもそも、強化事象はどのように提示されていればこのようなことは起きなかったりでしょうか？

飽和(statiation)という問題

- 強化刺激に飽きる状態。つまり遮断状態(摂取制限状態)が低減してしまう。
- それにより行動の生起頻度や生起確率にも大きく影響してしまう。
- 強化刺激の提示スケジュールに工夫が必要です。

いつまでも、同じパターンで、同じ強化刺激を提示していると、いずれは飽和により行動の生起に大きく影響を及ぼします・・・



適切な行動の生起を促す考え方

トークンシステムの原理を知る

あなたにとって、
「お金」は強化刺激ですか？



お金とは、そもそも何であろうか・・・

どっちを選びますか？

- 「発言を一回したら、
日本銀行券 10,000円をあげよう」
- 「発言を一回したら、
子供銀行券 126,000円をあげよう」

子供銀行券はいらない??



般性強化とは

- お金は、それ単体では強化にはならない。食べ物や飲み物など、おもちゃ、ゲームなどと、結びつくことで強化となり得る。
- 裏を返せば、様々な強化になり得るとも言える。

つまり汎用性が高く、使い勝手が良いのである。

トークンシステムとは

- 適切な行動が生起したらトークン(代用貨幣)を、行動の直後に提示する。
- トークンは「般性強化刺激」となり得る。
- 一定量のトークンを獲得すると、事前に子どもとの間で決めておいた、さらに価値のある「バックアップ強化刺激」と交換できる。
- スーパーのポイントカードなども、トークンシステムの一例です。

なお、子どもとの間で取り決めがないと、あまり効力は発揮しません。なぜなら、「何を」「どこまで」やれば、「どのような事が起こる」と言う理解があって、効力を発揮するからです。

ポイントカードを考える

- スーパーのポイントカードやマイレージカードって一体何 . . .
- 「はんこ」って一体何 . . .
- 何で、そのお店でポイントを貯めているの？

どうやらあなたも「般性強化」である「はんこ」によって、コントロールされているようすな

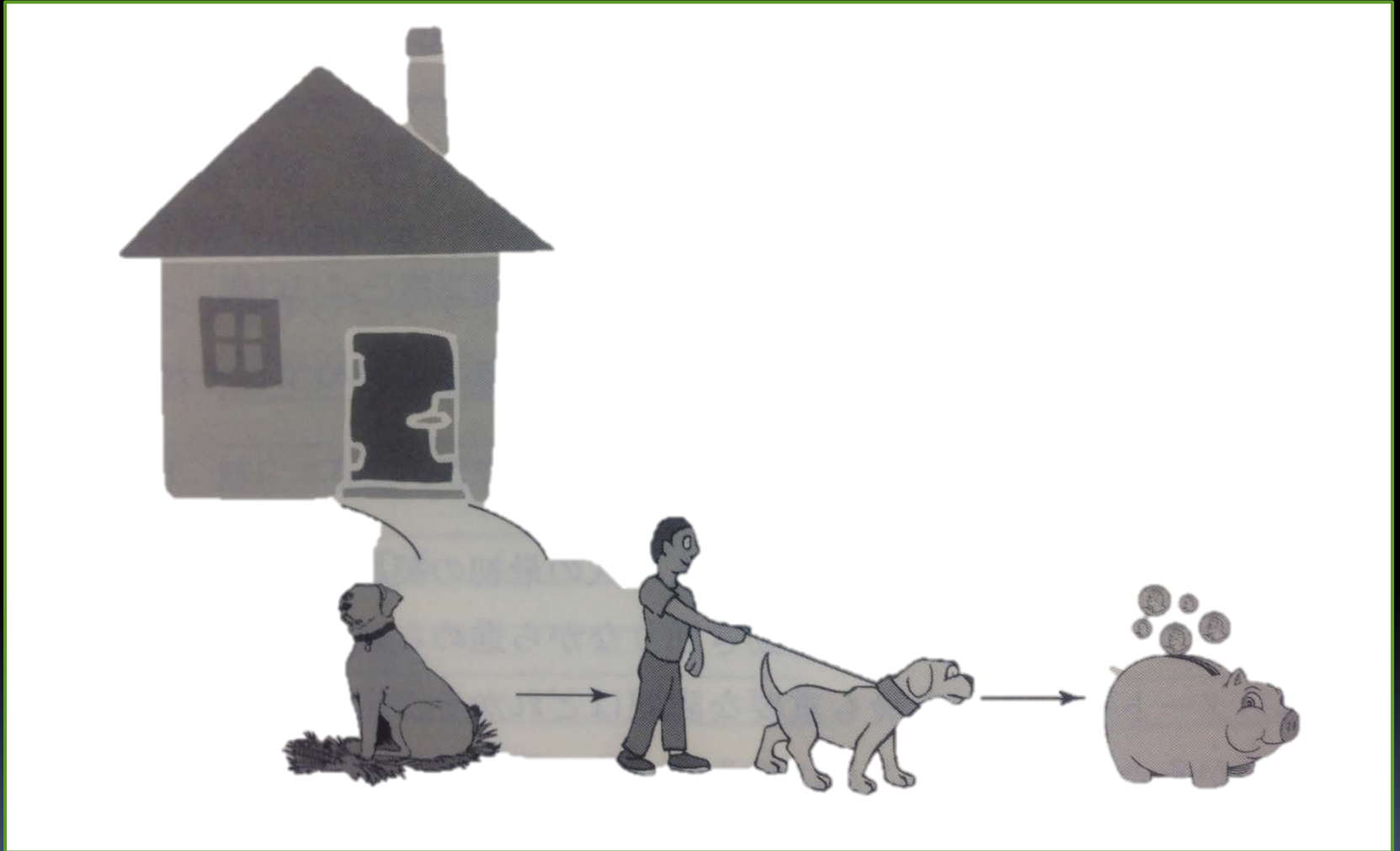
トークンシステムで重要なこと・・・

- かなり手に入れたい物であれば、多少の負担はいとわない・・・けど、ちょっと欲しい程度の物や活動なのに、むちゃくちゃ負担が大きければ、行動の生起には繋がりにくいだろう・・・
- そもそも、トークンと交換するバックアップ強化自体に、強化としての価値がなければ始まりません・・・ただの「たわし」って、どうよ。

行動契約の重要性

- どのような行動をすればトークンが手にはいるのか、何個集めればバックアップ強化刺激と交換できるのか十分に理解させてからはじめる必要があります。
- いつバックアップ強化刺激と交換できるのかを明確にしておく必要があります。夜中に「換えてくれ」と言われても対応できません。「夜中は使えないこともあるのか・・・」とルールが曖昧になり、そこからトークンの信用が低下します。「夜9時～翌朝9時までは交換できない」などを明記する必要があります。
- そのために「行動契約」を結びます。

文字が読めない子どものための行動契約の例



Dardig & Heward (1981) より



グループワーク



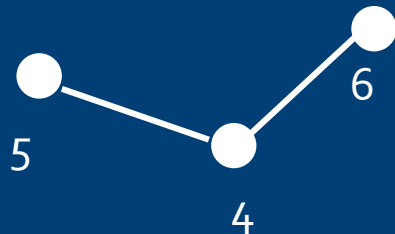
グラフ化する

- スキャッタープロットの記録をもとに、グラフを作成します。そして、介入の効果を測定する。
- 介入する前の実態把握のための測定期間のデータを、ベースラインと言う。
- 介入後のデータと比較することで、介入の成果を見ることができる。
- ただし、グラフは一つの行動につき、ひとつのグラフにすること。

グラフにしてみました

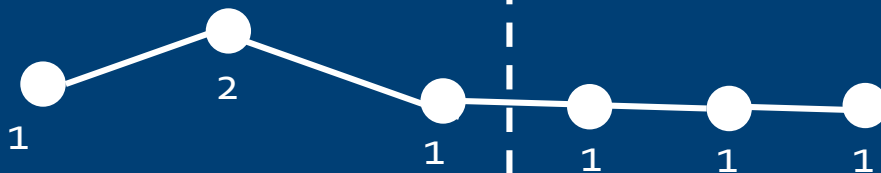
友だちを叩く行動の頻度

ベースライン期



実際の指導・介入
を行ってからの様子

この線をまたいで点を結ぶ線を引いてはいけません



さらに検討して介入
を行ってからの様子



疑問点を整理する

- 実際に、園内に拡げていく中で生じた課題について、情報交換してください。

4時10分～

- グループになり、疑問点を整理する。後程、質問タイムを設けます。

4時25分～

お願い

- アンケート 《同僚保育者(今回パートナーとして取り組んでいた場合)・研修受講者》
- 行動変容法の基礎的知識 《同僚保育者(今回パートナーとして取り組んでいた場合)・研修受講者》
- こどもアンケート 《初回時、回答した方》
- 今回作成のグラフのコピー

有川研究室

E-Mail : arikawa@ed.niigata-u.ac.jp

Twitter: <https://twitter.com/aripiyon>

Facebook : <https://www.facebook.com/arikawa.hiroyuki>

HP: <http://arichannel.jp/>

講義で使用した資料は下記URLへ

<http://arichannel.jp/research-program/developmental-supporter-step-up/>

アップしました。

