Когда ребенок слишком много говорит на одну и ту же тему.

Рекомендации поведенческого аналитика для тех случаев, когда ребенок слишком много говорит о своем интересе

Мама рассказывает:«Мой сын любит поговорить про «Октонавтов» (мультфильм). Но если я услышу еще хоть что-то про кошку Квази, то у меня лопнут барабанные перепонки. Помогите!»

Думаю, многие родители могут сказать то же самое, просто «Октонавтов» нужно заменить на то, что любит ваш ребенок: поезда, «Холодное сердце», погоду, книгу, цифру четыре, что угодно! Но, пожалуйста, поберегите свой слуховой аппарат. Прежде чем впадать в крайности, можно попробовать методы положительной поведенческой поддержки!

Давайте ненадолго погрузимся в научную терминологию. Вы когда-нибудь слышали о дифференциальном подкреплении низкой частоты реакций или DRL? Если вы фанат ПАП вроде меня, то ответ, безусловно, будет «да». Если вы мама (тоже вроде меня), то вот объяснение. DRL означает, что вы предоставляете поощрение, если поведение происходит реже, чем установленный вами критерий.

Сколько раз в день ваш ребенок говорит о (вставить предпочитаемый, но уже доставший окружающих предмет)? Допустим, 20 раз. Установите число менее 20 раз. Завтра ваш ребенок может говорить на эту тему не более 15 раз, и тогда он заработает положительное подкрепление – какую-то награду, которая очень желанна для него, и которую он не получит никаким другим образом.

Важно, чтобы число было приемлемым для нас и легко достижимым для ребенка. Нельзя перейти с 20 раз в день до 5 раз в день. Может быть, это и приемлемо для вас, но сможет ли ваш ребенок заработать положительное подкрепление таким образом? Вряд ли.

Чтобы структурировать этот подход в вашей семье можно разработать поведенческий контракт (также известный как контракт об обусловленности). Это настоящий документ на бумаге, на котором точно описано поведение, за которое ребенок сможет получить определенную награду. В контракте также отводится место, в котором вы ежедневно отмечаете поведение и полученные награды. Описания в контракте должны быть предельно конкретными.

Запишите точное задание, которое нужно выполнить. В данной ситуации задача в том, чтобы говорить на тему _____ не чаще чем _____ раз в _____.

Укажите награду. Если контракт рассчитан на целый день, то награде лучше быть очень хорошей. Напишите, что это за награда, когда ее можно будет получить, и в каком объеме – будьте точны!

Наконец, заведите лист для записей о выполнении задания. Это значит, что вы записываете, выполнена задача сегодня или нет. Вы можете ставить в листе галочки, чтобы точно подсчитать, сколько раз ребенок говорил на данную тему. Или вы можете отмечать крестиком или клеить стикер со смайликом в те дни, когда награда была заработана.

Зачем все это записывать? Чтобы снова просмотреть вместе с ребенком и показать, какого прогресса вы добились!
Что если контракт не будет работать? Если прогресса нет, то пересмотрите ваш критерий. Возможно, нужно немного повысить число разговоров про «Октонавтов» в день? Может быть, награда не такая уж и потрясающая? Возможно, целый день – это слишком долго? Может быть, награду можно предоставлять сначала в первой, а потом во второй половине дня? Варианты все еще есть! Продолжайте беречь уши!

Физическая наглядность контракта станет полезной подсказкой и будет напоминать ребенку, сколько еще раз он может поговорить об «Октанавтах» сегодня. Также такой подсчет будет напоминать ребенку о награде, которая его ждет. Повесьте контракт с подсчетом на холодильник или другое видное место – так он будет полезным инструментом сам по себе!

С течением времени вы сможете уменьшить свою ежедневную цель. С 20 раз в день до 18 раз в день, потом до 15 раз в день, потом до 12 раз в день и так далее. Только не торопитесь! Позвольте ребенку хотя бы несколько раз добиться успеха на каждом уровне, прежде чем уменьшать количество раз, когда можно говорить на свою любимую тему.

Главное, не занижайте число слишком сильно! Мне бы не хотелось, чтобы моя дочь думала, что мне не интересно слушать про то, чем она увлекается. Но мне важно, чтобы она научилась балансу и разнообразию в темах разговоров.

Но допустим, что ваш сын действительно начал реже разговаривать про «Октонавтов». Есть ли у него другие темы для разговора? Вам обязательно нужно учить его замещающим темам для разговора, которые будут уместны и интересны для него.

Мы не хотим, чтобы вместо «Октонавтов» он начал обсуждать «Черный список» или «Анатомию Грей», но, может быть, он начнет обсуждать книги, а не только свой любимый мультфильм? Как насчет научиться рассказывать про опыт, который у него был? Про свои планы на будущее?

Предоставьте ему различные темы на выбор, а потом смоделируйте для него эти разговоры. Предоставляйте ему положительное подкрепление каждый раз, когда он говорит на другую уместную тему.

Если подвести итоги:

Установите разумное и достижимое число раз, когда ваш ребенок может проявлять это поведение (говорить про «Октонавтов»). Предоставляйте положительное подкрепление, если он не превышает установленный критерий. Это называется дифференциальное подкрепление низкой частоты реакций.

Оформите это условие как наглядный поведенческий контракт. Будьте конкретны. Повесьте контракт на видное место. Фиксируйте прогресс. Пересмотрите план в случае необходимости.

Учите ребенка замещающему поведению. О ЧЕМ он может говорить вместо этого? Убедитесь, что новые темы подходят ребенку, ситуации и вызывают у него интерес. Возможно, он не любит говорить на эти темы так же сильно, как и про «Октонавтов», но старайтесь сохранить его заинтересованность.

Главное, берегите слух! Найдите возможность поддерживать приятные беседы в своем доме. Нет, не просто возможность, сделайте это регулярным событием. Вы это сможете!