



**Università
degli Studi
di Ferrara**

E DIPARTIMENTO
DI ECONOMIA
E MANAGEMENT

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FERRARA

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E MANAGEMENT
Via Voltapaletto, 11 - 44121 Ferrara

Quaderno DEM 7/2020

October 2020

LA TOKEN ECONOMY PER L'OTTIMIZZAZIONE DEL
RENDIMENTO SCOLASTICO DI STUDENTI
DELLA SCUOLA SECONDARIA DI SECONDO GRADO

Elena Mazzardo

Quaderni DEM, volume 9

ISSN 2281-9673

Editor: Leonzio Rizzo (leonzio.rizzo@unife.it)
Managing Editor: Paolo Gherardi (paolo.gherardi@unife.it)
Editorial Board: Davide Antonioli, Fabio Donato,
Massimiliano Ferraresi, Federico Frattini,
Antonio Musolesi, Simonetta Renga

Website:

<http://eco.unife.it/it/ricerca-imprese-territorio/quaderni-dipartimento/quaderni-dem>

**LA TOKEN ECONOMY PER L'OTTIMIZZAZIONE DEL RENDIMENTO
SCOLASTICO DI STUDENTI DELLA SCUOLA SECONDARIA
DI SECONDO GRADO**

Elena Mazzardo*

Abstract

**A Token Economy for the Optimization of School Performance of Upper Secondary
School Students**

The strategy of the Token Economy can be implemented in order to increase learning motivation through the reinforcement of specific positive behaviors. More specifically, subjects gain tokens after performing the target behaviors involved in the contract. Tokens can be exchanged to obtain specific rewards, previously agreed. This study aims at testing the usefulness of a Token Economy for students attending upper secondary schools and optimizing their performance by increasing learning motivation.

Keywords: Token Economy, Motivation, Performance, Education

JEL Classification: A20, A22

* Via Cairo n. 3 – 35143 Padova. E-mail: elena.mazzardo@libero.it

Introduzione

I fattori che determinano il rendimento scolastico di studenti della scuola secondaria di secondo grado sono molteplici. Tra questi, la motivazione è fondamentale, poiché spesso determina il grado di impegno che l'alunno dedica ai momenti di studio al fine di raggiungere un determinato risultato. Studenti disinteressati e poco motivati, infatti, ottengono risultati scolastici peggiori poiché non direzionano sufficienti energie verso lo studio, non dedicando ad esso abbastanza tempo e attenzione. La poca dedizione porta, nella maggior parte dei casi, ad ottenere scarsi risultati scolastici e voti non sufficienti. Tutto ciò aumenta la frustrazione dello studente, che mette in atto comportamenti "evitanti": il soggetto non riesce a concentrarsi per il tempo necessario, si alza più volte, va in bagno, dimentica il materiale, non svolge i compiti assegnati perché perde tempo e così via. Un altro tipo di atteggiamento è quello "oppositivo": lo studente si rifiuta di seguire le indicazioni dell'educatore e non prende lo zaino, non apre i libri, non svolge gli esercizi e cerca dei metodi alternativi per ottenere il risultato con il minimo sforzo come copiare i compiti da un compagno, dimostrando poi all'educatore che gli esercizi sono stati fatti in maniera tale da non ricevere ulteriori indicazioni. Questi atteggiamenti spesso portano a un circolo vizioso da cui è difficile uscire: lo studente non si impegna perché non è motivato, ottiene quindi scarsi risultati e questo aumenta la sua frustrazione e il suo distacco dallo studio e ciò non può che portare a ulteriori risultati negativi.

La Token Economy (in italiano tradotta come "economia a gettoni") è un sistema di rinforzo a punti, un programma comportamentale che permette di stipulare una sorta di contratto educativo tra insegnante e studente (Petry, 2011). Tale contratto prevede che l'accesso a determinati rinforzi (musica, televisione, dolci, vestiti, accessori e così via) avverrà previo pagamento di un certo numero di gettoni o altri oggetti simbolici stabiliti. I gettoni si ottengono mettendo in atto i comportamenti positivi (anche chiamati "target behaviors") previsti dal contratto (Ajmone, 1985). Tramite questa tecnica è possibile ridurre i comportamenti ritenuti

negativi e aumentare i comportamenti bersaglio che possono portare a un miglioramento del rendimento scolastico tramite l'aumento della motivazione intrinseca (con ricompense esterne) che porterà a un maggiore impegno dedicato allo studio (LeBlanc, 2004).

Il sistema della Token Economy viene quindi implementato al fine di aumentare i livelli di motivazione. Quest'ultima è definita come un processo interno che attiva, guida e mantiene determinati comportamenti durante un periodo di tempo. Nonostante essa non sia l'unico fattore che contribuisce a migliorare le performance scolastiche, è un componente necessario in ogni formula per raggiungere buoni risultati, migliorare i voti e l'attitudine allo studio in generale (LeBlanc, 2004), perché è considerato un elemento essenziale che consente di aumentare l'interesse nei confronti del percorso educativo che lo studente ha scelto di intraprendere.

Inoltre, gli effetti della Token Economy sono (anche se parzialmente) mantenuti ed estesi anche in contesti al di fuori del *setting* di implementazione della strategia, diventando parte di una routine che aumenta la motivazione e le energie spese per raggiungere un determinato risultato (Kazdin, 1982).

La Token Economy per studenti della scuola secondaria di secondo grado

Solitamente la strategia della Token Economy in ambito educativo viene scelta per migliorare il rendimento scolastico di studenti con Disturbi Specifici dell'Apprendimento (DSA), con Bisogni Educativi Speciali (BES), affetti da disturbi dello spettro autistico e, più in generale, per studenti della scuola primaria o secondaria di primo grado (Matson et al., 2016).

Per la presente ricerca, invece, sono stati coinvolti soggetti di età maggiore, compresa tra i 14 e i 18 anni, ovvero studenti della scuola secondaria di secondo grado, al fine di testare l'efficacia della Token Economy su soggetti appartenenti a una fascia d'età superiore a quella normalmente analizzata. Questa strategia viene utilizzata in maniera molto minore su studenti della scuola secondaria di secondo grado rispetto a studenti di scuole di gradi inferiori, forse

per la percezione generalizzata della mancanza di efficacia di un sistema di questo tipo su soggetti di età più adulta (Doll et al., 2013). La ricerca è stata svolta presso un'Associazione di Promozione Sociale, dove mi sono relazionata con la coordinatrice delle attività didattiche al fine di raccogliere informazioni concernenti lo svolgimento e i risultati della procedura. L'obiettivo principale dell'associazione è quello di accompagnare ragazzi in età scolare durante il loro percorso di studio: un team composto da insegnanti, educatori, psicologi e logopedisti che sostiene e rende proficuo lo studio di ogni alunno, con lo scopo di ottimizzare il rendimento scolastico (tramite ripetizioni, lavori di gruppo, aiuto compiti, potenziamento e così via).

La stipula del contratto

Il contratto è uno strumento fondamentale al fine di rendere efficace la strategia della Token Economy. Si tratta di un vero e proprio accordo tra educatore e studente, che stabilisce dei punti che, se rispettati, portano all'ottenimento di determinati premi. Esso viene concordato tramite cinque diverse fasi, che hanno lo scopo di rendere trasparente il funzionamento dello scambio tra gettoni e premi, l'acquisizione dei gettoni, le tempistiche e il metodo di somministrazione.

Le cinque fasi di cui consta il contratto prevedono: l'individuazione del *target behavior*, la scelta del tipo di token, dell'elenco dei premi, del prezzo di ogni premio e del numero di token per ogni comportamento, e delle tempistiche di consegna dei premi. Di seguito vengono espone le cinque fasi che ogni contratto prevede.

Il colloquio preliminare tra educatore e genitore

Nella fattispecie, in questa ricerca è stato svolto, prima della stipula del contratto, un colloquio preliminare tra educatore e genitore con lo scopo di evidenziare i premi desiderati dal/la figlio/a, in maniera tale da concordare preventivamente il rinforzo finale (il premio più ambito dal soggetto) ma anche i piccoli premi raggiungibili con meno gettoni. La presenza di

entrambe le figure educative permette uno scambio tramite il quale il genitore viene a conoscenza dei comportamenti bersaglio che il figlio deve mettere in atto al fine di ottimizzare il proprio rendimento scolastico e all'educatore viene spiegato che tipologia di premio può interessare maggiormente all'alunno. Successivamente, durante la vera e propria stipula del contratto, gli individui coinvolti sono l'educatore, il genitore e lo studente.

Fase uno: individuare il "target behavior"

Durante questa fase, è l'educatore che spiega il comportamento che desidera che lo studente implementi al fine di migliorare il rendimento scolastico. Il cosiddetto "target behavior" (ovvero "comportamento bersaglio") non è un comportamento universale che può essere richiesto in egual misura ad ogni individuo, perciò questa fase (come tutte le successive) è estremamente personalizzata e modulata sul singolo. Il comportamento bersaglio che lo studente deve mettere in atto al fine di ottenere i gettoni da scambiare con i premi è dunque personale e specifico, poiché obiettivi troppo generici come ad esempio "andare bene a scuola" non sono sufficientemente immediati e possono creare confusione per quanto riguarda il loro raggiungimento. Lo studente si può domandare che cosa voglia dire "andare bene a scuola": ottenere tutti voti sufficienti? Avere una buona pagella a fine anno? Non avere debiti formativi da recuperare durante l'estate? Questa incomprensione iniziale può portare a non capire in maniera inequivocabile quando il risultato è stato raggiunto e quindi a domandarsi quando/se si otterranno i gettoni.

È fondamentale creare obiettivi *ad hoc* che siano facilmente individuabili e il cui raggiungimento non sia interpretabile. Alcuni obiettivi possono essere: svolgere tutti gli esercizi assegnati per il giorno successivo, studiare almeno 10 pagine senza distrarsi, non alzarsi dalla sedia per almeno 30 minuti e così via. Una volta raggiunto il primo traguardo, gli stessi obiettivi possono essere ampliati: per esempio, svolgere tutti gli esercizi assegnati per il giorno

successivo e ripassarli, studiare almeno 20 pagine senza distrarsi e non alzarsi dalla sedia per motivi futili per 60 minuti.

Fase due: scegliere il tipo di token

I gettoni della Token Economy possono essere costituiti da vari tipi di oggetti: adesivi, veri e propri gettoni di plastica, timbri e così via. Tutti questi token, però, sono pensati per essere distribuiti a bambini che frequentano la scuola primaria e risultano quindi poco appetibili per ragazzi più grandi. Al fine di scegliere correttamente il token da utilizzare, è importante riflettere sui soggetti a cui si attribuisce il gettone, per non farli sentire inadeguati e, di conseguenza, per non far perdere l'interesse nei confronti della Token Economy. Attribuire un adesivo con uno *smile* a un adolescente che mette in atto un comportamento positivo potrebbe far scaturire emozioni contrastanti: si è provato a proporre questo tipo di token ai soggetti che hanno partecipato all'esperimento, ma le reazioni sono state, nella quasi totalità dei casi, negative. In un questionario anonimo, gli studenti hanno segnalato che token come adesivi, gettoni di plastica e timbri avrebbero contribuito a trasformare l'attività della Token Economy in un gioco infantile. Per questo motivo, è stata presa la decisione di utilizzare delle semplici crocette, cerchi o quadrati disegnati direttamente sulla casella dell'obiettivo da raggiungere. Questo tipo di "gettone" è stato accettato di buon grado e, di conseguenza, implementato. In questo scenario, i soggetti hanno avuto la possibilità di scegliere il token da utilizzare piuttosto che riceverne uno casuale, al fine di rendere l'attività più piacevole per tutti gli studenti coinvolti.

Una volta scelto il token, è importante sottolineare che chi lo somministra (in questo caso la coordinatrice delle attività didattiche) deve sempre accompagnare la consegna del gettone a un rinforzo sociale come ad esempio una frase positiva, un sorriso, un complimento per aver ottenuto il token (Mirzamani et al., 2011).

Fase tre: scegliere l'elenco dei premi

In questa fase si descrivono i premi che lo studente può raggiungere, concordati precedentemente con il genitore: si parte da piccoli traguardi associati a piccoli premi, come fare una pausa più lunga, avere la possibilità di ascoltare una canzone in un momento del pomeriggio di studio scelto dallo studente, cominciare le attività di studio un pochino più tardi e così via. Si passa poi a traguardi intermedi, ad esempio ottenere un videogioco, avere la possibilità di uscire il sabato sera potendo tornare più tardi del solito, ottenere un determinato indumento/accessorio e altro ancora. Infine, si stabilisce il premio finale: c'è chi vorrebbe un biglietto per la partita della sua squadra di calcio preferita, chi un nuovo cellulare, chi assistere al concerto di un cantante, chi un tablet o una nuova console con cui giocare.

È importante far notare allo studente che a premi più piccoli corrisponde un ammontare più basso di gettoni e viceversa. In questa fase si rende trasparente la gerarchia dei premi e, ripetendo i comportamenti positivi da mettere in atto al fine di ottenere i gettoni da scambiare, si ricapitolano le parti del contratto concordate fino a questo punto.

Fase quattro: stabilire il prezzo di ogni premio e il numero di token per ogni comportamento

Come precedentemente menzionato, ogni premio ha un prezzo diverso. Possono esserci più premi piccoli tra cui scegliere scambiando un determinato numero di gettoni (ad esempio a 5 gettoni corrisponde un premio a scelta tra: utilizzare il cellulare per 10 minuti durante il pomeriggio di studio, fare una pausa più lunga, ascoltare una canzone in un momento scelto dallo studente); tuttavia, ci sarà un unico premio finale, diverso per ognuno. Abbiamo deciso di far scegliere al soggetto la ricompensa piccola da ottenere, ma di determinare il premio intermedio e quello finale (in accordo con il genitore). Il prezzo del premio piccolo è di 5 gettoni, il premio intermedio viene raggiunto con 30 gettoni e il premio finale con 50 gettoni. La scelta della ricompensa da ottenere è basata su due caratteristiche comportamentali opposte: l'impulsività e l'autocontrollo. La scelta impulsiva viene definita come la selezione di un

premio piccolo da ricevere immediatamente contrapposta alla scelta controllata di un premio più grande da ottenere dopo un lasso di tempo maggiore. In vari studi di psicologia comportamentale è stato provato che per quanto riguarda la Token Economy e l'accumulo di gettoni da scambiare con rinforzi positivi, la maggior parte dei soggetti preferisce aspettare più tempo, ottenendo la ricompensa maggiore (Hyten et al., 1994). Questo meccanismo ha permesso di ampliare il periodo di tempo di sperimentazione della strategia della Token Economy, perché per raggiungere il premio più ambito di 50 gettoni, in media uno studente impiega almeno un mese di tempo. Ciò fa sì che i comportamenti bersaglio vengano implementati in maniera ripetuta e costante nel tempo e, di conseguenza, essi diventano parte di una nuova, positiva, routine stabilita dal soggetto.

È importante sottolineare che, come per ogni "raccolta punti" (ad esempio la raccolta di bollini che si fa nei supermercati), una volta che i token accumulati vengono scambiati con un premio (piccolo, intermedio o grande che sia) il conteggio si azzerava. Per esempio, se uno studente accumula 30 gettoni e li utilizza per ottenere il premio intermedio, poi dovrà ripartire da 0 per ottenere il premio finale. Il premio intermedio ottenuto verrà sostituito da una nuova ricompensa. Ad esempio, se lo studente ha ottenuto un videogioco scambiando 30 gettoni per il premio intermedio, ora dovrà accumularne altri 30 per ottenere un nuovo paio di occhiali da sole. Proprio per questo motivo, il tempo per raggiungere il premio finale si dilata: inizialmente prevale, nella maggior parte dei casi, il comportamento impulsivo precedentemente menzionato per via della curiosità riguardo il funzionamento dello scambio di gettoni con il premio. Molti studenti scambiano dunque i primi 5 gettoni per il premio piccolo, ma successivamente iniziano ad accumularli e metterli da parte per ambire al premio finale e il comportamento impulsivo viene sostituito dal comportamento regolato dell'autocontrollo.

Per quanto riguarda i comportamenti bersaglio, abbiamo deciso di assegnare un numero di token diverso in base alla difficoltà dell'azione da compiere per ogni studente. L'attività più

difficile da completare (ad esempio svolgere i compiti del giorno successivo senza distrazioni) vale 5 gettoni, l'attività media (ad esempio studiare 10 pagine senza interruzioni) vale 3 gettoni, l'attività più facile (ma che in passato non veniva eseguita in maniera sistematica e costante, come ad esempio portare tutto il materiale) vale 1 gettone. Per ogni studente la difficoltà di determinate azioni varia in base alle proprie abilità e caratteristiche personali, per questo motivo variano anche i punti attribuiti ai vari *target behavior* messi in atto.

È opportuno sottolineare che i comportamenti negativi non sono stati penalizzati sottraendo dei gettoni ottenuti in precedenza. Nonostante lo stimolo negativo sia spesso più potente di quello positivo, in studi precedenti non sono stati osservati cambiamenti significativi nei risultati applicando la punizione (Magoon, Critchfield, 2008). I gettoni non sono quindi stati rimossi nei casi in cui il soggetto ha messo in atto comportamenti negativi, poiché si è ritenuto che la punizione avrebbe potuto generare frustrazione e allontanare gli studenti dalla strategia implementata. Se pensiamo, infatti, che i ragazzi con i quali è stata implementata questa strategia partono già demotivati e poco interessati per quanto riguarda lo studio, si è preferito evitare qualsiasi (anche se vaga) possibilità di demotivarli ulteriormente.

Fase cinque: stabilire le tempistiche di consegna dei premi

Le tempistiche di consegna dei premi devono essere chiare e facilmente comprensibili. Se lo studente desidera scambiare i propri gettoni per ottenere un premio (piccolo, intermedio o grande che sia), deve sapere quando lo riceverà. Nel caso del premio piccolo (ottenibile con 5 gettoni), esso può essere fornito immediatamente dopo il raggiungimento del numero di token necessari per lo scambio. Nel caso di premi intermedi e finali, invece, va fissato un termine temporale entro cui lo studente può ricevere la ricompensa. Il lasso di tempo dipende dal tipo di premio ricevuto: per quanto riguarda i premi intermedi (vestiti, accessori, piccoli dispositivi elettronici e così via) solitamente il genitore preferisce avere qualche giorno di tempo per organizzarsi. Ad esempio, se i gettoni vengono scambiati in un giorno infrasettimanale, il

premio verrà consegnato il primo weekend utile, in maniera tale da dare tempo al genitore di procurarsi l'oggetto in questione o di tenersi un giorno libero per andare a sceglierlo con il figlio. Per quanto riguarda il premio finale, se si tratta del biglietto di un concerto, di una partita di calcio, di una festa in particolare, la ricompensa verrà data non appena si raggiunge la data dell'evento.

Esempio di contratto

Una volta completate le cinque fasi necessarie per la stipula di un contratto, esso viene scritto, stampato e mostrato allo studente. Di seguito, un esempio di contratto concordato e compilato.

IL CONTRATTO DI (NOME E COGNOME)

REGOLE PER GUADAGNARE GETTONI:

1 GETTONE – PORTARE TUTTO IL MATERIALE NECESSARIO PER LO STUDIO (ASTUCCIO, QUADERNI, PORTALISTINI, LIBRI)

3 GETTONI – STUDIARE 7 PAGINE SENZA INTERRUZIONI (AD ESEMPIO CHIACCHIERARE CON UN COMPAGNO, ALZARSI, MANGIARE, CONSULTARE IL DIARIO, SCARABOCCHIARE)

5 GETTONI – SVOLGERE TUTTI I COMPITI PER CASA ASSEGNATI PER IL GIORNO SUCCESSIVO (DI TUTTE LE MATERIE)

IL PREZZO DEI PREMI:

5 GETTONI – UN PREMIO RISCATTABILE IL POMERIGGIO STESSO A SCELTA TRA:

- ASCOLTARE UNA CANZONE FACENDO UNA PAUSA DURANTE IL POMERIGGIO DI STUDIO
- UTILIZZARE IL CELLULARE PER 10 MINUTI DURANTE IL POMERIGGIO DI STUDIO
- FARE UNA PAUSA DI 20 MINUTI (INVECE CHE DI 10) DURANTE IL POMERIGGIO DI STUDIO

30 GETTONI – NUOVO PAIO DI SCARPE (DA RISCATTARE IL PRIMO WEEKEND DOPO LA CONSEGNA DEI GETTONI)					
50 GETTONI – ANDARE AL CONCERTO DI ED SHEERAN					
1 ✕	2 ✕	3 ✕	4 ✕	5 ✕	PREMIO INIZIALE
6	7	8	9	10	
11	12	13	14	15	
16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	
26	27	28	29	30	PREMIO INTERMEDIO
31	32	33	34	35	
36	37	38	39	40	
41	42	43	44	45	
46	47	48	49	50	PREMIO FINALE

Questo tipo di contratto è stato concordato con uno studente di scuola secondaria superiore. È molto diverso dal classico contratto previsto dalla Token Economy poiché privo di colori, adesivi e tutti quegli elementi che a un ragazzo più grande possono sembrare infantili. La parte superiore contiene il vero e proprio patto concordato tra studente, educatore e genitore, ed è esposto nei minimi dettagli: non si possono fraintendere parole come “interruzioni” o “tutto il materiale” perché vengono spiegate approfonditamente. Nella parte inferiore sono conteggiati i gettoni accumulati (rappresentati dalle crocette), che si inseriscono con penne cancellabili, cosicché, non appena consegnati, possono essere rimossi per poi essere inseriti nuovamente. Nella parte destra del contratto troviamo delle indicazioni che ricordano allo studente dove sono

collocate le tre tipologie di premi, in maniera tale da avere un riscontro visivo e capire quanti token mancano per ottenere il premio successivo. Questo tipo di contratto fa sì che lo studente debba scegliere se conservare i propri gettoni per ambire al premio più grande o utilizzarli per ottenere un premio minore ma in maniera più ravvicinata nel tempo. Ai genitori è stato suggerito di includere nei premi finali eventi che vanno aspettati e che, una volta trascorsi, non possono più essere recuperati: il concerto di un cantante straniero, per esempio, avviene poche volte all'anno in Italia, mentre il paio di scarpe che si può ottenere con 30 gettoni può essere trovato nei negozi in qualsiasi momento. Ciò rende ancora più appetibile il premio finale, che richiede però un numero maggiore di gettoni e quindi anche un maggiore impegno da parte dello studente.

La Token Economy per soggetti singoli

Tutto ciò che abbiamo finora analizzato è riferito a singoli soggetti, ognuno con il suo obiettivo personale. I contratti, a mano a mano che vengono stipulati, sono custoditi dalla coordinatrice delle attività didattiche per evitare che gli studenti barino aggiungendo qualche token che non hanno guadagnato. I contratti sono sempre e comunque consultabili su richiesta da ogni studente.

Aspetti negativi

Gli aspetti negativi riscontrati per quanto riguarda la Token Economy applicata su soggetti singoli sono relativi a due fattori principali: il primo è la competizione che si viene a creare tra studenti e il secondo è la dipendenza che nasce quando si instaura un sistema a premi.

Per quanto riguarda il primo fattore, non si tratta di una “sana competizione” per giocare e confrontarsi, quanto di una sorta di invidia celata quando qualcun altro guadagna dei gettoni. A volte è capitato che uno studente abbia contestato i gettoni dati a un compagno, definendoli “non meritati” perché il contratto prevedeva di portare tutto il materiale ma il soggetto in

questione aveva dimenticato una penna. L'educatore, in questo caso, spiega che c'è un margine di flessibilità e che il materiale più importante da non dimenticare sono libri, quaderni e portafogli, tutti elementi senza il quale è molto difficile poter svolgere i compiti in maniera completa e adeguata. Può capitare, invece, di dimenticare una penna, e ciò non impedirà di guadagnare un gettone. Per evitare questo tipo di comportamento, educatori, insegnanti e coordinatori hanno deciso di tenere segrete le modalità dei contratti tra gli studenti e di assegnare i token in maniera privata e distaccata dagli altri partecipanti alle lezioni pomeridiane presso l'associazione.

Il secondo fattore negativo è la dipendenza dai premi e il meccanismo che si viene a creare di conseguenza, ovvero svolgere determinate azioni non in quanto positive ma perché portano a un premio desiderato dal soggetto. Al fine di evitare questo processo, è necessario diminuire gradualmente la frequenza degli scambi, abituando l'alunno ai soli rinforzi sociali che l'educatore eroga (Ajmone, 1985) o ad altri rinforzi che avvengono come conseguenza, come i buoni voti che lo studente ottiene svolgendo quotidianamente i compiti e preparandosi in maniera adeguata a verifiche e interrogazioni, i complimenti da parte di genitori, educatori, insegnanti, compagni e così via.

Aspetti positivi

Nonostante i due aspetti negativi precedentemente menzionati, è stata riscontrata l'efficacia della Token Economy come strategia utile a studenti della scuola secondaria di secondo grado. Questo metodo permette effettivamente di aumentare la motivazione e l'impegno dedicato allo studio. Inizialmente la motivazione deriva dalla possibilità di raggiungere premi desiderati dallo studente; successivamente, se si dilatano i tempi di somministrazione dei premi aumentando i token necessari per ottenerli e contemporaneamente si aumenta il rinforzo sociale, il soggetto riuscirà a slegarsi dal meccanismo delle ricompense, attuando comportamenti positivi esclusivamente al fine di ottimizzare il proprio rendimento

scolastico. Infatti, il rinforzo sociale rappresentato da attenzioni, complimenti e incoraggiamenti è uno strumento essenziale per migliorare la performance scolastica: se viene utilizzato insieme e dopo la Token Economy, esso è reso più efficace (Mirzamani et al., 2011). Inoltre, il ruolo dei token è importante anche dal punto di vista organizzativo, poiché essi permettono di coordinare delle sequenze comportamentali lungo periodi estesi di tempo e ciò fa sì che il comportamento si consolidi e venga applicato in futuro (Hackenberg, 2009), anche in ambienti esterni al contesto scolastico-educativo.

La Token Economy per i gruppi

I sistemi educativi utilizzano da molti anni l'economia a gettoni per via della necessità di insegnare a grandi gruppi di studenti che devono essere stimolati a mettere in atto comportamenti positivi (Doll et al., 2013). In questo caso, i premi da raggiungere vengono scelti dall'intero gruppo e non dal singolo e devono dunque essere condivisi e desiderati da tutti. Un premio piccolo potrebbe consistere nell'avere una pausa più lunga durante la quale poter chiacchierare tutti insieme e fare merenda, un premio intermedio arrivare all'associazione prima degli altri e ascoltare la musica, bere un caffè e stare insieme agli amici prima di iniziare il pomeriggio di studio (sempre in presenza di educatori e insegnanti), il premio finale un pomeriggio libero dallo studio (ad esempio il sabato) durante il quale si può partecipare a una festa presso l'associazione tutti insieme. I token da accumulare, essendo un progetto di gruppo, sono di più di quelli da raccogliere singolarmente (15 per il premio piccolo, 40 per il premio intermedio e 100 per il premio finale). Ognuno deve dare il suo contributo per poter raggiungere l'obiettivo desiderato. Una volta ottenuto un certo numero di gettoni, bisogna decidere collettivamente se scambiarli con un premio piccolo/medio o se aspettare per ottenere il premio più grande.

Aspetti negativi

Dovendo prendere decisioni comuni, le persone incluse nel gruppo hanno dovuto scendere a compromessi, specialmente per quanto riguarda il premio finale. La scelta definitiva è dovuta ricadere su un'attività che fosse desiderata da tutti, ma al tempo stesso si è notato come questo premio non fosse così ambito come quello della Token Economy applicata su un singolo soggetto. Gli studenti hanno optato per una festa di sabato pomeriggio presso l'associazione, ma non tutti vedevano questo rinforzo come un evento davvero unico per cui impegnarsi il più possibile al fine di raggiungerlo. Di conseguenza, l'aspetto negativo riscontrato è stato un minore impegno per guadagnare i gettoni, dato che i premi non erano così ambiti.

Aspetti positivi

Come menzionato precedentemente, il rinforzo sociale è fondamentale al fine di ottimizzare i risultati della Token Economy. Avendo obiettivi di gruppo non si creano quelle gelosie e quella competizione riscontrate con obiettivi da perseguire singolarmente. Al contrario, è emerso un rinforzo sociale di gruppo: il raggiungimento di un gettone da parte di un individuo equivaleva al raggiungimento di un gettone da parte di tutti. Di conseguenza, non era solo l'educatore a rinforzare con complimenti, sorrisi, frasi incoraggianti, ma erano i compagni stessi a farlo. Ciò ha aumentato notevolmente la voglia di mettere in atto comportamenti positivi a prescindere dal premio finale. Il distacco tra azione positiva e ricezione di un premio è quindi avvenuto in tempi brevi (forse complice il fatto che, come già evidenziato, il premio non fosse così desiderato). Questo tipo di comportamento ha fatto sì che i singoli studenti fossero più coinvolti e avessero voglia di fare qualcosa di positivo per aiutare il gruppo: al di là del rinforzo durante la consegna del gettone, i soggetti mettevano in atto un supporto costante. Infatti, gli studenti si aiutavano a raggiungere obiettivi quotidiani come non distrarsi, studiare alcune pagine di fila e così via. Tale coinvolgimento ha reso più solido il gruppo che, nel tentativo di perseguire un obiettivo comune, ha tratto beneficio dal processo stesso. Utilizzare la Token Economy su un gruppo ha vantaggi anche per quanto riguarda la

diminuzione dei comportamenti negativi (Doll et al., 2013). Come precedentemente menzionato, non sono state previste punizioni (come la rimozione di token) per comportamenti non desiderati. Nonostante ciò, durante la sperimentazione con la Token Economy di gruppo, è stato registrato un livello più basso di distrazione, proprio perché tutti gli individui si stavano impegnando per raggiungere lo stesso obiettivo comune e quindi si aiutavano a vicenda evitando di chiacchierare o di chiamare il compagno durante i momenti di studio.

Inoltre, per quanto riguarda la necessità di prendere decisioni e compiere scelte, gli studenti hanno potuto sviluppare abilità come il lavoro di squadra e capacità comunicative. Questo perché, sia durante le fasi di creazione del contratto sia durante le tappe successive, il gruppo ha dovuto prendere delle decisioni che fossero condivise da tutti, ad esempio la scelta dei vari premi intermedi, del premio finale, la decisione di scambiare o meno i gettoni per premi più piccoli, di aspettare il premio più grande e così via. Ciò ha permesso di creare dei momenti di dialogo, fondamentali sia per il gruppo che per il singolo individuo. Trovare una soluzione condivisa da tutti, infatti, non è stato sempre facile: a volte qualcuno desiderava scambiare i gettoni immediatamente per ricevere il premio più piccolo, mentre altri cercavano di convincere questa persona ad aspettare al fine di ricevere il premio più grande. È stato interessante notare come il gruppo si autoregolasse senza il bisogno di un moderatore esterno, nonostante educatori e insegnanti fossero sempre presenti e pronti a intervenire. Dopo alcune incomprensioni iniziali, il gruppo è riuscito a raggiungere soluzioni soddisfacenti per tutti.

Conclusioni

La strategia della Token Economy non viene solitamente applicata al fine di ottimizzare il rendimento scolastico in studenti della scuola secondaria di secondo grado. Tramite questa ricerca, abbiamo voluto testare l'efficacia dell'economia a gettoni su ragazzi di età compresa tra i 14 e i 18 anni, sia singolarmente che in gruppo. È stato necessario adattare i gettoni alle

necessità di ragazzi più grandi (evitando quindi stelline, adesivi, gettoni di plastica e timbri) e scegliere dei premi appetibili che potessero stimolare i soggetti a mettere in atto comportamenti positivi. Durante la consegna del gettone, è stato fondamentale utilizzare il rinforzo sociale al fine di permettere al soggetto di non creare dipendenza dal meccanismo che prevede premi in cambio di gettoni accumulati tramite determinati comportamenti bersaglio. Il rinforzo sociale, inoltre, rappresenta un “gettone neutrale”, un premio mascherato che si trasforma gradualmente nell’unico rinforzo che riceve il soggetto quando mette in atto un comportamento bersaglio (Doll et al., 2013).

Il contratto viene stipulato tramite cinque fasi, che hanno lo scopo di chiarire e scegliere determinati aspetti: dopo un colloquio preliminare tra educatore e genitore dello studente, si individuano i *target behavior*, si sceglie il tipo di token da utilizzare, l’elenco dei premi, il prezzo di ogni ricompensa, il numero di token per ogni comportamento e le tempistiche di consegna dei premi. Una volta completate queste cinque fasi, si scrive il vero e proprio contratto, che deve contenere indicazioni che non lasciano spazio all’interpretazione.

Durante questa ricerca, la Token Economy è stata applicata sia a soggetti singoli che a un gruppo, al fine di verificare le differenze in termini di efficacia della strategia. Entrambe le modalità hanno aspetti positivi e negativi, ma l’ottimizzazione del rendimento scolastico, a nostro avviso, avviene maggiormente se il soggetto stipula un contratto singolo. L’appetibilità del premio finale, infatti, è stata scarsa per quanto riguarda il gruppo, e molto alta per quanto riguarda il singolo. Sono necessari ulteriori studi al fine di valutare i benefici della strategia applicata su singoli e le differenze tra singoli e gruppi.

Nonostante inizialmente gli studenti giudicassero la Token Economy come una strategia utilizzata con i bambini e quindi troppo infantile per poterla accogliere di buon grado, hanno successivamente cambiato idea, affrontando ogni sfida in maniera entusiasta e riuscendo (nella maggior parte dei casi) a svincolarsi dalla dipendenza che può creare l’ottenimento di un premio

in cambio di un comportamento positivo. Di conseguenza, il rendimento degli alunni è migliorato e la loro motivazione è aumentata. Sebbene non ne fossero coscienti, le piccole azioni positive da loro attuate quotidianamente stavano avendo un'eco a livelli più alti, migliorando nettamente la performance scolastica.

Questo studio ha avuto lo scopo di evidenziare la fattibilità di un processo di Token Economy in un contesto di scuola secondaria di secondo grado, descriverne le caratteristiche e gli adattamenti necessari per renderlo coerente e accettato in un ambito in cui gli studenti sono più maturi rispetto agli alunni ai quali solitamente vengono rivolte iniziative di questo tipo. L'esito è stato positivo: le prime esperienze mostrano chiaramente che l'adozione di questo tipo di strategia, se opportunamente adattata al grado di maturità dei destinatari, può avere effetti positivi sui comportamenti *target* e sulle performance scolastiche.

Al momento non è ancora possibile valutare con precisione la dimensione e la portata di questi effetti, che presumiamo positivi. Saranno necessarie ulteriori ricerche per poter produrre risultati quantificati in modo affidabile e verificare la presenza di variabili contestuali che potrebbero avere effetti diversi sugli esiti. Riteniamo che il nostro studio rappresenti un supporto metodologico utile per ricerche ulteriori finalizzate alla quantificazione dei risultati.

Bibliografia

- Ajmone C., "Token Economy (Economia Simbolica o a Gettoni)", *Psicologia e scuola*, 23, 1985.
- Doll C., McLaughlin T. F., Barretto A., "The Token Economy: A Recent Review and Evaluation", *International Journal of Basic and Applied Science*, 1, 2013, pp. 131-145.
- Hackenberg T. D., "Token Reinforcement: A Review and Analysis", *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 91(2), 2009, pp. 257-286.
- Hyten C., Madden G. J., Field D. P., "Exchange Delays and Impulsive Choice in Adult Humans", *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*", 62(2), 1994, pp. 225-233.
- Kazdin A. E., "The Token Economy: A Decade Later", *Journal of Applied Behavior Analysis*, 15(3), 1982, pp. 431-445.
- LeBlanc G., "Enhancing Intrinsic Motivation Through the Use of a Token Economy", *Essays in Education*, 11(1), 2004.
- Magoon M. A., Critchfield T. S., "Concurrent Schedules of Positive and Negative Reinforcement: Differential-Impact and Differential-Outcomes Hypotheses", *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 90(1), 2008, pp. 1-22.
- Matson J. L., Estabillo J. A., Matheis M., "Token Economy", in Zeigler-Hill V., Schackelford T. K. (eds.), *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*, Cham: Springer, 2020, pp. 1-3.
- Mirzamani S. M., Ashoori M., Sereshki N. A., "The Effect of Social and Token Economy Reinforcements on Academic Achievement of Students with Intellectual Disabilities", *Iranian Journal of Psychiatry*, 6(1), 2011, pp. 25-30.
- Petry N. M., "Contingency Management: What it is and Why Psychiatrists Should Want to Use it", *The Psychiatrist*, 35(5), 2011, pp. 161-163.