

7

STRATÉGIES POUR RENFORCER LA COMMUNICATION

TRADUITES ET ADAPTÉES, DE ROBIN PARKER (2014)

LES RENFORÇATEURS NATURELS

1

Ils consistent à accéder à la demande ou au refus de la personne : en lui **donnant l'objet ou en effectuant l'action qu'elle demande**, incluant celle d'arrêter une activité.

LES RENFORÇATEURS SOCIAUX

3

De la même façon que nous sommes motivés à nous surpasser, lorsque nous recevons des retours positifs sur notre travail, **saisissons toutes les occasions d'encourager les tentatives de communication** des utilisatrices et les utilisateurs de la CAA (ex. : "Bravo pour cette longue phrase!", "Wouah tu as fait le chemin tout seul!", etc.). Souvenons-nous qu'apprendre à utiliser un outil de CAA demande beaucoup d'efforts, et soyons généreux pour les souligner !

ÊTRE AUTHENTIQUE !

5

N'ayons pas peur de **manifester notre enthousiasme**, à travers un ton de voix et des expressions qui traduisent que nous sommes impressionnés ou fiers des efforts des utilisatrices et des utilisateurs de la CAA, lorsque nous les soulignons. Ceci va appuyer nos propos et soutenir la compréhension des utilisateurs, tout en augmentant leur confiance, leur motivation et leur persévérance !

COMMUNIQUER AVANT TOUT !

7

Le simple fait de considérer et de réagir à un message ou une tentative de communication de la personne est un renforçateur en soi. Ne soyons pas obnubilés par la forme ou le contenu du message que nous voulons peut-être corriger, mais **écoutons et répondons d'abord à l'intention**.

LA STRATÉGIE DU "PLUS UN"

2

Ici, il s'agit de développer ou d'enrichir les énoncés de la personne en reprenant le ou les mots qu'elle a utilisés et en y **ajoutant un mot de plus**, afin de lui offrir des modèles d'énoncés plus longs et plus complexes et de lui permettre d'apprendre à les utiliser elle-même.

RENFORCER DE FAÇON PRÉCISE

4

Plutôt qu'un encouragement général (tel que "Bravo champion!" ou "Super !"), il est utile de **renforcer spécifiquement le comportement que l'on souhaite voir se reproduire, en le mentionnant à la personne** (ex. : "Bravo, tu as demandé une "pause" quand tu en avais besoin!", "Super, tu as mis tous tes mots dans la bande-phrase, avant d'activer ton message !", etc.).

TENIR COMpte DES PRÉFÉRENCES

6

En connaissant les intérêts et préférences de la personne, on pourra adapter les activités de manière à encourager sa participation. Il est facile d'introduire un Spiderman, une Elsa ou un Bluey dans à peu près n'importe quelle tâche, que ce soit sous la forme d'une figurine, d'un autocollant ou d'une image qui constituera un bon sujet pour travailler la production d'énoncés. Attention : les intérêts changent avec le temps ! Pensons à mettre nos listes à jour !