

# 10 Dinge über Verhalten sollten Sie wissen...

## ...meint Ihr Papagei



Susan G. Friedman, Ph.D. ist Mitglied der Fakultät im Department of Psychology der Utah State University.

Sie leistete Pionierarbeit in der artübergreifenden Anwendung der Verhaltensanalyse auf Tiere, wobei sie die gleiche humane Philosophie und wissenschaftlich gesicherte Lehrmethode anwandte, die so effektiv für menschliche Schüler ist.

Weitere Artikel von ihr finden Sie auf ihrer Webseite [www.behaviorworks.org](http://www.behaviorworks.org)

Von S. G. Friedman, Ph.D.,

Department of Psychology, Utah State University

Originaltitel:

*10 Things your parrot wants you to know about behavior, veröffentlicht in PsittaScene Mai 2008*

Übersetzung von Dagmar Heidebluth und Marcus von Krefit

Für sich selber zu sprechen ist schon schwer genug, wie also kann man für eine andere Art sprechen? Die allgemeinen Gesetze des Lernens und Verhaltens aus dem Fachgebiet der Verhaltensanalyse bieten eine klare Sprache, um über bewährte Methoden zu sprechen, die für alle Tiere Gültigkeit haben.

Mit zunehmender Bekanntheit und Anwendung der angewandten Verhaltensanalyse als Lehrmethode hat sich die Lebensqualität der Papageien in Gefangenschaft in den letzten Jahren sprunghaft verbessert. Auch wenn sie es nicht in Worte fassen können, profitieren alle Papageien davon, wenn Halter diese zehn Punkte über Verhalten kennen.

## 1 Verhalten ist, was ein Papagei tut, unter bestimmten Bedingungen; Verhalten ist nicht, was ein Papagei ist.

Wenn Sie beim nächsten Mal versucht sind, Ihren Papagei mit einem „Ist-Label“, einem Etikett, zu versehen (wie z. B. *ist böseartig, ist dominant, ist neurotisch*), beantworten Sie stattdessen diese drei Fragen: Wie sieht das zu dem Ist-Label gehörige tatsächliche und beobachtbare Verhalten aus? Unter welchen Bedingungen tritt dieses Verhalten auf? Was ist das unmittelbare Ergebnis, das der Vogel durch dieses Verhalten bekommt?

Die Antworten auf diese Fragen werden Ihnen helfen, klare Ziele für eine Verhaltensänderung zu setzen, zu erkennen, welche vorhergehenden Einflüsse (Antezedenten) in der Umgebung das Verhalten fördern und herauszufinden, welche Konsequenzen das Verhalten aufrechterhalten. Ein Beispiel: Schauen wir mal, wie viel an Informationen wir gewinnen, wenn wir das vage Label – „Mein Vogel ist böseartig“ – durch klare Antezedent-Verhalten-Konsequenz-Beschreibungen ersetzen - „Wenn ich meine Hand in der Nähe des Käfigs anbiete (Antezedent), hackt mein Vogel mit offenem Schnabel nach der Hand (Verhalten), um mich dazu zu veranlassen, meine Hand wegzunehmen (Konsequenz).“ Wir können „böseartig“ nicht ersetzen, weil es nur ein Label ist, aber wir können „mit offenem Schnabel nach der Hand hacken“ durch ein alternatives Verhalten ersetzen, das wir vermehrt sehen wollen.

## 2 Jedes Verhalten erfüllt für Ihren Papagei einen Zweck; der Zweck ist die Konsequenz, die aus dem Verhalten folgt.

Verhalten ist ein Hilfsmittel, das Papageien verwenden, um aus ihrer Umgebung (einschließlich der inneren Umgebung in ihrem Körper) erwünschte Konsequenzen (einen Nutzen) zu erhalten. Um den Grund für ein bestimmtes Verhalten herauszufinden, schauen wir uns an, was unmittelbar nach dem Verhalten geschieht (Konsequenz). Konsequenzen fallen im Allgemeinen in zwei Kategorien - etwas erhalten oder etwas vermeiden; beides können bestimmte Gegenstände, Ereignisse oder Bedingungen sein.

Die Motivation, sich heute in einer bestimmten Weise zu verhalten, basiert auf den Konsequenzen, die dieses Verhalten gestern gehabt hat. Dies nennt man das Gesetz der Wirkung (law of effect), welches besagt, dass Verhalten eine Funktion seiner Konsequenzen ist. Das Gesetz der Wirkung beschreibt die Rückführschleife der Natur. Verhalten, das aus der Sicht des Tieres funktioniert, wird wiederholt und Verhalten, das nicht funktioniert, wird angepasst oder unterdrückt. Ein Beispiel: Viele Papageien rufen beharrlich, weil sie dadurch in der Vergangenheit soziale Verstärker (menschliche Aufmerksamkeit) erhalten haben.

Der Vogel ist ein Lerner, kein Schreier.

### **3 Papageien wählen natürlich das Verhalten, das ihnen die am meisten positiven Konsequenzen einbringt.**

Wenn sie eine Wahl haben, tendieren alle Tiere dazu, diejenigen Dinge zu tun, die für sie am meisten lohnend sind. Dies nennt man Matching Law (Gesetz des relativen Effekts), welches besagt, dass der relative Anteil unterschiedlicher Verhalten (oder der gleichen Verhalten in unterschiedlichen Situationen) dem relativen Anteil der aus ihnen resultierenden Verstärker entspricht. Ein Beispiel: Wenn Papagei Periwinkle in 90% der Fälle für das Aufsteigen verstärkt wird, wenn John seine Hand anbietet und in 40% der Fälle, wenn Grace ihre Hand anbietet, wird Periwinkle dazu tendieren, in 90% der Male bei John aufzusteigen und nur in 40% der Male bei Grace. Das Matching Law wurde anhand von vielen Tierarten, einschließlich Mensch, nachgewiesen. Wir können das Matching Law anwenden, um die Häufigkeit eines Problemverhaltens zu reduzieren, indem wir die Rate der Verstärkung für ein alternatives Verhalten wesentlich höher ansetzen. Auf diese Weise reduzieren wir Probleme, ohne auf Bestrafung zurückzugreifen.

### **4 Jeder Papagei ist ein Individuum mit seiner ganz eigenen Sichtweise, welche Konsequenzen ihn oder sie zum Verhalten motivieren.**

Verstärker gibt es vielen unterschiedlichen Formen, z. B. Gegenstände, soziale Interaktionen, sensorische Erfahrungen, körperliche Aktivitäten und Vermeidung von unangenehmen Reizen. Die Lebensqualität eines Tiers steht in enger Beziehung zur Häufigkeit, Qualität und Vielfalt der Verstärker, durch die es täglich zu seinem Verhalten motiviert wird. Einige Verstärker sind automatisch lohnend, wie z. B. Nahrung. Andere Verstärker sind erlernt aus Erfahrung durch den Prozess der wiederholten engen Kopplung mit bereits vorhandenen Verstärkern. Die Berührung durch die menschliche Hand ist ein Beispiel für einen erlernten Verstärker, erlernt durch die Kopplung mit bereits vorhandenen Verstärkern, z. B. Futter. Die Fähigkeit, neue Verstärker zu erlernen, ist ein weiterer kluger Plan der Natur. Diese Fähigkeit gewährleistet, dass es immer einen guten Grund gibt sich zu verhalten, anstatt untätig zu sein.

### **5 Um zu erkennen, was Ihren Papagei motiviert, schauen Sie genau hin, welche Gegenstände, Aktivitäten und Personen er bevorzugt.**

Der Begriff „Verstärker“ bezeichnet den verhaltensfördernden Effekt einer Konsequenz, die einem Verhalten unmittelbar folgt. Der Begriff Verstärker bezeichnet per se keine festgelegten Merkmale der Konsequenz. Einige Konsequenzen sind zu manchen Zeiten verstärkend, zu anderen wiederum nicht. Ein Sonnenblumenkern wird für einen Vogel, der gerade einen Napf voll Körner gefressen hat, kaum verstärkend sein, und eine menschliche Hand wird einen Vogel, der den ganzen Tag aktiv war, vielleicht nicht motivieren, zu ihr hinzuzufiegen. Wichtige Hinweise dazu, was für einen bestimmten Vogel motivierend sein könnte, liefern Kenntnisse über die natürliche Entwicklung seiner Art, die Verhaltens-Vorgeschichte des Individuums sowie die gegenwärtigen Umweltbedingungen, unter denen der Papagei lebt. Der beste Ansatz ist, keine Annahmen zu treffen. Wenn es um die Bedürfnisse des individuellen Papageien geht, lässt sich das Verhalten am besten durch Beobachtung des Individuums verstehen.

## **6 Verstärken Sie gutes Verhalten Ihres Papageien durch sofortige und stetige Gabe von positiven Verstärkern.**

Der vielleicht wichtigste Aspekt für eine hochwirksame Verstärkung ist Kontingenz, Zeitnähe, zwischen Verhalten und Verstärker. Eine schnelle Gabe des positiven Verstärkers ist die deutlichste Art und Weise, dem Papagei mitzuteilen, welches Verhalten genau das lohnende Ergebnis zur Folge hatte, damit der Papagei genau dieses Verhalten wiederholen und sich mehr Verstärker verdienen kann. Eine verspätete Gabe kann dazu führen, dass ein anderes Verhalten, das später in der fortlaufenden Verhaltenskette auftritt, verstärkt wird. Stetigkeit ist auch sehr wichtig, da hierdurch der „wenn-dann“-Zusammenhang zwischen dem Verhalten und der Konsequenz klar mitgeteilt wird - wenn du auf die Sitzstange aufsteigst, dann wirst du am Kopf gekraut.

## **7 Die schlechte Nachricht - Sie können ungewollt auch Problemverhalten verstärken.**

Verhalten, die nicht verstärkt werden, nehmen im Laufe der Zeit ab, diesen Prozess nennt man Extinktion (Auslöschung). Daraus folgt, dass jedes einzelne Verhalten, das ein Papagei wiederholt zeigt, auf irgendeine Weise verstärkt wird. Dazu gehören auch die Problemverhalten wie Verlassen des Spielplatzes, Beißen, um die unerwünschte Hand zu entfernen, Benagen von hölzerner Einrichtung wegen sensorischer Verstärkung. Gelegentliche Verstärkung führt zu bleibendem Fehlverhalten, es ist der gleiche Prozess, der Glücksspieler süchtig macht. Wurde ein Problemverhalten erst einmal gelernt, genügt der gelegentliche Jackpot vollkommen, um ein Verhalten wie Schreien nach Aufmerksamkeit beizubehalten.

Es ist nicht immer unser eigenes Handeln, das das Problemverhalten eines Papageien verstärkt - andere Vögel, Kinder und innere Empfindungen sind einige der weiteren üblichen Verdächtigen – wie auch immer, ungewollte Verstärkung ist ein Problem, gegen das wir etwas tun können. Wenn man sich mit einem Problemverhalten befasst, lautet die hilfreichste Frage, die es zu beantworten gilt, nicht, was stimmt mit dem Papagei nicht, sondern was verstärkt dieses spezielle Verhalten. Wenn wir verstehen, dass Verhalten in funktionaler Beziehung zur Umwelt steht, in der es auftritt, dann können wir die Umweltbedingungen ändern, um das Verhalten effektiv und human zu ändern.

## **8 Arrangieren Sie die Umwelt entsprechend, um das erwünschte Verhalten einfacher und effektiver zu machen als das unerwünschte Verhalten. So können Problemverhalten vermieden werden.**

Mitunter besteht die am meisten positive und am wenigsten intrusive Art und Weise zur Lösung eines Problemverhaltens darin, die Signale aus der Umwelt, die das besagte Verhalten ins Spiel bringen, als erste Maßnahme zu entfernen. Zum Beispiel: Einen gern besuchten Freisitz weiter weg aufzustellen, wird die Vorliebe des Papageien, am Fensterrahmen zu nagen, mindern. Tendiert der Papagei dazu, in die weit im Käfiginneren zum Aufsteigen angebotene Hand zu beißen, kann dieses Verhalten verringert werden, wenn man im Käfig eine Sitzstange nahe der Tür befestigt und dem Papagei beibringt, dorthin zu gehen, bevor die Käfigtür geöffnet wird. Es erfordert einen wachen Blick, um einzuschätzen, auf welche Art und Weise die von uns zur Verfügung gestellte Umwelt ein Hindernis für das Verhalten, das wir von unserem Papagei sehen wollen, darstellt. Es werden viele einfache Lösungen für Problemverhalten übersehen, weil wir „in den Vogel“ schauen anstatt auf die Umweltbedingungen, unter denen das Verhalten auftritt.

Des weiteren kann der Verstärker, der ein Problemverhalten aufrecht erhält, entfernt werden und das Verhalten wird abnehmen, weil es nicht mehr effektiv wirkt, um den Verstärker zu erhalten.

## Verstärken Sie kleine Verbesserungen in Richtung des endgültigen Zielverhaltens.

Ein Verhalten, das niemals auftritt, kann nicht verstärkt werden, aber man kann Papageien neue Verhaltensweisen (oder eine neue Version eines bestehenden Verhaltens) schnell beibringen, indem kleine Annäherungen in Richtung des Zielverhaltens verstärkt werden. Dieses Verfahren heißt Verhaltensformung (Shaping). Ein Beispiel: Einem Papagei, der nicht auf eine Sitzstange aufsteigen will, kann man dies beibringen, indem mehrere Wiederholungen der folgenden Annäherungen verstärkt werden: Entspannte Körpersprache in der Nähe der Sitzstange; kurze Berührung der Sitzstange mit einer Krallen; ein Fuß wird auf die Sitzstange gestellt; das Gewicht wird auf den Fuß auf der Sitzstange verlagert; und schließlich, beide Füße sind auf der Sitzstange.

Sehr erfolgreiche Verhaltensformer sind geübte Beobachter und erkennen die feinen, natürlichen Variationen, mit denen Verhalten ausgeführt werden. Anhand dieser natürlichen Variationen erkennen und verstärken sie die kleinste weitere Annäherung an das Zielverhalten. Diese sehr kleinen Verbesserungen müssen wirklich sofort verstärkt werden. Wenn der Vogel bei einem Annäherungsschritt in irgendeiner Weise zögert, wird das Kriterium für die Verstärkung auf den zuvor gemeisterten Schritt zurückgesetzt und dann erst geht man wieder weiter, Annäherung für Annäherung.

## Sie bekommen, was Sie verstärken, also erwischen Sie Ihren Papagei dabei, wenn er „brav“ ist.

Man kann sagen, dass unser kultureller Nebel uns ein größeres Augenmerk auf das Fehlverhalten eines Individuums richten lässt als auf sein gutes Verhalten. Ein gleich großes Augenmerk, geschickt zum Arrangement der Umwelt eingesetzt, um erwünschtes Verhalten einfach und lohnend zu machen, führt zu schnellen und dauerhaften Ergebnissen. Beachten Sie dabei die Fairplay-Regel (rule of fair pairs), die besagt, dass immer wenn ein Problemverhalten verringert wird (wodurch der Vogel weniger Verstärker erhält), gleichzeitig ein Ziel zu setzen ist für ein alternatives Verhalten, das vermehrt gezeigt werden soll. Auf diese Weise sichern Sie die Gesamtmenge an Verstärkung, die Ihr Papagei jeden Tag bekommt.

Den Papagei zu erwischen und zu verstärken, wenn er „brav“ ist, vermehrt nicht nur diejenigen Verhalten, die Sie häufiger sehen wollen, sondern verbessert auch die Beziehung zwischen dem Vogel und Ihnen. Tiere sind dazu befähigt, die richtige Wahl für Ihr Verhalten zu treffen, und das aus gutem Grund; das heißt, sie erhalten lieber etwas von Wert, als dass sie etwas Unangenehmem ausweichen. Infolge dessen können Papageien erfolgreicher unter Menschen leben.