

Tillidens Kraft
Steve Martin, NEI
S.G. Friedman, USU

**Præsenteret på the IAATE* konferencen,
2013**

Translated by **Trine Sørensen for the Dog Magazine Canis 1 2017**

På antecedentsiden (altså det som forekommer før adfærden) findes faktorer som kan påvirke et dyrs motivation til at engagere sig i træning. Det kan være sociale påvirkninger, forstyrrelser og personligt plads/albuerum. I adfærdsanalytisk terminologi kaldes vores manipulation af påvirkende faktorer på antecedentsiden for motiverende indvirkning (eng. Motivating operations). En motiverende indvirkning er *en hændelse eller ændring i miljøet der ændrer effektiviteten af forstærkeren og antallet af responser der har produceret forstærkeren* (USF Behavior Analysis Glossary, 1999). Denne artikels fokus er netop denne motiverende indvirkning – dyrets **forhold** til dets træner karakteriseret ved konstruktionen **tillid**. Det er vores påstand at når der etableres tillid mellem dyret og træneren, vil dyret være mere motiveret til at kontrollere vores forstærkere med deres adfærd, altså at lære.

Hvordan ser TILLID ud?

En måde at forstå tillid på er ved at se det som et bestemt niveau af sikkerhed for at interaktion vil resultere i noget godt og at interaktion derfor forøges. Tillidsfulde dyr bruger deres adfærd til selvsikkert at nærme sig, ikke flygte fra, muligheder for at interagere med mennesker. Ikke blot tager de imod invitationen til at interagere med deres trænere, tillidsfulde dyr skaber også muligheder for deres trænere til at interagere med dem.

Den første gang du nærmer dig en papegøje, for eksempel, vil du måske se at den fjerner sig fra dig. Men hvis du lige så stille lægger noget af fuglens yndlingsmad i dens skål og går væk, vil det være mere sandsynligt at fuglen bliver på siddepinden næste gang du nærmer dig. Efter mange repetitioner vil mange fugle med deres kropssprog begynde at bede om at du kommer (f.eks med øjenkontakt, pusten sig op, halevift og dansefødder). Det samme kan selvfølgelig siges om vores personlige forhold. Når en person har et tillidsfuldt forhold til en anden person, vil han/hun vælge at interagere med den anden person mere. Vi puster os måske ikke op når vi nærmer os, men se lige efter det halevift!

Tillidskontoen

Som de fleste ting der har med forhold at gøre, så er tillid ikke en simpel enten-eller. Det er meget mere komplekst end blot "enten har du den, eller også har du den ikke". Imellem det at være millionær og være konkursramt er der mange forskellige niveauer af tillid, og det gør bankkonto-metaforen vældig nyttig. Målet med alle vores forhold er at få en så stor tillidskonto at den kan modstå at der indimellem bliver hævet på den, noget der uundgåeligt sker når vi har med dyr og hinanden at gøre.

Den internationale møntfod i denne tillidsbank er positivt samspil. Hver gang vi har

en positiv interageren, sætter vi den ind på tillidskontoen. Positive interaktioner handler ikke kun om at dyret tjener en værdsat belønning, det handler også om at have muligheden for at træffe valg.

Når vi hæver fra tillidskontoen, så gør vi det med negative interaktioner som f.eks. brug af magt, trusler og straf. Hvis vi hæver så meget på kontoen at kontoen går i minus, så går det ud over forholdet. Og selv om vi kun hæver små "beløb", så vil disse over tid blive så store at vi risikerer at forholdet går konkurs. Hver og en af os har en tillidskonto med de dyr og mennesker der er en del af vores liv. Det er uheldigt at der ikke findes nogen bankgaranti for tillidskonti. Derfor beskytter vi vores tillidskonto på den bedste måde ved at sikre at det vi sætter ind, altid overstiger det vi trækker ud.

Konkursens Historie

Det er ikke særlig lang tid siden at trænere lærte papegøjer at køre på cykel ved at slå dem på halen med en pind. For at undgå denne aversive stimulus udførte papegøjerne adfærden. Efter mange repetitioner blev pinden en effektiv trussel (en betinget aversiv stimulus) så trænerne blot behøvede at vise papegøjerne pinden for at motivere dem til at køre på cyklen. På den måde kan dyr lære nye adfærd ved hjælp af negativ forstærkning (altså at udføre en adfærd for at undgå en aversiv stimulus). Det er dog desværre sådan at negativ forstærkning resulterer i at der bliver hævet unødvendigt fra tillidskontoen, og kan reducere dyrets adfærdsrepertoire. Du vil ikke se fugle der er trænet med negativ forstærkning udføre fri-flyvnings adfærd i opvisnings-programmer – at undgå et aversiv kan motivere flyvning men det vil ikke motivere at komme tilbage.

Dyr kan lære af straf men udover at det trækker massivt på tillidskontoen, så vil den forkerte adfærd ofte blive uforvarende straffet. Når en høg sidder i et træ og er langsom om at komme tilbage til træneren, vil denne muligvis holde forstærkeren, her maden, tilbage når fuglen endelig kommer og sætter sig. Selvom dette er et forsøg på at straffe fuglen for at sidde for længe i træet, så vil det være adfærden at komme tilbage til træneren der gøres mindre sandsynlig. En fugl der ikke kan stole på at der følger forstærkning når den kommer tilbage til træneren, vil komme tilbage mere og mere sjældent, og til sidst slet ikke komme tilbage.

Uheldigvis, så forstærker effektiv straf den træner som bruger den, og derfor vil denne træner straffe mere. Denne situation er på mange måder skyld i det forholdsvis høje antal af konkursramte forhold vi ser i verden.

En forstærkende fremtid

Positiv forstærkning er nøglen til at skabe tillidskonti med fuglene i vores shows. For at styrke effekten af positiv forstærkning så sørg for at forstærkerne er pålidelige, falder øjeblikkeligt og har høj værdi. Træning med positiv forstærkning åbner op for en hel ny verden af muligheder i fuglshows. Frit-flyvnings-adfærd har erstattet cykler og antallet af arter i uddannelsesmæssige shows er vokset meget. Tvang er blevet erstattet med samarbejde, og det ses oftere at fugle udfører adfærd der passer til deres art, noget der er med til at skabe tillid hos publikum som både lærer og bliver inspireret.

Udover at skabe stærke menneske-fugl forhold, så arbejder vi også med at skabe tillid i nye situationer, og til objekter som vi opfordrer vores fugle til at interagere med i vores programmer. At generalisere en adfærd der er lært i rolige træningsomgivelser til et overfyldt amfi-teater, indebærer små og gradvise repetitioner i lignende omgivelser, og med positiv forstærkning der sætter tillid ind på kontoen. Selv dét at lære en fugl en grundlæggende færdighed som at gå over på en ny sidde-pind involverer tillidsskabende tilnærmelser. Mange trænere overser dette trin når de antager at når fuglen tidligere har siddet på sådan en sidde-pind, vil den blot generalisere og bare gå hen på den nye pind. Dette resulterer ofte i at træneren flytter fuglen for hurtigt mod pinden, eller endda prøver at få fuglen til at flyve hen til pinden fra afstand – og dette kan i sig selv trække fra på tillidskontoen.

Når der opstår problemer, så er det bedst at fokusere på at erstatte problem-adfærden med en mere ønsket alternativ adfærd, og at lære dyret nye færdigheder. For eksempel så kan en papegøje der bider, lære at sidde roligt i en oprejst position på trænerens hånd. At træde over på hånden kan læres ved hjælp af shaping hvor små skridt mod den endelige adfærd forstærkes, som for eksempel at løfte en fod, bevæge foden mod hånden osv. Så snart fuglen træder op på hånden, skal man levere forstærkeren og lade fuglen træde tilbage på pinden for en ny belønning. Husk at den mest effektive forstærker er pålidelig, hurtig og værdifuld. Så snart fuglen træder af og på hånden uden at tøve, kan man begynde at øge tiden hvor fuglen sidder på hånden med forstærkning. På denne måde vil fuglen lære at dét at sidde roligt på hånden i længere og længere tid er måden den selv kan kontrollere konsekvensen, dvs, dens mulighed for at få godbidder. Denne plan resulterer ikke kun i en betydelig overførsel til tillidskontoen, den udvikler også en adfærd der forbedrer fuglens livskvalitet.

Giv et afdragsfrit lån: Giv dem kontrol

Kontrol er en meget vigtig faktor i de forhold vi har til dyrene i vores liv. At give kontrol til en fugl betyder at man giver den mulighed for at træffe valg, at være aktiv og opleve hvilke konsekvenser dens handlinger har. Vi giver fuglene kontrol på utallige måder, f.eks. når vi åbner døren så fuglen kan flyve frit i vores shows, og når vi signalerer til fuglen om at flyve til vores hånd. Fuglen har muligheden for at reagere i forhold til signalet eller blive hvor den er.

Trænere tager kontrollen fra høgen når den lander på handsken, og træneren tager fat i dens bånd om benet eller smider den op i luften. Disse handlinger trækker på tillidskontoen, noget mange trænere ikke indser. Når høgen som er blevet kastet i luften fra trænerens hånd, tøver med at komme tilbage til handsken, vil nogle trænere undvige deres ansvar ved at sige at det er fordi fuglen vejer for meget. Når araen som bliver flyttet i et ustabil bur og senere nægter at gå ind i buret igen, vil nogle trænere igen forklare det med fuglens vægt. Desværre er det sådan at hvis de mindsker fuglens vægt, så tvinges fuglen til at udføre adfærd fordi den er sulten, og træneren bliver forstærket for, unødvendigt, at sænke fuglens vægt. Alt for ofte handler problemet ikke om vægt, men om tillid. Og at træne med tillidsskabende strategier er en bedre måde.

Ved at give fugle kontrol indsætter vi store beløb på tillidskontoen, og vi kan derfor arbejde med meget store fugle i vores shows. Ved NEI (Natural Encounters, Inc) har vi erfaret hvor meget tillid vi kan skabe ved ikke at holde fast på fuglenes benrem, og derfor er der ingen af høgene i vores shows der holdes fast i benremmen. Levi, en stjerne i et af vores shows, plejede at baske med vingerne når vi tog ham til luftgården og til buret når han skulle køres til stedet hvor han blev sluppet fri. Han tøvede også med at lande på trænerens handske under shows, eller også landede han for at tage en bid mad inden han hurtigt fløj afsted igen. Så vi besluttede at ændre måden han blev håndteret på og undgik at have ham på handsken. Vi håndterede ham som vi håndterer vores trompetfugle, næsehornsfulge og andre ikke-rovfulge i vores programmer. Han boede i et bur med god udsigt, solskin, badekar og mange siddepinde. Vi satte en vægt i døren for at kunne veje ham og stillede buret ved skydedøren når vi skulle laste ham. Han forbedrede sig dramatisk. Han blev pålidelig når han skulle vejes, sættes i transportbur, flyve til handske, og når han skulle ud af buret. Vi kunne desuden lade ham veje mere end tidligere, og han arbejdede fortsat fint.

Vi gjorde det samme med vores trompetfulge, sølvkindede næsehornsfulge og med alle vores araer. Vi vejede dem på hånden, men det var det eneste tidspunkt hvor vi håndterede dem. De fløj direkte fra deres bure til deres stationer på scenen til vores shows, og derfra tilbage til deres bure. Deres adfærd var stabil, og deres vægt var på samme niveau eller over den vægt som disse fulge normalvis vejer, og vores tillidskonto var i stort overskud.

Vi giver vores fulge kontrol over deres miljø ved enhver mulig lejlighed. Vi tilbyder vores hånd, og hvis fulgen sætter sig på den, forstærker vi adfærd. Vi tvinger aldrig en fulg til at sætte sig på vores hånd, og dermed hæver vi ikke noget på tillidskontoen. Når vi lærer en fulg at gå ind i et bur, lader vi fulgen bestemme om den vil blive derinde eller ikke. Forstærkningshistorikken vi tilbyder fulgen for at være inde i buret, er kombineret med dens mulighed for at forlade buret hvornår den ønsker det. Fulgen lærer hurtigt at hvis den bliver i buret, vil den få flere forstærkere, og dermed styrkes adfærd at blive i buret.

Folk spørger ofte om de bør være til stede når dyrlægen undersøger deres fulg eller om de skal forlade rummet for at undgå at fulgen bebrejder dem for deres stress-situation. Vores svar er som regel: "Det afhænger lidt af hvordan jeres tillidskonto ser ud?" I forhold med stor tillid vil det ofte være gavnligt for personen at være i rummet, eller endda at holde fulgen for at berolige den. De fleste fulge med stor tillid vil søge hen til personen de har tillid til efter undersøgelsen, også selvom det var den person der holdt fulgen. Hvis personen har et usikkert forhold til fulgen, så vil det at være til stede ved undersøgelsen kunne ruinere tillidskontoen.

Det Handler ikke kun om Fulge

Karen Pryor (2002) slog hovedet på sømmet da hun sagde:

"Nu til dags er der mange veluddannede mennesker der ser på forstærkningsteori som noget ikke særligt vigtigt de har kendt til og forstået hele tiden. Virkeligheden er at de fleste mennesker ikke forstår det, ellers ville de ikke opføre sig så dårligt mod andre mennesker." (p.xv)

Dyretrænere har succes med på helt enestående vis at ændre dét de gør for at skabe tillidskonti med deres dyr, og resultaterne er effektiv, human træning. Vi har videoer af frivillig tandbørstning med dyr så forskellige som gorillaer og afrikanske vilde hunde. I disse videoer er det en stor tillidskonto, født af en høj rate af positiv forstærkning, som gør hele udslaget. Når vi så søgte på internettet for at få eksempler på hvordan forældre lærer deres børn at børste tænder, var vi overraskede over at høre dette råd: "... og det virker bedst hvis du har dem i en stol hvor du kan spænde dem fast."

Når man skal skabe tillid imellem kolleger, kan det tage form af at anerkende hinandens gode sider oftere end man kritiserer. Et simpelt "tak", et smil eller opmuntrende nik sætter tillid ind på kontoen. Nedsættende kommentarer, rullende øjne eller en joke med en negativ twist kan resultere i at der trækkes fra tillidskontoen. Man kan shape ønsket adfærd i stedet for at forvente for meget for hurtigt, og at øve sig på klar og ærlig kommunikation er det som kan skabe den tillid vi har så meget brug for. Med et godt forhold, et forhold der bygger på en fuld tillidskonto, så kan de fleste tåle de lejlighedsvis træk på kontoen der vil opstå i selv de bedste forhold.

Det overrasker måske nogle at dyretrænere er dem som baner vejen når det kommer til at forbedre forholdet mennesker imellem, men det overrasker ikke os. Når moderne trænere anvender det de ved om positiv forstærkning på hinanden, er resultatet tillidskonti der kan give stor bonus i forholdet til de mennesker og dyr der er i deres liv.

Referencer

- Motivating operation. (1999). In *USF Behavior Analysis Glossary* online. Retrieved from www.coedu.usf.edu/abaglossary/glossarymain.asp?AID=5&ID=1800
- Pryor, K. (2002). *Don't shoot the dog! The new art of teaching and training*. Surrey, UK: Ringpress Books Ltd.

Relateret Læsning

- Friedman, S.G. (2012). Back in the Black. Rebuild a Bankrupt Relationship. *Bird Talk Magazine*, Sept., 14--17.
- Martin, Steve. (2007). Does Your Bird Have a Trust Account. *World Parrot Trust PsittaScene Magazine*. Vol. 19.1 (No. 70), p 6--8.

*IAATE: The International Association of Avian Trainers and Educators