

**Vikten av tillit**  
Steve Martin, NEI  
S.G. Friedman, USU

**Presenterades på IAATE-konferensen  
2013**

Translated by **Emelie Johnson Vegh** for the Dog Magazine **Canis 1 2017**

På antecedentsidan (alltså det som föreligger beteendet) finns många faktorer som påverkar ett djurs motivation att delta i träning. Det kan vara faktorer såsom social påverkan, störningar i miljön och personligt utrymme. Med beteendevetenskapliga termer kallas manipulationen av påverkande faktorer på antecedentsidan för motiverande omständigheter (eng. Motivating operations, översättarens anmärkning). En motiverande omständighet är *en händelse eller förändring i miljön föreliggande beteendet som förändrar förstärkarens effektivitet och frekvensen av de responser som tidigare har producerat denna förstärkare* (USF Behavior Analysis Glossary, 1999). Den här artikeln fokuserar på en viss motiverande omständighet – djurets förhållande med sin tränare, karaktäriserat av konstruktionen **tillit**. Vi hävdar att när tillit har etablerats är djur mera motiverade att kontrollera våra förstärkare genom sitt beteende, med andra ord mera motiverade att lära sig.

**Tillit: Hur ser det ut?**

Ett användbart sätt att operationalisera tillit är som en nivå av säkerhet att interaktion kommer att resultera i bra saker, vilket ökar interagerandet. Tillitsfulla djur använder sitt beteende för att självsäkert närma sig möjligheter att interagera med människor, istället för att fly undan. De accepterar inte bara inviter att umgås med sina tränare; tillitsfulla djur skapar möjligheter för interaktion med sina tränare.

Du kan till exempel observera att din papegoja rör sig bort från dig första gången du rör dig mot den. Men om du stillsamt lägger en bit av papegojans favoritmat i matskålen och går därifrån, kommer sannolikheten att fågeln sitter kvar på sin pinne nästa gång du kommer att öka. Över många repetitioner börjar många fåglar försöka få dig att komma nära genom sitt kroppsspråk (sådan som att ta ögonkontakt, burra upp sig och skaka på sig, skaka på stjärtfjädrarna, dansa med fötterna).

Naturligtvis gäller detsamma för våra mellanmänniska förhållanden. När en person har ett tillitsfullt förhållande till en annan människa, väljer han/hon att interagera med personen ifråga oftare. Vi kanske inte direkt burrar upp oss för varandra, men håll utkik efter skakningar på stjärtfjädrarna!

**Tillitskontot**

Precis som det mesta som har att göra med förhållanden är tillit inte en enkel dikotomi, det är inte svart eller vitt. Det är mera komplicerat än "antingen finns det

tillit eller inte". Att likna tillit vid ett bankkonto fungerar väldigt bra eftersom det finns många nivåer av tillit mellan att vara miljardär och att vara utblottad. Målet med alla våra förhållanden är att bygga ett tillitskonto som är stort nog att kunna tåla de uttag som tveklöst sker i relationen med våra djur och med varandra.

Den internationella valutan hos relationsbanken är positiva interaktioner. Vi gör insättningar på tillitskontot med varje positiv interaktion. Positiv interaktion handlar inte bara om att djuret får belöningar det vill ha, utan också om möjligheten att välja.

Vi gör uttag från tillitskontot vid negativa interaktioner såsom tillfällen med tvång, hot och bestraffning. Om ett uttag är så stort att det är större än tillgångarna på kontot, riskerar vi att hamna på röda siffror. Men även små eller oavsiktliga uttag kan dränera tillitskontot och resultera i en relationskonkurs.

Vi har alla ett tillitskonto med varje djur och varje människa i våra liv. Tyvärr finns det ingen bankgaranti för tillitskonton... Bästa sättet att skydda ett tillitskonto är att säkerställa att man gör många fler insättningar än uttag.

### **En lång historia av konkurser**

Det är inte så länge sedan tränare lärde papegojor att cykla på små cyklar genom att knacka dem på stjärten med en pinne. För att slippa ifrån den aversiva kroppskontakten utförde papegojorna beteendet. Efter ett antal repetitioner blev pinnen ett effektivt hot (en betingad aversiv stimulus) och det räckte därmed att visa pinnen för att motivera fåglarna att cykla på de små cyklarna. Det är tydligt att djur kan lära sig att utföra nya beteenden genom negativ förstärkning (genom att göra något för att slippa undan en aversiv stimulus). Men negativ förstärkning innebär onödiga uttag från tillitskontot och kan minska djurets beteendepertoar. Du kommer inte att få se fåglar tränade med negativ förstärkning utföra friflygande beteende under någon uppvisning – att undslippa något kan absolut motivera fågeln att flyga, men det kommer inte att motivera den att komma tillbaka...

Djur kan också lära sig genom bestraffning, men bortsett från att det innebär ett stort uttag från tillitskontot, råkar dessutom ofta fel beteende oavsiktligt bli bestraffat. När en hök sitter i ett träd och tar lång tid på sig att flyga tillbaka till tränaren på scenen, kan tränaren i frustration låta bli att belöna när fågeln till slut kommer tillbaka. Det är ett försök att bestraffa fågeln för att den tillbringade alltför lång tid i trädet. Det är dock beteendet att återvända till tränarens handske som kommer att bli mindre sannolikt. En fågel som inte kan lita på att återvändandet till handsken kommer att leda till förstärkning, kommer att göra det mindre ofta och till slut inte alls.

Tyvärr förstärker effektiv bestraffning tränarna som använder sig av det och de använder därmed bestraffning allt oftare. Denna feedbackloop är säkert åtminstone delvis svaret på varför vi ser så många förhållanden gå i konkurs.

### **En förstärkande framtid**

Positiva förstärkningsstrategier är nyckeln till att bygga tillitskonton med fåglarna i våra föreställningar. För att maximera den tillitsbyggande effekten av positiv förstärkning, se till att förstärkarna är konsekventa, omedelbara och starka. Träning med positiv förstärkning öppnar upp för en ny värld av möjligheter för föreställningar med fåglar. Friflygande beteenden har ersatt cyklande på små cyklar och antalet arter som förevisas i föreställningar med utbildande syfte har ökat enormt. Tvång ersätts med samarbete och man ser oftare fåglar utföra beteenden lämpliga för just den arten, något som hjälper till att bygga tillitskonton med personer i publiken som utbildas och inspireras.

Utöver starka relationer mellan människa och fågel bygger vi också tillit till nya situationer och föremål som vi uppmuntrar våra fåglar att interagera med i våra program. Generaliserandet av ett beteende som tränats i en lugn träningsmiljö till en full amfiteater innebär små approximationer och repetitioner av positiv förstärkning som gör tillitsinsättningar på kontot. Till och med att lära en fågel ett grundläggande beteende som att gå till en ny sittpinne involverar tillitsbyggande approximationer. Det är ett steg många tränare missar. De tror att eftersom fågeln tidigare har gått till en liknande sittpinne kommer den att associera detta till den nya sittpinnen och helt enkelt gå dit. Det resulterar ofta i att tränaren flyttar fågeln mot sittpinnen för fort eller kanske till och med försöker få fågeln att flyga dit. Det kan lätt innebära ett uttag från tillitskontot.

När ett problem dyker upp är det bäst att fokusera på att ersätta problembeteendet med mera önskvärda alternativa beteenden och att lära in nya färdigheter. Till exempel kan en papegoja som bits få lära sig att sitta lugnt i en upprätt position på tränarens hand. Att gå till handen kan shejpas – förstärk små approximationer mot målbeteendet såsom titta på handen, lyfta en fot, flytta foten mot handen, osv. När fågeln kliver upp på handen, belöna och låt den genast gå tillbaka till sin pinne och få ytterligare en belöning. Kom ihåg att den mest effektiva förstärkningen är konsekvent, snabb och stark. Så fort fågeln kan kliva på och av din hand utan tvekan, kan du med hjälp av förstärkning börja utöka tiden den sitter på din hand. Med ett sådant här tillvägagångssätt lär sig fågeln att sitta lugnt på din hand under allt längre tid är ett sätt att kontrollera vad som händer, det vill säga tillgången till belöning. En sådan plan leder inte bara till ordentligt stora insättningar på tillitskontot, det ger också pålitliga beteenden som ger fågeln ett bättre liv.

### **Gör en stor insättning: Överlåt kontroll**

Kontroll är en stor faktor i de relationer vi skapar med djuren i våra liv. Att ge en fågel kontroll innebär att du skapar möjligheter för fågeln att såväl ha som att göra olika val, utföra saker och uppleva konsekvenserna av det den utför. Vi ger fåglarna kontroll på massor av sätt, till exempel genom att öppna burdörren och låta dem flyga fritt under föreställningarna och genom att ge signal till att flyga tillbaka till vår hand. Fågeln har möjlighet att svara på signalen eller att stanna där den är.

Tränare tar ifrån en hök kontrollen när den landar på handsken och tränarna tar tag i remmarna (eng. Jesses, de remmar hökar ibland hålls fast i när de sitter på tränarens handske, översättarens anmärkning) eller kastar upp fågeln i luften. Sådant innebär stora uttag från tillitskontot, något som många tränare inte inser. När en hök som kastats från tränarens handske dröjer med att vilja komma tillbaka till handsken, försöker en del tränare slippa undan ansvaret för detta genom att anklaga fågeln för att vara överviktig. Om en arapapegoja som förflyttats i en ostadig bur inte vill gå in i buren nästa gång det är dags, kommer en del tränare också att vara snabba att skylla på fågelns vikt. När de sedan bantar fågeln, tvingas den utföra beteenden för att den helt enkelt är hungrig och tränaren förstärks därmed för att utan anledning ha bantat fågeln. Allt för ofta är det inte frågan om ett viktproblem utan om ett tillitsproblem. Att träna med strategier som bygger tillit är ett bättre sätt att lösa problemen.

Genom att ge fåglarna kontroll gör vi stora insättningar på tillitskontot och vi har upptäckt att vi kan jobba med fåglar med en hög vikt i våra föreställningar. På NEI har vi insett hur mycket tillit vi bygger genom att inte använda remmar, så ingen av våra hökar hålls i remmar under våra föreställningar. Levi, en kändis på en stor föreställning vi har varje år, brukade försöka flyga iväg upprepade gånger när vi gick med honom till rastgården och till buren för att kunna åka till stället där han släpptes fri. Han började också visa tveksamhet inför att landa på tränarens handske när han uppträdde, eller också landade han snabbt, tog matbiten och drog iväg. Så vi bestämde oss för att ändra på vårt handhavande av honom och att undvika att hålla fast honom på handsken. Vi gjorde på samma sätt som med våra trumpetarnäshornsfåglar, ibisfåglar, aror och andra icke-rovfåglar i vårt program. Levi bodde i en stor bur med fin utsikt, solsken, badbalja och flertalet sittpinnar. Vi placerade en våg innanför dörren för att kunna väga honom och placerade buren vid skjutdörren för att kunna lasta honom. Hans uppträdande förändrades på ett dramatiskt sätt. Det blev oproblematiskt att väga honom, lasta honom i buren, flyga honom till handsken och att lämna scenen för att lasta honom i buren. Vi kunde dessutom låta honom väga mer än tidigare och han jobbade fortsatt fint.

Vi gjorde samma sak med våra trumpetarnäshornsfåglar, silverkindade näshornsfåglar och alla våra aror. Vi vägde dem sittande på handen, men det var enda gången vi hanterade dem. De flög direkt från sina burar till sina stationer på scenen och sedan tillbaka till sina burar. Deras beteende var ytterst pålitligt och deras vikt låg på eller över den vikt som dessa fåglar vanligen hålls vid. Våra tillitskonton var stora.

Vi ger våra fåglar kontroll över sin omgivning så fort det finns möjlighet till detta. Vi presenterar en hand och om fågeln kliver upp på den, förstärks beteendet. Vi tvingar aldrig en fågel att kliva upp på handen; vi gör inte det uttaget från vårt tillitskonto. När vi lär en fågel att gå in i en bur, låter vi den välja om den vill stanna inne i buren eller inte. Förstärkningshistoriken vi etablerar för att vara i buren kombineras med möjligheten att lämna buren när helst fågeln så önskar. Snart lär sig fågeln att den kommer att få fler belöningar om den stannar i buren och beteendet att vara i buren är därmed förstärkt.

Folk undrar ofta om de ska stanna i undersökningsrummet när veterinären undersöker deras fågel eller om de bör lämna rummet så att fågeln inte sammankopplar dem med stressen. Vårt svar på den frågan är för det mesta "Det beror på... Hur stort är ert tillitskonto?" Om tilliten är stor är det ofta bra att personen är kvar i rummet, eller kanske till och med är den som håller fågeln under undersökningen för att hjälpa till att lugna den. De flesta fåglar med ett stort tillitskonto kommer att söka sig till sin tillitsperson efter undersökningen, även om det var personen ifråga som höll fast dem. Men om en person har en trevande relation med en fågel, kan sammankopplingen med undersökningen leda till konkurs.

## **Inte bara fåglar**

Karen Pryor (2002) slog huvudet på spiken när hon sa: "Nuförtiden behandlar många kunniga människor teorin om förstärkning som något oviktigt som de har vetat om och förstått hela tiden. Men faktum är att de allra flesta inte förstår, för om de gjorde det hade de inte betett sig så illa mot folk i sin omgivning." (p. xv)

Djurtränare lyckas på makalösa sätt att ändra sina tillvägagångssätt så att de kan bygga stora tillitskonton med sina djur och resultatet är effektiv, human träning. Vi har film på inläring av samarbetsvilliga tandborstningsbeteenden med så skilda arter som gorillor och afrikanska vildhundar. I dessa filmer kan man se att grunden är stora tillitskonton som skapas genom hög frekvens av positiv förstärkning. Men när vi sökte på internet efter exempel på föräldrar som lär sina barn att borsta tänderna, förvånades vi av råden: "... och det fungerar bäst när man har dem i en stol där man kan spänna fast dem."

Att skapa tillitskonton med kollegor kan göras genom att fånga tillfällen när någon gör något bra, mycket oftare än de tillfällen då man kritiserar något. Ett enkelt tack eller till och med ett leende eller en nick innebär en insättning på kontot. Nedlåtande kommentarer eller till och med små skämt med negativa drag kan innebära stora uttag. Att shejpa små approximationer mot ett önskat beteende istället för att förvänta sig alltför mycket alltför fort och att utöva klar och ärlig kommunikation är de tillitsskapande beteenden vi behöver allra mest. Med ett gott förhållande, ett som är baserat på ett maxat tillitskonto, tål man de uttag som sker även i de bästa av relationer.

It may surprise some people that animal trainers would lead the way when it comes to improving interpersonal relationships but it doesn't surprise us. When contemporary trainers apply what they know about positive reinforcement to one another, the result is trust accounts that pay big dividends to relationships with people and the animals in their care.

Det kanske förvånar en del att djurtränare ligger långt fram vad det gäller att förbättra interpersonella relationer, men det förvånar inte oss. När tränare använder sin kunskap om positiv förstärkning med varandra är resultatet tillitskonton som ger stor avkastning i relationerna med människorna och djuren i deras liv.

### **Källor**

Motivating operation. (1999). In *USF Behavior Analysis Glossary* online. Retrieved from [www.coedu.usf.edu/abaglossary/glossarymain.asp?AID=5&ID=1800](http://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.

### **Förslag på vidare läsning**

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.