

Il Potere della Fiducia

Steve Martin, NEI
S.G. Friedman, USU

Presentato alla Conferenza IAATE, 2013

Traduzione: Daniela Cardillo

La motivazione di un animale di farsi coinvolgere nell'addestramento è influenzata dagli Antecedenti come, per esempio, le influenze sociali, le distrazioni e lo spazio personale.

Nella terminologia dell'analisi del comportamento, la manipolazione dell'Antecedente è conosciuto come un'operazione motivazionale. Un'operazione motivazionale è *un evento Antecedente, o un cambiamento dell'ambiente, che altera l'efficacia del rinforzo e che varia il tasso di risposta che quel rinforzo ha prodotto precedentemente* (USF Behavior Analysis Glossary, 1999). In questo articolo vogliamo focalizzarci su una di queste operazioni motivazionali: la relazione dell'animale con il suo trainer, caratterizzata dalla costruzione di un rapporto di fiducia. E' una nostra convinzione che quando la fiducia è instaurata, gli animali sono più motivati a controllare il nostro rinforzo con i loro comportamenti, cioè ad imparare.

La fiducia: Come la riconosciamo?

Un modo utile per quantificare la fiducia è il livello di certezza che l'interazione avrà un buon esito e quindi l'interazione aumenterà. Gli animali fiduciosi, usano il loro comportamento nell'approcciare le persone per creare opportunità d'interazione, invece che scappare da loro.

Gli animali fiduciosi, non solo accettano l'invito ad interagire con i loro trainer, ma creano a loro volta nuove opportunità di interazione con loro.

Per esempio, la prima volta che si avvicina un pappagallo si può osservare che egli si sposterà lontano. Ma se silenziosamente si lascia cadere un pezzo del suo cibo favorito nella ciotolina e si va via, l'uccello la prossima volta sceglierà più facilmente di non allontanarsi. Dopo alcune ripetizioni, molti uccelli cominceranno a sollecitare un approccio con il loro linguaggio del corpo (per esempio, cercando il contatto visivo, muovendo la coda, ballando con i piedi).

Certamente si può dire la stessa cosa con le relazioni interpersonali. Quando una persona ha un rapporto di fiducia con un'altra persona, l'interazione tra le due persone aumenterà.

Magari il pappagallo non sarà felicissimo quando ci approcceremo a lui ma portiamo attenzione a quel piccolo cambiamento che è il movimento della coda!

Il conto corrente della Fiducia

Come tutte le cose che hanno a che vedere con le relazioni, la fiducia non è una cosa semplice. È molto più complesso di "o ne hai o non ne hai". La metafora del conto corrente ci fa capire bene la differenza che c'è tra essere un milionario o essere in bancarotta.

L'obiettivo della nostra relazione è di costruire un "conto corrente della Fiducia" che resista ai prelievi che inevitabilmente faremo con i nostri animali. La valuta internazionale della banca delle relazioni è l'interazione positiva. Noi facciamo i depositi nel conto corrente della Fiducia ogni volta che abbiamo un'interazione positiva. Le interazioni positive non sono solo quando gli animali ottengono una

ricompensa di valore, ma anche quando hanno l'opportunità di fare delle scelte.

Facciamo dei prelievi dal conto corrente della Fiducia con le interazioni negative come forza, minaccia e punizione. Se il prelievo è talmente pesante e costoso che eccede sulla bilancia rispetto al peso positivo, si rischia di mettere la relazione "in rosso". Ma anche piccoli e disattenti prelievi si possono sommare nel tempo, portando la relazione alla bancarotta.

Con ogni animale e persona presente nelle nostre vite, abbiamo un conto corrente della Fiducia. E' un peccato che non esista un'assicurazione sui conti della banca della fiducia. Il modo migliore di proteggere i nostri conti della fiducia è di assicurarci di fare molti, molti più depositi che prelievi.

La Storia di una Bancarotta

Non è passato molto tempo da quando gli addestratori di animali insegnavano ai pappagalli ad andare in bicicletta toccandogli la coda con un bastoncino. Per sfuggire a questa stimolazione avversa, gli uccelli eseguivano il comportamento richiesto. Dopo numerose ripetizioni, il bastoncino diventa esso stesso una minaccia effettiva (stimolo condizionato avverso) così che il solo mostrare il bastoncino era motivo per l'uccello di pedalare. E' chiaro che gli animali possono imparare nuovi comportamenti quando si utilizza il rinforzo negativo (cioè eseguire un comportamento per sfuggire o evitare uno stimolo avverso). Tuttavia, il rinforzo negativo provoca inutili prelievi dal conto corrente della Fiducia e può ridurre il repertorio comportamentale degli animali. Nei programmi di addestramento degli uccelli in volo libero, non si usa il rinforzo negativo: il volo può essere motivato dal desiderio di fuggire, ma non lo motiverà a fare ritorno alla base.

Gli animali imparano anche dalla punizione ma, oltre ad essere un grande prelievo dal conto della fiducia, il comportamento sbagliato viene spesso punito inavvertitamente. Quando un falco siede nell'albero ed è lento a tornare dal trainer sul palco, il trainer frustrato può trattenere il rinforzo positivo (il cibo) quando l'uccello finalmente ritorna. Anche se questo è un tentativo di punire il volatile per averci messo troppo tempo a rientrare, è il comportamento del "ritorno al guanto" che tenderà a diminuire. Un uccello che non è sicuro di trovare un rinforzo positivo al suo ritorno al guanto, tenderà a farlo meno spesso e forse a non tornare più.

Purtroppo l'uso della punizione rinforza efficacemente gli addestratori di animali che lo utilizzano, che quindi puniranno sempre di più. Questo circolo vizioso porta sicuramente, almeno in parte, ad un elevato numero di relazioni fallimentari che osserviamo nel mondo in cui viviamo.

Un Futuro Rinforzante

Nei nostri spettacoli con gli uccelli, la chiave per costruire i conti correnti della Fiducia sono le strategie che usano il rinforzo positivo. Per massimizzare gli effetti della costruzione dei conti correnti della Fiducia con l'uso del rinforzo positivo, bisogna assicurarsi che i rinforzi siano coerenti, immediati e forti. Nel mondo degli spettacoli con gli uccelli, l'uso del rinforzo positivo apre un nuovo mondo di possibilità. Esercizi di volo libero hanno sostituito l'andare in bicicletta e il numero di specie utilizzate negli spettacoli educativi è cresciuto in modo esponenziale. La coercizione viene sostituita dalla cooperazione e sempre più spesso gli uccelli eseguono comportamenti appropriati alla loro specie. Questo aiuta a creare dei conti correnti della Fiducia con il pubblico che è sempre più istruito e ispirato.

Nei nostri spettacoli con gli uccelli, oltre a rafforzare le relazioni tra umani e uccelli, li incoraggiamo a costruire fiducia interagendo con nuove situazioni e nuovi oggetti. Un comportamento imparato in un'area di addestramento tranquilla viene ripetuto con l'uso del rinforzo positivo, che alimenta progressivamente il conto corrente della Fiducia. Viene poi generalizzato fino ad essere proposto in un anfiteatro affollato. Anche insegnare ad un uccello un comportamento di base come salire su un nuovo

trespolo, richiede una crescente acquisizione di fiducia. Molti addestratori di animali sottovalutano questo aspetto e danno per scontato che, essendo l'uccello salito in precedenza su altri trespoli, l'associazione sarà facile e salirà sul nuovo trespolo. Questo spesso comporta che il trainer avvicina il pappagallo al trespolo troppo in fretta o addirittura prova a far volare da una certa distanza l'uccello verso il nuovo trespolo. Questo può facilmente causare un prelievo dal conto corrente della Fiducia.

Quando si verificano situazioni problematiche, è meglio concentrarsi a sostituire il comportamento problematico con un comportamento alternativo più adeguato ed insegnare nuove abilità. Ad esempio, un pappagallo che morde può imparare a percorrere con calma la mano del trainer messa in posizione verticale. Il passaggio sulla mano può essere insegnato con lo shaping (modellamento) rinforzando piccole approssimazioni del comportamento fino al comportamento finale come ad esempio: guardare la mano, sollevare un piede, spostare un piede vicino alla mano, ecc. Una volta che il volatile sale sulla mano, dare subito il rinforzo e permettere all'uccello di tornare indietro sul suo trespolo, dove riceverà un altro premio. Ricorda che il rinforzo più efficace è sicuro, rapido e forte. Una volta che il volatile sale e scende dalla tua mano senza esitazione, puoi cominciare a rinforzare la durata del comportamento, la permanenza dell'uccello sulla mano. Con questo approccio l'uccello imparerà che, appoggiandosi con calma sulla tua mano e aumentando il tempo di permanenza, controllerà i propri risultati, cioè l'accesso ai premi. Questo approccio, non solo permette di avere depositi significativi nel conto corrente della Fiducia, ma produce anche comportamenti durevoli che migliorano la qualità della vita degli uccelli stessi.

Dà loro la Potenza

Il controllo è un fattore importante nelle relazioni che formiamo con gli animali che ci circondano. Dare il controllo ad un uccello significa offrire opportunità al volatile di fare delle scelte, di prendere delle decisioni, di intraprendere azioni e sperimentare le conseguenze delle proprie azioni. Diamo agli uccelli il controllo in innumerevoli modi, come quando apriamo la porta per farlo volare libero nel nostro spettacolo e gli diamo il segnale di tornare sulla nostra mano. L'uccello ha l'opportunità scegliere se tornare alla vista del segnale di ritorno o rimanere dove si trova.

I trainer tolgono il controllo al falco quando li afferrano per i geti appena si posano sul guanto oppure quando vengono lanciati in aria. Molti trainers non realizzano che, con queste azioni, si effettuano grandi prelievi dal conto corrente della Fiducia. Quando il falco viene lanciato dalla mano del trainer ed esita a tornare al guanto, alcuni formatori escludono la propria responsabilità, incolpando l'uccello di essere in sovrappeso. Quando l'ara viene messa in una gabbia instabile e si rifiuta di tornarci la volta successiva, alcuni trainers ancora fanno in fretta ad incolpare l'uccello per il suo peso. Quindi riducono il peso del volatile così che purtroppo egli è costretto a compiere dei comportamenti spinti dalla necessità di mangiare. Ottenendo il comportamento desiderato dal trainer, egli stesso viene rinforzato da questa procedura e ridurrà in futuro ancora il peso dell'uccello, inutilmente. Troppo spesso non è un problema di peso ma è un problema di fiducia. Il modo migliore di "insegnare" è usando strategie che accrescono la fiducia.

Dando agli uccelli la possibilità di avere il controllo, facciamo dei depositi sostanziali nel conto corrente della Fiducia e ci risulta di poter lavorare con uccelli estremamente pesanti nei nostri spettacoli. Al NEI abbiamo capito quanta fiducia guadagniamo se non teniamo i falchi per i geti, quindi nessuno dei nostri falchi li indossa durante gli spettacoli. Levi, una star nel nostro spettacolo fieristico statale, sbatteva le ali ripetutamente mentre lo portavamo nel cortile aperto e quando veniva messo nella gabbia per essere spostato al sito di rilascio. Divenne anche esitante ad atterrare sul guanto del trainer sul palco, oppure si appoggiava rapidamente per prendere il cibo e se ne andava subito. Abbiamo quindi deciso di cambiare il modo di gestire il falco evitando anche di tenerlo sul guanto. Lo abbiamo gestito come i nostri buceri trombettieri, ibis, ara e altri uccelli non rapaci dei

nostri programmi. Ha vissuto in una gabbia con una buona vista, sole, vasca da bagno e molteplici trespoli. Abbiamo aggiunto una sistema di misura del peso nel suo ambiente in modo da poterlo pesare e abbiamo messo la gabbia vicino alla porta scorrevole per poterlo fare entrare senza contatto. La sua prestazione è migliorata notevolmente. E' diventato affidabile nella pesata, ad entrare e uscire dalla gabbia, ad atterrare sul guanto. Inoltre siamo riusciti a lavorare con lui con un peso molto maggiore di prima.

Abbiamo fatto la stessa cosa con i nostri buceri trombettieri e i buceri guanceargentate, e tutti i nostri ara. Li abbiamo pesati sulla mano, ma è stata l'unica volta che li abbiamo maneggiati. Loro volavano direttamente dalle loro gabbie alle stazioni di lavoro sul palco e poi ritornavano direttamente nelle loro gabbie. Il loro comportamento era solido, il loro peso era aumentato e i nostri conti correnti della Fiducia erano traboccanti.

Abbiamo dato modo ai nostri uccelli di controllare il loro ambiente ad ogni occasione. Noi offriamo la nostra mano e se il volatile si posa sopra, il comportamento viene rinforzato. Non forziamo mai un volatile a salire sulla nostra mano e a fare quel prelievo di fiducia dal conto corrente. Quando insegniamo ad un uccello ad entrare in una gabbia o in una cassa, lasciamo che sia il volatile a decidere se vuole rimanere all'interno o no. Le esperienze di rinforzo che forniamo all'uccello per starci dentro è associata con l'opportunità di lasciarla in qualsiasi momento, quando vuole. Presto l'uccello imparerà che rimanendo nella gabbia otterrà più rinforzi e il suo comportamento di rimanere all'interno è rafforzato.

Le persone spesso mi chiedono se è meglio essere presenti quando il veterinario effettua le visite al volatile che addestrano o se dovrebbero lasciare la stanza in modo che l'uccello non possa associarlo ad una situazione di stress. La nostra risposta a questa domanda di solito è: "dipende ... come è il tuo conto corrente della Fiducia?" Nelle relazioni con una buona fiducia, spesso è utile essere nella stanza, o anche aiutare durante la visita tenendo il volatile e calmandolo. Dopo la visita, la maggior parte degli uccelli con conti correnti della Fiducia ingenti, si dirigeranno verso la persona fidata anche se quella persona era la stessa che lo stava tenendo. Invece, se una persona ha un rapporto superficiale con il volatile, il fatto di venire associato alla visita veterinaria, può causare un prelievo di fiducia che manda in rosso il conto.

Non solo con gli Uccelli

Karen Pryor (2002) ha colpito nel segno quando ha detto: "Oggi molte persone che hanno studiato la teoria del rinforzo la vedono come se non fosse qualcosa di estremamente importante. Infatti, la maggior parte delle persone non la capisce veramente, altrimenti non si comporterebbero così male nei confronti della gente che li circonda." (p. xv)

Gli addestratori di animali stanno riuscendo a creare conti correnti della Fiducia con i loro animali con risultati senza precedenti grazie ad un addestramento efficace e umano. Abbiamo video dove si insegnano a varie specie differenti come gorilla o cani selvatici africani, a farsi spazzolare i denti in modo del tutto cooperativo. In questi video possiamo vedere come il comune denominatore sia un grande conto corrente della Fiducia, creato grazie ad un costante uso del rinforzo positivo. Tuttavia, quando abbiamo cercato su Internet alcuni esempi di genitori che insegnano ai bambini come spazzolarsi i denti, siamo rimasti stupiti da ascoltare il consiglio: "... e funziona meglio se lo fai sedere su una sedia dove puoi trattenere il bambino fermo meglio".

Costruire un conto corrente della Fiducia con i propri collaboratori può diventare un modo per mantenere saldo un rapporto in modo migliore rispetto all'offrire critiche misurate. Un semplice ringraziamento, o anche un sorriso o un cenno di sostegno, aggiunte la fiducia al conto. Le osservazioni scoraggianti, il girare gli occhi, o anche un piccolo scherzo con un risvolto negativo possono causare grossi prelievi dal conto corrente della Fiducia. Modellare un comportamento (shaping) a piccoli passi verso il comportamento desiderato, invece che aspettarsi troppo e troppo presto. Comunicare in modo chiaro e onesto sono comportamenti che contribuiscono a costruire la

fiducia di cui tutti noi abbiamo bisogno. Con una buona relazione, che ha il conto corrente della Fiducia bello pieno, ci si può permettere qualche prelievo occasionale senza intaccarne il legame.

Alcune persone potrebbero rimanere sorprese nel sapere che gli addestratori di animali potrebbero essere di esempio quando si tratta di migliorare i rapporti interpersonali. A noi non ci sorprende. Quando gli addestratori di animali contemporanei applicano l'uno con l'altro ciò che sanno riguardo il rinforzo positivo, il risultato è di avere dei conti correnti della Fiducia che fruttano grandi dividendi nella relazione con le persone oltre che con gli animali di cui si prendono cura.

Referenze

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.

Letture collegate

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.