

ZURÜCK ZU SCHWARZEN ZAHLEN

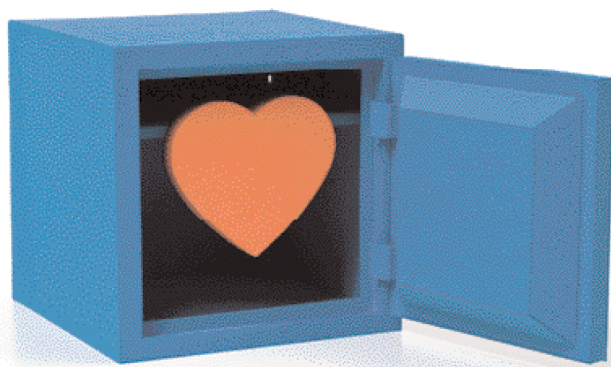
Ein zerbrochenes Vertrauensverhältnis wiederherstellen

von Susan G. Friedman, Ph.D.

*Originaltitel: Back in the Black - Rebuild a bankrupt relationship,
veröffentlicht in Bird Talk, September 2012*

Übersetzung von Dagmar Heidebluth und Marcus von Krefl

„Ein vertrauensvolles Verhältnis ist der Schlüssel zur erfolgreichen Gemeinschaft mit Tieren.“ Wer hat diese Perle der Weisheit nicht schon gehört? Dies klingt vernünftig, sogar hilfreich. Aber ist es das wirklich? Was bedeutet ein vertrauensvolles Verhältnis zu einem Papagei?



Was sollte jemand tun, um ein vertrauensvolles Verhältnis aufzubauen? Ist es jemals zu spät dazu und kann ein zerbrochenes Vertrauensverhältnis wiederhergestellt werden? Die Antworten auf diese Fragen verwandeln den inspirierenden Spruch in ein Werkzeug, das wir nutzen können.

Ich dachte, das Wort Vertrauen wäre einer dieser vagen Begriffe, die schwer zu definieren sind. Sie wissen schon, schwer zu beschreiben, aber man erkennt es, wenn man es sieht. Als ich jedoch im Lexikon nachsah, war ich fasziniert, zwei einfache Gedanken dazu zu finden, die den Nagel auf den Kopf trafen. Unter dem Wort Vertrauen stand, „die zversichtliche Erwartung von etwas“ und „schließt ein Gefühl der Sicherheit ein“.

Wenn wir diese beiden Gedanken verbinden, ist Vertrauen aus der Sicht unseres Papageien eine Stufe der Gewissheit, dass der Umgang mit Menschen zu einem sicheren Ergebnis führt. Die Folge des Vertrauens ist, dass der Papagei sich dafür entscheidet, mehr mit Menschen zu interagieren. Ist dies nicht genau die Art von Verhältnis, die wir uns mit unseren Papageien erhoffen?

Papageien, die Vertrauen haben, setzen ihr Verhalten dazu ein, an Gelegenheiten zur Interaktion mit Menschen zversichtlich heranzugehen, anstatt ihnen auszuweichen. Sie nehmen nicht nur Aufforderungen an, mit ihrem Halter zu interagieren; vertrauensvolle Vögel schaffen auch von sich aus Interaktionsgelegenheiten für ihre Halter.

Betrachten Sie es so: Das Vertrauen eines Tieres zu gewinnen ist wie das Aufbauen eines Bankkontos. Wir machen Einzahlungen in das Vertrauenskonto, eine positive Interaktion zur Zeit. Positive Interaktionen bedeuten für das Tier nicht nur den Erhalt einer geschätzten Belohnung, sondern auch das Recht und die Möglichkeit, eine Wahl zu haben. Auf der anderen Seite tätigen wir Entnahmen aus dem Vertrauenskonto durch negative Interaktionen, wie die Anwendung von Zwang, Drohung und Bestrafung. Auch kleine oder ungewollte Entnahmen summieren sich im Laufe der Zeit und bringen das Verhältnis, das Vertrauenskonto, in rote Zahlen. Wenn eine Entnahme größer ist als das vorhandene Guthaben, riskieren wir die Pleite, das Zerbrechen des Vertrauensverhältnisses.

Obwohl wir Vertrauen oft für ein Gefühl halten, handelt es sich beim Aufbau – und Bruch – eines vertrauensvollen Verhältnisses mit unseren Vögeln vorrangig um Handlungen. Testen Sie Ihr bestehendes Vertrauenskonto mit Ihrem Papagei; bieten Sie Ihre Hand mindestens 30 cm vom Vogel entfernt an. Papageien mit hohem Vertrauenskonto heben normalerweise einen Fuß, beugen sich vor oder fordern Sie in irgendeiner Weise auf, die Hand weiter anzunähern, um aufsteigen zu können. Wenn Ihr Vogel die Federn eng anlegt, sich duckt, angreift oder in die entgegengesetzte Richtung flüchtet, ist es definitiv Zeit, Möglichkeiten herauszufinden, wie mehr positive Interaktionen in das Vertrauenskonto eingebracht werden können.

Vertrauensbasis aufbauen

Wir entstammen einer Kultur, die sehr schnell bereit ist, Verhalten zu bestrafen, dies ist eines der Beispiele für das, was ich als kulturellen Nebel bezeichne. Der Zugang zu positiven Verstärkern ist ganz klar mehr motivierend als das Vermeiden von Bestrafung. Unsere eigenen Erfahrungen bestätigen dies genauso wie die Verhaltensforschung. Die Bestrafungstradition schafft ein ziemliches Dilemma, wenn das Ziel der Aufbau eines Vertrauenskontos mit einem Papagei ist.

Glücklicherweise ist das Lehren mithilfe positiver Verstärkung (positives Verstärker-Training - PVT, engl. positive reinforcement teaching - PRT), das aus der angewandten Verhaltensanalyse, einem Fachgebiet der Psychologie, kommt, eine wesentlich bessere Methode als die Bestrafung. Es ist der Ansatz, der so erfolgreich ist, um Kindern mit Autismus zu helfen, damit sie ihr volles Potenzial erreichen, um in der Geriatrie die Lebensqualität alter Menschen zu verbessern und um die Sicherheit in Industriebetrieben zu erhöhen. Die besten Hundetrainer verwenden diesen Ansatz und die Trainer exotischer Tiere ebenso. Mit PVT haben wir eine neue Stufe des humanen, effektiven Lehrens erreicht.

Die angewandte Verhaltensanalyse basiert auf einem naturwissenschaftlichen Ansatz zum Verständnis des Lernens und Verhaltens. Dies bedeutet, dass die Prinzipien und Techniken, die wir verwenden, ihren Ursprung in mehr als 60 Jahren wissenschaftlicher Untersuchungen in Laboratorien, Schulklassen und anderen Szenarien des realen Lebens, vom Unternehmen bis zum Zoo, haben. Wir können darauf vertrauen, dass diese Techniken gut funktionieren, wenn sie richtig angewendet werden und persönlichen Rezepten und magischen Ansichten darüber, wie Verhalten funktioniert, weit überlegen sind.

PVT lässt sich wirklich sehr einfach zusammenfassen und es ist die Trumpfkarte für den Aufbau großer Vertrauenskonten. Kurz gesagt, wir machen das richtige Verhalten leichter und lohnender als das falsche Verhalten. Erreichen wir dies, wird sich der Vogel dafür entscheiden, die richtigen Verhaltensweisen mehr zu zeigen.

Mit PVT verwenden wir sehr wenig Zeit darauf, uns entweder auf das Stoppen unerwünschten Verhaltens oder auf das, was Vögel nicht tun sollten zu konzentrieren. Statt dessen konzentrieren wir uns darauf, dem Vogel beizubringen, was er tun sollte. Was unerwünschtes Verhalten angeht, bemühen Sie sich nicht, ihn dabei zu erwischen – konzentrieren Sie sich darauf, ihm beizubringen, wie er sich verhalten soll.

Es leichter machen

Das richtige Verhalten leichter zu machen bedeutet, alle die Dinge, die zum richtigen Verhalten motivieren oder demotivieren, zu arrangieren, bevor das Verhalten auftritt (Arrangement der Antezedenten). Ein Käfig mit einer kleinen Tür kann zum Beispiel einen großen Vogel demotivieren, heraus auf die Hand zu kommen und kann das Beißen begünstigen. Schaffen Sie einen Käfig mit einer größeren Tür an, um das richtige Verhalten zu erleichtern.

Eine Sitzstange nahe am Fenster kann dazu motivieren, am Fensterrahmen zu nagen und demotivierend wirken, statt dessen das angebotene Spielzeug zu benagen. Nehmen Sie die Sitzgelegenheit vom Fenster weg und geben Sie Spielzeug aus weicherem Holz. Um die Antezedenten erfolgversprechend zu arrangieren, prüfen Sie die Umgebung, die Sie mit Ihrem Vogel teilen, mit anderen Augen. Jede Barriere, die Sie beseitigen, schafft eine Öffnung für erwünschtes Verhalten und mindert sofort Ihre täglichen Entnahmen aus dem Vertrauenskonto.

Es lohnender machen

Verhalten ist ein zweckdienliches Werkzeug. Wir verhalten uns aus einem bestimmten Grund. Genau wie Menschen wählen Tiere ihr Verhalten, um in jeder Situation Vorteile zu maximieren und Verluste zu minimieren. Mit positiver Verstärkung arbeitende Lehrer wissen das und beziehen ganz besonders einen Faktor ein: Unsere Tiere sollten Aufforderungen folgen, weil sie die Fähigkeit und die Motivation dazu haben und nicht, weil sie zum Verhalten gezwungen sind, damit sie einer Bestrafung entgehen. Wir sind dafür verantwortlich, unsere Papageien die notwendigen Fähigkeiten zu lehren und sicherzustellen, dass sie motiviert sind, diese entsprechend anzuwenden.

Es ist positive Verstärkung, die unsere Vögel dazu motiviert, neue Fähigkeiten zu lernen und sie im richtigen Moment anzuwenden. Ein positiver Verstärker ist eine sofortige Konsequenz, die das Verhalten stärkt. Wir können uns positive Verstärker als Belohnung vorstellen, aber sie sind in Wirklichkeit viel wesentlicher als die oberflächliche Analogie zur Bestechung mit der Karotte, die ich für ein weiteres Beispiel des kulturellen Nebels halte. Denken Sie daran, Konsequenzen (Folgen, Ergebnisse - basierend auf Verhalten) sind der Grund unseres Verhaltens, wir verhalten uns, um sinnvolle Ergebnisse zu erzielen. Wenn nicht für einen Erfolg, wofür verhalten wir uns dann?

Positive Verstärker sind die internationale Währung bei unserem Vertrauenskonto. Um sie gut zu nutzen, stellen Sie sicher, dass die eingesetzten positiven Verstärker sicher (zuverlässig), schnell (unmittelbar) und stark (erwünscht) sind.

Dem Papagei mit Hilfe von positiver Verstärkung die benötigten Fähigkeiten zu vermitteln nennt man Verhaltensformung. Um eine neue Fähigkeit zu formen, wird das Zielverhalten in kleine Schritte aufgeteilt, die Annäherungen heißen. Jede Annäherung wird so oft positiv verstärkt, bis sie ohne Zögern ausgeführt wird, dann erst geht man zum nächsten Schritt weiter. Immer nur einen Schritt zur Zeit vorangehen, bis das Zielverhalten ausgeführt wird. Kleine Schritte, starke Verstärker, und dann üben, üben, üben – so werden Vertrauenskonten schnell aufgebaut.



Kann man ein zerbrochenes Vertrauensverhältnis wiederherstellen?

Kurze Antwort: Ja! Obgleich, die Stunde der Wahrheit schlägt, wenn ein Problemverhalten auftritt.

Der K.O.-Schlag für ein Vertrauenskonto, das schon in roten Zahlen ist, ist falsche Information (und leider gibt es davon mehr als genug). Die Zerstörung des Vertrauensverhältnisses zwischen Mensch und Vogel ist an der Tagesordnung, weil Menschen dem Rat folgen, ihre Vögel zu bestimmten Verhalten zu nötigen, sie zu zwingen, das zu tun, was der Halter möchte und zu bestrafen für Verhalten, die der Halter nicht sehen mag. Mitunter wird die Bestrafung mit neuen Begriffen getarnt, wie z. B. „Korrektur“ oder „Disziplinieren“, aber der Dorn ist auch unter jedem anderen Namen genauso spitz wie vorher. Solchen Ratschlägen zu folgen ist gleichbedeutend mit einem hohen Minusposten im Vertrauenskonto, und völlig unnötig.

Um das Verhältnis zwischen Ihnen und dem Vogel zurück in schwarze Zahlen zu bringen, richten Sie die Art und Weise Ihres Denkens über Problemverhalten neu aus. Problemverhalten werden in der Tat nicht durch Dominanz, Sturheit oder irgendein anderes abstraktes Konzept verursacht. Sie entstehen dann, wenn einem Papagei die Fähigkeiten, die Motivation oder die positiven Erfahrungen fehlen, wie er sich richtig verhalten sollte.

Bauen Sie ein zerstörtes Verhältnis mit einem PVT-Plan neu auf. Der erste Schritt besteht darin festzulegen, was der Vogel anstelle des Problemverhaltens tun soll; finden Sie ein angemessenes alternatives Verhalten. Dann lehren Sie das alternative Verhalten mit dem Mittel der Verhaltensformung. Jeder positive Verstärker, den Sie beim Umsetzen Ihres Lehrplans liefern, kommt einer Einzahlung in das Vertrauenskonto gleich.

Beispiel: Anstatt dem Vogel ins Gesicht zu pusten oder die Hand zu schütteln, um das Beißen zu reduzieren, bringen Sie Ihrem Vogel bei, aufrecht zu stehen, wenn er auf Ihrer Hand ist. Bei den ersten Schritten in diesem Unterrichtsplan müssen Sie eventuell den Vogel mit einem kleinen Futterstückchen in die aufrechte Position locken. Bieten Sie für das aufrechte Stehen kontinuierlich Leckerbissen an und halten Sie die Übungseinheit kurz. Nach genügend positiven Übungen sind Sie in der Lage, die kontinuierliche Gabe der Futterstückchen langsam zugunsten von mehr alltäglichen Verstärkern (Lob, ein Lächeln, ein Kraulen des Kopfes) zu reduzieren und die Dauer der Übungseinheiten zu verlängern.

Ein weiteres Beispiel: Anstatt den Papagei mit unerwarteten lauten Geräuschen zu erschrecken oder den Käfig zuzudecken (beides große Minusposten auf dem Konto), um sein Geschrei zu mindern, bringen Sie Ihrem Papagei bei, Sie mit angenehmen Lauten zu rufen, indem sie alle tolerierbaren Lautäußerungen verstärken. In diesem Falle könnte Aufmerksamkeit der stärkste Verstärker sein. Verstärken Sie auch, wenn der Vogel sich selbstständig mit seinen Spielzeugen beschäftigt, sodass er von sich aus seltener nach Ihnen ruft. Eigenständiges Spiel ist etwas, das wir definitiv vermehrt sehen wollen.

Ihnen Kontrolle geben

Das Wichtigste, was ich in den 40 Jahren meiner Forschung über Lernen und Verhalten gelernt habe ist, welche großen Vorteile es hat, Tieren die Kontrolle über eigene signifikante Lebensereignisse zu überlassen, wenn man ein gutes Vertrauensverhältnis schaffen möchte.

Obwohl es dem gesunden Menschenverstand zu widersprechen scheint, dank unseres kulturellen Nebels, beweist die Forschung, dass die Kontrolle über Konsequenzen ein primärer Verstärker ist, dies bedeutet, sie ist für das Überleben so essentiell wie Nahrung, Wasser und Obdach.

Wenn Mangel an Kontrolle zum Lebensstil wird, zeigen Tiere ungesunde Extreme in Form von aggressivem Verhalten oder überhaupt keinem Verhalten (das heißt, Apathie und Depression), beides schlimme Ergebnisse, die wir nur allzu oft bei gehaltenen Papageien sehen.

Selbstverständlich gibt es Anlässe, wo jedes Individuum etwas tun muss, das er/sie nicht tun will, ein Papagei muss sich fügen, wenn er für eine notwendige tierärztliche Behandlung fixiert wird. Bei einem zu Beginn großen positiven Saldo können die meisten Beziehungen die gelegentliche Entnahme aus dem Vertrauenskonto verkraften.

Eine sehr wichtige Überlegung ist dies: Es gibt eine starke Abhängigkeit zwischen der Größe des Guthabens auf dem Vertrauenskonto eines Tieres und seiner Fähigkeit, eine aversive Erfahrung zu verkraften. Diese Fähigkeit, sich zu erholen, wird von Verhaltenspsychologen Belastbarkeit genannt. Der Aufbau großer Vertrauenskonten führt zu belastbaren Tieren.



Nicht das Vertrauenskonto plündern

Vermeiden Sie diese vertrauensfeindlichen Aktionen, oder Sie plündern das Vertrauenskonto:

1. Dem Papagei ins Gesicht PUSTEN
2. Den Papagei mit lauten Geräuschen AUFSCHRECKEN
3. Um den Sitzplatz unsicher zu machen, die Hand SCHÜTTELN
4. Den Papagei mit einem Handtuch oder Stock aus seinem Käfig SCHEUCHEN
5. Den Papagei durch Herunterdrücken seiner Zehen mit dem Daumen auf der Hand FIXIEREN
6. Einen harten Wasserstrahl in das Gesicht des Papageien SPRITZEN
7. Einen Vogel auf den Boden FALLENLASSEN
8. Den Käfig des Papageien SCHÜTTELN
9. Den Papagei SCHLAGEN
10. Den Käfig des Papageien für lange Zeit ZUDECKEN
11. Den Papagei mit einem Netz (Kescher) FANGEN
12. Mit dem Finger gegen den Schnabel des Papageien KLOPFEN
13. Den Papagei zum wiederholten Steigen von einer Hand auf die andere (auch Leitern genannt) ZWINGEN.
14. Die Körpersprache des Papageien, wenn sie Unbehagen über Ihre Annäherung oder Aufforderung ausdrückt, IGNORIEREN
15. Den Papagei von seiner Gruppe und Familie TRENNEN

Ein Beispiel, wie man Tieren zu mehr Kontrolle verhelfen kann, ist der PVT-Ansatz für das Transportbox-Training (bei Aufforderung in die Box gehen). Auch hier ist Verhaltensformung wieder das richtige Mittel für den Trainingsplan. Abhängig davon, welches Verhalten Ihr Papagei anbietet, könnte die erste zu verstärkende Annäherung sein, dass er nur zur Transportbox hinschaut; es folgen: sich zur Box hinbeugen, einen Schritt Richtung Box machen, zur Box hingehen, bei geöffneter Tür einen Fuß auf den Rand der Box setzen, mit beiden Füßen auf dem Rand stehen, in die Box hineingehen, zur Rückseite der Box gehen, und schließlich für längere Zeit ruhig in der Box stehen. Als nächstes kann das Verhalten bei geschlossener Tür geformt werden, dann bei Bewegung der Box. Das ergibt hunderte von Gelegenheiten für Einzahlungen in das Vertrauenskonto.

Eine Quelle für die Kontrolle durch den Papagei ist in diesem Training, dass der Vogel bei allen Annäherungen das Tempo bestimmt. Eine weitere Gelegenheit, dem Papagei mehr Kontrolle zu geben, ist, ihm zu erlauben, die Box zu verlassen, wann immer er es will. Wenn der Vogel sich auch nur das kleinste bisschen unwohl zu fühlen scheint, öffnen Sie die Tür sofort. Wenn die Verstärker für das Bleiben in der Box stärker sind als die Verstärker für das Verlassen der Box, dann wird sich der Vogel für das Bleiben entscheiden, er allein hat die Kontrolle darüber.

Durch die vielen positiven Wiederholungen wird sich Ihr Vogel dafür entscheiden, bei geschlossener Tür ruhig in der Box zu sitzen, weil er die Erfahrung hat, er kann darauf vertrauen, dass der Verstärker folgt. Auf diese Weise zu trainieren kann zu einer anderen Art von „Problem“ führen, das es zu lösen gilt – können Sie einen PVT-Trainingsplan erstellen, um einem Vogel, der es über alles liebt, in seiner Box zu sitzen, beizubringen, die Box auf entsprechendes Signal hin zu verlassen? Diese Art von Problem hat man doch gerne!

Man lässt sich leicht vom emotionalen Gehalt eines begeisternden Spruchs davontragen. Aber ein Spruch bleibt eine Ansammlung von leeren Wörtern, wenn wir ihn nicht in ein nutzbares Werkzeug verwandeln. Sich jede Interaktion mit unseren Papageien in Form von Einzahlungen in und Entnahmen aus gemeinsamen Vertrauskonten vorzustellen hilft uns, dafür aufmerksam zu sein, wie unsere Handlungen unser Verhältnis zu den Papageien festigen oder zerstören.

Um ein großes Vertrauskonto aufzubauen, sollten positive Interaktionen die negativen Interaktionen um ein vielfaches übertreffen. Belastbare Tiere stecken ein gelegentliches aversives Ereignis weg, aber es muss sichergestellt sein, dass das Verhältnis zwischen positiven und negativen Interaktionen wirklich groß gehalten wird. Dies ist der Weg, um das Verhältnis zum Vogel wieder zurück in den positiven Bereich zu führen. Erlauben Sie Ihren Papageien die wirklich größtmögliche Kontrolle über ihre Umwelt. Summa summarum, arrangieren Sie die Umwelt, sodass richtiges Verhalten leichter fällt und mehr verstärkend ist, und Ihre Papageien werden die richtige Wahl treffen.

**Anmerkung der Autorin:*

Die Autorin möchte den Lehrern auf der Yahoo-Liste Parrot Behavior Analysis Solutions (PBAS) für ihre fortlaufende Unterstützung und hilfreiche Rezension vorheriger Versionen dieses Artikels danken.

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

Veröffentlicht auf www.vogelecke.de

Mit freundlicher Genehmigung von Susan G. Friedman, Ph.D., www.behaviorworks.org