

Kraften i tillit
Steve Martin, NEI
S.G. Friedman, USU

**Presentert på the IAATE* konferansen,
2013**

Translated by **Linn Isaksen for the Dog Magazine Canis 1 2017**

På antecedentsiden (altså det som forekommer før atferden) finnes faktorer som kan påvirke et dyrs motivasjon til å engasjere seg i trening. Det kan være sosiale påvirkninger, forstyrrelser og personlig plass/albuerom. I atferdsanalytisk terminologi kalles vår manipulasjon av påvirkende faktorer på antecedentsiden for motiverende innvirkning (eng. Motivating operations). En motiverende innvirkning er en *hendelse eller endring i miljøet som endrer effektiviteten av forsterkeren og antallet av responser som har produsert forsterkeren* (USF Behavior Analysis Glossary, 1999). Denne artikkelens fokus er nettopp denne motiverende innvirkningen – dyrets **forhold** til sin trener karakterisert ved konstruksjonen **tillit**. Det er vår påstand at når det etableres tillit mellom dyret og treneren, vil dyret være mer motivert til å kontrollere våre forsterkere med deres atferd, altså å lære.

Hvordan ser TILLIT ut?

En måte å forstå tillit på er ved å se det som et bestemt nivå av sikkerhet for at interaksjonen vil resultere i noe godt og at interaksjonen derfor økes. Tillitsfulle dyr bruker sin atferd til selvsikkert å tilnærme seg, ikke flykte fra, muligheter for å interagere med mennesker. Ikke sjelden tar de imot invitasjonen til å interagere med sine trenere, tillitsfulle dyr skaper også muligheter for sine trenere til å interagere med dem.

Den første gangen du nærmer deg en papegøye, for eksempel, vil du kanskje se at den fjerner seg fra deg. Men hvis du helt stille legger noe av fuglens yndlingsmat i skålen dens og går vekk, vil det være mer sannsynlig at fuglen blir på sittepinnen neste gang du nærmer deg. Etter mange repetisjoner vil mange fugler med sitt kroppsspråk begynne å be om at du skal komme (f.eks. med øyekontakt, å blåse seg opp, vifte med halen og å trippe med føttene). Det samme kan selvfølgelig sies om våre personlige forhold. Når en person har et tillitsfullt forhold til en annen person, vil han/hun velge å interagere med den andre personen mer. Vi blåser oss kanskje ikke opp når vi nærmer oss, men ta en titt og se om du kan oppdage det lille haleviftet.

Tillitskontoen

Som det meste som har med forhold å gjøre, så er ikke tillit en enkel enten-eller. Det er meget mer komplekst enn bare "enten har du den, eller så har du den ikke". Imellom det å være millionær og å være konkursrammet er det mange forskjellige nivåer av tillit, og det gjør bankkontometaforen veldig nyttig. Målet med alle våre forhold er å få en så stor tillitskonto at den kan motstå at det innimellom blir tatt utdrag fra den, noe som uunngåelig skjer når vi har med dyr og hverandre å gjøre.

Den internasjonale valutaen i denne tillitsbanken er positivt samspill. Hver gang vi har en positiv interaksjon, setter vi den inn på tillitskontoen. Positive interaksjoner handler ikke bare om at dyret tjener en verdsett belønning, det handler også om å ha muligheten til å treffe valg.

Når vi hever fra tillitskontoen, så gjør vi det med negative interaksjoner som f.eks. bruk av makt, trusler og straff. Hvis vi hever så mye på kontoen at den går i minus, så går det ut over forholdet. Og selv om vi bare hever små "beløp", så vil disse over tid bli så store at vi risikerer at forholdet går konkurs. Hver og en av oss har en tillitskonto med de dyr og mennesker som er en del av våre liv. Det er uheldig at det ikke finnes noen bankgaranti for tillitskonti. Derfor beskytter vi vår tillitskonto på den beste måten ved å sikre at det vi setter inn alltid overstiger det vi tar ut.

Konkursens historie

Det er ikke veldig lenge siden at trenere lærte papegøyer å kjøre på sykkel ved å slå dem på halen med en pinne. For å unngå denne aversive stimulusen, utførte papegøyene atferden. Etter mange repetisjoner ble pinnen en effektiv trussel (en betinget aversiv stimulus), så trenerne trengte bare å vise papegøyene pinnen for å motivere dem til å sykle. På den måten kan dyr lære ny atferd ved hjelp av negativ forsterkning (altså å utføre en atferd for å unngå en aversiv stimulus). Det er dog dessverre slik at negativ forsterkning resulterer i at det blir hevet store beløp fra tillitskontoen, og kan redusere dyrets atferdsrepertoir. Du vil ikke se fugler som er trent med negativ forsterkning utføre friflyvningsatferd i oppvisninger – å unngå negativ forsterkning kan motivere flyvning, men det vil ikke motivere til å komme tilbake.

Dyr kan lære av straff, men utover at det minker kraftig på tillitskontoen, så vil feil atferd ofte bli uforvarende straffet. Når en hauk sitter i et tre og er treg når den skal komme tilbake til treneren, vil denne muligens holde tilbake forsterkeren, her maten, når fuglen endelig kommer og setter seg. Selv om dette er et forsøk på å straffe fuglen for å sitte for lenge i treet, så vil det være atferden å komme tilbake til treneren som gjøres mindre sannsynlig. En fugl som ikke kan stole på at det følger forsterkning når den kommer tilbake til treneren, vil komme sjeldnere og sjeldnere tilbake, og til slutt ikke komme tilbake i det hele tatt.

Uheldigvis så forsterker effektiv straff den treneren som bruker den, og derfor vil denne treneren straffe mer. Denne situasjonen er på mange måter skyld i det forholdsvis høye antall av konkursrammede forhold vi ser i verden.

En forsterkende fremtid

Positiv forsterkning er nøkkelen til å skape tillitskonti med fuglene i våre oppvisninger. For å styrke effekten av positiv forsterkning, så sørg for at forsterkerne er pålitelige, kommer umiddelbart og har høy verdi. Trening med positiv forsterkning åpner opp for en helt ny verden av muligheter i fugleoppvisninger.

Friflyvningsatferd har erstattet sykler og antallet av arter i utdanning i pedagogiske programmer har vokst sterkt. Tvang er erstattet med samarbeid, og

det ses oftere at fuglene utfører atferder som passer til deres art, noe som er med på å skape tillit hos publikum som både lærer og blir inspirert.

Utover å skape sterke menneske-fugl-forhold, så arbeider vi også med å skape tillit i nye situasjoner, og til objekter som vi oppfordrer våre fugler til å interagere med i våre programmer. Å generalisere en atferd som er lært i rolige treningsomgivelser til et overfylt amfiteater, innebærer små og gradvise repetisjoner i lignende omgivelser, og med positive interaksjoner som setter tillit inn på kontoen. Selv det å lære en fugl en grunnleggende ferdighet som å gå over på en ny sittepinne, involverer tillitsskapende tilnærmelser. Mange trenere overser dette trinnet når de antar at når fuglen tidligere har sittet på en sånn pinne, vil den lett generalisere og bare gå rett over på en ny pinne. Dette resulterer ofte i at treneren flytter fuglen for hurtig mot pinnen, eller også prøver å få fuglen til å fly til pinnen fra avstand – og dette kan i seg selv trekke fra på tillitskontoen.

Når det oppstår problemer, så er det best å fokusere på å erstatte problematferden med en mer ønsket alternativ atferd, og å lære dyret nye ferdigheter. For eksempel så kan en papegøye som biter, lære å sitte rolig i en oppreist posisjon på trenerens hånd. Å trene over på hånden kan læres ved hjelp av shaping, hvor små skritt mot den endelige atferden forsterkes, som for eksempel å løfte en fot, bevege foten mot hånden osv. Så snart fuglen trår opp på hånden, skal man levere forsterkeren og la fuglen trå tilbake på pinnen for å en ny belønning. Husk at den mest effektive forsterker er pålitelig, rask og verdifull. Så snart fuglen trer av og på hunden uten å tulle, kan man begynne å øke tiden hvor fuglen sitter på hånden med forsterkning. På denne måten vil fuglen lære at det å sitte rolig på hånden i lenger og lenger tid er måten den selv kan kontrollere konsekvensen, dvs dens muligheter for å få godbiter. Denne planen resulterer ikke bare i en betydelig overførsel til tillitskontoen, den utvikler også en atferd som forbedrer fuglens livskvalitet.

Gi et avdragsfritt lån: Gi dem kontroll

Kontroll er en meget viktig faktor i de forholdene vi har til dyrene i våre liv. Å gi kontroll til en fugl betyr at man gir den mulighet for å treffe valg, å være aktiv og oppleve hvilke konsekvenser dens handlinger har. Vi gir fuglene kontroll på utallige måter, f.eks. når vi åpner døren så fuglen kan fly fritt i våre oppvisninger, og når vi signaliserer til fuglen om å fly til vår hånd. Fuglen har mulighet til å reagere på signalet, eller å bli hvor den er.

Trenere tar kontrollen fra hauken når den lander på hansken, og treneren tar fatt i dens bånd om benet, eller kaster den opp i luften. Disse handlingene trekker ut av tillitskontoen, noe mange trenere kanskje ikke innser. Når hauken som har blitt kastet i luften fra trenerens hånd, tuller med å komme tilbake til hansken, vil noen trenere unnvike sitt ansvar ved å si at det er fordi fuglen veier for mye. Når araen som blir flyttet i et ustabil bur, og senere nekter å gå inn i buret igjen, vil noen trenere igjen forklare det med fuglens vekt. Dessverre er det sånn at hvis de minsker fuglens vekt, så tvinges fuglen til å utføre atferden fordi den er sulten, og treneren blir forsterket for å unødvendig senke fuglens vekt. Altfor ofte handler problemet ikke om vekt, men om tillit. Og å trene med tillitsskapende strategier er en bedre måte.

Ved å gi fugler kontroll, setter vi inn store beløp på tillitskontoen, og vi kan derfor arbeide med svært store fugler i våre oppvisninger. Ved NEI (Natural Encounters, Inc) har vi erfart hvor mye tillit vi kan skape ved å ikke holde fast i fuglenes fotreim, og derfor er det ingen av haukene i våre oppvisninger som holdes fast i fotreimen. Levi, en stjerne i en av våre oppvisninger, pleide å slå med vingene når vi tok ham til luftegården og til buret når han skulle kjøres til stedet hvor han ble sluppet fri. Han tullet også med landingen på trenerens hanske hunder oppvisningene, eller han kunne lande bare for å snappe med seg en matbit, for så å hurtig fly avsted igjen. Så vi besluttet å endre måten han ble håndtert på, og unngikk å ha ham på hansken. Vi håndterte ham som vi håndterer våre trompetfugler, hornfugler og andre ikke-rovfugler i våre programmer. Han bodde i et bur med god utsikt, solskinn, badekar og mange sittepinne. Vi satte en vekt i døren for å kunne veie ham, og stilte buret ved skyvedøren når vi skulle laste ham. Han forbedret seg dramatisk. Han ble pålitelig når han skulle veies, settes i transportbur, fly til hanske, og når han skulle ut av buret. Vi kunne dessuten la ham veie mer enn tidligere, og han arbeidet fortsatt fint.

Vi gjorde det samme med våre trompetfugler, sølvkinnhornfugler og med alle våre araer. Vi veide dem på hånden, men det var det eneste tidspunktet hvor vi håndterte dem. De fløy direkte fra sine bur til sine stasjoner på scenen i oppvisningene, og derfra tilbake til burene. Atferden deres var stabil, og vekten deres var på samme nivå eller over den vekt som disse fuglene normalt veier, og vår tillitskonto hadde store overskudd.

Vi gir våre fugler kontroll over sine miljø ved enhver mulighet. Vi tilbyr vår hånd, og hvis fuglen setter seg på den, forsterker vi atferden. Vi tvinger aldri en fugl til å sette seg på vår hånd, og dermed har vi heller ingen uttak fra tillitskontoen. Når vi lærer en fugl å gå inn i et bur, lar vi fuglen bestemme om den vil bli der inne eller ikke. Forsterkningshistorikken vi tilbyr fuglen for å være inne i buret, er kombinert med dens mulighet til å forlate buret når den måtte ønske det. Fuglen lærer raskt at hvis den blir i buret, får den flere forsterkere, og dermed styrkes atferden å bli i buret.

Folk spør ofte om de bør være til stede når dyrlegen undersøker deres fugl, eller om de skal forlate rommet for å unngå at fuglen bebreider dem for stresssituasjonen. Vårt svar er som regel: "Det avhenger litt av hvordan deres tillitskonto ser ut?" I forhold med stor tillit vil det ofte være positivt at personen er i rommet, eller til og med holder fuglen for å berolige den. De fleste fugler med stor tillit vil søke bort til personen de har tillit til etter undersøkelsen, også selv om det var den personen som holdt fuglen. Hvis personen har et usikkert forhold til fuglen, så vil det å være til stede ved undersøkelsen, kunne ruinere tillitskontoen.

Det handler ikke bare om fugler

Karen Pryor (2002) slo hodet på spikeren da hun sa:

"Nå for tiden er det mange velutdannede mennesker som ser på forsterknigsteori som noe som ikke er særlig viktig, og som de har kjent til og forstått hele tiden. Virkeligheten er at de fleste mennesker ikke forstår det, ellers ville de ikke oppført seg så dårlig mot andre mennesker." (p.xv)

Dyretrenere har suksess med på helt enestående vis å endre det de gjør for å skape tillitskonti med sine dyr, og resultatene er effektiv, human trening. Vi har videoer av frivillig tannbørsting med dyr så forskjellige som gorillaer og afrikanske villhunder. I disse videoene er det en stor tillitskonto, født av en høy rate av positiv forsterkning som gjør hele utslaget. Når vi så søkte på internett for å få eksempler på hvordan foreldre lærer sine barn å pusse tenner, var vi overrasket over å høre dette rådet: "...og det virker best hvis du har dem i en stol hvor du kan spenne dem fast."

Når man skal skape tillit mellom kolleger, kan det ta form av å anerkjenne hverandres gode sider oftere enn man kritiserer. Et simpelt "tak", et smil eller oppmuntrende nikk setter tillit inn på kontoen. Nedsettende kommentarer, rullende øyne eller en vits med negativ vri kan resultere i at det trekkes fra på tillitskontoen. Man kan shape ønsket atferd istedenfor å forvente for mye for raskt, og å øve seg på klar og ærlig kommunikasjon er det som kan skape den tilliten vi har så bruk for. Med et godt forhold, et forhold som bygger på en full tillitskonto, så kan de fleste tåle de leilighetsvise trekk på kontoen som oppstår selv i de beste forhold.

Det overrasker kanskje noen at dyretrenere er de som baner vei når det kommer til å forbedre forholdet mennesker i mellom, men det overrasker ikke oss. Når moderne trenere anvender det de vet om positiv forsterkning på hverandre, er resultatet tillitskonti som kan gi stor bonus i forholdet til de menneskene og dyrene som er i deres liv.

Referanser

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.

Relatert lesning

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