

El Poder de la Confianza

Steve Martin, NEI
S.G. Friedman, USU

Presentado en el congreso de la IAATE, 2013

Hay muchas fuentes de antecedentes de la influencia sobre la motivación de un animal para engancharse en el entrenamiento tales como influencias sociales, distractores, y espacio personal. En la terminología del análisis conductual, nuestra manipulación de los antecedentes influyentes es conocida como operaciones motivantes. Una operación motivante es *un evento antecedente o un cambio en el ambiente que altera la efectividad del reforzador y los tipos de respuesta que ha producido ese reforzador previamente* (USF Behavior Analysis Glossary, 1999). El objetivo de este artículo es una relación de operación motivante tal cual- del animal con su entrenador, caracterizada por la construcción de **confianza**. Es nuestra afirmación que cuando la confianza está establecida, los animales están más motivados a controlar nuestros refuerzos con su comportamiento, es decir, a aprender.

Confianza: ¿Cómo se ve?

Una manera útil de operacionalizar la confianza es un nivel de certeza de que la interacción dará buenos resultados y así la interacción se incrementa. Animales confiables usan su conducta para acercarse confiadamente, en lugar de escapar, a las oportunidades para interactuar con las personas. Ellos no solo aceptan las invitaciones para interactuar con sus entrenadores, animales confiables crean las oportunidades de interacción para sus entrenadores también.

Por ejemplo, la primera vez que te acercas a un loro puedes observar que éste se mueve lejos de ti. Pero, si calmadamente dejas un pedazo de la comida favorita del ave en el plato y te alejas, es probable que el ave elija permanecer en la percha la próxima vez. Con las repeticiones, muchas aves comienzan a pedir que te acerques con su lenguaje corporal (por ejemplo, contacto visual, entusiasmo, una sacudida de cola, y un pie danzante).

Por supuesto lo mismo se puede decir de nuestras relaciones interpersonales. Cuando una persona tiene una relación de confianza con otra persona, él o ella elegirán interactuar más con esa persona. Podemos no emocionarnos cuando te acercas, pero nos mantenemos atentos a esa sacudida de cola!

La Cuenta de Confianza

Como muchas cosas que tienen que ver con las relaciones, la confianza no es una simple dicotomía. Es más complejo que “ya sea que la tengas o no.” Entre ser millonario o estar en bancarota, hay muchos niveles de confianza, y eso hace la metáfora de la cuenta bancaria realmente útil. La meta con todas nuestras relaciones es construir una cuenta de confianza lo suficientemente grande como para soportar los retiros que inevitablemente ocurren con nuestros animales y entre sí.

La divisa internacional del banco de la relación son las interacciones positivas. Nosotros hacemos depósitos dentro de nuestra cuenta de confianza, una interacción positiva a la vez. Las interacciones positivas no son solo acerca de que el animal gane recompensas valiosas, también es que tengan oportunidades de tomar opciones. Hacemos retiros de la cuenta de confianza con interacciones negativas tales como forzar, amenazas y castigo. Si un retiro es tan grande que excede el balance positivo, nos arriesgamos a poner la relación en números

rojos; pero incluso pequeños o inadvertidos retiros pueden aumentar con el tiempo, resultando en una relación en bancarrota.

Cada uno de nosotros tiene una relación de confianza con cada animal y cada persona en nuestras vidas. Es desafortunado que no exista un fondo bancario seguro disponible (como el FDIC) para las cuentas de confianza. La mejor manera de proteger una cuenta de confianza es asegurando que hagas muchos, muchos más depósitos que retiros.

Una Historia de Bancarrota

Hace no mucho tiempo que los entrenadores enseñaban a loros a andar en bicicleta tocándoles la cola con un palo. Para escapar de esta estimulación aversiva, las aves realizaban la conducta. Después de numerosas repeticiones, el palo se convertía en una efectiva amenaza (un estímulo aversivo condicionado) de modo que sólo mostrar el palo motivaba a las aves a andar en la bicicleta. Claramente los animales pueden aprender nuevas conductas con refuerzos negativos (es decir, haciendo más algo para escapar del estímulo aversivo). Sin embargo, los refuerzos negativos resultan en retiros innecesarios de la cuenta de confianza y puede reducir el repertorio conductual de los animales. No verás aves entrenadas con refuerzo negativo realizando comportamiento de vuelo libre; escapar puede motivar a volar, pero eso no motivará a que regrese.

Los animales pueden aprender también por castigo pero, adicionalmente al tomar un gran retiro de la cuenta de confianza, la mala conducta es a menudo inadvertidamente castigada. Cuando un halcón se posa en un árbol y es lento para regresar con el entrenador en el escenario, el entrenador frustrado puede negarle la comida como refuerzo cuando el ave finalmente regresa. Aunque este es un intento de castigar al ave por tardar mucho tiempo en el árbol, es el comportamiento de regresar al guante el que disminuye. Un ave que no puede confiar en que el refuerzo sigue después de regresar al guante, lo hará con menor frecuencia, y eventualmente no lo hará.

Desafortunadamente, el castigo efectivo refuerza a los entrenadores que lo usan, así que ellos castigan más. Este ciclo de retroalimentación sin duda está representado, al menos en parte, por el elevado número de relaciones quebradas que observamos en el mundo en que vivimos.

Un Futuro de Refuerzo

Las estrategias de refuerzo positivo son la clave para construir cuentas de confianza con las aves en nuestros shows. Para maximizar los efectos en la construcción de confianza del refuerzo positivo, asegúrate que los refuerzos sean consistentes, inmediatos y fuertes. El entrenamiento por refuerzo positivo abre un nuevo amplio mundo de posibilidades para los espectáculos de aves. Los comportamientos de vuelo libre han reemplazado a las bicicletas y el número de especies en espectáculos educativos ha crecido exponencialmente. La coerción ha sido reemplazada con cooperación y más a menudo las aves están realizando comportamientos propios de la especie, que ayudan a construir cuentas de confianza con miembros de la audiencia quienes son educados e inspirados.

Además de crear una fuerte relación humano-ave, también construimos confianza en situaciones y objetos nuevos con las que alentamos a nuestras aves para interactuar en nuestros programas. Generalizando una conducta aprendida en un área de entrenamiento tranquilo a un teatro lleno de gente, involucra pequeñas aproximaciones y repeticiones de refuerzo positivo que ponen confianza dentro de la cuenta. Aun enseñando a un ave un comportamiento básico como subirse sobre una nueva percha, involucra aproximaciones de

construcción---confianza. Muchos entrenadores omiten este paso asumiendo que desde que el ave previamente se ha subido a una percha similar, ésta hará una asociación y solo se subirá a la nueva percha. Esto a menudo resulta en un entrenador moviendo al ave hacia la percha muy rápidamente o incluso tratando de volar al ave a la nueva percha desde una distancia, lo cual puede fácilmente causar un retiro de la cuenta de confianza.

Cuando problemas de conducta ocurran, es mejor enfocarse en reemplazar el problema de conducta con más alternativas de conductas deseables y en enseñar nuevas habilidades. Por ejemplo, un loro que muerde puede ser enseñado a empercharse calmadamente en una posición derecha sobre la mano del entrenador. Subirse sobre la mano puede ser entrenado mediante el moldeado-reforzando pequeñas aproximaciones de la conducta final tal como mirar hacia la mano, levantar una pata, mover una pata cerca de la mano, etc. Una vez que el ave se sube, liberar el refuerzo e inmediatamente permitir que el ave regrese a la percha por otro bocado. Recuerda, el refuerzo más efectivo es certero, rápido y fuerte. Una vez que el ave se sube y baja de tu mano sin dudar, puedes comenzar a incrementar el tiempo que el ave permanece en tu mano con refuerzo. Con este acercamiento el ave aprenderá que permanecer calmadamente sobre tu mano por periodos de tiempos más largos, es la manera de controlar sus propios resultados, es decir, acceso a los premios. Este plan no solo resulta en significativos depósitos en la cuenta de confianza, sino además produce conductas perdurables que mejoran la calidad de vida de las aves.

Hacer Un Pago Global: Darles Poder

El control es un factor importante en las relaciones que formamos con los animales en nuestras vidas. Dar control a un ave significa proveer oportunidades al ave para tener opciones, para toma decisiones, tomar acciones y experimentar consecuencias de sus actos. Les damos control a las aves en incontables maneras, tal como cuando abrimos la puerta para dejar que el ave vuele en nuestro espectáculo y cuando le damos la señal a un ave para volar a nuestra mano. El ave tiene la oportunidad de actuar de acuerdo a la señal o permanecer donde está.

Los entrenadores quitan el control a un halcón cuando éste aterriza en el guante y ellos agarran sus pihuelas o lo lanzan al aire. Estas acciones toman grandes retiros de la cuenta de confianza, que muchos entrenadores no se dan cuenta. Cuando el halcón que ha sido lanzado de la mano del entrenador duda en regresar al guante, algunos entrenadores evitan la responsabilidad al culpar al ave por estar con sobrepeso. Cuando la guacamaya que ha sido movida en una transportadora inestable se rehúsa a regresar a la transportadora la siguiente vez, algunos entrenadores son rápidos en culpar al peso de las aves. Tristemente, cuando ellos bajan el peso de las aves, el ave es forzada a realizar las conductas por hambre y el entrenador es reforzado por bajar innecesariamente el peso de las aves. Con demasiada frecuencia, esto no es un problema de peso, es un problema de confianza; y, el entrenamiento con estrategias de construcción de confianza es la mejor manera.

Al darles control a las aves, haces un depósito sustancial dentro de la cuenta de confianza y encontramos que podemos trabajar aves con pesos extremadamente altos en nuestro espectáculo. En NEI (Natural Encounters Inc.) nos hemos dado cuenta de cuanta confianza ganamos al no agarrar las pihuelas, así que ninguno de los halcones en nuestros espectáculos es sujetado de las pihuelas. Levi, una estrella que actúa en nuestro espectáculo de la feria estatal, solía debatirse repetidamente mientras lo llevábamos al patio a la intemperie y a la caja transportadora para llevarlo a su sitio para liberarlo durante el show. Él además comenzó a dudar para aterrizar en el guante del entrenador en el escenario, o aterrizaba rápidamente y

tomaba un poco de comida y huía del guante. Así que, decidimos cambiar el estilo de su manejo y evitar sujetarlo en el guante. Lo manejamos como lo hacemos con nuestro cálao trompetero, ibis, guacamayas y otras no-rapaces en nuestros programas. Él vivía en una jaula con buena vista, luz de sol, bandeja para bañarse y múltiples perchas. Colocamos una báscula adentro para pesarlo y posicionamos la caja transportadora con una puerta corrediza para cargarlo. Su actuación mejoro dramáticamente. Él se volvió seguro para pesarse, ser cargado dentro de la caja trasportadora, volar al guante y salir del fondo de la caja trasportadora. Además, estábamos disponibles para trabajarlo a un mucho más alto peso que nunca antes.

Hicimos lo mismo con nuestros cálaos trompeteros y mejillas plateadas, y todas nuestras guacamayas. Los pesábamos en la mano, pero esa fue la única vez que los manejamos. Ellos volaban directamente de sus jaulas hacia las estaciones sobre el escenario y después regresaban a sus jaulas. Sus comportamientos eran sólidos y sus pesos eran iguales o superiores a los pesos ad—lib, y nuestra cuenta de confianza era desbordante.

Les damos a nuestras aves el control sobre su ambiente en cada oportunidad. Ofrecemos nuestra mano y si el ave se sube, el comportamiento es reforzado. Nunca forzamos a un ave a subirse a nuestra mano y tomar ese retiro de nuestra cuenta de confianza. Cuando se enseña a un ave a ir hacia una jaula o caja transportadora, dejamos que el ave decida si quiere permanecer adentro o no. El historial de refuerzo que proveemos para estar en la jaula es combinado con la oportunidad de dejar la jaula en cualquier momento que éste quiera. Pronto el ave aprende que si permanece en la jaula, recibe más refuerzos y la conducta de encajonamiento es fortalecido.

La gente suele preguntar si ellos deberían estar presentes cuando el veterinario examina a sus aves, o si deberían dejar la habitación, así el ave no los culpará por el estrés. Usualmente nuestra respuesta a esa pregunta es “esto depende... ¿Cómo está tu cuenta de confianza? En relaciones de mucha confianza esto es a menudo beneficioso para la persona estar en la habitación, o aun ser quien sostenga al ave durante un examen para ayudar a calmar al ave. Muchas aves con fuertes cuantas de confianza irán hacia la persona de confianza después de un examen, aun si esa persona era la que sostenía al ave. Sin embargo, si una persona tiene una relación tentativa con un ave, ser asociado con el examen puede quebrar la cuenta de confianza.

No solo para las aves

Karen Pryor (2002) dando en el clavo cuando dice:

“Hoy en día mucha gente educada toma la teoría del refuerzo como si éste fuera algo no tan terriblemente importante que ellos deban saber y entender todo el tiempo. De hecho, la mayoría de las personas no lo entienden, o no se comportarían tan mal con las personas de su entorno.”(p.xv)

Los entrenadores de animales están triunfando en maneras impredecibles al cambiar lo que hacen para construir cuentas de confianza con sus animales y el resultado es un entrenamiento efectivo y humano. Tenemos videos donde se enseña un comportamiento de cepillarse los dientes de manera cooperativa con especies de animales tan diferentes como gorilas y perros salvajes africanos. En estos videos la línea central es una cuenta de confianza nacida en altos rangos de refuerzo positivo. Todavía cuando buscamos en internet ejemplos de padres enseñando a sus hijos a cepillarse los dientes, nos sorprendimos al escuchar la

última palabra del aviso: "...y esto funciona mejor cuando los tienes en una silla donde los puedes amarrar abajo."

Construir una cuenta de confianza con compañeros de trabajo, puede tomar forma de encontrarse uno a otro siendo más buenos en lugar de ofrecer medidas de crítica. Un simple "gracias", o incluso una sonrisa o un guiño de apoyo pone confianza en la cuenta. Comentarios despectivos, voltear la mirada, o incluso una pequeña broma con giro negativo pueden causar serios retiros. Moldear aproximaciones de conductas deseables lejos de esperar mucho y muy rápido, y practicar claro, comunicación honesta, son las conductas de construcción de confianza que necesitamos. Con una buena relación, una vez basada en una cuenta llena de confianza, las relaciones pueden aguantar el retiro ocasional que está obligado a salir aún en las mejores relaciones.

Esto puede sorprender a algunas personas que los entrenadores de animales han seguido el camino cuando resulta en mejorar las relaciones interpersonales, pero esto no nos sorprende a nosotros. Cuando entrenadores contemporáneos aplican lo que saben acerca de refuerzo positivo de uno a otro, el resultado es cuentas de confianza que pagan grandes dividendos a las relaciones con las personas y los animales a su cargo.

Referencias

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.

Lecturas Relacionadas

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.