



BBC 32: ATFERDSAVTALER ER MER ENN POSITIV FORSTERKNING!

For noen uker siden kom jeg hjem fra den årlige kongressen for Association for behavior analysis international, eller ABAI, som denne gang ble holdt i Seattle. Det var for øvrig min 16. ABAI på rad. Kongressen holdes bare noen uker etter Storefjell, og tidligere kunne det vekke litt vemod å komme hjem fra ABAI – det var jo nesten et år til neste ”sesong”. Slik er det ikke lenger, kanskje fordi jeg har opplevd det så mange ganger at jeg har blitt vant til det.

En annen forklaring på synkende vemod er at ABAI er svært tettpakket, med program fra morgen til kveld. Med jet lag og dritt, blir det slitsomt. Nok en grunn til mitt svekkede vemod er at jeg sakte men sikkert har fått et mer avslappet forhold til nytten av ABAI-kongressene. Det er ikke til å komme forbi at ABAI til dels er sære greier. I den grad presentasjoner dreier seg om behandling og opplæring, er det helst de ”vitenskapelige” sidene ved det som er gjort, som kommer fram. Dette er for det meste en rask presentasjon av prosedyre og resultater. Inngående beskrivelser av hvordan selve behandlingen eller opplæringen foregikk, er stort sett fraværende. Det som er gjort, er gjerne gjort under tilnærmede laboratorieforhold, og ville ikke nødvendigvis ha fungert i praktiske situasjoner. Jeg plukker opp litt her og der, men mye av det som presenteres er preget av det som kan være et godt bilde på mye atferdsanalytisk forskning: Man undersøker en liten jordhaug med lupe, men ser ikke fjellet. Alt i alt hadde jeg kanskje oppnådd like mye med å sette meg ned med faglitteratur noen timer, som tidsskriftet *Journal of Applied Behavior Analysis* eller *The Behavior Analyst*. Det første er anvendt, som det ligger i ordet *applied*, det andre er teoretisk.

193 Symposium

2:00 pm–3:20 pm

620 (Convention Center)

AAB/EAB; Applied Research

BACB CE Offered. CE Instructor: Eduardo J. Fernandez, Ph.D.

The Behavioral Enrichment Animal Research (Bear) Group: Zoo Research From Jaguars to Grizzlies

Chair: Travis Blevins (Behavior Services of the Rockies)

Discussant: Travis Blevins (Behavior Services of the Rockies)

The Effects of Jaguar Activity on the Behaviors and Verbal Responses of Visitors

ANDREA GODINEZ, Eduardo J. Fernandez, and Kris Morrissey (University of Washington)

Grizzly Bear Daily and Seasonal Activity

NATHAN ANDREWS, Eduardo J. Fernandez, and James C. Ha (University of Washington)

The Effects of Visibility and Activity on Crowd Size Throughout a Zoo

EDUARDO J. FERNANDEZ and James C. Ha (University of Washington)

Kanskje ikke kongressens mest relevante presentasjon for den som er ute etter noe praktisk og klientrelatert? Det skal sies at denne er en av de særreste, blant mange hundre.

Jada, vi atferdsanalytikere er noe oss selv, et inntrykk jeg i mange år har jobbet for å dempe. Precision teaching-folkene kan virke mindre opptatt av normalisering: Også denne gangen var den årlige ”Chart share” på ABAI et godt, gammeldags hallelujamøte. Som vanlig la den samme kisen fram et skjema som viste økningen i antall Starbucks-kaféer verden over, hva nå dette har med presisjonsopplæring å gjøre. I så fall er det vel *organisasjoner* som

313 Symposium

9:00 am–10:20 am

610 (Convention Center)

TPC/VRB; Theory

Behaviorism and Reality: What is the Nature of the “Real World?”

Chair: M. Jackson Marr (Georgia Institute of Technology)

Discussant: M. Jackson Marr (Georgia Institute of Technology)

Realist Behaviorism

JOSE E. BURGOS (Universidad de Guadalajara)

Behavior Analysis, Radical Behaviorism, Pragmatism, and Reality

SAM LEIGLAND (Gonzaga University)

Pragmatic Skepticism About the Real World

WILLIAM M. BAUM (University of California, Davis)

Her er vår gamle venn Jose E. Burgos i aksjon, og nok en gang kunne man lure på om han mener at det går an å vite noe som helst her i verden. De andre var mer jordnære.

oppnår flyt. Selvfølgelig kan organisasjoner, det vil si menneskene som utgjør dem, bli stadig flinkere, men gir det mening å kalle det flyt? Det blir i alle fall vanskelig å bruke det nesten hellige målet ”daily per minute”, det vil si den beste prestasjonen i løpet av ett minutt per dag – så fort går det neppe. Kanskje vedkommende har fått for *mye* flyt på å presentere Starbucks-charten. Dét er forresten vanskelig: Chart share-en er jo årlig, og da er det begrenset hvor ofte det går an å utføre atferden; atferden er ikke fri-operant. (Den som ikke skjønner hva jeg snakker om, kan lese leksjon 10 på eMAAs atferdsskole på emaa.no.) Eller kanskje han presenterer det andre steder også, helt ubegrenset? Det siste lyder unektelig en smule sært. Det har forresten forundret meg at jeg aldri har kommet over noen betraktninger om *negative* sider ved flyt, som når *problematferd* utføres raskt, nesten uten å tenke og med stor motstand mot forstyrrelser, for å nevne viktige sider ved flyt. Hva med å analysere hyppig onani, blotting og kikking, eller raning, narkotikasalg og annen kriminalitet, i flytperspektiv? Og hva med syting, klaging og masing? Bak alvorlig og relativt ”behandlingsresistent” problematferd ligger det som regel utallige repetisjoner. La det likevel være liten tvil om at presisjonsopplæring kan ha noe for seg!



Alteret er klargjort, og det er like før årets chart share braker løs.

Men noen bryter med ”skikk og bruk” på ABAI. Et friskt pust på kongressen kom fra Ian Ayres. Han er økonom og jurist, og professor ved ikke ringere enn Yale university, ett av USAs ”Ivy league”-universiteter, det vil si de tradisjonsrikere og beste. Han gjorde noen atferdsanalytiske ”øvelser” før han gikk i gang, og viste at han kunne sin Skinner. Han gjenga eksperimenter som viste at det han skulle komme med, kunne knyttes til atferdsvitenskap. I ett eksperiment kunne duer trykke på to spaker. Trykking på den ene spaken ga en viss mengde mat. Trykkingen på den andre spaken ga dobbel mengde, men fire sekunder senere. Hvis de måtte vente for eksempel 16 sekunder før de fikk den minste mengden, og 20 sekunder før de fikk den største, valgte de omtrent uten unntak den spaken som medførte 20 sekunders venting. Men hvis de måtte vente kortere, for eksempel to og seks sekunder, valgte de som regel den spaken som ga minst mat fortest. Han viste også opptak av Skinner som lærte duer å spille bordtennis. Hvordan fikk duene ”poeng”? Jo, hver gang en av duene var kvalifisert for et poeng, så fikk den mat! Økonomen og juristen var altså ikke helt uniformert om atferdsanalyse, og ville vel ha fram at vi i stor grad opptrer slik det lønner seg å opptre, når det er tydelig hva som lønner seg.

Det han virkelig ville fram til, var en spesiell form for avtalsvifter som han har utviklet. Nærmere bestemt har han etablert nettstedet Stickk.com, som har ”The smartest way to set and achieve your personal goals”, på områder som røyking, slanking, mosjon og hva det skulle være. På Stickk.com kan man legge inn ”commitment contracts”, det vil si *forpliktende* avtalsvifter. Kontraktene, eller avtalene, går særlig ut på å betale en sum når man bryter avtalen. Selv hadde han gått ned i vekt ved å forplikte seg til å betale \$ 100 for hver uke han

The image shows the homepage of Stickk.com on the left and a portrait of Ian Ayres on the right. The website features a navigation bar with the Stickk logo and the slogan "put a contract out on YOURSELF!". Below the navigation bar are tabs for "Quit Smoking", "Exercise Regularly", "Lose Weight", and "Custom". The main content area includes a "MAKE A COMMITMENT" section with options like "LOSE WEIGHT", "QUIT SMOKING", "EXERCISE REGULARLY", and "CREATE YOUR OWN GOAL". There is also a "Welcome to stickK!" section with a registration form and a "REGISTER NOW" button. A sidebar on the left lists "Suggested goals" such as "Stop cursing" and "Install a low-flow shower head". The right sidebar has a "Take the stickK GUIDED TOUR!" section and a search bar. The bottom right of the website features a calendar icon for "JANUARY 1" and a small green cone icon.

Forsiden på Stickk.com, og grunnleggeren, Ian Ayres.

gikk ned mindre enn et halvt kilo, til han hadde gått ned ti kilo. Når han hadde gått ned ti kilo, måtte han betale samme sum for hver uke han ikke klarte å holde seg under den vekten. Et ”sleipt” virkemiddel på Stickk.com er at man ikke bare kan betale for ikke å holde avtalen, men at pengene også kan gå til noen eller noen man misliker, som personen selv bestemmer. Dette gjør det mer straffende å bryte avtalen. Hadde pengene gått til noen eller noe som vi liker, ville avtalen hatt mindre hensikt. Noen elsker jo å gi penger til gode formål! Hvis vi hadde gitt pengene til noen som vi kjenner, kan det være at vi hadde fått gjenytelser. Jeg skal være forsiktig med å si hva som ville ha vært mest effektivt i mitt tilfelle, men ”Folkeaksjonen for bedre Nav-ytelser for ungdom som dropper ut av videregående”, ”Ja til vindmøller” og ”Ja til søndagsåpne butikker” er gode kandidater. Man bør heller ikke velge gode venner til å

være dommere. De kan være for snille. Det er bedre å velge noen som godter seg litt hvis man ryker...

Noen som legger inn avtaler på Stickk.com, auksjonerer bort retten til å få pengene som man betaler i ”bøter”. Den som fant på dette, var visst en i New Zealand som skulle slutte å røyke. Summen var \$ 100 per sigarett. Han hadde også lagt ut et opptak der han kastet en tent sigarett opp i luften, og fanget den med leppene. Han var altså storryker! Men så skulle han ha barn, og ville slutte. Det geniale med å auksjonere bort retten til pengene, er at man får inn penger, og samtidig taper like mye på å bryte avtalen. Det har altså ingen konsekvenser for ”behandlingen”, for å si det høytidelig. Venner bør ikke delta på auksjonen!



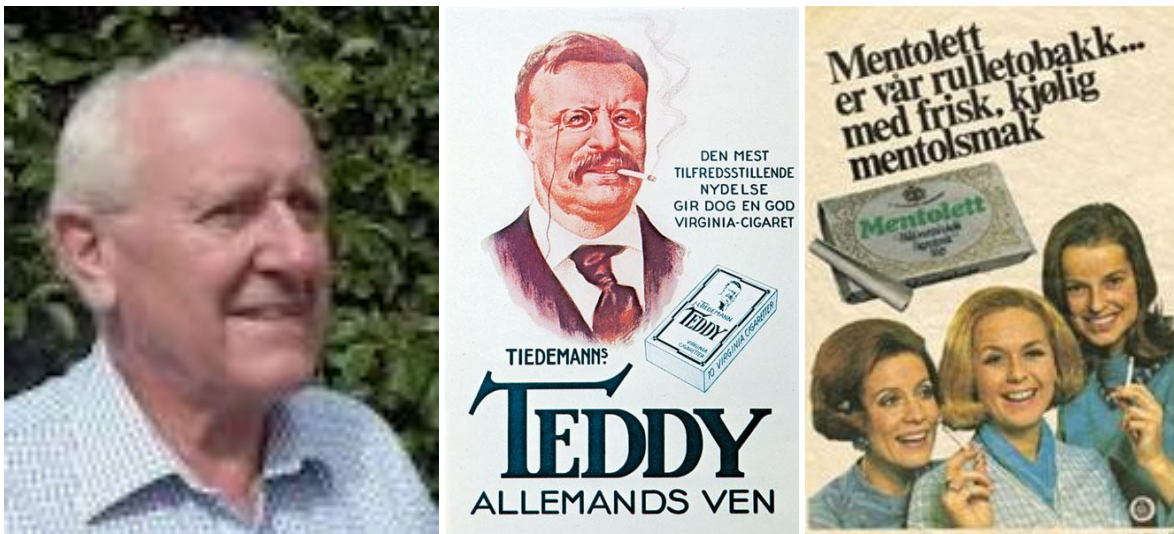
Her er vi på ”Avdeling for røykeavvenning” på Stickk.com.

Ayres hadde også et morsomt eksempel på mer ad hoc-atferdsavtaler i dagliglivet. Den engelske avisen The Independent ville intervju ham. En navngitt journalist i avisen hadde gjort tre intervjuavtaler med Ayres, men journalisten hadde brutt alle, og Ayres begynte å gå lei. Men journalisten var ikke snauere enn at han gjorde en fjerde avtale. Da sendte Ayres en e-post med følgende tekst til journalisten: ”Du betaler \$ 500 til hvis du ikke har ringt meg innen kl. 10.05.” Journalisten svarte: ”Jeg ringer innen kl. 10.05”, men ingen telefon kom. Ayres mente at jussen var klar på at journalistens svar var en aksept av betingelsene, og at han ville ha vunnet en rettssak, men gjorde ikke noe med det. Kanskje skulle han ha gjort det, for å vise avtalers makt?

Hvis noen ”insidere” på ABAI skulle ha snakket om noen i nærheten av atferdsavtaler, hadde de vel teoretisert det i hjel. Det hadde sittet tre personer i salen, og klødd seg i hodet og forstått deler av det som ble sagt. Levende og praktiske eksempler ville ha glimret med sitt fravær. I det hele tatt har jeg knapt hørt om atferdsavtaler på ABAI. Dét er merkelig, når vi tenker på hvilket nyttig virkemiddel det er. Kanskje temaet er for praktisk og enkelt til å pirre forskeres interesse? Uansett gir stickk.com full støtte til ”hedmarksmodellen”: Det enkleste er det beste, eller: ”Når nøden er størst, er den atferdsanalytiske hjelpen nærmest.”

Selv om Stickk.com er en nyskaping, er ikke atferdsavtaler à la Stickk.com noe absolutt nytt. Til alle tider har det forekommet veddemål der én part har veddet på at han eller hun skal gjennomføre mer eller mindre drastiske atferdsendringer, og til alle tider er det lovet belønninger for det samme. For ca. 15 år siden hørte jeg et foredrag av psykolog Per

Schioldborg, pensjonert professor i sosialpsykologi ved Universitetet i Oslo. Han har jobbet mye med helsepsykologi, og kanskje mest av alt med tiltak mot røyking, og har offentlig tatt til orde for tydelige virkemidler i så måte. Her i landet var han tidlig ute med å forstå at evinnelige ”holdningskampanjer” knapt hadde effekt, og at amerikanerne var inne på noe: Skal man bekjempe røyking, må røyking gjøres dyrt, tungvint og lavstatus. Også i behandling av personer som vil slutte å røyke, har han vært tilhenger av å kalle en spade for en spade: Ifølge et opplegg som han presenterte, skulle den som ville slutte å røyke, blant annet samle sneiper og ha dem på et glass. Når røykesuget kom, skulle han eller hun lukte på den forferdelige stanken. I foredraget som jeg hørte, la Schioldborg fram eksempler på behandling av røykere. Ett tiltak for én klient var å donere kr. 50000,-, som var enda mer penger da, til et formål som klienten mislikte, som på Stickk.com. Det var også en klient som ville si fra seg noe av samværsretten hvis vedkommende sprakk. Man får ikke omelett uten å knuse egg.



Røykebekjemper Per Schioldborg til venstre, og det han vil bekjempe til høyre. Teddyreklamen er fra 1930-tallet, og mentolettreklamen er fra 1960-tallet. Den siste husker jeg godt.



”Jeg vil skilles hvis jeg ikke slipper den stanken, sa kona til mannen, som bleknet ved tanken. Men så kom det Petterøe’s blanding i pipa, og reddet var mannen fra skilsmisseknipa.” Så het det i en reklamefilm på 1960-tallet, neppe helt etter Per Schioldborgs hjerte.

Det er altså ingen tvil om at atferdsavtaler kan være bra saker, og at de bør ha sin plass. Avtaler er også noe universelt som vi møter til daglig, og som alle har erfaring med.

Avtaler er rett og slett såre naturlig. Derfor er det ikke overraskende at noen klarer seg uten profesjonell hjelp når de skal løse sine problemer, i alle fall ikke når de klarer å pønske ut en god atferdsavtale. Jeg tenker blant annet på en ungdom som nylig ble henvist til oss, fra vår kjære barne- og ungdomspsykiatri. Det var ikke måte på problemer: Gutten var aggressiv, og ikke til å ha i hus for mor og søsken. Det var nesten så jeg grudde meg for å ta fatt på saken, og til å ha det første møtet med mor. Det var heller ingen tvil om at det hadde vært problemer. Men i mangel på praktisk hjelp fra de som skal yte slikt, hadde mor funnet på noe som var både enkelt og effektivt: Gutten hadde rett og slett fått beskjed om at han ikke kunne bo hjemme med mor og søsken lenger, hvis han ikke sluttet med vold. Dette fungerte så det suste. Jeg tviler på at hun hadde lest en setning atferdsanalyse. Hun hadde også fordelen av ikke å være indoktrinert med at vi for all del ikke skal straffe. Men når personen har alle muligheter til å avstå fra uheldige handlinger, hva er så farlig med å la personen tape på slik atferd? Mor hadde altså løst problemet mer eller mindre selv, før vi rakk å komme på banen. I stedet for en omfattende klientsak, ble det nærmest en ikke-sak.

Mors holdning, for ikke å si løsning, sto i kontrast til en faglig holdning som jeg møtte for en stund siden: En miljøterapeut hadde å gjøre med en mann som det ikke var lett å stoppe i å utagere. Jeg lanserte derfor en enkel atferdsavtale som en mulighet, og tok til orde for å undersøke dette nærmere. Men terapeuten mente at en slik løsning var ”filosofisk feil”, hva nå dét måtte bety. Alternativene til atferdsavtaler ville enkelt sagt ha vært å la mannen ture fram som han ville, eller å konfrontere ham fysisk. Terapeuten må altså ha vurdert dette som ”filosofisk riktigere”. Kanskje er dette en indikasjon på at noen som utdannes i dag, har fått overdoser av etikk og filosofi, men er sultefôret på praktiske løsninger?

Da får dere ha en filosofisk sommer, men husk å gjøre de rette avtaler.

14. juni 2012

Børge Holden



Killingen skal til seters og gjøre seg fet i sommer, selv om den neppe blir så stor som selveste bukken. Begge to hører hjemme på garden Milo i Øystre Slidre, og setra, eller stølen, som det heter i Valdres, ligger på Rabalen!