

Honden helpen graag als ze je maar begrijpen.

Elian Hattinga van 't Sant

Onderzoek naar 'prosociaal' gedrag bij dieren heeft de laatste jaren een enorme vlucht genomen. Gedrag wordt prosociaal genoemd wanneer een dier/mens vrijwillig iets doet waar een ander dier/mens - of een groep dieren/mensen - baat bij heeft of voordeel van ondervindt. Het kan daarbij gaan om troosten, iets delen, informatie verschaffen of helpen met iets. Op dit laatste richt een zeer recent onderzoek van Bräuer, Schönefeld en Call (2013) zich.

Helpen

Nu worden honden al eeuwen ingezet om mensen te helpen bij het hoeden van hun vee, bij het bewaken van hun bezittingen en bij het verwerven van voedsel (jacht). Ze doen dienst als blinde geleidehond, als reddingshond of als hulphond. Vraag aan een willekeurige voorbijganger of honden mensen helpen en hij zal dat waarschijnlijk positief beantwoorden.

Je hebt echter helpen en helpen. Je kunt bijvoorbeeld een ander helpen omdat het moet – je krijgt een opdracht of een dienstbevel - of omdat het je direct zelf wat oplevert – je krijgt er bijvoorbeeld een beloning of salaris voor. Je kunt een ander echter ook helpen, zomaar uit jezelf, omdat je zelf gewoon graag wilt helpen zonder dat het je gelijk wat oplevert.

Exclusief menselijk

Er is heel lang gedacht dat dit laatste – een intrinsieke motivatie om te willen helpen - een exclusief menselijke eigenschap was. Kinderen beginnen hiermee vanaf de leeftijd van 14 maanden en doen dit vanaf 18 maanden in verschillende situaties. Ze rapen bijvoorbeeld iets dat per ongeluk op de grond is gevallen voor je op, of ze doen de deur open voor je als je dat zelf niet kunt, of ze vertellen je waar iets verstopt is. Tastbare beloningen zijn daarvoor niet nodig, noch om het gedrag uit te lokken noch om het in stand te houden. Sterker nog, kinderen die beloond werden voor het helpen, deden dit minder vaak dan kinderen die dat niet werden.

Perforator

Uit onderzoek van Kaminsky en collega's (2011) bleek al dat honden net als kinderen mensen best willen helpen, zelfs als ze daar niet direct voordeel van ondervinden. Zo hielpen ze mensen, vooral hun eigenaar, objecten te vinden die voor henzelf absoluut niet interessant waren, zoals een perforator, een niertang of een schaar. Deze voorwerpen waren verstopt in een van meerdere vaste verstopplaatsen in aanwezigheid van de hond terwijl de 'hulpbehoevende' mens afwezig was. Ook bleek uit het onderzoek dat de honden zelfs na langere tijd gemotiveerd blijven om mensen te helpen terwijl het ze niets oplevert – dit in tegenstelling tot chimpansees.

Begrijpen

De motivatie om te willen helpen is echter niet voldoende om een ander ook daadwerkelijk effectief te kunnen helpen. Het is ook nodig dat je begrijpt dat de ander hulp nodig heeft en vooral wat voor soort hulp hij nodig heeft. Nu zijn honden doordat ze al 15.000 jaar lang hun leven met mensen delen, bijzonder bedreven in het lezen van het sociale gedrag en de lichaamstaal van mensen. De honden uit Kaminsky's onderzoek lieten dan ook merken door

een van de verstoppplaatsen aan te wijzen dat ze begrepen dat de mensen een bepaald soort hulp nodig hadden en iets van hen verwachten. Ze reageerden dus overeenkomstig het gedrag en de verzoeken van de mensen.

Onduidelijk

Doordat ze slechts in 15% van de gevallen de juiste verstoppplaats aanwezen, bleef in dit onderzoek echter onduidelijk of de honden wel echt begrepen waar het om ging. Misschien deden ze alleen maar wat, omdat honden nu eenmaal getraind zijn om bepaalde commando's op te volgen of geconditioneerd zijn om in een bepaalde situatie op een bepaalde manier te reageren. Maar het kon ook zijn dat de honden niet goed begrepen wat ze moesten doen door de manier waarop mensen communiceerden. Hoe dan ook, het bleef hierdoor nog steeds onduidelijk of honden mensen hielpen om te helpen.

Sleutel

Bräuer en collega's besloten zich vervolgens te richten op de manier waarop de mensen de honden probeerden duidelijk te maken wat voor soort hulp ze nodig hadden. Ze zetten een proef op waarbij een mens de hulp van de hond nodig had om een met plexiglas wanden afgesloten ruimte binnen te gaan waar een sleutel lag. De hond kon de mens helpen om bij de sleutel te komen door op een knop te duwen waarmee de 1,20 meter hoge deur naar de ruimte openging. De honden – gewone huishonden van allerlei rassen tussen de 1 en 9 jaar - hadden het openmaken van de deur al apart proefondervindelijk geleerd (dus zonder dat er een apart commando aan was verbonden of dat de hond er verbaal voor was beloond): door op de knop te duwen konden zij bij lekker voer komen in de plexiglas ruimte.

De gedachte achter het experiment was, dat als de honden echt zouden begrijpen dat de mens bij de sleutel wilde komen en zij echt gemotiveerd waren om te helpen bij iets dat hen zelf zichtbaar niets opleverde (een sleutel), ze de deur open zouden doen.

Manieren van communiceren

Er werd op allerlei verschillende manieren getracht om aan de honden duidelijk te maken dat de mens bij de sleutel wilde komen. Sommige experimenten werden bovendien zowel met een vreemde, als met de eigenaar van de hond uitgevoerd, om te kijken of dit verschil uitmaakte.

1a. De mens keek naar de sleutel op de grond in de plexiglas ruimte, duwde tegen/rammelde aan de deur, en reikte over de deur heen naar de op de grond liggende, voor de hond duidelijk zichtbare sleutel. De volgorde stond daarbij vast: 10 seconden kijken, 10 seconden duwen/rammelen, 10 seconden kijken, 10 seconden reiken, 10 seconden kijken, 10 seconden duwen/rammelen. Er werd daarbij geen enkel stem- of oogcontact met de hond gemaakt.

1b Was hetzelfde als 1a maar nu werd het kijken steeds 20 seconden gedaan.

2. Hier werd het zelfde gedaan als bij 1a, maar tijdens het kijken en reiken, keek de mens afwisselend naar de hond en naar de sleutel.
3. Hier werd hetzelfde gedaan als bij 2, maar nu praatte de mens er met hoge stem in vaste volgorde bij als ze naar de sleutel keek, zonder overigens de naam van de hond te noemen: "Waar is mijn sleutel? O daar is mijn sleutel. Hoe kan ik er nu bij komen? Hoe komt die sleutel daar? Normaal is de deur niet dicht!"
4. Hier werd hetzelfde gedaan als bij 2, maar tijdens het kijken wees de mens ook een keer naar de knop waarmee de deur werd opengemaakt zonder daarbij de hond aan te kijken.

5. Weer hetzelfde als bij 2, maar nu werd door de mens wanneer ze naar de deur liep en naar de sleutel reikte op commandotoon 'Open' gezegd. (Dit commando kende de hond niet; men wilde alleen weten of de hond op een commandotoon zou reageren)
6. De mens mocht nu alles naar eigen inzicht zonder vaste volgorde doen om de hond duidelijk te maken dat zij de sleutel wilde hebben. Wijzen naar de sleutel, wijzen naar de deur, de hond roepen of zijn naam noemen, bij de hond gaan zitten, tegen hem praten etc. Het enige wat niet mocht, was commando's geven, naar de knop wijzen en andere zinnen gebruiken dan: 'Maak de deur eens open! Kom eens kijken! Ik wil mijn sleutel! Waar is mijn sleutel? Hoe kom ik daar?'

Er werden ook nog twee controle situaties ingevoegd:

7. Om te kijken of de hond wel gemotiveerd was om op de knop te duwen, werd er een keer voer in de plexiglas ruimte gezet, terwijl de mens op een stoel een boekje ging zitten lezen en geen enkele aandacht aan de hond besteedde.
8. Om te kijken of de hond niet geleerd had om op de knop te drukken als er een mens aanwezig was in de testruimte, ongeacht of die om hulp vroeg of niet, ging de mens na binnenkomst een boekje zitten lezen zonder op de hond te letten.

Resultaten

Uit deze experimenten kwamen een aantal opmerkelijke zaken. Zo waren de honden veel vaker gemotiveerd om de deur te openen als er voor hen zelf wat (voer) te halen was, dan wanneer er alleen een sleutel lag en de mens zich volgens een vast patroon gedroeg (manier 1 t/m 5). Lag er voer, dan deden ze in 86% van de gevallen de deur open, anders maar in ongeveer 30%. Werd er op een gewone toon bij gepraat (manier 3) dan deden de honden de deur wat vaker open (zo'n 40%), maar werd op een commandotoon gepraat (manier 5) dan zakte de bereidheid tot iets boven de 20%! Opvallend was ook dat de honden bij het horen van de commandotoon opmerkelijk vaak gingen zitten of zelfs liggen (ongeveer 35%)! Iets dat ze bij de andere manieren nauwelijks deden (5%). Alleen als er gewoon tegen hen werd gepraat deden ze het wat vaker (10%).

De honden deden in ruim 20% van de gevallen ook de deur open als daar helemaal niet om werd gevraagd en de mens een boekje zat te lezen. Werd er naar de knop gewezen dan steeg het aantal malen dat ze de deur open deden naar ruim 50%.

Maar het meest opmerkelijke was dat als de mens op zijn eigen manier om hulp vroeg (manier 6) de honden even vaak de deur open deden als wanneer er voer lag (meer dan 80%), Daarbij maakte het geen significant verschil of een vreemde of de eigenaar om hulp vroeg.

Algemene conclusies.

Uit het onderzoek blijkt dat honden intrinsiek gemotiveerd zijn om mensen te helpen, ook als er voor hen niets te halen valt, mits ze maar begrijpen wat de mens van ze wil. Als dat het geval was deden ze even vaak de deur open voor een mens als voor zichzelf, ongeacht of deze mens hun eigenaar of een vreemde was. Ze bleven dit ook doen, terwijl ze er op geen enkele wijze voor beloond werden.

Wat ervoor zorgde dat de honden de mens begrepen waren twee dingen: het wijzen naar de drukknop en het op een natuurlijke manier communiceren met de hond. Hoewel de mensen daarbij grofweg dezelfde communicatie gebruikten, zoals praten en wijzen naar de sleutel, is het verschil met het onnatuurlijke communiceren volgens een vast patroon, dat er bij een natuurlijke manier van communiceren een werkelijke interactie is. Daarbij reageren

zowel de hond als de mens op elkaars gedrag en kan de mens ook steeds inspelen op de reacties van de hond.

Hoewel uit eerder onderzoek is gebleken dat honden de blik van mensen volgen, bleek het wijzen naar de sleutel of de drukknop, in combinatie met kijken, veel beter door de honden begrepen te worden dan het alleen ernaar kijken. Dit komt overeen met tal van eerdere onderzoeken, van onder andere Miklosi en van Hare en hun collega's, waaruit steeds naar voren kwam dat honden – in tegenstelling tot wolven - al vanaf zeer jonge leeftijd snappen dat het kijken naar iets in combinatie met het aanwijzen van iets door mensen informatie-overdracht is.

De verklaring voor het veelvuldig gaan zitten en liggen als er op commandotoon werd gesproken terwijl er voor de hond klaarblijkelijk een duidelijke context ontbrak, zoeken de onderzoekers in de frustratie en verwarring bij de hond: de hond wil wel, maar begrijpt niet wat hij moet doen en blokkeert.

Resumerend: implicaties voor trainers en eigenaren.

Het onderzoek van Bräuer en collega's is van belang voor alle trainers en eigenaren van honden. Het laat zien dat honden uit zichzelf graag willen 'helpen' en dus ook best willen doen wat de trainer van ze vraagt. Als ze iets vervolgens niet doen, zal dit waarschijnlijk vaker voortkomen uit onbegrip, dan uit onwil. Het eindeloos herhalen van een commando zonder dat de hond ondertussen duidelijk wordt gemaakt wat de bedoeling is, heeft dan geen zin. Het heeft alleen maar tot gevolg dat de hond afhaakt.

Hoewel honden intelligent zijn en veel kunnen begrijpen, is het belangrijk dat ze steeds duidelijk wordt 'uitgelegd' wat de bedoeling is, ook al beheersen ze op zich een bepaalde vaardigheid al. Een statische houding met weinig expressie van de trainer gecombineerd met op commandotoon uitgesproken commando's zijn daarvoor zeker niet de beste manier. Een natuurlijke, vriendelijke, interactieve manier van communiceren waarbij ingespeeld wordt op wat de hond doet, is daarentegen wel effectief, vooral als door middel van kijken en aanwijzen getoond wordt wat de bedoeling is.

Er zijn gelukkig al veel eigenaren en trainers die al zo met hun hond omgaan. De *lure-reward* methode van Ian Dunbar (zie artikel elders in dit blad) komt een heel eind in die richting. Ondanks dat kan voor iedereen nog eens goed nadenken of je hond je wel begrepen heeft voor je boos wordt, vast geen kwaad.

Wetenschappelijke literatuur:

Bräuer, J., Schöneveld, K. & Call, J. (2013). When do dogs help humans? *Applied Animal Behaviour Science* 148 (1), 138-149.

Kaminsky, J. et al. (2011). Dogs (*Canis familiaris*) communicate with humans to request but not to inform. *Animal Behaviour* 82 (4), 651-658.