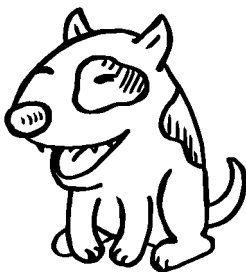




Карен Прайор

Не рычите на собаку!



БОМБОРА™

Москва 2018

УДК 159.922.1
ББК 88.53
П68

Karen Pryor
DON'T SHOOT THE DOG!
THE NEW ART OF TEACHING AND TRAINING

Художественное оформление *Е. Анисина*

Перевод *Т. Новиковой*

Прайор, Карен.
П68 Не рычите на собаку! Книга о дрессировке людей, животных и самого себя! / Карен Прайор ; [пер. с англ. Т. О. Новиковой]. — Москва : Издательство «Э», 2018. — 256 с. — (Психология влияния).

ISBN 978-5-699-96429-1

Эта гениальная книга уже помогла 4 000 000 читателей во всем мире улучшить свои отношения с окружающими. В ней Карен Прайор предлагает простую и потрясающе эффективную методику, которая позволяет побудить кого угодно поступать так, как вам хочется. И дело не в коварных манипуляциях, гипнозе или эмоциональном шантаже. Дело в системе положительного и отрицательного подкрепления — самом надежном и действенном подходе к влиянию на поведение других. Благодаря этой книге вы узнаете:

как заставить супруга раз и навсегда перестать ворчать;

как научить трехлетнего ребенка вести себя прилично на людях;

как объяснить кошке, что не надо залезать на кухонный стол;

как подвигнуть начальника регулярно повышать вам зарплату;

как добиться сверхрезультатов в любой деятельности — от занятий спортом до сочинения стихов.

«Не рычите на собаку!» — одна из тех редких книг, которая способна сделать вас гораздо эффективнее, успешнее и счастливее. Это книга, которую нельзя не прочитать.

УДК 159.922.1
ББК 88.53

ISBN 978-5-699-96429-1

Copyright © Karen Pryor, 1984, 1999
© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2017
© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2018

«Эта великолепная, доступная и чрезвычайно полезная книга предназначена для тех, кто хочет понять или изменить поведение животного — идет ли речь о постоянно лающей собаке, шумном соседе, злобном коте — или свое собственное и свои дурные привычки».

Кэрл Тэврис, автор книги «Гнев»

«Карен Прайор объясняет, почему наказание и насильственные попытки заставить людей измениться так часто заканчиваются полным провалом. Она описывает конкретные методы, которые действительно работают. Эта книга в гораздо большей степени связана с человеческими отношениями, чем все проникнутые добрыми побуждениями, но абсолютно неопределенные призывы любить вредных соседей или становиться лучше. Прайор показывает, как можно перейти от *намерений* к *результатам*».

Кэрл Тэврис, автор книги «Гнев»

«Карен Прайор была пионером... Каждый, кто хочет более эффективно воспитывать детей, изменить собственное поведение или учить других, сочтет ее книгу очень полезной».

Б. Ф. Скиннер

«Книга «Не рычите на собаку!» открыла мне глаза. Я всем сердцем понял, как нужно общаться с моими собаками, а также с клиентами и учениками».

Ли Ливингуд, руководитель Центра дрессировки

«Карен обладает уникальным даром. Она научила нас пользоваться положительным подкреплением не только для дрессировки наших животных, но и в обычной, повседневной жизни».

*Тереза Лойя, директор Центра подготовки
собак-компаньонов*

«Эта книга оказала огромное влияние на то, как я общаюсь со своими учениками — и людьми, и собаками, не говоря уже о друзьях, коллегах и собственном муже».

*Элизабет Тесель, профессиональный дрессировщик
и консультант по литературной подготовке*

ПОСВЯЩАЕТСЯ

*моей матери, Салли Ондек, моей мачехе, Рикки Уайли,
и Уинифрид Старли, моей наставнице и подруге*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Благодарность	11
Предисловие	13
1. Подкрепление: Лучше чем вознаграждение	24
Из этой главы вы узнаете о жестокости адвокатов с Уолл-стрит; о том, как нужно и как не нужно покупать подарки и говорить комплименты; о вредной горилле, завистливой панде и грубом подростке (имеется в виду автор этой книги); об азартных играх, привычке грызть карандаши, о болезненном пристрастии к шпилькам и других вредных привычках; о том, как справиться с придирчивым учителем или начальником-брюзгой, чтобы они даже не поняли, что вы сделали; и о многом, многом другом...	
2. Формирование: Идеальное поведение без напряжения и боли	68
Из этой главы вы узнаете о том, как дирижировать оперой; как загнать мяч в лунку и справиться с жалобой; о салонных играх для дрессировщиков, о китах-убийцах и говорящем шимпанзе Ниме Шимпски; о том, почему кошки застревают на деревьях и как обучить цыпленка.	
3. Управление с помощью стимулов: Взаимодействие без принуждения	111
Из этой главы вы узнаете о приказах, командах, просьбах, сигналах, намеках и словах; о том, что из этого работает, а что нет; о том, что такое дисциплина, кто добивается подчинения и почему; о том, как перестать кричать на своих детей; о танцах,	

командных упражнениях, восточных единоборствах и других видах занятий, где можно использовать управление с помощью стимулов.

Глава 4. Отучение: Избавление от нежелательного поведения . . 151

Из этой главы вы узнаете о восьми способах избавления от нежелательного поведения; о том, как перевоспитать неаккуратного соседа по комнате или брехливую собаку; о том, как научиться играть в теннис и избавиться от вредной зависимости.

Глава 5. Подкрепление в реальной жизни 208

Из этой главы вы узнаете о том, что все это значит; о чтении мыслей и подготовке олимпийских команд; о том, как счастье может повлиять на прибыль компании и как общаться с другими правительствами; а также о других практических применениях теории подкрепления.

Глава 6. Кликер-тренинг: Новая технология 229

Из этой главы вы узнаете о том, что владельцы собак во всем мире забывают об электрошоке и выбирают кликеры; о долгосрочных преимуществах кликера — ускорении обучения, точности, надежности, эффективном общении и о том, что это просто забавно; о проблемах Интернета, соблазнительных лошадках и программе подготовки пилотов; об аутизме и изменении мира одним кликом.

Об авторе 253

БЛАГОДАРНОСТЬ

Я бы хотела поблагодарить Мюррея и Риту Сидман за их дружбу и поддержку, а также за бесценный редакторский опыт Мюррея и его комментарии к первому и последующим изданиям этой книги. Благодаря его мудрой и теплой поддержке мне удалось подготовить (я надеюсь) более полезное новое издание. Все же допущенные ошибки (новые и старые) — это лишь мой промах.

Мне бы хотелось поблагодарить Филадельфия Хайнлайна за приглашение выступить на конференции АВА в 1992 году. Это событие открыло передо мной новые пути. Элли Рис заставила меня относиться к себе и своей работе более серьезно. Мирна Либби и Винсент Стралли дали мне возможность поработать в детском центре Новой Англии, а Кеннет Норрис научил меня дрессировать дельфинов и впервые ввел меня в этот удивительный мир. Я бесконечно благодарна всем этим людям.

Я хочу поблагодарить Джона Линдберга, Гэри и Мишель Уилкс за те семинары, которые мы провели вместе в Соединенных Штатах и Канаде в начале 90-х годов. Это была очень напряженная, но увлекательная работа. Я многое узнала об интереснейшей проблеме обучения тренеров.

С того времени сообщество кликер-тренеров постоянно расширяло и развивало этот метод применения поведенческой науки. Я столкнулась с блестящими, творческими и очень доб-

рыми людьми. Я особенно благодарна Кэтлин Уивер, которая продолжает работать над самым лучшим интернет-сайтом, какой мне только известен. Хочу поблагодарить Кэтлин Чин, организатора и спонсора множества полезнейших семинаров и конференций. Я благодарна множеству новаторов кликер-тренинга, и в особенности Коралли Бурмастер (выставочные собаки и лошади), Стиву Уайту (полицейские собаки), Кэролайн Кларк и ее сотрудникам (домашние животные), Моргану Спектору (послушание), Александре Керленд (лошади), Диане Хильярд (служебные и выставочные собаки), Мелинде Миллер (лошади), Лане Митчелл (пастушьи собаки), Стиву Лайману (охотничьи птицы), Джиму и Эми Логанам (ламы), Мирне Либби (дети), Майклу Прайору (взрослые) и Бобу и Мэриан Бэйли (люди и животные всех возрастов). Следующий этап еще только начинается. Как отрадно иметь столько друзей и коллег, которые движутся по тому же пути!

ПРЕДИСЛОВИЕ

Эта книга о том, как научить любого — человека или животное, молодого или старого, себя или других — делать то, что можно и нужно. Как отучить кошку прыгать на кухонный стол и как заставить бабушку перестать пилить всех вокруг. Как повлиять на поведение детей, начальников, друзей и домашних животных. Как научиться хорошо играть в теннис или гольф и как улучшить математические способности и память. Всего этого можно добиться с помощью принципов подкрепления.

Эти принципы — настоящие законы. Они ничем не отличаются от законов физики. Эти законы описывают все ситуации обучения точно так же, как падение яблока описывается законом всемирного тяготения. Когда бы мы ни пытались изменить поведение — собственное или другого человека, — мы всегда используем эти законы, даже если сами этого не осознаем.

Обычно мы пользуемся этими законами неправильно. Мы угрожаем, спорим, принуждаем, лишаем чего-либо. Мы набрасываемся на окружающих, когда ситуация складывается не так, как нам хотелось бы, и упускаем возможность похвалить за правильные действия. Мы грубы и нетерпеливы с собственными детьми, друг с другом и даже с самими собой. Но наши грубость и нетерпение вызывают в нас чувство вины. Мы догадываемся, что с помощью других методов можно достичь

желанной цели гораздо быстрее и без неприятностей. Но мы ничего не знаем об этих методах. Мы просто не владем теми методами, которыми пользуются современные дрессировщики, отлично осознающие силу *положительного подкрепления*.

КАКОВА БЫ НИ БЫЛА
ЗАДАЧА ДРЕССИРОВКИ —
НУЖНО ЛИ ВАМ ЗАСТА-
ВИТЬ ЧЕТЫРЕХЛЕТНЕГО
МАЛЫША ВЕСТИ СЕБЯ
НА ЛЮДЯХ ПРИЛИЧНО,
УТИХОМИРИТЬ ВЕСЕЛОГО
ЩЕНКА, ВЫУЧИТЬ СТИ-
ХОТВОРЕНИЕ, — С ПОМО-
ЩЬЮ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО
ПОДКРЕПЛЕНИЯ ВЫ ДОБЬ-
ТЕСЬ ЕЕ БЫСТРЕЕ.

Законы подкрепления просты: вы можете написать их на доске за десять минут и выучить за час. Гораздо сложнее применять эти законы на практике. Обучение с помощью подкрепления подобно игре, а результат зависит от скорости мышления.

Дрессировщиком и учителем может стать любой. Некоторые добиваются успеха с самого начала. И для этого не требуется особого терпения, или силы характера, или умения общаться с животными и детьми, или того, что цирковой дрессировщик Фрэнк Бак называл «силой человеческого взгляда». *Нужно просто понимать, что вы делаете.*

Всегда были люди, обладающие интуитивным пониманием того, как следует применять законы тренировки. Их мы называем одаренными учителями, блестящими командующими, великолепными тренерами чемпионов, гениальными дрессировщиками. Я наблюдала за рядом театральных режиссеров и дирижеров симфонических оркестров. Эти люди великолепно использовали прием подкрепления. Им не нужны были книги, где рассказывалось бы о преимуществах этих законов. Но для остальных людей, тех, кто никак не может справиться с неуправляемым щенком или постоянно конфликтует с коллегой или сыном, знание законов подкрепления может стать настоящим даром небес.

Подкрепление — это не система наград и наказаний. Современные специалисты вообще не используют подобных слов. Концепция награды и наказания несет в себе огромный груз эмоциональных ассоциаций и интерпретаций — желание, страх, вина, долг, запрет. Например, мы вознаграждаем других за то, что сделали сами, — мы покупаем мороженое ребенку, чтобы помириться с ним после сердитого выговора. Мы думаем, что знаем, какой должна быть награда: мороженое или похвала. Но некоторые не любят мороженое, а похвала в неподходящий момент или от неподходящего человека может больно ранить. В некоторых случаях учительская похвала обязательно вызывает неприязнь со стороны других учеников.

Мы рассчитываем на то, что люди будут поступать правильно и без награды. Дочь-подросток *должна* мыть посуду, потому что это ее домашняя обязанность. Мы злимся, когда дети или коллеги что-то ломают, воруют, опаздывают, грубят и т.п., потому что эти люди *должны* были знать, что такое поведение недопустимо. Мы наказываем спустя длительное время после нежелательного поступка — великолепным примером этого может служить судебный приговор за преступление. И такое событие может не оказать никакого влияния на будущее поведение, а остаться обычным возмездием. Тем не менее мы рассматриваем подобные наказания как *средство обучения*. Люди часто говорят: «Я дал ему урок».

Современная дрессировка с помощью подкрепления основывается вовсе не на «всеобщих убеждениях», а на законах поведенческой науки.

Здесь можно выделить два ключевых элемента: два события связаны в реальном времени — поведение порождает подкрепление, после чего желательное поведение повторяется гораздо чаще.