

# ЕЛЕНА БРОВКО

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ «НЕ  
РЫЧИТЕ НА СОБАКУ. О  
ДРЕССИРОВКЕ  
ЖИВОТНЫХ И ЛЮДЕЙ,  
И САМОГО СЕБЯ»

**Елена Бровко**  
**Краткое содержание**  
**«Не рычите на собаку. О**  
**дрессировке животных**  
**и людей, и самого себя»**  
**Серия «КнигиКратко»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=27360478](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27360478)*

*Библиотека "Главная мысль"; 2016*

**Аннотация**

**Этот текст – сокращенная версия книги «Не рычите на собаку. О дрессировке животных и людей, и самого себя».** Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Иногда, чтобы повлиять на другого человека, мы не можем придумать ничего лучше, чем ругаться, угрожать и лишать чего-нибудь ценного. «Не уберёшься в комнате, не пойдёшь гулять!» Другими словами, мы прибегаем к отрицательному подкреплению. Карен Прайор – дрессировщица касаток. В дельфинарии на Гавайях, где она работала, животных поощряли положительно – рыбой, поглаживаниями, игрушками или аплодисментами – и это приносило впечатляющие результаты.

Дрессировщица стала пробовать метод в других жизненных ситуациях – при воспитании детей, взаимодействии с коллегами, борьбе с вредными привычками – и убедилась, что положительное подкрепление всегда действует исключительно эффективно. Например, если вы отвечаете на звонки близких с радостью в голосе, тем самым вы их положительно подкрепляете. Очень вероятно, что они станут звонить чаще.

Эта книга о том, как применять положительное подкрепление и менять с его помощью поведение. Безусловно, тренировка – это не панацея от всех неприятностей. Она не поможет отучить ребёнка плакать (плач может быть сигналом более серьёзной проблемы), не спасёт от неудачной женитьбы, не вылечит от психического заболевания. Однако когда дело касается привычек, положительное подкрепление подходит как нельзя лучше.

Например, с помощью положительного подкрепления можно вылечить супруга от ворчливости, а детей от капризов; отвадить кошку прыгать на обеденный стол, а собаку попрошайничать во время обеда; сподвигнуть начальника регулярно индексировать вашу зарплату. Для этого нужно лишь подмечать поведение, которое вам нравится, и немедленно его подкреплять – элемент за элементом. Поведение постепенно изменится, незаметно для тех, кого вы «дрессируете». Этот способ работает лучше, чем крик и лишения. Подробности в нашем обзоре.

**Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги**

# **Авторский обзор по материалам книги «Не рычите на собаку. О дрессировке животных и людей, и самого себя» Карен Прайор**

Автор краткого обзора: *Елена Бровко*

## **Как влиять на поведение с помощью положительного подкрепления**

Иногда, чтобы повлиять на другого человека, мы не можем придумать ничего лучше, чем ругаться, угрожать и лишать чего-нибудь ценного. «Не уберёшься в комнате, не пойдёшь гулять!» Другими словами, мы прибегаем к отрицательному подкреплению. Карен Прайор – дрессировщица касаток. В дельфинарии на Гавайях, где она работала, животных поощряли положительно – рыбой, поглаживаниями, игрушками или аплодисментами – и это приносило впечатляющие результаты.

Дрессировщица стала пробовать метод в других жизненных ситуациях – при воспитании детей, взаимодействии с коллегами, борьбе с вредными привычками – и убедилась, что положительное подкрепление всегда действует исключительно эффективно. Например, если вы отвечаете на звонки близких с радостью в голосе, тем самым вы их положительно подкрепляете. Очень вероятно, что они станут звонить чаще.

Эта книга о том, как применять положительное подкрепление и менять с его помощью поведение. Безусловно, тренировка – это не панацея от всех неприятностей. Она не поможет отучить ребёнка плакать (плач может быть сигналом более серьёзной проблемы), не спасёт от неудачной женитьбы, не вылечит от психического заболевания. Однако когда дело касается *привычек*, положительное подкрепление подходит как нельзя лучше.

Например, с помощью положительного подкрепления можно вылечить супруга от ворчливости, а детей от капризов; отвадить кошку прыгать на обеденный стол, а собаку попрошайничать во время обеда; сподвигнуть начальника регулярно индексировать вашу зарплату. Для этого нужно лишь подмечать поведение, которое вам нравится, и немедленно его подкреплять – элемент за элементом. Поведение постепенно изменится, незаметно для тех, кого вы «дрессируете». Этот способ работает лучше, чем крик и лишения.

## *Биографическая справка*

**Карен Прайор** получила биологическое образование, много лет работала дрессировщицей в океанариуме «Жизнь моря», а также консультантом по дрессировке животных в Национальном зоопарке Вашингтона и дельфинариях по всему миру.

Итак, расскажем, что же советует Карен в своей книге.

Желательного поведения можно добиться двумя способами. Первый – положительное подкрепление – лакомство, похвала, любые приятные впечатления. Например, секретарь выбирает моменты, когда босс в хорошем расположении духа, и только тогда несёт бумаги на подпись. Постепенно босс начинает более дружелюбно общаться с секретарём, а во время подписания даже отпускает шутки. Секрет прост – благодаря стратегии секретаря босс «запомнил», что когда он подписывает бумаги, у него хорошее настроение, и теперь, видя секретаря с документами, невольно радуется.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.