



ПЛЮС 1 ПОБЕДА

КАРЕН ПРАЙОР
НЕ РЫЧИТЕ
НА СОБАКУ!

КНИГА О ДРЕССИРОВКЕ ЛЮДЕЙ, ЖИВОТНЫХ И САМОГО СЕБЯ



У МЕТОДИКИ
4 000 000
ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Карен Прайор
Не рычите на собаку! Книга
о дрессировке людей,
животных и самого себя
Серия «Психология. Плюс 1 победа»

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=39438421

Не рычите на собаку! Книга о дрессировке людей, животных и самого себя: Э; Москва; 2016

ISBN 978-5-699-92958-0, 978-5-699-33940-2

Аннотация

Проверенный временем бестселлер. Уникальная книга, которая способна сделать ваши взаимоотношения с любым человеком, животным и даже самим собой гораздо лучше. Карен Прайор предлагает гениально простую и эффективную методику, которая поможет вам научить кого угодно поступать так, как вам хочется. Речь не идёт о коварных манипуляциях, гипнозе и полном подчинении воли. Речь идёт о положительном подкреплении – самом надёжном и действенном способе влиять на поведение других.

Вы узнаете, как заставить супруга раз и навсегда перестать ворчать; как научить трёхлетнего ребёнка вести себя прилично;

как объяснить кошке, что не надо залезать на кухонный стол; как сподвигнуть начальника регулярно повышать вам зарплату; как улучшить свои собственные результаты в любой деятельности – от занятий спортом до сочинения стихов или избавиться от вредных привычек с помощью положительного подкрепления.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ	8
Предисловие	11
1. Подкрепление: Лучше чем вознаграждение	25
Что такое положительное подкрепление?	25
Отрицательное подкрепление	31
Время подачи подкрепления	37
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Карен Прайор

**Не рычите на собаку! Книга
о дрессировке людей,
животных и самого себя**

Karen Pryor

**DON'T SHOOT THE DOG!: THE NEW ART OF
TEACHING AND TRAINING**

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2014

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2016

*** * ***

«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».

Кэрол 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».

Кэрол 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

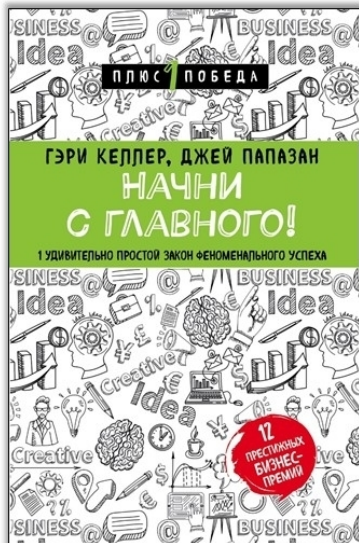
«Эта книга оказала огромное влияние на то, как я общаюсь со своими учениками – и людьми,

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

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ БЕСТСЕЛЛЕРЫ



Начни с главного! 1 удивительно простой закон феноменального успеха

Бестселлер «Начни с главного!..» заменит все книги по тайм-менеджменту и покажет вам кратчайший путь к достижению своих целей. Вы узнаете о том, как дисциплина и списки задач на самом деле влияют на работу, а также познакомитесь с 4 ворами вашей продуктивности. И самое главное – применение всего лишь одного удивительно простого закона, который лежит в основе любого успеха, поможет вам достигать выдающихся результатов один за другим.

Хватит быть хорошим! Как прекратить подстраиваться под других и стать счастливым

Боитесь говорить «нет»? Хватит игнорировать собственные потребности! Все беды от того, что мы так и норовим перекрыть себя под ожидания окружающих, считает Тома Д'Ансембур. Эта книга научит вас улучшать отношения с окружающими, оставаясь самим собой.

Ругаться нельзя мириться. Как прекращать и предотвращать конфликты

Что мешает нам избегать взаимных претензий и ссор? Можно ли улучшить уже испорченные отношения? И что для этого нужно сделать? В своей книге Дэвид Бернс отвечает на эти и многие другие вопросы. Известный американский психолог предлагает методику, которая помогла сохранить отношения миллионам людей по всему миру, вырваться

из заколдованного круга бесконечных скандалов, научиться проявлять нежность и уважение друг к другу. Это отличное практическое руководство для всех, кто хочет радоваться общению и жить в гармонии.

Договориться не проблема. Как добиваться своего без конфликтов и ненужных уступок

Эта книга – потрясающе увлекательное и одновременно простое руководство по любым переговорам. Не важно, идет ли речь о покупке международной корпорации или ремонте стиральной машинки: 9 методов Криса Восса, выдающегося специалиста ФБР по спасению заложников, работают во всех случаях. При любых условиях. При любых раскладах. Без необходимости идти на компромисс.

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 ви-

ны. 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 владеем теми методами, которыми пользуются современные дрессировщики, отлично осознающие силу *положительного подкрепления*.

Какова бы ни была задача дрессировки — нужно ли вам заставить четырехлетнего малыша вести себя на людях прилично, утихомирить веселого щенка, сплотить команду или выучить наизусть стихотворение, — с помощью положительного подкрепления вы добьетесь ее быстрее, лучше и даже веселее.

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.

Научно говоря, подкрепление – это событие, которое (а) происходит во время или сразу по завершении желательного поведения и (б) повышает вероятность повторения подобного поведения в будущем. Здесь можно выделить два ключевых элемента: два события связаны в реальном времени – поведение порождает подкрепление, – после чего желательное поведение повторяется гораздо чаще.

Подкрепление может быть *положительным* (то есть тем, что нравится ученику и чего он хочет: улыбка, поглаживание) или *отрицательным* (тем, чего ученик стремится избежать: рывок поводка или нахмуренное выражение лица). Самое важное – это *временная связь между событиями: проявляется поведение, проявляется и подкрепление*. Благодаря

ря этому желательное поведение повторяется гораздо чаще, а нежелательное исчезает быстрее. Такой прием работает в обоих направлениях, как петля обратной связи.

Если поведение не повторяется, значит, подкрепление произошло слишком рано или слишком поздно, а может быть, выбранный вами стимул не является подкреплением для данного субъекта.

Кроме того, хочу сказать, что между теорией подкрепления и практикой подкрепления существует серьезное различие. Исследования показывают, что приятные последствия любого поступка повышают вероятность его повторения. Это действительно так. Но на практике для того, чтобы достичь сенсационных результатов, которых ожидают тренеры и дрессировщики, подкрепление должно происходить *абсолютно синхронно* с поведением. Бинго! Сейчас! В реальном времени ученик должен точно понимать, что именно этот конкретный его поступок и вызвал подкрепление.

Современные дрессировщики разработали прекрасные приемы одновременного подкрепления: они используют сигнал-маркер для идентификации поведения. В новом издании книги «Не рычите на собаку!» я расскажу о законах подкрепления, некоторых практических способах применения этих законов в реальном мире и о стихийном движении, которое (по крайней мере, сейчас) называется «кликер-тренингом» и которое использует данные приемы в совершенно новой, неисследованной сфере.

Впервые я узнала о дрессировке с помощью положительных подкреплений на Гавайях. В 1963 году я работала тренером дельфинов в океанариуме «Си Лайф Парк». Собак и лошадей я тренировала с помощью традиционных методов, но работа с дельфинами оказалась совершенно иным делом. Тут нельзя было использовать поводок, уздечку или даже кулаки. Дельфины просто уплывали прочь. Положительное подкрепление – обычно корзина с рыбой – оставалось нашим единственным средством.

Психологи объяснили мне принципы обучения с помощью подкрепления. Искусству применения этих принципов на практике я научилась, работая с дельфинами. По образованию я была биологом. Меня всегда интересовало поведение животных. И теперь я была невероятно увлечена не столько самими дельфинами, сколько нашим общением – моим с дельфинами и дельфинов со мной – в процессе такого рода тренировки. То, чему меня научили дельфины, я применила в дрессировке других животных. И я начала замечать, что использую некоторые приемы в своей повседневной жизни.

Я, к примеру, перестала кричать на детей, потому что заметила, что крик не работает. Замечая желательное поведение и подкрепляя его в этот самый момент, я добивалась гораздо больших результатов и сохраняла мир в семье.

Под уроками, которые я получила в дельфинарии, скры-

вается реальная научная основа. В этой книге мы выйдем за пределы теории. Я отлично знаю, что ученые почти не рассказывают, а зачастую неправильно понимают правила применения научных теорий. Но фундаментальные законы существуют, и во время тренировки их следует учитывать.

Эту теорию называют модификацией поведения, теорией подкрепления, оперантным обусловливанием, бихевиоризмом, или бихевиористской психологией¹. Данная отрасль психологии многим обязана профессору Б. Ф. Скиннеру².

Я не знаю ни одной другой современной отрасли науки, которую бы так чернили, так неправильно понимали и истолковывали, применяли и использовали. Само имя Скиннера вызывает гнев у тех, кто пропагандирует «свободу воли» как основное качество, отличающее человека от животных. Для тех, кто воспитан в гуманистических традициях, манипуляция человеческим поведением с помощью определенных сознательных приемов кажется абсолютным злом, несмотря на тот очевидный факт, что все вокруг постоянно пытаются манипулировать поведением друг друга, прибегая при этом к любым средствам.

Пока гуманисты набрасывались на бихевиоризм и Скиннера с пылом, который сделал бы честь любому религиоз-

¹ Бихевиоризм (от англ. behaviour – поведение) – одно из основных направлений психологии, изучающее поведение человека и животных.

² Скиннер Беррес Фридерик (1904–1990) – американский психолог, профессор Гарвардского университета, который внес значительный вклад в теорию и методику обучения.

ному фанатику, бихевиоризм развился в серьезную отрасль психологии. Эта наука вошла в программу университетов, клиническую практику, о ней пишут в профессиональных журналах, проводят международные конгрессы, она стала основой доктрин и учений, ей посвящено огромное множество книг.

И это очень хорошо. Некоторые расстройства – например, аутизм – лечатся с помощью теории подкрепления гораздо лучше, чем другими способами. Многие психотерапевты добиваются больших успехов в решении эмоциональных проблем своих пациентов с помощью положительного подкрепления. Эффективность (по крайней мере, в определенных обстоятельствах) обычного изменения поведения без погружения в причины его появления привела к появлению новой отрасли семейной терапии. В рамках такой терапии рассматривается поведение каждого члена семьи, а не только лишь того, кто испытывает самые очевидные проблемы. И в таком подходе есть здравый смысл.

Обучающие машины и программируемые учебники, созданные на основе теории Скиннера, стали первыми попытками формализовать процесс обучения шаг за шагом и использовать положительное подкрепление при правильной реакции ученика. Первые механизмы были несовершенными, но именно благодаря им была создана система компьютеризованного обучения. Эта система очень занимательна в силу необычной природы подкреплений (фейерверки, тан-

цующие роботы) и высокоэффективна благодаря тому, что компьютер очень точно выбирает время. Программы подкрепления с использованием жетонов или фишек, которые можно накапливать, а потом обменивать на сладости, сигареты или привилегии, успешно применяются в психиатрических больницах и других подобных заведениях. Подкрепление эффективно применяется в программах аутотренинга по снижению веса и избавлению от вредных привычек. Эффективные образовательные системы, основанные на принципах подкрепления, успешно используются в наших школах. Интересный способ применения подкрепления для выработки физиологических реакций – биологическая обратная связь.

Ученые изучили самые тонкие аспекты обусловливания. Одно исследование, к примеру, показало, что, сделав таблицу для контроля собственного прогресса в рамках определенной программы, вы с большей вероятностью усвоите новые привычки, если будете каждый день полностью закрашивать квадратик таблицы, а не просто ставить в нем какую-то отметку.

Внимание к деталям имеет важные психологические обоснования, но человек не часто находит в этом пользу для тренинга. Тренинг – это «петля обратной связи», двустороннее общение, при котором событие на одном конце «петли» меняет события на другом конце. Типичная кибернетическая система обратной связи. Однако многие психологи по-прежнему рассматривают свою работу как нечто такое, что

они делают *по отношению* к субъекту, а не *вместе* с субъектом.

Для настоящего тренера своеобразные и неожиданные реакции любого субъекта являются самыми интересными и самыми полезными событиями процесса обучения, но почти любая экспериментальная работа направлена на игнорирование и минимизирование индивидуальных реакций. Разработка методов того, что Скиннер называл «*формированием*», то есть постепенным изменением поведения, и применение этих методов является творческим процессом. Но в психологической литературе мы находим множество абсолютно прозаичных, если не сказать неуклюжих, программ формирования. На мой взгляд, все они основаны на жестоких и необычных наказаниях. Недавно я прочла в одном из журналов статью о том, как отучить ребенка мочиться в постель. Родителям предлагалось не только установить датчики влажности в постели ребенка, но еще пригласить специалиста, чтобы тот провел с ребенком ночь! Авторы заметили, что такой подход обойдется семье довольно дорого. А чем он обернется для психики ребенка? Такое «поведенческое» решение равносильно тому, чтобы бить мух лопатой.

Шопенгауэр однажды сказал, что любую оригинальную идею сначала высмеивают, потом жестоко критикуют и, наконец, воспринимают как должное. Насколько я понимаю, теория подкрепления не составила исключения. Скиннера много лет высмеивали за то, что он демонстрировал фор-

мирование поведения на примере пары голубей, игравших в настольный теннис. Теплую, комфортную, самоочищающуюся и веселую колыбельку, которую он построил для своих маленьких дочерей, называли бесчеловечной «коробкой для младенцев», вещь аморальной и еретической. До сих пор ходят слухи о том, что его дочери сошли с ума, хотя обе они достигли больших успехов в своей профессии и стали замечательными людьми.

Сегодня многие образованные люди относятся к теории подкрепления как к чему-то такому, что все и так давно знают и понимают. На самом же деле большинство людей этого вовсе не понимает, иначе они не вели бы себя по отношению к окружающим так ужасно.

За годы, прошедшие со времени моей работы с дельфинами, я читала лекции и писала статьи о законах подкрепления в академических и профессиональных журналах, а также выступала перед широкой публикой. Я преподавала эти законы в старших классах, колледжах и магистратуре, рассказывала о них домохозяйкам и владельцам зоопарков, родным и друзьям. Я проводила семинары для тысяч владельцев собак и дрессировщиков, для ковбоев и тренеров. Я заметила, что принципы теории подкрепления постепенно проникают в общественное сознание. Голливудские дрессировщики называют использование положительного подкрепления «аффективной тренировкой» и применяют эти приемы для

того, чтобы добиться результатов, которых невозможно добиться силой. Вспомните хотя бы поведение свиней и других животных в фильме «Бейб». Сегодня многие олимпийские тренеры используют положительное подкрепление и формирование, вместо того чтобы полагаться на старомодное запугивание. И новые приемы приносят ощутимые результаты.

Однако никто еще не писал о правилах теории подкрепления так, чтобы ими можно было пользоваться в повседневной жизни, в обычных практических ситуациях. Поэтому я решила написать книгу о том, как я понимаю эти принципы, как они правильно и неправильно применяются в реальной жизни.

Теория подкрепления не решает всех проблем. С ее помощью не увеличить банковский счет, не спасти разрушающийся брак, не победить серьезное личностное расстройство. Если у вас плачет ребенок – это не проблема тренировки. Она требует иного решения. Некоторые виды поведения (и человека, и животных) имеют генетические компоненты, модифицировать которые трудно, а то и невозможно. Некоторые проблемы не стоят потраченного на них времени...

Но очень многие жизненные сложности, задачи и неприятности можно решить, правильно применив законы подкрепления.

Использование положительного подкрепления в одной ситуации может помочь вам эффективно применить тот же прием в другой. Когда я работала с дельфинами, один ис-

следователь едко заметил: «Людям нельзя позволять заводить детей, пока они не сумеют выдрессировать цыпленка». Он хотел сказать, что очень сложно добиться успеха с существом, к которому нельзя применить силу. В воспитании детей наказаний быть не должно. Жизненный опыт подскажет вам, как можно использовать подкрепление для выработки желательного поведения у ребенка.

Я заметила, что большинство тех, кто работал с дельфинами, кто привык применять положительное подкрепление в повседневной работе, так же хорошо ладили и с детьми. Дети этих людей были очень доброжелательными, вежливыми и спокойными. Я не гарантирую того, что и ваши дети станут такими же. Я не обещаю, что вы сразу добьетесь сногшибательных результатов или овладеете за три дня конкретными навыками. Вы просто *поймете фундаментальный принцип, лежащий в основе любого обучения*, и научитесь творчески применять его в различных ситуациях. Скорее всего вам удастся исправить то, что мучило вас уже очень давно, или продвинуться в какой-то желанной области. И если вы захотите, то сможете выдрессировать цыпленка.

В системе подкреплений должен быть естественный порядок. Главы моей книги расположены в том же порядке, в каком идет процесс обучения. Мы пойдем от простого к сложному. Именно в таком порядке люди обучаются проще всего и становятся хорошими тренерами и учителями. Я стремилась к тому, чтобы вы правильно поняли систему обучения

с помощью положительного подкрепления. Но применение этих принципов должно быть практическим. В каждой главе вы найдете примеры из реальной жизни. Не считайте описанные методы догмой, раз и навсегда определенными инструкциями. Относитесь к ним творчески.

1. Подкрепление: Лучше чем вознаграждение

Что такое положительное подкрепление?

Подкрепление – это нечто такое, что, происходя одновременно с поступком, ведет к повышению вероятности повторения этого поступка в будущем.

Запомните это утверждение. В этом заключается секрет успешной тренировки. Чтобы вы лучше его запомнили, повторю его еще раз.

Подкрепление – это нечто такое, что, происходя одновременно с поступком, ведет к повышению вероятности повторения этого поступка в будущем.

Существует два вида подкрепления: положительное и отрицательное. *Положительное подкрепление – это нечто желанное для субъекта*, то есть пища, ласка или похвала. *Отрицательное подкрепление – это то, чего субъект хочет избежать*, то есть удар, хмурое выражение лица, неприятный звук. (Звуковой сигнал в машине, который говорит о том, что вы не пристегнули ремень безопасности, является

отрицательным подкреплением.)

Поведение, которое уже проявляется, пусть даже нерегулярно, всегда можно закрепить с помощью положительного подкрепления.

Если вы позвали щенка, он пришел, и вы его приласкали, в будущем щенок будет подходить к вам с большим желанием. И для этого не потребуются дополнительной тренировки. Предположим, вы хотите, чтобы вам кто-то позвонил – ребенок, родитель, любимый человек. Если он не звонит, вы ничего не можете сделать. Запомните, что *подкрепить поведение, которое не проявляется, невозможно*. Если же во время желанного звонка вы проявляете радость и удовольствие, то тем самым положительно подкрепляете поведение звонящего и повышаете вероятность повторного звонка. (Разумеется, отрицательное подкрепление – «Почему ты мне никогда не звонишь? Почему я всегда должен звонить тебе сам?» – создает ситуацию, которой звонящий всеми силами постарается избежать в будущем. Своим поведением вы сами подталкиваете человека к тому, чтобы он перестал вам звонить.)

Простое положительное подкрепление поведения является самой элементарной частью такого рода тренинга. В научной литературе часто можно встретить выражения «использовались поведенческие методы» или «проблема была решена с помощью бихевиористского подхода». Все это, как правило, означает, что психологи отказались от ранее использованного метода и применили положительное подкрепление.

Это не значит, что они применили все приемы, описанные в моей книге. Они могли о них даже не знать.

Порой оказывается, что достаточно всего лишь перейти к положительному подкреплению. Такой метод, к примеру, может достаточно эффективно помочь ребенку, который мо- чится в постель: разбудив ребенка и обнаружив, что просты- ни сухие, похвалите и обнимите его.

Положительное подкрепление работает даже в отношении самого себя.

Когда-то я ходила в группу по изучению творчества Шекс- пира. Там я познакомилась с адвокатом с Уолл-стрит. Ему было уже под пятьдесят, и он страстно увлекался игрой в сквош. Он слышал, как я рассказывала о тренинге. Когда мы выходили, он заметил, что хотел бы применить поло- жительное подкрепление в своих спортивных тренировках. Обычно он ругал себя за ошибки и промахи, теперь же ре- шил хвалить себя за хорошие удары.

Через две недели я снова встретилась с этим человеком. «Как ваш сквош?» – спросила я. На его лице появилось вы- ражение удивления и радости – большая редкость для адво- катов с Уолл-стрит.

«Сначала я чувствовал себя полнейшим идиотом, когда при каждом хорошем ударе твердил себе: «Ну, Пит, ты мо- лодец», – рассказал он мне. – Когда я тренировался один, то даже гладил себя по плечу. И мои результаты заметно улуч- шились. На клубной лестнице я поднялся на четыре ступень-

ки. Я стал побеждать тех, у кого раньше не мог выиграть ни одной подачи. И мне стало по-настоящему весело. Стоило мне перестать корить себя за неудачные удары, как меня покинуло чувство злобы и разочарования. А ведь раньше я часто выходил с тренировки в таком состоянии! Если я допускаю промах, то не злюсь – ведь за этим ударом обязательно последует удачный. Я с удовольствием наблюдаю за тем, как мой соперник, делая ошибки, сходит с ума, швыряет ракетку на землю... Я-то знаю, что это ему не поможет, и я просто улыбаюсь».

Какой коварный противник! И таким он стал, просто прибегнув к системе положительного подкрепления.

Подкрепление – вещь относительная, а не абсолютная.

Дождь – положительное подкрепление для уток, отрицательное подкрепление для кошек и вещь совершенно безразличная (по крайней мере, не проливной дождь) для коров. Пища не является положительным подкреплением для сытого человека. Улыбка и похвала могут оказаться бесполезными, если собеседник пытается вывести вас из себя.

Чтобы нечто стало подкреплением, нужно, чтобы субъект желал этого.

В любой ситуации тренинга необходимо располагать набором разнообразных подкреплений. В океанариуме «Си Уорлд» косаткам предлагали самые разные подкрепления –

рыбу (их пищу), поглаживание различных частей тела, социальное внимание, игрушки и т. п. В бассейне разворачивалось целое шоу, когда животные не знали, какое поведение и чем будет подкреплено в следующий момент. «Сюрпризы» были столь интересны для животных, что любое шоу можно было провести вообще без использования традиционной рыбы. Свою пищу животные получали в конце дня. Необходимость постоянного переключения с одного подкрепления на другое – процесс сложный и интересный и для тренеров тоже.

Положительное подкрепление эффективно работает в человеческих отношениях.

Оно является основой искусства выбора подарков. Необходимо выбрать то, что станет для человека настоящим подкреплением (правильный выбор является подкреплением и для того, кто подарок выбирает). В нашем обществе подарки чаще всего дарят женщины. Я знаю семьи, в которых матери покупают рождественские подарки для всех и каждого. А наутро дети с удивлением рассматривают подарки и говорят: «Смотри-ка, что Анна подарила Билли», хотя всем отлично известно, что Анна не имеет к этому подарку никакого отношения. Но при таком подходе дети никогда не овладеют навыком выбора правильных подкреплений для других людей.

В нашем обществе человек, который умеет замечать положительные подкрепления, обладает огромным преимуществом перед другими людьми. Как мать, я постаралась сде-

лать так, чтобы мои сыновья умели дарить подарки. Как-то раз, когда им было семь и пять лет соответственно, я привела их в детский магазин и попросила выбрать два платья для младшей сестренки. Им ужасно понравилось сидеть в обитых бархатом креслах, рассматривать, как сестра примеряет разные платья, и обсуждать их достоинства и недостатки. Этот процесс понравился и девочке. Кроме того, она обладала правом абсолютного вето. Этот и другие подобные случаи научили моих детей проявлять искренний интерес к тому, *чего хотят другие люди*, и получать радость от поиска эффективного положительного подкрепления для близких.

Отрицательное подкрепление

Итак, подкрепление – это то, что повышает вероятность повторения поведения. Но подкреплением вовсе не обязательно должно быть то, чего ученик хочет. *Избегание неприятного тоже может быть подкреплением.* Лабораторные исследования показывают, что поведение можно закрепить с помощью стимулов, вызывающих отрицательную реакцию, если изменение поведения приводит к устранению этих стимулов. *Подобные стимулы называются отрицательными подкреплениями. Это то, чего человек или животное стремится избежать.*

Отрицательные подкрепления могут состоять из самых слабых раздражителей (стимулов) – неодобрительный взгляд друга, когда вы неудачно пошутили, легкий ветерок от кондиционера, который заставил вас пересесть на другой стул. Однако отрицательными подкреплениями могут служить и самые экстремальные раздражители – от публичного унижения до электрошока. Они же являются и наказанием. Когда на нас кричат, мы воспринимаем это как наказание. Но мы быстро учимся имитировать работу, когда начальник, который часто кричит на нас, появляется у входной двери.

Отрицательное подкрепление – это стимулы, которых можно избежать путем изменения поведения.

Как только возникает новый стандарт поведения, раздра-

житель исчезает, и новое поведение закрепляется. Предположим, что в гостях у тетушки я собралась положить ноги на журнальный столик, как дома. Тетушка неодобрительно поднимает брови. Я опускаю ноги на пол. Она расслабляется. Я тоже чувствую себя гораздо спокойнее.

Поднятые брови – это стимул, который действует как отрицательное подкрепление. Поскольку я была в состоянии избежать этого стимула, новое поведение – привычка держать ноги на полу – будет повторяться вновь, по крайней мере, в доме тетушки, но, возможно, и в других домах тоже.

Тренинг может основываться почти исключительно на отрицательном подкреплении, и зачастую дрессировка животных проводится именно так. Лошадь учат поворачивать налево, резко дергая левый повод. Когда лошадь поворачивает, неприятное давление во рту ослабевает. Лев поднимается на тумбу и остается на ней, чтобы оказаться подальше от хлыста дрессировщика.

Однако *отрицательное подкрепление – это вовсе не то же самое, что наказание*. В чем же разница? В первом издании этой книги я написала, что наказание – это воздействие, которое возникает *после* проявления поведения, нуждающегося в изменении, и, следовательно, не оказывает влияния на поведение. «Мальчик, которого отшлепали за плохие оценки в дневнике, может улучшить или не улучшить свои оценки, но он просто не в состоянии изменить те, что уже в дневнике проставлены». И действительно, когда мы сознательно нака-

зываем кого-либо, то чаще всего делаем это слишком поздно. Но не в этом заключается основное различие между наказанием и отрицательным подкреплением.

Современные психологи-бихевиористы называют *наказанием* любое событие, которое *прекращает* поведение. Ребенок засунул шпильку в электрическую розетку. Мать хватает его и/или шлепает по руке: поведение, которое угрожает жизни, необходимо прервать *немедленно*. Поведение прекращается. В этот момент может начаться что-то другое – ребенок заплачет, мать расстроится и т. п., – но опасная привычка совать что попало в электрическую розетку, будет устранена, по крайней мере, в данный момент.

Б. Ф. Скиннер более точен в этом отношении. Он определяет наказание как нечто, что происходит, когда поведение приводит к утрате чего-либо желанного – удовольствия узнать, что произойдет, если засунуть шпильку в розетку, весьма характерного для детей, – или когда поведение приводит к каким-то нежелательным последствиям. Однако в обоих случаях, когда данное поведение прекращается, невозможно предсказать, повторится ли оно в будущем.

Мы знаем, что положительное подкрепление повышает вероятность желательного поведения в будущем, но наказание не приводит к предсказуемым результатам.

Например, схватив ребенка или шлепнув его по руке даже в самое подходящее время, может ли мать быть уверена

в том, что он не попытается засунуть ту же шпильку в ту же розетку в другое время? Я в этом очень сомневаюсь. Спросите у любого родителя. Все мы стараемся спрятать мелкие предметы, закрыть розетки, передвинуть мебель, пока ребенок не вырастет.

Отрицательное подкрепление можно эффективно использовать для воспитания желательного поведения. При этом даже при наличии негативных стимулов процесс может быть относительно доброжелательным. Благодаря любезности специалиста по ламам Джима Логана, я могу привести прекрасный пример использования отрицательного подкрепления при дрессировке полудомашних лам, которых в США содержат как домашних животных, а во всем мире – ради ценной шерсти.

Ламы – животные пугливые и застенчивые. В этом они похожи на лошадей. Если их не воспитывать с раннего детства, приручить их очень трудно. Хотя обучение с помощью пищевого подкрепления великолепно подходит для лам, в тех случаях, когда животное слишком пугливо, чтобы подойти и взять у человека пищу, современные дрессировщики поступают следующим образом. Они используют кликер. Этот сигнал говорит ламе, что ее поступок заслужил подкрепление, но основное, реальное подкрепление заключается в *устранении отрицательного подкрепления*.

Это все равно, что сказать ламе: «Ты будешь стоять на месте, если я подойду к тебе на 30 футов? Да? Хорошо. Я щелк-

ну моим кликером, повернусь и отойду.

А теперь ты будешь стоять на месте, если я подойду к тебе на 25 футов? Да? Хорошо. Я кликну и отойду».

Использование кликера для концентрации внимания на привычке стоять спокойно, когда страшный человек поворачивается и уходит, действует как положительное подкрепление. Такой прием позволяет сократить дистанцию между животным и человеком до минимальной величины всего за пять или десять минут. В этой ситуации все контролирует лама. Она стоит спокойно – и это заставляет человека отступить! Поэтому животное продолжает стоять спокойно, даже когда человек подходит прямо к нему.

Когда человек несколько раз касается ламы и тут же отступает, лед тает. Человек больше не кажется животному страшным. И вот тут-то наступает время корзинки с пищей. Коммуникативная петля выглядит следующим образом: «Могу я коснуться тебя, пока ты стоишь спокойно? Да? Клик – и вот вкусная, замечательная пища». Лама стремится получить положительное подкрепление, то есть пищу, поглаживание и ласку. Она понимает, что для этого нужно демонстрировать новое поведение – стоять спокойно вместо того, чтобы убежать сломя голову.

Такое использование отступления при проявлении желательного поведения является важным аспектом работы так называемых «заклинателей». При использовании подобного метода дрессировщик работает со свободной лошадью в

ограниченном пространстве и за относительно короткое время превращает настоящую дикарку в лошадь, спокойно относящуюся к человеку. Совершенно дикая лошадь успокаивается настолько, что смиряется с седлом и наездником. Подобное мастерство может показаться настоящей магией.

Дрессировщики, использующие такие приемы, часто объясняют происходящее сверхъестественной силой. Хотя многие используют определенный звук или движение в качестве сигнала-маркера, или условного подкрепления, мало кто понимает, что именно он делает. Тем не менее в этой работе нет ничего магического. Это законы оперантного обусловливания в действии.

Хотя отрицательное подкрепление – довольно полезный процесс, очень важно помнить, что любое подобное действие несет в себе элемент наказания. Когда вы тянете за левый повод, пока лошадь не повернет, вы наказываете животное заранее. Чрезмерное увлечение отрицательными подкреплениями может привести к тому, что Мюррей Сидмен называет «осадком», то есть к нежелательному побочному действию.

Время подачи подкрепления

Как уже говорилось, подкрепление должно происходить одновременно с поступком, который необходимо модифицировать.

Время осуществления подкрепления – это информация. Она точно говорит ученику, что именно вам нравится.

Когда человек или животное пытается учиться, информационное содержание подкрепления становится еще более важным, чем само подкрепление. При тренировке спортсменов или танцовщиков инструктор часто кричит: «Да! Хорошо!», отмечая удачное движение. Такие выкрики дают человеку необходимую информацию, что гораздо полезнее последующего разбора в раздевалке.

Запоздалое подкрепление – это главная проблема начинающих тренеров. Собака сидит, но к тому времени, когда хозяин говорит: «Молодец! Хорошая собака!», она уже встала. Какое же поведение стимулирует произнесенное подкрепление? Правильно – не сидеть, а стоять. Когда у вас возникают подобные трудности, вы должны сразу же спросить себя, а не слишком ли поздно прозвучало подкрепление. Если вы работаете с человеком или животным и слишком захвачены процессом, будет полезно пригласить кого-нибудь еще, чтобы этот человек наблюдал за запоздалыми подкреплениями.

Мы слишком часто запаздываем с подкреплениями. «Дорогая, ты замечательно выглядела прошлым вечером». Подобный комплимент окажет совсем не то действие, что те же самые слова, произнесенные в нужный момент. Запоздалое подкрепление может оказать даже обратное действие («Что ты хочешь сказать? Что я сейчас плохо выгляжу?»). Мы трогательно полагаемся на слова, считая, что они смогут компенсировать неправильный выбор времени.

Слишком раннее подкрепление тоже неэффективно. Смотрители зоопарка в Бронксе никак не могли справиться с гориллой. Им нужно было перевести животное в открытый вольер, чтобы вычистить клетку. Но обезьяна сидела у дверей и мешала их закрыть. Смотрители и пищу бросали, и бананами гориллу заманивали, но зверь не обращал на них никакого внимания или хватал пищу и бегом возвращался на прежнее место, прежде чем двери удавалось закрыть. За помощью обратились к дрессировщику зоопарка. Он отметил, что размахивание бананами и подбрасывание пищи были попытками закрепить поведение, которое еще не проявилось. Это можно назвать простым словом *«подкуп»*. Решение заключалось в том, чтобы не обращать внимания на гориллу, когда та сидела возле дверей, но поощрять ее пищей, когда она сама сойдет с этого места. Проблема была решена.

Мне кажется, что *иногда мы используем подкрепление слишком рано*. Особенно ярко это проявляется в отношениях с детьми. В результате мы стимулируем нежелательное по-

ведение. («Молодец, девочка, вот так, ты все сделала почти правильно».) Такими словами мы стимулируем старание. Но между тем, чтобы *постараться сделать* и *сделать по-настоящему*, есть существенная разница. Жалобы «Я не могу» порой имеют под собой основание, но чаще всего они являются симптомами слишком раннего подкрепления.

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.