

УДК 159.9  
ББК 88.53  
П68

## **Прайор, Карен.**

П68 Не рычите на собаку! Книга о дрессировке людей, животных и самого себя / Карен Прайор ; [перевод с английского Т. Новиковой]. — Москва : Эксмо, 2021. — 318 с. — (Психология. Главные книги жизни).

ISBN 978-5-04-120482-2

### **МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР ПО ПСИХОЛОГИИ ВЛИЯНИЯ**

Карен Прайор — ученый с мировым именем в двух областях — биологии морских млекопитающих и поведенческой физиологии; ученый-бихевиорист и опытный тренер, автор нескольких книг по поведенческой психологии.

Автор предлагает гениально простую и эффективную методику, которая поможет вам научить кого угодно поступать так, как вам хочется. Речь идет не о коварных манипуляциях, гипнозе и полном подчинении воли, — в книге рассказывается о системе положительных и отрицательных подкреплений — самом надежном и действенном способе влиять на поведение других.

Из книги вы узнаете:

- как заставить супруга раз и навсегда перестать ворчать;
- как научить трехлетнего ребенка 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.

УДК 159.9  
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-120482-2

© Новикова Т.О., перевод  
на русский язык, 2021  
© Оформление. ООО «Издательство  
«Эксмо», 2021

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга  
ПСИХОЛОГИЯ. ГЛАВНЫЕ КНИГИ ЖИЗНИ

**Прайор Карен**

**НЕ РЫЧИТЕ НА СОБАКУ!**

**КНИГА О ДРЕССИРОВКЕ ЛЮДЕЙ, ЖИВОТНЫХ И САМОГО СЕБЯ**

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*  
Руководитель направления *Л. Романова*  
Ответственный редактор *М. Бердник*  
Младший редактор *М. Голомуздова*  
Художественный редактор *О. Сапожникова*

Страна происхождения: Российская Федерация  
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

В оформлении обложки использована иллюстрация:

Sentavio / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

**ООО «Издательство «Эксмо»**

123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Финдрух: «ЭКСМО» АКБ Баасласы.

123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 нөмірлік, 20 қабат, офис: 2013 ж.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Интернет-дүкен: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасында импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему платежей на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талғаттарды

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Дембровский өңір., 3-ақ, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92. E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты: [www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

[www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 12.02.2021. Формат 84x108<sup>1/32</sup>.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 16,7.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-04-120482-2



9 785041 204822 >

16+

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
одна книга до тысячи



**Москва.** ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** [reception@eksmo-sale.ru](mailto:reception@eksmo-sale.ru)

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми  
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»  
**E-mail:** [international@eksmo-sale.ru](mailto:international@eksmo-sale.ru)

*International Sales: International wholesale customers should contact  
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*  
**international@eksmo-sale.ru**

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном  
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.  
**E-mail:** [ivanova.ey@eksmo.ru](mailto:ivanova.ey@eksmo.ru)

Оптовая торговля бумажно-беловыми

и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:

Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,  
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).  
**e-mail:** [kanc@eksmo-sale.ru](mailto:kanc@eksmo-sale.ru), сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://www.kanc-eksmo.ru)

**Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде**

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»  
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** [reception@eksmonn.ru](mailto:reception@eksmonn.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге**

Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской обороны, д. 84, лит. «Е»  
Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** [server@szko.ru](mailto:server@szko.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге**

Адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ  
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре**

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»  
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** [RDC-samara@mail.ru](mailto:RDC-samara@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону**

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А  
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** [info@rnd.eksmo.ru](mailto:info@rnd.eksmo.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске**

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3  
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** [eksmo-nsk@yandex.ru](mailto:eksmo-nsk@yandex.ru)

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703  
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006  
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** [eksmo-khv@mail.ru](mailto:eksmo-khv@mail.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени**

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени  
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»  
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

**Республика Беларусь:** ООО «ЭКСМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минске  
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outlet»  
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92  
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** [exmoast@yandex.by](mailto:exmoast@yandex.by)

**Казахстан:** «РДЦ Алматы»

Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А  
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

**ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!**



[eksmo.ru](http://eksmo.ru)

МЫ В СОЦСЕТЯХ:

- [eksmolive](#)
- [eksmo](#)
- [eksmolive](#)
- [eksmo.ru](#)
- [eksmo\\_live](#)
- [eksmo\\_live](#)

**book 24.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательской группы  
«ЭКСМО-АСТ»

«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 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 подкреп-

лением 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*

«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»*

**ПОСВЯЩАЕТСЯ**

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

# Содержание

**Предисловие**.....11

**1. ПОДКРЕПЛЕНИЕ: ЛУЧШЕ,  
ЧЕМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ** .....25

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**.....81

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..... 135**

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.

### **4. ОТУЧЕНИЕ: ИЗБАВЛЕНИЕ ОТ НЕЖЕЛАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ..... 183**

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.

### **5. ПОДКРЕПЛЕНИЕ В РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ..... 261**

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.

### **6. КЛИКЕР-ТРЕНИНГ: НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ..... 287**

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 лошадаках и программе подготовки пилотов; об аутизме и изменении мира одним кликом.

**Об авторе..... 316**

## Предисловие

Эта книга о том, как научить любого — человека, молодого или старого, животное, 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 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 челове-

ческого 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 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) назы-

вается «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.**