

**ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ ЛЮДЕЙ
ОТ КАКИХ-ТО ДЕЙСТВИЙ,
СЛЕДУЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ИМ
ДОСТОЙНУЮ, СОБЛАЗНИТЕЛЬНУЮ
АЛЬТЕРНАТИВУ...**

Американский психолог Ричард Миллер, работавший в одной из муниципальных школ, обратил внимание на вопиющую неопрятность учеников. Хотя в каждом классе имелись урны, дети пользовались ими редко – по окончании учебного дня весь класс был завален мусором, а в урнах его оказывалось процентов пятнадцать от общего объёма (психолог не поленился скрупулезно пересчитать весь накопившийся хлам).

Миллер попросил учителя и представителей школьной администрации почастить повторять ученикам одного класса, что им следовало бы быть аккуратными, а самым злостным нехоткам выносить выскания. В результате настойчивых уговоров и наказаний количество мусора в урнах возросло, хотя и ненадолго, почти вдвое; тем не менее более половины его оставалось разбросанным по классу.

В другом классе, также не блиставшем аккуратностью, детей по рекомендации психолога стали всякий раз хвалить за соблюдение порядка. После недели одобрения и похвал дети почти весь свой мусор стали складывать в урны.

Таким образом, очевидно: поощрение какого-то действия побуждает людей отказать от действия противоположного. Эта стратегия гораздо эффективнее упреков, запугиваний и запретов.

Сергей Степанов

