

ПЕРЕДМОВА

Я трохи не провалив «Вступ до психології». Як ви здогадуєтеся, це сталося в навчальному закладі, де слово «психологія» означало «експериментальне вивчення фізіології та поведінки тварин», і все, що вимагали від студентів, крім присутності на лекціях, — вчити піддослідних щурів натискати на планку. Щоб вони це робили, ми спокушали їх рисовими пластівцями, а через те що вони були виснажені від голоду, то заради жменьки пластівців ладні були зробити майже будь-що.

Тоді я впорався із завданням, але не зміг пояснити, навіщо це роблю. Виключно протестуючи (що можна зрозуміти, бо я навчався лише на другому курсі), я написав лабораторний звіт від імені щура. Я описав у цьому звіті, як, лише натискаючи на планку, той спонукав студента нагодувати його сніданком. Мій наставник нічого смішного тут не побачив, і, як я вже згадував, мене ледве не відрахували з курсу. Однак це не спинило мене від написання пародійної наукової статті для університетської газети. Автор псевдонаукової статті стверджував про 100-відсоткову ймовірність того, що його піддослідні щури уникатимуть натискання важеля Б, яке спричиняло раптове падіння п'ятнадцятикілограмової гирі на клітку, з гордістю зазначаючи, що жоден щур не доторкнувся до цього важеля більш ніж один раз.

Тепер я можу чесно визнати, що не надто добре сприйняв біхевіоризм, коли вперше довідався про цю теорію. І з роками моє ставлення до нього не змінилося. Коли я переїхав до Кембриджа, де мешкав Б. Ф. Скіннер, то вирішив поставити йому кілька з тих запитань, що їх гарячково нашкрывав на полях його книжок. Я запросив його виступити перед моїми студентами — і, на мій подив, він погодився й навіть грайливо усміхався, позуючи перед об'єктивами захоплених студентів.

Кілька місяців по тому мені спало на гадку зробити життєпис професора Скіннера для журналу, отож мені вдалося порозмовляти з ним ще двічі. Під час інтерв'ю він терпляче відповідав на всі мої запитання. Я не міг не захопитися тим, що хоча поважний вік затьмарив чіткість його погляду і погіршив слух, однак не притлумив

його євангелістичної віри в біхевіоризм. (Витяги з цих інтерв'ю ви знайдете в додатку 1 до цієї книжки.)

Урешті-решт моя зацікленість на ідеях Скіннера зійшла нанівець, перекинувшись на популярну версію біхевіоризму, за допомогою якої ми намагаємося розв'язувати проблеми, спокушаючи людей привабливими брязкальцями, якщо вони поведуться так, як нам хочеться. Наприклад, коли під час дослідження я зібрав чималу колекцію доказів того, що конкуренція знеохочує нас викладатися на повну, стало зрозуміло, що одна з причин цього дивного явища — зовнішня мотивація, як-от в експерименті зі щурами і рисовими пластівцями. Згодом, вивчаючи феномен альтруїзму, я натрапив на дослідження, які доводили: нагородження дітей за їхню щедрість — це абсолютно неефективний метод виховання цієї якості.

Поступово я почав усвідомлювати, що наше суспільство опинилося в парадоксальній ситуації. Ми голосно нарікаємо на зменшення виробничої продуктивності, освітню кризу і спотворені цінності наших дітей. Але єдина наша стратегія для подолання цих проблем — брязкати перед носом людей нагородами у вигляді преміальних планів, оцінок і ласощів — частково відповідальна за ситуацію, у якій ми опинилися. Ми — суспільство відданих скіннеріанців, нездатних знайти вихід з клітки, до якої самі себе загнали.

Я засів у бібліотеках і знайшов численні дослідження, що підтверджують поразку популярного біхевіоризму, дослідження, про існування яких невідомо нікому, крім фахівців із соціальної психології. Не дивно, що ніхто не написав для ширшої аудиторії книжки, яка б показала, як нагороди зводять нанівець наші зусилля навчати школярів, керувати працівниками або виховувати дітей, а що вже казати про книжку, яка охопить усі ці три аспекти. І саме це я вирішив зробити, цілком усвідомлюючи, що кинути такий виклик узвичаєному способу мислення — сміливіше, ніж написати лабораторний звіт з погляду піддослідного щура.

З дванадцяти розділів цієї книжки шість перших присвячено головній ідеї. У розділі 1 стисло описано історію виникнення біхевіоризму, розповсюдженість популярного біхевіоризму в нашому суспільстві та наведено кілька пояснень поширення цієї теорії.

У розділі 2 розглянуто аргументи щодо доцільності нагородження людей, висловлено сумнів щодо твердження про моральність або логічність цього підходу, а потім описано, чому ця практика може викликати заперечення.

У розділі 3 ми переходимо від філософських аргументів до практичних наслідків, підсумовуючи докази того, що система винагород не сприяє сталій зміні поведінки або підвищенню результативності, а навіть погіршує їх.

У розділах 4 і 5 я пояснюю, чому це так, наводячи п'ять основних причин поразки системи нагород, усі вони — серйозна критика усталеної практики і негативно впливають на результативність.

У розділі 6 ми розглянемо одну особливу нагороду, яку майже ніхто з нас не додумався б критикувати: похвалу.

У другій половині книжки досліджено ефекти заохочень та альтернативи до них, з акцентом на трьох уже згаданих мною аспектах: виробничій результативності, навчальному процесі та поведінці дітей. Ця частина книжки укладена так, що читачі, яких головню цікавить одна з цих тем, можуть не заглиблюватися в обговорення двох інших. Про працю йдеться в розділах 7 і 10, про освіту — у розділах 8 і 11, а питання дитячої поведінки (цікаві батькам та вчителям) — у розділах 9 і 12. Уважний читач зауважить, що виноски містять не лише цитати з наукових праць, але й інші думки, оцінки та обговорення питань, порушених у цій книжці.

А що це амбітний і водночас контраверсійний проект, то мені не залишається нічого іншого, як спробувати перекласти частину моєї провини на людей, які мені допомагали. Тереза Амабіле перша звернула мою увагу на згубні наслідки заохочень (особливо коли йдеться про креативність). На мої погляди щодо виховання та навчання дітей істотно вплинула мудрість Еріка Шапса та Мерілін Вотсон. Я й далі хапаюся за кожную нагоду обмінятися думками з цими трьома людьми, яких вважаю друзями.

Я також годинами переслідував численних авторів та дослідників, виносячи їм мозок, піддаючи сумнівам їхні ідеї та заохочуючи їх віддячити мені тим самим. Невідомо, чому вони на це погодилися, хоча більшість із них навіть мене не знали. Я дуже вдячний Річеві Раяну, Баррі Шварцу, Джонові Ніколлзу, Едові Деці, Маркові Лепперу, Керол Еймз і Б. Ф. Скіннеру (якого б, звісно, ця книжка обурила).

Мої друзі Ліза Леї, Фред Гепгуд, Сара Вернік і Еліс Герріген роками спонукали мене заглибитися в ці теми.

Прочитання та аналіз чернеток книжки потребували багато часу і зусиль. Я щиро вдячний за це Ерікові Шапсу, Терезі Амабіле, Еліс Герріген. Філові Кормену, Джонові Ніколлзу, Керол Еймз, Едові

Деці, а найбільше трьом людям, які знайшли час уважно прочитати рукопис і написати чимало проникливих зауважень: Баррі Шварцу, Річеві Раяну і Біллові Гріні. Білл, який робив це для мене вже вчетверте, зробив значно більше, ніж входить до його службових обов'язків чи через дружні стосунки. Насправді це ви йому повинні подякувати за те, що він урятував вас від читання моїх перших чернеток.

І, нарешті, дозвольте мені подякувати за допомогу та підтримку моїм редакторам Рут Гепгуд і Бетсі Лернер, моєму агентові Джонові Веру, а також усім людям, які, слухаючи мої міркування про нагороди, ставили мені непрості запитання, спонукаючи мене переглянути мої погляди, покращити формулювання та обмірковувати докази. Вони зробили мені величезну послугу, піддаючи сумніву деякі з моїх переконань. Сподіваюся, я зможу віддячити їм тим самим.

ЧАСТИНА ПЕРША

НАГОРОДИ НА ЛАВІ ПІДСУДНИХ

РОЗДІЛ 1

У СКРИНІ СКІННЕРА: СПАДЩИНА БІХЕВІОРИЗМУ

Задля антропоморфного погляду
на щура американська психологія засвоїла
щуроподібний погляд на людину.
Артур Кестлер. Акт творіння

Можна захопитися вишуканістю та переконливістю якоїсь нової теорії, але іноді варто замислитися над тим, як вона впливає на нас. Непокоїтися варто тоді, коли теорія стає такою поширеною, що ми її навіть не помічаємо, коли вона вкорінюється так глибоко, що здається нам звичайними міркуваннями здорового глузду. Ми втрачаємо контроль, коли зникають відповіді на критичні зауваження, тому що їх уже не висловлюють: теорія більше не належить нам, а володіє нами.

Моя книжка присвячена теорії, яка в нашому суспільстві здобула саме такий статус. Ця теорія полягає в тому, що найкращий спосіб спонукати людей щось зробити — це запропонувати їм винагороду за потрібну нам поведінку. Науковці багато писали про зміст цієї теорії і досліджували розвиток інтелектуальної традиції, відомої під назвою «біхевіоризм». Натомість мене цікавить популярне втілення цієї доктрини — версія, що живе в колективній свідомості та впливає на нашу повсякденну діяльність.

Суть популярного біхевіоризму висловлена фразою «Зроби це — й отримаєш оте». Дієвість цього методу вкрай рідко піддають сумніву; усе, що обговорюють, — це що саме отримає людина, за яких обставин це можна пообіцяти і дати. Нам здається логічним застосовувати цей підхід у вихованні й навчанні дітей, а також у керуванні персоналом. Ми обіцяємо п'ятирічному малюкові жуйку, якщо

він буде чемно поводитися в супермаркеті. Ми заохочуємо відмінними оцінками підлітка, спонукаючи його наполегливіше вчитися. Ми обіцяємо відпустку на Гаваях продавцеві, що реалізує певну кількість продукції компанії.

Щоб показати, як глибоко вкоренилася ця ідея, вистачить і кількох абзаців. Але я ставлю перед собою значно амбітніше завдання. Я хочу довести, що ця доктрина ґрунтується на помилкових засадах, неправильних суттю, а методи, розроблені на їхній основі, доволі суперечливі та неефективні. Зокрема, йдеться про останнє твердження: навіть винятково прагматичне застосування методів популярного біхевіоризму зазвичай не дає бажаних результатів, що й описано на більшості сторінках цієї книжки.

Ухвалення цього вироку не означає, що щось негаразд із самими нагородами. Річ не в жуйці, не в грошах, не в проявах любові або уваги. Самі собою нагороди за певних обставин не шкодять, а за інших просто необхідні. Найбільше мене непокоїть практика застосування нагород. Проблема виникає тоді, коли, з метою контролю поведінки, людям дають бажане й потрібне на певних умовах. Інакше кажучи, йдеться не про самі заохочення (бажане), а про вимоги, які доводиться виконувати, щоб це отримати.

Я впевнений, що нагородження людей за послух — це зовсім не «те, як улаштований світ», як багато хто вважає. Це не фундаментальний закон людської природи, а лише один зі способів мислення, організації нашого життя і взаємодії з іншими. Система нагород може здаватися нам природною, але насправді вона віддзеркалює певну ідеологію, варту критики. І я переконаний, що це слід було зробити давно. Висока ціна, яку ми платимо за некритичне ставлення до застосування нагород, не лише надає нашій оповіді цікавості, але й викликає сильну тривогу.

ГОЛУБИ, ГРИЗУНИ Й СОБАКИ

Заохочення використовували задовго до виникнення теорії, що пояснює і систематизує їх застосування. Джон Б. Вотсон, відомий як засновник біхевіоризму, вважав, що ця теорія почала поширюватися із циклу лекцій, що він прочитав у Колумбійському університеті 1912 року. Але основне формулювання, дуже подібне до «Зроби це — й отримаєш оте», — так званий закон ефекту, згідно з яким

поведінка, що веде до позитивного наслідку, повторюватиметься, — запропонував психолог Едвард Торндайк ще 1898 року¹. Крім того:

- за рік до Вотсонових лекцій Фредерік В. Тейлор видав свою відому працю «Принципи наукового менеджменту», у якій описав, як розбивати виробничі завдання на частини, доручаючи кожному з них працівникам, згідно з докладним планом, і використовувати систему фінансових заохочень для досягнення максимальної ефективності виробництва²;

- за ціле століття до цього в Англії розробили систему керування поведінкою школярів, доручаючи групі учнів стежити за іншими й роздавати квиточки (які можна було обміняти на іграшки) тим, хто поводився як належить³;

- люди застосовують примітивну систему стимулювання для тренування домашніх тварин ще відтоді, як їх приручили.

Одно слово, популярна версія біхевіоризму швидше передувала теорії і лягла в її основу, а не навпаки. Але кілька слів про наукову версію й дивовижні переконання її засновників допоможуть нам зрозуміти, що відбувається, якщо заохочення застосовують повсякдень.

Ті, що вижили після курсу «Вступ до психології», згадають, що існують два основні різновиди теорії навчання: класичне обумовлення (собаки Павлова) та оперантне, або ж інструментальне, обумовлення (пацюки Скіннера). Класичне обумовлення починається зі спостереження за природними реакціями на певні стимули: у Бровка тече слина, коли він відчуває запах м'яса. Якщо поєднати штучний і природний стимули, скажімо дзвонити в дзвіночок, ставлячи перед собакою м'ясо, він почне пов'язувати ці два стимули. Вуаля — рефлекс став умовним: щоб викликати в собаки слиновиділення, досить лише подзвеніти⁴.

Натомість оперантне обумовлення пов'язане швидше з контролем поведінки за допомогою стимулу, який виникає «після», а не «до». Якщо заохочення — Скіннер волів термін «підкріплення»⁵ — йде за поведінкою, то ця поведінка з великою ймовірністю буде повторюватися. Чимала кількість досліджень підтвердила й розвинула цей простий принцип, зосереджуючись головним чином на тому, коли саме найкраще пропонувати нагороду. Але саме теорія Скіннера систематизує і дає серйозні наукові назви всім нам відомому методу заохочення «Зроби це — й отримаєш оте», що спонукає людину робити «це» знову.

Практично всі, хто будь-коли розмірковував над цією темою, погоджуються, що обидва ці принципи надаються для опису навчаль-

ного процесу. І яскравих прикладів для ілюстрації цих концепцій аж ніяк не вистачає. Будь-яка людина, що, беручи душ, чула, як спускається вода в унітазі, та якнайшвидше вистрибувала з-під струменя води, — живий приклад того, як один стимул (звук води, що спускається в туалеті) асоціюється з іншим (з крана мється окріп). Кожен, хто будь-коли бачив, як миттєво заспокоюється дитина, якій пообіцяли за це ласощі, розуміє, що заохочення впливає на поведінку.

У цій книжці йдеться переважно про другий різновид навчання, оперантне обумовлення. Та спочатку ми розглянемо низку поглядів на цей феномен і, отже, на саму людину. Послідовники Скіннера досліджують не лише вплив заохочень, але й прагнуть довести, що практично все, що ми робимо — а отже, — те, хто ми є, — можна пояснити в контексті принципу підкріплення. У цьому полягає суть біхевіоризму, і саме з цього ми почнемо наше розслідування.

Б. Ф. Скіннера можна назвати людиною, що провела більшість своїх експериментів на пацюках і голубах, а більшість своїх книжок написала про людей. І це його не зупиняло, бо, на думку науковця, люди відрізняються від інших видів лише ступенем розвитку. З погляду біхевіориста, ви дещо складніші за голуба (головно тому, що маєте голосові зв'язки), і, згідно з теорією, яка пояснює, чому птах, замкнений у лабораторному апараті, так званій скрині Скіннера, второпав, що треба методично дзюбати диск, цього достатньо для опису того, яким чином ми з вами починаємо розуміти символи. «Людина — це тварина, що відрізняється від інших тварин лише типами демонстрованої поведінки», — оголосив Вотсон на першій сторінці своєї книжки «Біхевіоризм»⁶, що й спонукала його зайнятися психологією. От так узагальнено біхевіористи пояснюють принцип навчання «організмів».

У більшості з нас твердження про існування здібностей, властивих лише людям, викличе серйозні сумніви в теорії. Але Беррес Фредерік Скіннер, що помер 1990 року у віці 86 років, не належав до більшості. Читаючи його книжки, відразу ж розумієш, що важко перегнути палицю, висміюючи погляди цієї людини. А щоб довести їхню безглуздість, важко вдатися навіть до методу *reductio ad absurdum*⁷. Критики виголошували: «Але якщо це правда, то й висновок (вочевидь, безглуздий) теж правильний». Замість того щоб відступитися чи занервувати, Скіннер кивав і радісно промовляв: «Маєте рацію». Наприклад, він стверджував, що живі організми (і ми так само пам'ятаймо про це) — це не більш ніж «набір видів поведінки», і що

ці види поведінки можна цілком пояснити впливом зовнішніх обставин, які він називав зовнішніми подразниками. «Людина — не чинник, що ініціює; вона локус, крапка, у якій збігаються численні генетичні та зовнішні чинники»⁸. Але, здається, з цього можна виснувати, що жодного «я» в нашому розумінні цього терміна не існує, чи не так? «Саме так», — відповідає Скіннер.

Але. Напевно, сам Скіннер — не науковець, а чоловік, який снідав, розповідав анекдоти й іноді відчував себе самотнім — мав власне «я»? Дивина та й годі, але він стверджував, що це не так. У післямові до мемуарів Скіннера читаємо такі рядки:

«Іноді мене запитували: «Ви вважаєте себе таким самим, як ті організми, що ви їх вивчаєте?». Відповідь ствердна. Як я розумію, моя поведінка будь-якої довільної миті — це не більше ніж результат моєї генетики, мого особистого досвіду й наявних обставин... І якщо я маю рацію щодо людської поведінки, то я написав автобіографію нелюдини»⁹.

І справді, прочитавши всі чотириста сторінок книжки, можна подумати, що історію розповідає хтось інший — той, хто не надто переймається долею автора. (Смерть матері описана без емоцій, а опис виховання двох дочок такий, ніби це одне з досліджень ефективності праці Фредеріка Тейлора.) Ця дивовижна відстороненість пронизувала і все його життя. «Коли я закінчив книжку «По той бік волі й гідності», — якось сказав Скіннер, — у мене було дивне почуття, начебто я книжку й не писав... Це природно випливало з моєї поведінки, а не з того, що всередині мене існує якесь «я»¹⁰.

Коли з «я» покінчено, залишається зробити одну маленьку операцію, щоб уцент розбити уявлення про ціновані нами людські якості, — здатність до творчості, вміння любити, моральність і свободолобство. Зрештою, вміння розмовляти — це лише «мовна поведінка», а мислення — це лише внутрішня розмова¹¹. Тому творчість можна завиграти звести до набору нових типів поведінки, продиктованих зовнішніми обставинами. «Бетговен, — казав Скіннер (тобто демонстрував "мовну поведінку"), — був людиною, яка в юному віці прослухала всю доступну їй у ті часи музику, а потім, через власні життєві події, як-от нещасні випадки та різні обставини, створив нові музичні зразки, які знайшли чудовий відгук. Отож він продовжив їх створювати, а писав тому, що діставав потужне підкріплення написаному...»

А як щодо кохання? Тримайте себе в руках. Коли зустрічаються двоє, «одне з них ставиться добре до другого, і це спонукає другого відповідати взаємністю, що навіть посилює добре ставлення першого. Це продовжується і продовжується, і може дійти до того, що обоє прагнуть робити щось хороше одне для одного і не завдавати одне одному болю. Я гадаю, це і є те, що ми називаємо закоханістю»¹².

З погляду Скіннера й інших біхевіористів, мораль зводиться до питання, прийнятною чи неприйнятною, допустимою чи недопустимою вважає суспільство певну поведінку; сама поведінка ніколи не буває беззаперечно правильною або неправильною.

«Робити ціннісну оцінку, називаючи щось добрим або поганим, — означає класифікувати дію в контексті підкріпленої поведінки... Добрі речі дають позитивне підкріплення, погані — негативне... "Ви повинні (ви мусите) сказати правду"... означає: "Якщо вашу поведінку підкріплює схвалення інших людей, ви діставатимете таке підкріплення щоразу, коли говоритимете правду"»¹³.

Філософи розрізняють позаморальний контекст слова «добре» (наприклад, «Добре виносити сміття ще до того, як переповниться відро для сміття») і моральний контекст («Говорити правду добре»). Скіннер відкидає другий варіант, прирівнюючи його до першого.

Назагал, більше відомі його погляди на волю, бо це одна з двох концепцій, яка допомагає нам зрозуміти біхевіоризм, згідно з назвою опублікованого 1971 року бестселера Скіннера. Кількома роками раніше він прийняв моє запрошення виступити з лекцією перед студентами, яким я викладав. Підсумовуючи сказане ним, я не втримався від дещо нахабного жарту. «Звісно, ми повинні подякувати зовнішнім обставинам, які уможливили вашу сьогоднішню появу тут», — сказав я. Він не засміявся. Ввічливо усміхнувшись, Скіннер відповів: «Я дуже втішений їхньому виникненню».

Скіннер був переконаний, що він «вибрав» виступ перед моїми студентами — і що всі ми «вибираємо» власні дії — наче камінь, який вирішує, де саме йому впасти під час сходу лавини. Однак заувага про те, що особистість здатна щось вирішувати, навряд чи здасться змістовною людині, яка відмовляється від самого поняття особистості. І якщо решта з нас продовжує самовпевнено торочити про «намір» щось зробити, — це або тому, що нам подобається вважати,

що ми контролюємо події, або тому, що ми не знаємо — в індивідуальному або колективному розумінні — про існування сил, які насправді визначають нашу поведінку. Воля — це лише інше слово для чогось ще не вивченого: це наш спосіб описати комплекс постійно скорочуваних явищ, причин яких наука ще не визначила¹⁴.

І ось ми дістали ключ до розуміння суті біхевіоризму: він ґрунтується на беззастережній вірі в науку — і зокрема, у вузько визначену версію науки, нездатної наздогнати сучасну фізику, — яка нібито може пояснити все, що нам потрібно розуміти. Деякі філософи називають такий підхід «саєнтизмом»¹⁵, маючи на увазі, що всі справжні знання наукові. «Людей потрібно аналізувати точнісінько так само, як ми аналізували б "хімічну речовину або ріст рослин"», — стверджував Вотсон. І якщо якісь складники людності перебувають за межами наукового пізнання, то тим гірше для них. Усе, що не надається до спостереження, тестування або кількісного вимірювання, не варте нашої уваги або не існує. Психологи, що розповідають про свідомість, нагадують Вотсонові про «стародавні часи забобонів і магії»¹⁶. Натомість Скіннер висловився на цю тему навіть емоційніше.

Наслідки зведення психології до природознавчої моделі передбачувани: предмет вивчення психології (ми з вами) дістає той самий статус, що й предмет вивчення фізики або хімії (неживі об'єкти). Намагаючись пояснити властивості *неживих об'єктів*, ми шукаємо причини. Однак, намагаючись пояснити людську поведінку, більшість із нас шукає мотивацію, зазвичай обговорюючи швидше усвідомлені рішення, ніж мимовільні реакції на якісь зовнішні сили. Але, на думку Скіннера, наші вчинки також можна пояснити винятково впливом причин. Воля — це ілюзія. Пам'ятайте: не існує жодного «я», щоб *бути* вільним: ми — ніщо інше, ніж те, що ми робимо. Ось переконання, які дали назву біхевіоризмові¹⁷.

Не лише науковці-біхевіористи були переконані, що реальна тільки вимірювана поведінка. Кілька років тому група підприємців погодилася на пропозицію однієї дослідниці, яка зголосилася нагодувати їх безплатною вечерею, якщо вони прокоментують її нову анкету для опитувань. Один із чоловіків, докурюючи третю сигарету перед вечерею, зробив зневажливе зауваження щодо питання, у якому йшлося про «почуття довіри» на роботі. Він сказав, що не розуміє значення слова «довіра», якщо не йдеться про буквальне значення: «Я вірю, що ти записуєш усе, що я зараз говорю». Пізніше він висловився щодо іншого питання, в якому йшлося про те, чи «можна

вважати невдалий результат припустимим, якщо були докладені всі необхідні зусилля?». Він виголосив, що в цьому формулюванні є суперечність: найважливіший — прийнятний результат, і якщо працівника спіткала поразка, це означає, що він доклав замало зусиль. І справді, якщо зусилля не можна виміряти, вони не існують¹⁸.

Цей погляд віддзеркалює притаманну американцям прагматичність. Не випадково, що науковці саме цієї країни зробили найбільший внесок у поширення біхевіористичного підходу в психології і що єдина філософська течія, яка виникла в Сполучених Штатах, власне, і є прагматизм. Ми — нація, що віддає перевагу діям перед розміркуваннями, практиці перед теорією, ми з підозрою ставимося до інтелектуалів, обожнюємо технології й заціклені на результативності. Ми означуємо себе в кількісних категоріях — розміром зарплати і рівнем холестерину, процентилями (скільки важить ваша дитина?) і балами стандартизованих тестів (скільки дитина знає?). Натомість нам досить складно зрозуміти нематеріальні і ненаукові абстракції, як-от добре самопочуття або вроджена мотивація до навчання.

Однак через критику сасентизму ми можемо збачити від головної теми. Важливо лише розуміти, що практика не завжди ґрунтується на теорії, незалежно від того, вичерпна ця теорія чи ні. Згідно з даними одного дослідження, величезна кількість викладачів нездатна назвати чи описати теорію, якою вони послуговуються в навчанні¹⁹, але їхня праця, як і праця кожного з нас, не відірвана від теоретичних концепцій лише тому, що ці концепції важко назвати. За практикою нагородження чемного першокласника кольоровою наклейкою з динозавром лежить теорія, що ґрунтується на припущеннях щодо суті знання, можливості вибору і розуміння людської природи. І якщо постулати біхевіоризму, щойно ми в них розібралися, викликають занепокоєння, можливо, варто піддати сумніву й практичні підходи, засновані на цих постулатах.

Чи чесно критикувати біхевіоризм загалом лише на підставі текстів Вотсона й Скіннера? І так, і ні. Це правда, що в багатьох питаннях вони були радикальніші за науковців і терапевтів, які підхопили їхні теорії, наприклад у тому, що стосується внутрішнього життя людини. Почуття, реакції та наміри здавалися їм підозрілими й нічого не вартими, коли йдеться про пояснення поведінки, цілком залежної від зовнішніх факторів, і загалом негодящими для їхньої версії психології. Піонери багатьох інших інтелектуальних течій також непримиренні й нестримні, і наступним поколінням дослідників

доводиться пом'якшувати, кваліфікувати та узгоджувати теорію з іншими корисними теоріями. Певною мірою біхевіоризм ішов вперед, поки Скіннер наполягав на своєму. Ще задовго до його смерті, він почав дзиг'ю крутитися через те, що пропонували під дахом біхевіоризму. (У своїй останній праці, завершеній ввечері напередодні смерті, Скіннер ще раз наголошував, що «в науковому аналізі поведінки немає місця свідомості або особистості»)²⁰.

Але якщо менш радикальні та рідше цитовані біхевіористи дещо згладили гострі кути теорії Скіннера, вони залишаються продовжувачами традиції, не надто відмінної від того, що я описав, принаймні якщо йдеться про найважливіші питання. Послідовники Скіннера спираються на спостереження за людьми, які отримують нагороду, або ж розмірковують над підкріпленням певної поведінки, не надто віддаляючись від Скіннера в тих питаннях, які ми порушуємо тут.

Важливо те, що на цьому місці ми можемо облишити Скіннера й поговорити про власне ставлення до сучасних методів преміювання на роботі або ж практику нагородження дітей за виконання батьківських вимог золотими зірочками. Повторю: ця книжка націлена швидше на критику саме таких методів, популярного біхевіоризму, а не теорії Скіннера, отож розслабтеся, я не мучитиму вас описом бездоганно контрольованої утопії, описаної у «Другому Волдені»²¹. Нам і без того є про ще непокоїтися, щойно ми серйозно замислимося про наслідки формули «Зроби це — й отримаш о те».

ВИКОРИСТАННЯ ПІДКРІПЛЕНЬ

Деякі соціальні експерти взяли собі за звичку перебільшувати популярність теорії або методів, які їм кортить покритикувати, — можливо, задля сильнішого ефекту. Нам така небезпека не загрожує, бо складно навіть уявити, як можна перебільшити масштаби проникнення популярного біхевіоризму в наше життя. Незалежно від політичних уподобань і соціального статусу, незалежно від того, чи ви надуспішний підприємець за рейтингом журналу «Форчен», чи вихователь дитячого садка, ця доктрина стала частиною вашого життя так, як яблучний пиріг став частиною американської кулінарної традиції.

Щоб заохотити школярів до навчання, ми обдаровуємо їх наклеяками, зірочками, сертифікатами, нагородами, кубками, членством у престижних товариствах і, головне, оцінками. А якщо

оцінки досить гарні, деякі батьки вручають дітям велосипеди, нові комп'ютери, автомобілі чи гроші, тобто заохочують їх за отриману нагороду. Освітяни демонструють дивовижну винахідливість, удосконалюючи версії тієї самої ідеї. Наприклад, в одній школі у штаті Джорджія відмінникам давали золоті учнівські квитки, срібні — учням, які отримували гарні оцінки, а всім іншим — звичайні білі, аж поки на цю систему не почали нарікати як на кастову²². Ці заперечення не лише не стримали адміністрації інших шкіл від запровадження різнокольорових учнівських квитків, але й спонукали власників місцевих магазинів запропонувати знижки для учнів, відповідно до їхньої успішності²³.

Кілька років тому один з керівників мережі ресторанів «Піца гат» вирішив — вважаймо, винятково з альтруїстичних міркувань, — що компанія повинна спонсорувати програму заохочення школярів до читання. За стратегію досягнення мети обрали підкуп. За певну кількість книжок, прочитаних у межах програми, учитель видавав дітям сертифікат на безплатну піцу. Ця та інші подібні програми дотепер діють у всій країні.

Та навіщо ж зупинятися на їстівних нагородах? Член палати представників від штату Джорджія Ньют Гінґріч започаткував у місцевому коледжі грошову премію, сплачуючи третьокурсникам по два долари за кожен прочитану книжку. «Дорослих мотивують гроші, а дітей — хіба ні?» — зауважив Гінґріч, знехтувавши притаманною всім консерваторам нехиттю розв'язувати проблеми за допомогою грошей²⁴. Утім любов до заохочень не залежить від політичних переконань. Усі пропозиції порятунку американської системи освіти, що їх пропонують як офіційні особи, так і очільники корпорацій (останнім у цій дискусії відводять основну роль), незалежно від партійної належності, базуються на біхевіоризмі. Політики можуть чубитися щодо суми коштів або сперечатися про те, чи надавати державні кошти приватним школам, але практично ніхто не сумнівається в самій системі мотивації за методом «бича і калача», вважаючи, що досить пообіцяти викладачам підвищити зарплату за шкільну успішність або пригрозити звільненням за неуспішність — ґрунтуючись зазвичай на показниках підсумкових тестів, — і якості навчання неодмінно покращиться.

Щоб спонукати дітей «поводитися як слід» (тобто чинити так, як хочеться нам), ми покладаємося на ту саму теорію мотивації — єдину, яку знаємо, — спокушаючи черговим мішком з подарунками. Вдома ми дозволяємо чемним дітям подовше дивитися телевізор,