

УДК 636.7
ББК 46.73
П44

Подкосова, Юлия Константиновна.
П44 **Моя собака — сатана : нескучный справочник для нервных собаководов / Юлия Подкосова. — Москва : Эксмо, 2025. — 256 с.**

ISBN 978-5-04-181918-7

Принесли домой «мимимишного» щеночка, а через три месяца он превратился в неуправляемого монстртерьера? Или ваш проверенный временем интеллигентный Барсик вдруг стал вести себя как Шарик из подворотни, бросаясь на прохожих, лая на звонок и отгрызая ваш последний нерв? Эта книга поможет разобраться, за что вам это, как быть и что делать. Автор — специалист по бытовой дрессировке и коррекции проблемного поведения собак — проведет по «минному полю» из психологических собачьих проблем и расскажет, как взаимосвязано поведение со здоровьем собаки и какими методами без наказаний и стресса скорректировать сложности в поведении.

**УДК 636.7
ББК 46.73**

ISBN 978-5-04-181918-7

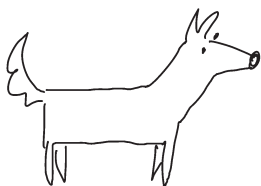
© Подкосова Ю.К., текст, иллюстрации, 2024
© Оформление. ООО «Издательство
«Эксмо», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ВСТУПЛЕНИЕ | 6 |
| ЧАСТЬ 1. Отношения с хозяином | 9 |
| Глава 1. Отношения с хозяином: почему они важны? | 10 |
| Глава 2. Контроль ресурсов: раздавай и властвуй | 20 |
| Глава 3. Правила созданы, чтобы их соблюдать | 27 |
| Глава 4. Слушать и слышать. Как заработать доверие? | 38 |
| Глава 5. Личные границы собаки и зачем их уважать | 44 |
| Глава 6. Личные границы и слово «надо» | 54 |
| Глава 7. Менеджмент и приучение на страже личных границ | 63 |
| Глава 8. Аттракция: что о вас думает собака? | 74 |
| Глава 9. Кем вы хотите быть: полицейским или спасателем? | 79 |

| | |
|--|------------|
| Глава 10. Отстаньте от собаки | 87 |
| Глава 11. Отстаньте от себя | 95 |
| Глава 12. Расслабьтесь и получайте удовольствие | 99 |
| Глава 13. У меня все под контролем | 107 |
| Глава 14. Предсказуемость и контроль | 111 |
| ЧАСТЬ 2. Здоровье | 115 |
| Глава 15. Когда вам нужен ветеринар, а не кинолог? | 116 |
| Глава 16. Проблемное поведение как симптом | 125 |
| ЧАСТЬ 3. Состояние собаки | 131 |
| Глава 17. Товарищ судья, он не может сесть | 132 |
| Глава 18. Баланс нагрузок и отдыха | 141 |
| Глава 19. Скука: и все-таки она существует | 153 |

| | |
|--|------------|
| Глава 20. Перегруз: овца в волчьей шкуре | 162 |
| Глава 21. Возбуждение и его порог | 172 |
| Глава 22. Рабочая дистанция | 183 |
| Глава 23. Имитация спокойствия | 190 |
| Глава 24. Сумасшедший дом своими руками | 195 |
| Глава 25. Реактивность | 201 |
| Глава 26. Страх и агрессия | 208 |
| Глава 27. Гиперактивность | 216 |
| | |
| ЧАСТЬ 4. Обучение навыкам | 223 |
| Глава 28. Вся правда о командах | 224 |
| Глава 29. Как сделать из басенджи овчарку? | 238 |
| Глава 30. Сила стимула и конкурирующие мотивации | 243 |
| | |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 253 |



ВСТУПЛЕНИЕ

Десятки тысяч лет назад люди настолько тесно взаимодействовали с волками, что под влиянием людей они стали собаками, а под их влиянием наши предки стали нами. Они вместе жили, мигрировали, охотились и защищали собственность. Можно сказать, что у людей тогда были волки-компаньоны. И это все без команд, дрессировки и наказаний (вы бы не захотели шлепнуть шерстяного волчару по носу свернутой газеткой), а только благодаря взаимовыгодным отношениям и кооперации.

Примерно век назад собак стали использовать для нужд армии, и возникла нормативная дрессировка. Собаки специально отбирались, и методы обучения были соответствующие: для суровой работы нужна суровая подготовка. Наступили времена, где нужна была собака-солдат, выполняющая приказы, потому что от этого зависела жизнь человека. Послушание заменило отношения. Хорошая собака — послушная собака, а послушная собака — дрессированная собака.

Времена изменились. Собак теперь заводят преимущественно обычные горожане на роль компаньонов, а не солдат. Лучшие друзья человека отныне — это сотни разных пород, привезенные со всех уголков земли, а не специально отобранные для дрессировки. Да и город изменился: в нем стало больше людей, больше собак, больше транспорта, больше шума и движения. Собак теперь берут с собой в кафе, магазины и путешествия, а не оставляют сторожить квартиру. Отныне они спят не на коврике в прихожей, а на диване в обнимку с владельцем.

Городская собака изменилась. А подход к ее воспитанию остался тем же: показать, кто тут главный, и добиться послушания (выполнения команд) любой ценой. Ударение на «любой ценой». Дрессировка так тесно переплелась с физическими наказаниями, что укоренился миф, мол, либо ты наказываешь собаку, либо она не будет слушаться и сядет на шею. Но это не так! Вы можете воспитать себе прекрасного компаньона без применения силы, потому что «составлять компанию» — это не про выполнение команд, а про приятное общение. Мы заводим собаку, чтобы нам с ней было спокойно и весело, а не чтобы отдавать ей приказы. Город изменился, собаки изменились, наши отношения с ними изменились — и подход к их обучению тоже должен измениться, а не тянуться традицией из тех времен, которых уже нет. Современным городским собакам нужен современный подход к послушанию.

В этой книге я расскажу, как воспитать из вашего любимца не безропотного подчиненного, а полноценного члена семьи, с которым вам будет хорошо. Ведь вы же заводили себе друга и партнера, а не врага в постоянной битве за главенство? Вы узнаете, насколько сильно на самом деле послушание зависит не от обучения командам, а от здоровья собаки, ее состояния и отношений с вами. Вы получите простую и логичную систему с примерами из жизни и конкретными практическими рекомендациями, благодаря которой сделаете свою собаку комфортной в быту и безопасной для себя и окружающих без доминирования, наказаний, криков и слез. И все это с легким налетом психотерапии, любви к себе и принятия.

Меня зовут Юлия Подкосова. Я работаю с проблемным поведением собак с 2015 года. Ко мне обращаются, когда собака жрет с земли и когда она жрет людей и собак, когда хотели как лучше, а получилось как-нибудь так, и когда решили сразу воспитать щенка так, чтобы потом не было мучительно больно. У меня есть бесплатная книга по воспитанию щенков, а также курсы по поведению собак для владельцев и специалистов. Я люблю собак, но людей я люблю больше и верю в то, что люди всегда принимают наилучшее решение, исходя из имеющейся у них информации. Поэтому я не буду учить вас жизни, гово-

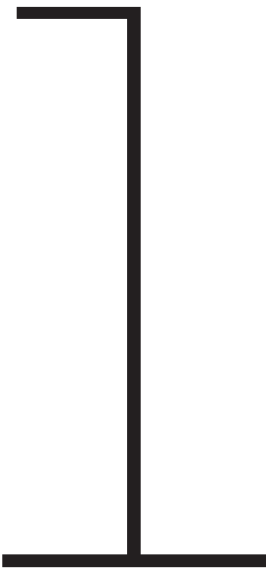
речь, что хорошо, а что плохо, что правильно, а что нет. Я просто дам информацию, объяснив сложные концепции простыми словами и убогими рисунками, а вы уже решите, что вам с ней делать. Потому что это ваша собака и вам с ней жить.

Ну что, готовы? Перелистывайте страницу!

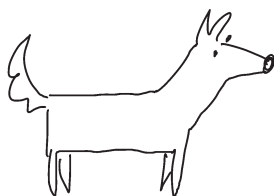


Не читаете вступление? Дело ваше. Но знайте, что где-то в мире грустит одна Юля, которая очень старалась и долго его писала.

ЧАСТЬ



ОТНОШЕНИЯ
С ХОЗЯИНОМ



ГЛАВА 1.

ОТНОШЕНИЯ С ХОЗЯИНОМ: ПОЧЕМУ ОНИ ВАЖНЫ?

Некоторые считают, что собака создана угождать человеку. А она создана угождать себе. Все живые существа — эгоисты, и наши питомцы не исключение. Ничего личного, исключительно эволюция.

Просто кто-то удовлетворяет потребности сам, а кто-то — с помощью других. Одиночки и командные игроки. Работа в команде — не на чужое благо, а на свое. Не тешьте себя иллюзиями: ни одна собака не рождена для вас. Все они рождены для себя. Их интересы на первом месте.

Собаки — оппортунисты: если есть возможность получить для себя выгоду, они это сделают. Они великолепно просчитывают свою выгоду и выбирают наилучший вариант. Брести рядом с вами или побежать под окна дома поживиться объедками? Ничего рядом с вами или вкусняшки под окнами? Выбор очевиден! Дело не в вас, дело в личной выгоде.

«Стоп, — возразите мне вы. — Но ведь не все же собаки бегут подбирать под окна? Да и дрессировка опять же». Действительно, не все, потому что не всегда это будет выгодным. Собаки, как и остальные животные, — восхитительные вычис-

лительные машины: их мозг постоянно анализирует все имеющиеся данные, высчитывает вероятности и выдает наилучшее решение. Все эти расчеты производятся бессознательно, на выходе мы имеем простое желание сделать так или иначе.

Мозг не выносит решение на одном только факте наличия или отсутствия еды. Он учитывает текущий уровень мотивации и возможные последствия тех или иных действий.

Если она пойдет пастись под окнами, вы ее отругаете. Выбор: пожрать или избежать ругани? Конечно, пожрать!

Если она пойдет побираться под окнами, вы будете минуту бить ее током. Выбор: пожрать или избежать болезненного удара током? Конечно, избежать боли!

У нее недостаточность поджелудочной железы и, как следствие, постоянное дикое чувство голода, но, если она побежит набивать утробушку, вы минуту будете бить ее током. Выбор: избежать боли или утолить мучительный голод? Пожалуй, утолить голод. И она пойдет подбирать даже сквозь боль от удара током.

Собака всегда принимает наиболее выгодное для себя решение в зависимости от имеющихся обстоятельств.

Я уже сказала, что одного только обучения командам недостаточно для послушания.

И тут вы снова возразите: «С дрессировкой все понятно. Но вот у меня в детстве была собака, и она меня слушалась, хотя ее никто не дрессировал и даже не наказывал. Что это, если не желание меня порадовать?»

Это — хорошие отношения.

Показатель хороших отношений между человеком и собакой — это когда она отказывается от сиюминутной выгоды, если ее об этом попросил хозяин. Не потому, что она таким образом заработает более ценную награду или избежит неприятностей, а просто потому, что человек ее об этом попросил.

Что??? Оппортунист, который ежесекундно думает о собственной выгоде, отказывается от нее просто по просьбе человека? Как такое может быть? Почему?

Потому что это более выгодно.

Собака отказывается от сиюминутной выгоды потому, что это будет более выгодным в долгосрочной перспективе.

Я оставляю тарелку с сыром на журнальном столе и выхожу из комнаты. Ганс (мой родезийский риджбек) остается с аппетитными кубиками наедине, но не съедает их, а грустно гипнотизирует. Я возвращаюсь в комнату и даю ему кусочек в награду за хорошее поведение. Почему он отказывается от целой тарелки сыра ради одного кусочка? Ведь умять всю тарелку очевидно выгоднее. А потому, что если он сожрет всю тарелку, я больше не буду ему доверять и оставлять сыр на столе, так что он не сможет показать свою благовоспитанность и получить за нее кусочек. То есть, слопав всю тарелку, он впредь не получит ни кусочка за хорошее поведение, потому что я больше не дам ему шанса это поведение показать. А если устоит перед соблазном, то будет и впредь получать по кусочку. Перед Гансом стоит простой выбор: пятьдесят кусочков сейчас и ноль до конца дней или один кусочек сейчас и тысяча до конца дней. Отказ от сиюминутной награды выгоднее в долгосрочной перспективе.

У нас с Гансом хорошие, доверительные отношения. Я верю, что он выполнит свою часть сделки и не тронет тарелку сыра. Он верит, что я выполню свою часть сделки и дам ему вожделенный кубик за то, что он не прикоснулся к тарелке. Это социальный договор, выгодный для обеих сторон. Ганс получает свою выгоду в виде пожизненных кусочков сыра, а я — свою, в виде отсутствия необходимости убирать тарелку каждый раз, как выхожу из комнаты. Каждый из нас думает при этом исключительно о собственной выгоде, а не о том, чтобы порадовать другого.

ПОЧЕМУ ЭТО РАБОТАЕТ?

Возможно, вы слышали про теорию игр. Она как раз занимается математическим подсчетом наиболее выгодной стратегии при разных заданных условиях.

В качестве примера возьмем известную многим дилемму заключенного. Она гласит:

«Двое преступников — А и Б — попались примерно в одно и то же время на сходных преступлениях. Есть основания полагать, что они действовали по сговору, и полиция, изолировав их друг от друга, предлагает им одну и ту же сделку: если один свидетельствует против другого, а тот хранит молчание,

то первый освобождается за помощь следствию, а второй получает максимальный срок лишения свободы (десять лет). Если оба молчат, их деяние проходит по более легкой статье, и каждый из них приговаривается к полугоду тюрьмы. Если оба свидетельствуют друг против друга, они получают минимальный срок (по два года). Каждый заключенный выбирает, молчать или свидетельствовать против другого. Однако ни один из них не знает точно, что сделает другой. Что произойдет?»

| | | |
|--|---|---|
| | Заключенный Б молчит (доверяется А) | Заключенный Б свидетельствует против А |
| Заключенный А молчит (доверяется Б) | Оба получают по полгода тюрьмы | А получает десять лет тюрьмы, Б освобождается |
| Заключенный А свидетельствует против Б | А освобождается, Б получает десять лет тюрьмы | Оба получают по два года тюрьмы |

При таких условиях лучшей стратегией будет свидетельствовать против другого: если ты угадал (другой не свидетельствовал против тебя), ты выйдешь на свободу; если не угадал — сядешь на два года. Если же ты решил молчать и угадал (другой тоже промолчал), сядешь на полгода, а если не угадал — на десять лет. Сравните риски: ноль и два года против полугода и десяти лет. Игроку выгоднее свидетельствовать против товарища.

Переносим это на нашу ситуацию с сыром. Если ситуация единичная — где-то случайно встретились я, условный Тузик и тарелка сыра и больше этого не повторится — выгоднее не доверять другому. Мне выгоднее не оставлять Тузика наедине с сыром, а ему — не щелкать клювом, вдруг оставшись с оным наедине. Как говорится, кто успел, тот и съел. Не доверяйте незнакомым Тузикам. И Юлям.

| | | |
|---|--|--|
| | Тузик доверяет мне (не ест оставленный сыр) | Тузик не доверяет мне (съедает оставленный сыр) |
| Я доверяю Тузику (оставляю сыр) | Тузик получает один кусок сыра Я получаю сорок девять кусков сыра | Тузик получает пятьдесят кусков сыра Я не получаю сыр |
| Я не доверяю Тузику (забираю сыр с собой) | Я получаю пятьдесят кусков сыра Тузик получает ноль | Я получаю пятьдесят кусков сыра Тузик получает ноль |

Но на этом история не заканчивается. В 1984 году Роберт Аксельрод в книге «Эволюция кооперации» изменил условия этой задачки и назвал ее «повторяющаяся дилемма заключенного» (ПВЗ). Теперь участники делают не один-единственный выбор, а бесконечное количество выборов и помнят предыдущие результаты. Все как в реальной жизни: вы взаимодействуете с членами семьи, друзьями, коллегами и помните все их поступки по отношению к вам. И оказалось, что «жадные» стратегии (предавать доверие) в долгосрочной перспективе менее выгодные, чем «альтруистичные» (сотрудничать и доверять).

Конечно, эти стратегии не так просты, как «всегда доверяй» или «всегда обманывай». Ведь если вы всегда доверяете, другому выгоднее всегда вас обманывать. Если вы будете из раза в раз оставлять сыр наедине с Тузиком и уходить из комнаты, ушлый пес из раза в раз будет его съедать. Ничего личного, просто самая выигрышная стратегия.

В наилучших стратегиях кроме доверия присутствуют месть и прощение. Если вы вышли из комнаты и Тузик слопал весь сыр, вы ему отомстите — перестанете оставлять лакомство с ним наедине, лишая возможности заработать награду хорошим поведением. Или Тузик может вам отомстить: если вы перестанете награждать его за стоицизм, однажды он стрескает всю кучку. По сути месть — это переключение с «альтруизма»

на «жадность». Но мы уже выяснили, что «жадность» — не лучшая стратегия в реальной жизни, а значит, однажды ее придется переключить обратно на «альтруизм». Это и будет прощением. Однажды вам придется снова оставить сыр наедине с Тузиком, дабы проверить, съест он его или будет, как и прежде, вести себя хорошо. Вам придется ему довериться. А Тузику придется довериться вам, что вы дадите ему кусочек, если он не будет воровать.

Отношения между вами и вашей собакой складываются из тысяч подобных жизненных ситуаций, а стратегии в каждой из них сливаются в определяющую царь-стратегию.

Если вы в большей части взаимодействий не доверяете своей собаке и/или обманываете ее доверие (даже не нарочно, по незнанию), то ваша глобальная стратегия — «жадность». В таком случае лучшая ответная стратегия для нее — «жадность». Как в изначальной дилемме заключенного. Каждый сам за себя. В таких отношениях собаке выгоднее не слушать вас, а следовать за своей сиюминутной выгодой. Игнорировать ваши подзывы и «фу» и бежать жрать объедки под окнами.

Если же в большей части взаимодействий вы доверяете своей собаке и оправдываете ее доверие (но при этом мстите за ее «жадность», а потом прощаете), то ваша глобальная стратегия — «альтруизм». И наилучшая ответная стратегия для нее — тоже «альтруизм» (с мезью и прощением). В долгосрочной перспективе выгоднее идти на уступки друг другу, жертвовать сиюминутной выгодой ради поддержания доверия. Бежать к вам на зов, бросая объедки под окнами.

Хорошие доверительные отношения между вами и собакой — основа для послушания. И для этого послушания не нужно обучать командам, наказывать или подкреплять каждое поведение. Для него хватит одного только имени собаки. «Гансик» — и он бросает найденные объедки и помеченные кусты и бежит к вам. «Гансик» — и он идет рядышком мимо другой собаки или сквозь толпу людей. «Гансик» — и останавливается перед дорогой. Одного имени достаточно, чтобы собака обратила на вас внимание, подошла к вам сама или подождала вас и находилась рядом. Ее имя значит «будь сейчас со мной».

И она бросает все, чтобы быть сейчас с вами. Потому что это выгодно.

Есть послушание, основанное на сиюминутной выгоде: на ценной награде или на избегании боли (послушание из страха). Из двух выгод собака выбирает наибольшую: съесть хлеб на земле или куриные сердечки у вас в сумочке? Съесть хлеб на земле и получить болезненный рывок поводком или не есть хлеб, избежав тем самым боли? Здесь нет никаких отношений с вами: собака делает выбор из двух вариантов, а вы просто источник боли или вкуснятины. В этой игре один игрок — собака, и она преследует свою выгоду. А вы просто бездушный NPC¹.

А есть послушание, основанное на долгосрочной выгоде: на доверительных отношениях. Мы называем его дружбой. Вы бросаете все и едете утешать подругу, берете отпуск, чтобы помочь родителям посадить проклятую картошку, выключаете телефон на свидании — отказываете себе в веселье и комфорте ради отношений с этими людьми. А ваша собака бросает объедки и песьи попки, потому что вы ее позвали. Она тоже отказывает себе в веселье и комфорте ради отношений с вами. В этой игре два игрока — вы и ваша собака, и оба идут навстречу друг другу.

Мне больше нравится второй вариант. А вам?

ХОРОШИЕ ОТНОШЕНИЯ: КАК ОНИ СОЗДАЮТСЯ?

Теория игр объясняет, почему собака отказывается от сиюминутной выгоды ради поддержания с вами доверительных отношений. Но она ничего не говорит о том, как этих самых доверительных отношений достичь. И тут на помощь приходит психология.

В 1988 году психолог А. В. Петровский предложил трехфакторную модель значимого другого. Эта модель объясняет,

¹ Non-player character — персонаж в игре, управляемый компьютером, а не живым игроком.