

Проблемы принятия группового решения и выбора стратегии

Грачя Карленович Овакимян,

*врач высшей категории Диагностического клинического центра № 1 г. Москвы,
кандидат медицинских наук*

• групповое решение • группомыслие • групповая дискуссия • деловые шахматы •

В течение всей жизни мы вынуждены принимать решения: индивидуально или в группе. Однако, несмотря на чрезвычайную важность этого процесса, до сих пор он недостаточно изучен. Особенно актуальна проблема принятия эффективного группового решения. Это обусловлено тем, что наиболее важные в современном мире политические, экономические, финансовые, правовые и другие социально значимые решения принимаются именно в группах.

Но прежде, чем дать групповому решению ту или иную оценку, социальная психология должна ответить на следующие принципиально важные вопросы: что такое вообще «групповое решение»? Как объединяются индивидуальные мнения членов группы в единое решение? Какую роль в процессе принятия группового решения играет предшествующая ему дискуссия? Действительно ли всегда групповое решение лучше, чем индивидуальное, и если да, то в каких случаях? Наконец, каковы последствия принятия общего решения для группы и каково значение этого факта для каждого индивида, принимавшего в нём участие?¹.

Можно выделить следующие причины, по которым при решении сложных задач следует отдать предпочтение группе перед индивидом:

• Группа способна предложить большее число альтер-

нативных вариантов решения задачи, т.к. средний её член может выработать вдвое больше идей, работая в группе, чем в одиночестве.

• Она позволяет обработать весь суммарный объём информации её членов, использовать накопленный каждым из них уникальный опыт, что значительно расширяет общее смысловое поле, в пределах которого принимается решение.

• В ней несложно разделить задачу на отдельные составляющие и распределить их среди участников.

• И, наконец, только в группе возникает феномен социальной фасилитации (эффект возрастающей сенсорной стимуляции индивида), позитивно сказывающийся на результатах её деятельности.

Особого внимания заслуживают исследования неудачных групповых решений, приводящих к драматическим событиям. По мнению И.Б. Бовиной, они оправданны, по крайней мере, по двум причинам: «...с одной стороны, потенциальная цена ошибочного группового решения слишком высока, ибо затрагивает весьма значимые общественные явления: экономический кризис, массовая гибель людей, загрязнение окружающей среды, осуждение невиновных... С другой — анализ именно ошибочных решений позволяет проследить, как происходит поиск и выбор решения, что едва ли возможно при принятии безошибочного решения»². Возможности Деловых шахмат для проведения исследований в этой области трудно переоценить.

¹ Овакимян Г.К. Интеллектуальные игры по новой системе. «64-Шахматное обозрение», 1999, № 7. С. 41–43. <http://www.64.ru>; Овакимян Г.К. Зрелищные шахматы — миф или реальность? Планета диаспор, № 19. <http://www.diasp.ru/gazeta>.

² Бовина И.Б. Представления об элементах процесса группового решения и выбор стратегии // Мир психологии, 1999, № 3, С. 30–40.

Качество группового решения. Преимущество группового или индивидуального решения зависит от стадии принятия решения: на *фазе нахождения* индивидуальное решение более продуктивно, на *фазе разработки* (доказательства правильности) выигрывают групповые решения³.

Снижение качества группового решения, как правило, связывают с феноменом, получившим название «*группомыслие*». Этим термином, введённым Ирвингом Джанисом, обозначается такая высокая сплочённость группы, при которой очевидность правильного решения приносится в жертву единодушию группы, что мешает принятию правильного решения⁴. С понятием «группомыслие» непосредственно связан и ряд других феноменов, которые негативным образом сказываются на результатах деятельности группы и снижают её продуктивность. К ним относятся: «*социальная ингибция*», «*социальная лень*», «*эффект зайцев*», «*эффект поглощения*» или блокировка продуктивности⁵; феномен «*сдвига риска*» — группа, по сравнению с индивидуом, склонна принимать более экстремальное решение⁶ и другие.

Особого внимания заслуживает проблема качества принимаемого группового решения в условиях реальной многоэтапной деятельности, отдельные этапы которой всегда сопряжены с риском. В 1961 году Дж. Стоунер показал, что групповое решение включает в себя элемент риска в значительно большей степени, чем индивидуальные решения. В эксперименте испытуемым (группы по 5–7 человек) предлагался набор дилемм для выбора одной из них: либо той, где высока вероятность успеха, но низка его ценность — «*синица в руке*», либо той, где вероятность успеха низкая, но зато высока его ценность и привлекательность — «*журавль в небе*». В качестве примера дилеммы были взяты варианты игры среднего шахматиста в престижном турнире: предпочесть почётную ничью или сделать рискованный ход, за которым может последовать грандиозный успех или полный провал. Члены групп сначала индивидуально выполняли задания, а затем проводили групповую дискуссию и решение принимали коллективно. Было установлено, что во втором случае «*рискованная*» альтернатива выбиралась гораздо чаще. Это свойство групповой дис-

куссии получило название феномен «*сдвига риска*».

С ним непосредственно связан и другой, также возникающий в результате групповой дискуссии, феномен «*поляризации группы*». Суть его заключается в том, что «в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имевшиеся у различных группировок, не только обнажаются, но и вызывают принятие или отвержение их большей частью группы. Более «*средние*» мнения как бы отмирают, напротив, более крайние отчётливо распределяются между двумя полюсами. **Это обнажение крайних позиций способствует более ясной картине, которая складывается в группе по дискутируемой проблеме...** Это дало основание предположить, что «*сдвиг риска*», открытый в 1961 Дж. Стоунером, можно трактовать более широко — как «*сдвиг выбора*», осуществляемый в ходе принятия группового решения»⁷. Наглядным подтверждением этому является командная шахматная игра по интерактивному когнитивному сценарию. Феномен «*поляризации группы*» объясняет высокую эффективность групповой дискуссии, как метода выявления скрытого *когнитивного диссонанса*, отражающего различия *социальных установок* истинных субъектов деятельности.

Эффективность группового решения. Эффективность группового решения подразумевает обязательное наличие двух функций. Как отмечает К. Рудестам, «*функции задачи мобилизуют группу для решения определённых целей. Поведение, определяемое задачей, включает выдвижение и принятие предложений, мнений и информации. Функции поддержки связаны с социальным и эмоциональным климатом коллектива. Они способствуют межличностному объединению и сплочённости...*»⁸.

Существуют различные методики

³ Тихомиров О.К. Психологические механизмы целеобразования. М., 1977; Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 1997.

⁴ Janis I.L. Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes. Boston, 1992.

⁵ Baron R., Kerr N., Miller N. Group process, group decision, group action. Buckingham, 1992.

⁶ Fisher B.A., Ellis D.G. Small group decision making. N.Y., 1990.

⁷ Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 1997.

⁸ Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: Теория и практика. 2-е изд. М., 1993.

повышения эффективности группового решения. Например, выработка *групповой сплочённости*⁹. Сплочённые группы менее конфликтны, лучше выполняют функцию поддержки, необходимую для интеллектуального и эмоционального самовыражения, в них проявляется феномен «*сверхнормативной активности*» — стремление членов группы добиваться высоких показателей сверх необходимого задания¹⁰. Но так как группы, как правило, неоднородны в силе проявления «Я» и в возможности выдерживать напряжение, нужна целенаправленная деятельность по развитию способности группы к поддержке и формированию в ней *атмосферы доверия*¹¹. В связи с этим, по мнению Р. Алдага и С. Фуллера, перспективным может стать также изучение тех особенностей *представления о других*, которые влияют на процесс группового обсуждения и принятия решений¹².

В качестве других, наиболее значимых факторов, влияющих на эффективность поведения участников, можно назвать *самооценку группы и восприятие лидерства* её членами¹³. Когда все работают равноценно и решения принимаются при *равном участии* всех членов группы, т.е. более демократично, снижается очевидность вклада каждого и точность восприятия лидерства, а значит, увеличивается степень *однородности группы* и, следовательно, её *продуктивность*. В свою очередь, одним из основных факторов, влияющих на степень однородности группы, является *форма совместной деятельности*. Установлено, что творческая

работа участников повышает однородность и эффективность группы. При такой форме деятельности менее выражено негативное влияние «*поляризационного эффекта*» (жесткая, иерархическая структура соподчинения, характерная для примитивных отношений), что убедительно доказано экспериментальными исследованиями А.Г. Костинской¹⁴.

Формы групповой дискуссии. На прикладном уровне повышение эффективности группового решения чаще всего сводится к поиску оптимальных форм проведения групповой дискуссии. Ещё с древних времён наиболее широко практикуемыми формами групповой дискуссии являются различного рода совещания, обсуждения, круглые столы, целесообразность которых исходит из здравого смысла, заключённого в пословице «одна голова хорошо, а две лучше».

Были разработаны и получили широкое распространение и некоторые оригинальные методики проведения групповой дискуссии. Наиболее известная из них, предложенная А. Осборном, получила название «*брейнсторминг*» или «*мозговая атака*». Суть её заключается в том, что группа делится на две подгруппы: «генераторов идей» и «критиков». На первом этапе дискуссии задача «генераторов идей» выдать как можно больший массив самых разнообразных предложений, в результате чего группа получает довольно богатый набор различных вариантов решения проблемы. На втором этапе в дело вступают «критики», задача которых рассортировать поступившие предложения, отсеять непригодные, выявить среди них очевидно удачные.

Другой метод был разработан У. Гордоном и называется методом «*синектики*» или «*соединения разнородного*». Основная его идея та же, что и в «брейнсторминге»: выработать на первом этапе как можно больше разнообразных (в данном случае противоположных) предложений. Для этого в группе выделяются так называемые «синекторы», задача которых чётко формулировать противоположные мнения, завязывая тем самым, дискуссию в присутствии группы. Последняя должна видеть возникающие крайности в решении проблемы и всесторонне оценить их.

⁹ Донцов А.И. Проблема групповой сплочённости. М., 1979; Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984.

¹⁰ Немов Р.С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. М., 1984.

¹¹ Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. М., 1990; Агеев В.С. Прикладная социальная психология. М., 1998; Григорьева Т.Г., Линская Л.В., Усольцева Т.П. Основы конструктивного общения: Методическое пособие для педагогов-психологов. 2-е изд., испр. и доп. Новосибирск, 1999.

¹² Aldag R.J., Fuller S.R. Beyond fiasco: A reappraisal of the groupthink phenomenon and a new model of group decision processes // Psychological Bulletin., 1993. Vol. 113, № 3. P. 533.

¹³ Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой группы. М., 1991.

¹⁴ Костинская А.Г. Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г.М. Андреевой, Я. Яноушек. М.: Изд-во МГУ, 1987.

Опыт использования данных методик показал их высокую эффективность при обсуждении технических проблем. Однако их возможности при решении сложных задач, требующих многоэтапного, альтернативного обсуждения были переоценены, что породило довольно сильный скептицизм относительно их возможностей. Наглядным примером неудачной попытки использовать метод «брейнсторминга» при решении таких задач является **консультационная шахматная партия**. В такой ситуации на первый план выходит проблема *поляризации группы* в виде *доминирования в дискуссии одного из участников* с развитием феномена *группомыслия*. В связи с этим, представляется интересной методика, описанная Т.Г. Григорьевой с соавторами, которая разработана с целью предотвратить подобное доминирование и тем самым обеспечить равное участие большей части группы в решении какого-либо вопроса¹⁵. Рекомендуемый порядок работы:

- участники делятся на подгруппы и размещаются вокруг столов;
- перед ними ставится задача, у которой нет однозначного решения;
- каждый из участников должен молча подумать над этой задачей в течение нескольких минут, перебирая мысленно все возникающие идеи;
- каждая подгруппа должна обсудить предлагаемые идеи по кругу (по одному предложению от каждого члена группы), записать их на общем листе;
- каждый участник обдумывает и оценивает предложенные идеи, а затем путём голосования выявляются лучшие предложения;
- проводится краткая презентация наработок подгрупп.

Опыт проведения экспериментальных шахматных партий по интерактивному когнитивному сценарию показал, что ребята после возникновения в игре нескольких ветвей, интуитивно и в силу очевидной игровой целесообразности (экономия времени на принятие решения) использовали порядок работы, подобный тому, который предлагается в описанной выше методике. **Очевидное отличие** заключалось в естественном, неформальном характере возникающих и исчезающих во время игры подгрупп и распределении задач, которые перед ними ставились, что отражало ре-

альные содержательные и социально-психологические процессы в группах. В то же время на отдельных этапах игры при обсуждении позиции той или иной ветви партии подгруппы команд фактически использовали методы «брейнсторминга» и «синектики». Однако неизбежно возникавшая в ходе игры *борьба за лидерство в команде*, а после ветвления и *в её подгруппах* протекала относительно гармонично и безболезненно, а *лидерские возможности* отдельных участников возрастали или снижались в зависимости от складывавшейся игровой ситуации. Этот феномен Деловых шахмат можно объяснить их **деполяризующим воздействием на группу**, то есть *сценарий не допускает формальной фиксации, закрепления того или иного вида поляризации группы, что позволяет непрерывно поддерживать однородность группы на достаточно высоком уровне*.

Таким образом, **Деловые шахматы**, являясь **аналогово-цифровой (параллельно-последовательной или образно-логической) формой проведения групповой дискуссии**, открывают большие перспективы для исследования динамики и особенностей структуры социальной и ролевой организации группы в процессе принятия группового решения. При этом создаются идеальные условия для изучения групповой дискуссии «не только с точки зрения ценности принятого решения, но и с точки зрения тех последствий, которые сам факт дискуссии имел для группы в плане переорганизации структуры внутрigrупповых отношений»¹⁶.

По мнению И.Б. Бовиной, в проблеме исследования группового решения на сегодняшний день «ключевыми вопросами для дальнейшей разработки становятся следующие: кто разделяет информацию, в какой мере её разделяют, какую информацию разделяют, как она перерабатывается и оценивается, к каким знаниям апеллируют участники в ходе обсуждения, как это влияет на принимаемое решение. Адекватные представления о компетентности других членов группы, о тех знаниях и опыте, которыми они располагают,

¹⁵ Григорьева Т.Г., Линская Л.В., Усольцева Т.П. Основы конструктивного общения: Методическое пособие для педагогов-психологов. 2-е изд., испр. и доп. Новосибирск, 1999.

¹⁶ Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1998.

позволяют решать задачи более эффективно. Такого рода информация значительно облегчает **процесс обсуждения и выбора альтернатив**¹⁷.

Очевидно, что ответы на эти вопросы позволят существенно повысить эффективность процесса принятия не только группового, но и менее доступного для исследования — индивидуального решения. Тем большее практическое значение приобретает предлагаемая **модель Деловых шахмат**, которая с учётом её простоты, доступности, открытости и высокой степени формализации (математической, компьютерной), а также многообразия возможных игровых форм социальной и ролевой организации процесса принятия решения **создаёт просто идеальные условия для проведения исследований в этой области**.

Проблемы выбора стратегии социального поведения

Проблема принятия группового решения является важной, но далеко не единственной составляющей более общей проблемы — эффективной деятельности реальных социальных групп. Последние не только принимают решения во вполне конкретных областях предметной деятельности и специфических условиях социальной среды, не только сами же их реализуют, но и пользуются плодами своей деятельности. Поэтому при их объективной оценке необходимо учитывать все вышеуказанные факторы. При этом становится очевидной проблема выбора адекватных **социальных стратегий поведения в различных, жизненных ситуациях**¹⁸. Для этого необходимо понимание важности тех или иных условий, в которых делается такой выбор. И здесь не оцениваемую

помощь исследователям, в том числе и «наивным» — рядовым членам общества, может оказать шахматная игра по интерактивному когнитивному сценарию. Рассмотрим два традиционных подхода к выбору оптимального социального поведения: **идеологический** (мировоззрение) и **методологический** (практика). Наглядными примерами первого подхода являются жизненные стратегии христианства и конфуцианства.

Иисус Христос или Конфуций. Характерной особенностью **сплочённых малых социальных групп** (дружной семьи, компании, команды) является наличие *опыта длительного общения и полная информированность* их участников друг о друге. В таких условиях оптимальной с точки зрения социального поведения и психологии отношения к «ближнему своему» является стратегия, изложенная в заповедях Иисуса Христа. Прекрасным примером, подтверждающим сказанное, является частота предпочтения выбора именно этой стратегии поведения выдающимися сплочёнными малыми группами — лучшими творческими коллективами, например, музыкальными группами, спортивными командами и боевыми военными подразделениями. Вот где можно реально наблюдать не формальное, а истинное в силу своей целесообразности и высокой эффективности человеческое братство.

При наличии же *случайных, сомнительных отношений* с неполной и особенно *минимальной информацией* друг о друге (характерно для больших социальных групп) наиболее эффективной с точки зрения современной психологии социологии, экономической теории, математики и, конечно же, юриспруденции является стратегия «Зуб за зуб»¹⁹. В противном случае, в связи с ошибочной, иллюзорной интерпретацией ситуации, основанной на так называемой «*фундаментальной ошибке атрибуции*», поведение становится неадекватным, со всеми вытекающими из этого последствиями в виде, например, проигрыша в игре или распытия на кресте.

Более того, вся юридическая система государства просто обязана базироваться именно на этом принципе в виде отношений «преступления и наказания». Стратегия «Зуб за зуб» была хорошо известна ещё

¹⁷ Бовина И.Б. Представления об элементах процесса группового решения и выбор стратегии // Мир психологии, 1999, № 3. С. 30–40.

¹⁸ Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ю. Психология жизненных ситуаций. М., 1998.

¹⁹ Миркин Б.Г. Проблема группового выбора. М., 1974; Axelrod R. The Evolution of Cooperation, N.Y., 1984; Воробьёв Н.Н. Теория игр для экономистов и кибернетиков. М., 1985; Rapoport A. Decision Theory and Decision Behavior. Normative and Descriptive Approach. Dordrecht, 1989; Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели. М., 1991; Handbook of Game Theory with Economic Application. L., 1992; Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. М., 1998.

в древние времена. Ей соответствует «золотое правило» Конфуция и нравственные императивы многих религий. При отсутствии информации и опыта общения именно такая стратегия, по мнению Ю.М. Плотинского, оказывается наиболее эффективной, постепенно обучая социальную группу механизмам кооперации. С этой точки зрения Деловые шахматы являются прекрасным социальным тренажёром.

Иудаизм или марксизм. Если же взглянуть на вышеуказанные стратегии с позиции социальной психологии, проблема предстаёт как отношение диспозиционных (личностных) и ситуационных факторов, определяющих поведение людей и возможность его прогноза. Чертой современных социальных отношений, в отличие от привычной для Homo Sapiens повседневной жизни первобытных людей, является преобладание общения с малознакомыми людьми в больших социальных группах. В этом случае на первое место по значимости выходит способность адекватно оценивать ситуацию такого общения.

Несколько перефразируя известное выражение У. Черчилля, можно сказать, что у современного человека нет постоянных друзей или постоянных врагов, зато есть постоянные интересы. То есть современный человек при определении своего поведения в основном исходит не из личностных диспозиций, а из ситуационных параметров. В качестве примера можно привести популярное ныне выражение из реальной жизни, призванное оправдать экстремальное, чаще криминальное поведение: «Это бизнес и ничего личного». В более мягкой форме сказанное отражает тезис, выдвигаемый социально-психологической теорией: одежда и ситуация «определяют человека»²⁰. В связи с этим уместно привести другой, аналогичный этому и тоже хорошо знакомый нам тезис: «Бытие определяет сознание».

Вот что пишут по этому поводу, обсуждая преимущества, недостатки и перспективы различных идеологий с точки зрения современной социологической науки Л. Росс и Р. Нисбетт: «Западная интеллектуальная и нравственная традиция обеспечивает мощную поддержку привычке объяснять поведение в терминах диспозиций. В зна-

чительной своей части западная культура, начиная от иудео-христианского мотива индивидуальной моральной ответственности и кончая интеллектуальными устоями капитализма и демократии, связанными императивом свободы действия, делает акцент на роли деятеля как причины происходящего, ассоциируя любые поступки с людьми, их совершающими.

Пожалуй, крупнейшей интеллектуальной традицией, сосредоточившейся на ситуационном подходе к объяснению социальных процессов, был марксизм. Бихевиоризм, «теория поля» Курта Левина и большинство социологических направлений являются традициями, уделяющими внимание ситуации в пределах спектра социальных наук, однако их влияние на более широкие общественные круги, конечно же, очень незначительно»²⁰.

Подводя итоги обсуждения уроков XX века, весьма авторитетные в мире американские учёные Л. Росс и Р. Нисбетт приходят к выводу, что в настоящее время **«социальные психологи-практики просто обречены быть ситуационистами»**. С учётом сказанного и отдавая должное истокам данного направления, можно утверждать, что доминирующей парадигмой современной практической социальной психологии является марксизм — в смысле ситуационизм.

Коммунизм или капитализм. Примером методологического или практического подхода к выбору оптимальной стратегии социального поведения является сравнение коммунистической и капиталистической формы организации трудовой деятельности реальных групп. Опыт XX века убедительно показал, что наиболее эффективна в плане организации трудовой деятельности **малой социальной группы** именно коммунистическая форма распределения материальных благ. Грубо говоря, уравниловка, предполагающая равный социальный статус её участников.

Доказательством этому служит изучение деятельности всемирно известных малых трудовых коллективов, например, музыкальных групп. Так, хорошо известно, что распределение доходов в на-

²⁰ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии. М., 1999.

иболее выдающихся музыкальных группах было строго равным. Например, в «Битлз» каждый участник квартета получал по 15% от дохода группы, остальная часть принадлежала менеджеру. Как только после его смерти участники группы начали выяснять, чей вклад в её деятельность был наиболее существенным, а, следовательно, попытались перераспределить доходы, — группа быстро распалась.

Другим наглядным примером высокой эффективности и целесообразности одинакового социального статуса, а соответственно и равного распределения материальных благ в малых группах является объявление перед решающим матчем футбольного или другого чемпионата одинаковых премий всем членам национальной или клубной команды, независимо от степени их участия. Это способствует значительному росту сплочённости и полной самоотдаче всех участников команды. Обещания же выплаты премиальных только отдельным, особо отличившимся игрокам, например, забившим голы, как правило, заканчиваются для команды плачевно. Следовательно, *одинаковый статус и равное распределение материальных благ являются эффективными средствами профилактики формальной фиксации внутригрупповой поляризации, что позволяет поддерживать однородность сплочённой малой группы и, соответственно, её продуктивность.*

С другой стороны, в ситуации неполной информации о целях и задачах других субъектов деятельности, особенно в условиях конкуренции, несомненно, более эффективной оказывается капиталистическая форма организации труда, что подтверждается очевидным преимуществом рыночных отношений в **больших социальных группах.**

Справедливость высказанных предположений можно достаточно легко и с математической точностью проверить в процессе изучения различных аспектов командной шахматной игры по интерактивному когни-

тивному сценарию. Ценность данной модели ещё более возрастает, если учитывать, что Деловые шахматы в силу своей зрелищности

могут стать сферой реальной и достаточно эффективной коммерческой деятельности²¹. В случае же проведения мирового командного шахматного первенства по интерактивному когнитивному сценарию мы можем получить своеобразный «**эталон умной группы**» в лице его победителя.

Назад или вперёд к Геродоту? Выбор адекватной жизненной стратегии поведения предполагает также правильное понимание сути исторического процесса. Для этого необходимо осознание того факта, что основные его субъекты (сплочённые, хорошо организованные малые группы) являются относительно независимыми социальными системами. Следовательно, разобраться в причинах их поведения можно, лишь тщательно изучив все факторы. Для этого необходима адекватная, максимально приближенная к реальности научная модель, которую можно было бы рассматривать в качестве **микроисторической.**

Обсуждая причины кризиса российской исторической науки, академик, директор Института всеобщей истории РАН А.О. Чубарьян пишет: «Многие отечественные историки исповедуют ныне многофакторный метод раскрытия исторических событий и явлений. Стало очевидным, что великое многообразие исторических фактов невозможно объяснить, руководствуясь только одной методологией и одним критерием.... Чтобы быть на уровне современных представлений, надо владеть методами макро- и микроистории, оценивать исторические явления в контексте понятий времени и пространства,... принять вариативность, альтернативность и многофакторность истории»²².

Далее, рассматривая перспективы развития исторической науки, учёный задаёт, с его точки зрения, самый актуальный для неё на сегодняшний день вопрос: «Что должно превалировать в современной исторической науке: событийная история или стремление к поискам закономерностей и синтеза?». По его мнению, «**историки снова, как и во времена Геродота, предпочитают событийную историю, исторический факт**». Речь идёт о том, что «современная мировая историческая наука уже давно сместила акценты на повседневную жизнь человека... Если посмотреть на ито-

²¹ Овакимян Г.К. Зрелищные шахматы — миф или реальность? Планета диаспор. 1999. № 19. <http://www.diasp.ru/gazeta>.

²² Чубарьян А.О. О кризисе российской исторической науки // Независимая газета — СЦЕНАРИИ. 1998. № 11. С. 4.

ги двух-трёх последних мировых конгрессов историков и на программу предстоящего в 2000 году очередного конгресса, то увидим, что именно эти и подобные им темы в программе преобладают. К сожалению, российские историки только ещё начинают интересоваться этими сюжетами и овладевать методикой их разработки». Имеются в виду «новации, которые характеризуют современную методологию: интерес к истории повседневности, учёт взаимодействия факторов политических, экономических и интеллектуальных, историю ментальности и т.д.».

С учётом сказанного представляются ошибочными попытки пересмотреть историю, в том числе и отечественную, объясняя поведение влиятельных политических личностей и групп, основываясь только на их личностных диспозициях. В связи с этим уместно будет повторить приведённое выше высказывание авторитетных американских социологов о том, что современные «**социальные психологи-практики (в том числе и историки. — Г.О.)** просто обречены быть ситуационистами»²³.

Таким образом, для современного этапа развития науки характерно смещение акцентов на событийную историю, исторический факт, повседневную жизнь человека со всеми её проблемами — историю повседневности, вариативность, альтернативность и многофакторность этих явлений. Очевидно, что понять смысл подобных

исторических процессов, провести объективный анализ можно, лишь определив их «пространственно-временные рамки». В качестве последних представляется целесообразным рассматривать историю малых групп. Соответственно, оптимальной микроисторической моделью может быть модель жизнедеятельности малой социальной группы.

Здесь уместно привести мнение Д.Н. Кавтарадзе о том, что «имитационные или деловые игры разворачивают проблемы в динамике, позволяют их участникам прожить десятки условных лет в сжатой по времени и событиям реальности»²⁴. Следовательно, Деловые шахматы как полноценная деловая, имитационно-ролевая игра и в то же время широко распространённая форма жизнедеятельности реальных социальных групп — спортивных шахматных команд может оказаться эффективной моделью истории малой группы — микроистории.

Более подробно с принципами игры «Деловые шахматы»

можно ознакомиться на сайте автора www.businesschess.com и в Википедии http://ru.wikipedia.org/wiki/Деловые_шахматы. □

²³ Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии. М., 1999.

²⁴ Кавтарадзе Д.Н. Обучение и игра. Введение в активные методы обучения. М.: Московский психолого-социальный институт, 1998.