

УДК 159.99

UDC 159.99

**СТРАТЕГИИ ГРУППОВЫХ РЕШЕНИЙ:
СОСТАВ И КОГНИТИВНЫЕ
МЕХАНИЗМЫ****GROUP DECISION MAKING:
CONTENT AND COGNITIVE
MECHANISMS**

А. В. Карпов,
*доктор психологических наук,
профессор, член-корреспондент
РАО, Ярославский
государственный университет им. П. Г. Демидова*

A. Karpov,
*Doctor of Psychology, Professor,
Member-Correspondent of RAS
Yaroslavl State University
named after P. Demidov*

Поступила в редакцию 11.05.17.

Received on 11.05.17.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ); № проекта 13-06-000964

В статье изложены результаты теоретико-эмпирического анализа состава и когнитивных механизмов стратегий принятия групповых решений. Показано, что групповые решения могут существовать как «фрагмент онтологии» группового функционирования, если они включают в свое содержание факторы и процессы метакогнитивного плана. Названные факторы локализируются на высшем (ведущем и определяющем) уровне функционирования, несут атрибутивно присущий всем метакогнитивным процессам осознательный характер. Они, тем самым, обеспечивают осознаваемый и произвольно контролируемый уровень организации межличностного взаимодействия. Установлено, что групповые решения возможны благодаря тому, что в них непосредственно включены метакогнитивные факторы и детерминанты, процессы и механизмы.

Ключевые слова: когнитивные механизмы, групповые решения, метакогнитивные факторы, детерминанты.

The paper considers the composition and cognitive mechanisms of group decision strategies. It is shown that group decisions can exist as a «fragment of ontology» of group functioning only if they include factors and processes of the metacognitive plan (more precisely, the level of organization) in their content. Moreover, it is these factors that are localized at the highest, i.e. leading and determining level of such functioning, since they have conscious character that could be attributed to all metacognitive processes. They thereby provide a conscious, arbitrarily controlled and, in such a way, the highest and leading level of the organization of interpersonal interaction. In connection with this, it can be concluded that group decisions are generally possible only because they include metacognitive factors and determinants, processes and mechanisms.

Keywords: cognitive mechanisms, group decisions, metacognitive factors, determinants.

Одной из основных проблем психологической теории групповых решений, которая имеет определяющее значение для ее развития, является проблема экспликации и интерпретации основных стратегий подготовки и принятия групповых решений. В свою очередь, важнейшим аспектом самой этой проблемы выступает необходимость установления и объяснения тех когнитивных средств и механизмов, которые лежат в основе этих стратегий. Согласно существующим теоретическим представлениям, дифференцируются три основных стратегии групповых решений – *мажоритарная* (стратегия «простого большинства»), *«свободная»* (стратегия «решенческой дискуссии»), а также стратегия *консенсуса* [1–3].

В плане данной проблемы возникает достаточно важный в теоретическом отношении

вопрос: *исчерпывают* ли собой три указанных типа стратегий *все* процессуальное содержание групповых решений? Выполненные нами исследования [1; 4] данного вопроса вынуждают дать на него отрицательный ответ. Они показывают, что сложившиеся к настоящему времени традиционные взгляды о «трехкомпонентности» стратегического состава групповых решений явно недостаточны и априорно заужены. Основным результатом проведенных исследований явилось доказательство того, что существуют и иные – инвариантные, обобщенные и качественно своеобразные стратегии групповых решений.

Так, первая из установленных стратегий может быть обозначена как *квазисовместная* (или – квазигрупповая). Ее суть состоит в следующем. При невозможности по тем или иным причинам прийти к согласию, к единому мне-

нию и решению члены группы реально переходят в режим «автономного функционирования» (при формальной сохранности группы как таковой). Проще говоря, они стремятся найти *индивидуальный* выход из сложившейся ситуации, действуя, однако, в рамках группы. Формально процесс решения сохраняет статус группового; однако реально он строится как аддитивное множество разнонаправленных и практически не согласуемых друг с другом попыток выработки индивидуальных решений. При формальной сохранности группы, а, следовательно, – и *группового* решения, его *коллективный субъект* приобретает *диффузную структуру*.

Специфика второй из установленных стратегий состоит в следующем. Очень типичным и широко распространенным случаем в практике группового функционирования являются ситуации, в которых она *не может*, в силу объективно присущих ей ограничений, принять решение. «Мощность» группы, ее потенциал (всегда ограниченный, хотя, конечно, и очень разный у различных групп) уступает при этом сложности ситуации; не соответствует тем требованиям, которые необходимы для преодоления ситуации. В результате такого несоответствия группа продуцирует своеобразное *адаптационно-компенсаторное* поведение. Оно, как правило, строится по принципу «адресации за помощью» к группам и (или) лицам, располагающим объективно большими возможностями. В реальных условиях это обычно группы (или лица) более высоких иерархических уровней. Можно видеть, таким образом, что суть данной стратегии состоит во взаимодействии той или иной группы с какой-либо *более общей и мощной* группой (куда она, как правило, входит в качестве подгруппы, подструктуры). Данную стратегию целесообразно поэтому обозначить как *метагрупповую*: группа использует в ней для выработки решения средства, лежащие вне ее самой.

Итак, в свете полученных данных следует дифференцировать не три, а пять базовых стратегий групповых решений (точнее – пять семейств стратегий): мажоритарную, «свободную», консенсусную, а также квазигрупповую и метагрупповую. Тем самым, можно видеть, что данный результат содействует развитию представлений по одной из основных проблем теории групповых решений – проблеме их *стратегического состава*.

Выполненные нами исследования показывают, что закономерной спецификации подвергается и процессуально-психологическое обеспечение основных стратегий групповых решений. Обычно принято считать, что специфика группового выбора по отношению к инди-

видуальному определяется тем, что в состав и содержание, в структуру и функциональную организацию второго включается новая категория факторов и детерминант, которая в принципе отсутствует (просто – по определению в индивидуальном выборе); это, естественно, детерминанты собственно группового, то есть *межличностного, социально-психологического* плана. Именно они и «окрашивают» групповой выбор в специфические только для него тона, очерчивают «демаркационную линию» между ними и процессами индивидуального выбора. Фактически, вся психологическая теория группового выбора – это конкретизация данного положения, поскольку все основные ее положения как раз и связаны с экспликацией и интерпретацией того, каким образом межличностные, социально-психологические детерминанты и фактор специфицируют (и вообще – организуют) процессы выбора. Разумеется, в целом и в его общем виде данное положение является не только справедливым, но, действительно, основополагающим и определяющим для теории группового выбора. Вместе с тем специфика группового выбора не исчерпывается им, а имеет еще и более глубокий «пласт» ее детерминации, заключающийся в следующем.

Действительно, с одной стороны, необходимо обязательно учитывать тот факт, что в основе процессов выбора в целом и группового выбора, *в особенности*, лежат психические процессы не только традиционно дифференцируемых классов (когнитивные, эмоциональные, мотивационные, волевые), но и процессы *иных* классов и уровней их организации. Речь при этом идет уже не только о «первичных» психических процессах, к которым как раз и относятся все отмеченные выше их классы, но и о более сложных и комплексных, синтетических и интегративных по содержанию и строению процессах – о «*вторичных*» психических процессах. Наиболее репрезентативным их классом, в свою очередь, являются, как известно, *метакогнитивные* процессы. Следовательно, они должны быть включены в сферу исследований, проводимых в психологической теории выбора – как индивидуального, так и группового.

Дело в том, что в групповом выборе по сравнению с индивидуальным меняется не только его *общая организация*, то есть он не только обретает распределенный – *интериндивидуальный* характер (в отличие от интраиндивидуального характера индивидуального первого), но имеет место и трансформация еще одного – не менее принципиального плана. Она состоит в том, что кардинальной – качественной (и вообще, по-видимому, *наиболь-*

шей среди всех возможных) трансформации подвергается то, на что он, собственно говоря, и направлен, в отношении чего он – сам предмет. При этом следует учитывать, что именно предмет, равно как и производное от него свойство предметности, является, согласно психологической теории деятельности, ее главными и определяющими – атрибутивными чертами. В силу этого трансформации объективно главного компонента деятельности (и поведенческой в целом) активности не могут не приводить к столь же радикальным трансформациям и всей ее структурно-функциональной организации. В качестве предмета выбора в процессах ПР выступает уже не «неодушевленный объект», не какая-либо объективная ситуация, а субъект (или субъекты) – «другие люди», «социальные объекты» (если пользоваться термином Дж. Брунера [5]).

В результате столь радикальной трансформации предмета выбора качественно изменяется и вся система его детерминант, и вся его структурно-функциональная организация в целом [4; 6]. В наиболее общем плане происходящие при этом сложнейшие трансформационные процессы могут быть зафиксированы посредством обращения к очень общей и аналогичной по значимости дихотомии. Она является общепринятой в психологии и предполагает дифференциацию «субъект-объектных» и «субъект-субъектных» взаимодействий. Данная дихотомия распространяется и на дифференциацию типов деятельности, и на иные формы субъектной активности, в том числе и на процессы групповых решений.

Очень характерно и показательно в этом плане то, что прототип такого рода дифференциации был представлен уже на относительно наиболее ранних этапах развития теории принятия решения. Это, как известно, дифференциация всех ситуаций выбора, осуществленная Дж. фон Нейманом и О. Моргенштерном, на так называемые «игры с природой» и «рефлексивные игры» [7].

Вместе с тем по отношению к процессам групповых решений само понятие «рефлексивной игры», на наш взгляд, имеет еще один, более глубокий, но одновременно и определяющий (а в известном смысле – и объясняющий) аспект своего содержания; поясним сказанное. Эффективность любого субъект-субъектного взаимодействия (в том числе, и деятельностного, и поведенческого, и направленного на реализацию выбора, и др.) в решающей степени зависит от того, насколько полно и адекватно субъектом будут учтены главные содержательные характеристики того, с кем и осуществляется это взаимодействие.

Безусловно, спектр этих характеристик очень широк и гетерогенен: при этом, однако, нельзя не видеть и того – вполне очевидного, в действительности, но обычно не учитывающегося должным образом обстоятельства, – что в этот спектр входит и еще одна категория характеристик субъекта. Их суть состоит в том, что они эксплицируют представления субъекта выбора о тех особенностях поведения других, включенных в ситуацию выбора субъектов, которые присущи им в целом и главное о том, чем обусловлены эти особенности. Фактически, речь идет о том, что в ситуациях интериндивидуального выбора его субъектом обязательно эксплицируется и интерпретируется то, как и почему другие включенные в него субъекты организуют свое поведение в нем. При этом, по-видимому, главную роль в такой экспликации и, соответственно, в интерпретации поведения «других» играют те представления, которые складываются относительно главных операционных средств, лежащих в основе организации поведения, – в отношении психических процессов, в особенности когнитивных. В групповых решениях, равно как и в ситуациях субъект-субъектного взаимодействия в целом, поведение включенных в них лиц может быть эффективным лишь в том случае, если в достаточно адекватной мере ими будут учитываться особенности не только своей когнитивной сферы (знания, опыт, представления о своих возможностях), но и о когнитивной сфере других.

Следовательно, наиболее принципиальным является и то, что именно в процессах групповых решений на первый план объективно выходят детерминанты и факторы не только когнитивного, но и метакогнитивного плана, поскольку эти процессы атрибутивно сопряжены с рефлексивными механизмами и закономерностями и базируются на них. Осуществление процессов групповых решений, в отличие от реализации индивидуальных решений, объективно невозможно вне и помимо опоры на факторы и процессы именно метакогнитивного плана. При этом и само понятие «метакогниции» существенно расширяется и обогащается, поскольку в него включаются не только представления субъекта о своих когнитивных процессах и особенностях (что свойственно традиционному метакогнитивизму), но и представления о метакогнициях других людей. Особо следует подчеркнуть, что такого рода интериндивидуальные метакогниции с необходимостью включают в свой состав и более широкие представления о когнитивной сфере «других» – о всей совокупности их «знаниевых характеристик». Действительно, принимая решения в условиях межличностно-

го взаимодействия, личность как субъект выбора ориентируется на то, какими знаниями, в каком аспекте, с какой полнотой и достоверностью и пр. обладает тот субъект, в отношении которого (или же вместе с которым) осуществляется сам выбор. При этом необходимо учитывать, что само понятие метакогниции имеет в качестве синонима понятие *метапознания*, в котором как раз и фиксируется тот факт, согласно которому в общий состав метакогнитивной сферы входят не только *процессуальные* образования, но и итоговые, результативные эффекты их функционирования, то есть сами *знания*, а также структуры, их обеспечивающие. Таким образом, можно сделать существенное, на наш взгляд, в методологическом плане заключение, согласно которому за счет учета всего вышеизложенного происходит *концептуальное расширение* теоретических представлений о самом *предмете* метакогнитивизма.

Таким образом, становится очевидным, что групповые решения вообще могут существовать как некая реальность – как «фрагмент онтологии» группового функционирования лишь в том случае, если они включают в свое содержание факторы и процессы метакогнитивного плана, точнее уровня организации. Более того, именно эти факторы локализируются на высшем, то есть ведущем и определяющем уровне такого функционирования, поскольку они носят атрибутивно присущий всем метакогнитивным процессам осознаваемый характер. Они тем самым обеспечивают осознаваемый, произвольно контролируемый и именно потому высший и ведущий уровень организации межличностного взаимодействия. В связи с этим лишь небольшое преувеличение требуется для заключения, согласно которому групповые решения вообще возможны лишь благодаря тому, что в них включены метакогнитивные факторы и детерминанты, процессы и механизмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпов, А. В. Психология групповых решений / А. В. Карпов. – М. : ИП РАН, 2010. – 620 с.
2. Beach, L. R. Image theory: Decision-making in personal and organizational contexts / L. R. Beach. – John Wiley & Sons Inc, 1990. – 270 p.
3. Communication and Group Decision-Making / R. Hirokawa, M. Poole (Eds.) – Texas AM University, 1996. – 180 p.
4. Карпов, А. В. Психология принятия управленческих решений / А. В. Карпов. – М. : Юрист, 1998. – 570 с.
5. Bruner, J. The perception of people / J. Bruner, R. Tagiuri // Handbook of Social Psychology / G. Lindzey (Ed.), Vol. 2. – Oxford University Press, 1954. – P. 634–654.
6. Карпов, А. В. Психология деятельности. В 5 т. / А. В. Карпов. – М. : РАО, 2015.
7. Нейман, Дж. фон. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 601 с.

REFERENCES

1. Karpov, A. V. Psikhologiya gruppovykh resheniy / A. V. Karpov. – M. : IP RAN, 2010. – 620 s.
2. Beach, L. R. Image theory: Decision-making in personal and organizational contexts / L. R. Beach. – John Wiley & Sons Inc, 1990. – 270 p.
3. Communication and Group Decision-Making / R. Hirokawa, M. Poole (Eds.) – Texas AM University, 1996. – 180 p.
4. Karpov, A. V. Psikhologiya prinyatiya upravlencheskikh resheniy / A. V. Karpov. – M. : Yurist, 1998. – 570 s.
5. Bruner, J. The perception of people / J. Bruner, R. Tagiuri // Handbook of Social Psychology / G. Lindzey (Ed.), Vol. 2. – Oxford University Press, 1954. – P. 634–654.
6. Karpov, A. V. Psikhologiya deyatel'nosti. V 5 t. / A. V. Karpov. O M. : RAO, 2015.
7. Neyman, Dzh. fon. Teoriya igr i ekonomicheskoye povedeniye / Dzh. fon Neyman, O. Morgenshtern. – M. : Nauka, 1970. – 601 s.