

ГЭРИ КЛАЙН
ИСТОЧНИКИ
СИЛЫ
КАК ЛЮДИ
ПРИНИМАЮТ
РЕШЕНИЯ





РАНХиГС

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Gary Klein

Sources of Power

How People
Make Decisions

20th Anniversary Edition

THE MIT PRESS
CAMBRIDGE, MASSACHUSETTS
LONDON, ENGLAND

Гэри Клайн

Источники силы

Как люди принимают
решения

Перевод с английского
Дмитрия Кралечкина



| ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ДЕЛО |

Москва | 2020

УДК 159.95

ББК 88.26

К11

Клайн, Гэри

К11 **Источники силы: как люди принимают решения / Гэри Клайн ; перевод с английского Д. Кралечкина. — Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. — 480 с. — ISBN 978-5-85006-219-4.**

Все мы видели кадры с пожарными, спасающими людей из горящих зданий, или медработниками, помогающими жертвам бомбардировок. Как этим людям удастся принимать за доли секунды решения, от которых зависит жизнь? В большинстве исследований принятия решений, основанных на искусственных лабораторных задачах, испытуемые рассматриваются в качестве неопытных людей с мешающими им предубеждениями. Клайн предлагает натуралистический подход, предполагающий, что люди приобретают опыт, позволяющий, принимая решения, использовать интуицию в сочетании с анализом. Для его иллюстрации Клайн рассказывает истории о разных людях, начиная с пилотов самолетов и заканчивая гроссмейстерами, которые добивались успехов в реальных условиях, характеризующихся дефицитом времени, высокими ставками, личной ответственностью и большой динамичностью.

УДК 159.95

ББК 88.26

ISBN 978-5-85006-219-4

© First MIT Press paperback edition, 1999

© 1998 Massachusetts Institute of Technology

All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form by any electronic or mechanical means (including photocopying, recording, or information storage and retrieval) without permission in writing from the publisher. Права на издание на русском языке приобретены через Агентство Александра Корженевского (Москва)

© ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2020

Содержание

Слова благодарности · 9

Введение · 11

1. Обзор сил, используемых
при принятии сложных решений · 17

2. Уроки пожарных · 27

3. Модель принятия решений
на основе распознавания · 39

4. Сила интуиции · 67

5. Сила ментальной симуляции · 91

6. Пальба с «Винсеннеса» · 135

7. Ментальная симуляция и принятие
решений · 155

8. Способность находить
точки воздействия · 189

9. Нелинейные аспекты
решения проблем · 203

10. Способность видеть невидимое · 245

11. Сила историй · 291

12. Сила метафор и аналогий · 323

13. Способность читать мысли · 351

14. Сила командного сознания · 377

15. Сила рационального анализа
и проблема гиперрациональности · 415

16. Почему хорошие люди
принимают плохие решения · 433

17. Выводы · 455

Список литературы · 467

*Посвящается Элен Гейл
Деворе
Ребекке*

Слова благодарности

Мне повезло поработать с хорошими людьми и в хороших проектах. Я благодарен друзьям и коллегам, которые помогли мне создать эту книгу. Базз Рид, гендиректор моей компании, — настоящий уникам. Ему хватило терпения изучить несколько черновых версий, отыскивая в них всевозможные нестыковки и слабые аргументы. Также он предложил несколько способов улучшить общее качество некоторых глав и постоянно подбадривал меня в процессе написания книги. Он же одобрил мой академический отпуск в Иерусалиме, где я написал первый вариант рукописи.

Особых благодарностей заслуживает Барбара Ло, поскольку она тщательно редактировала каждую черновую версию. Она работала как на микроуровне, проверяя все детали, так и на макроуровне, следя за тем, чтобы редактура в одном месте не привела к следствиям, которые противоречили бы идеям в другом месте текста. Мэри Александер проявила огромное терпение, увязывая вместе разные редакции и правки, чего потребовали все черновые версии, созданные одна за другой.

Многие люди помогли отредактировать и улучшить техническую часть книги. Я ценю отзывы Ребекки Плиске, Джулии Паундс, Ли Бича, Йенса Расмуссена, Майка Догерти, Кэролин Жамбок, Бет Кренделл, Марвина Тордсена, Стива Вольфа, Леона Сигала, Стюарта Дрейфуса, Билла Ирвинга и Дейва Клинджера.

Также я благодарен за помощь с редактурой Деворе Клайн, Ребекке Клайн, Карен Гетчелл-Рейтер,

Диане Чиллестер, Кену Кларку, Майклу Эймсу, Пауле Джон и Розе Олжевски. С подготовкой рукописи мне также помогли Дебби Гессл, Тереза Лэйни, Том Скраггс, Бетси Найт, Джейсон Чренка и Шэрон Мюррей.

Я должен признать влияние Хьюберта Дрейфуса на натуралистическое принятие решений как отдельный подход к исследованиям, которого я придерживался. В 1976 году я прочитал книгу Дрейфуса «Чего не могут компьютеры» и понял, что его критика программы искусственного интеллекта была еще и критикой того объяснения когнитивных процессов и экспертизы, которое ставило на первое место обработку информации. Мое решение открыть в 1978 году исследовательскую компанию в значительной мере определялось желанием развить выводы, вытекающие из его взглядов. Больше двадцати лет его идеи и дружба были для меня очень благотворны.

Кроме того, я ценю работу всех менеджеров по контрактам, которые занимались финансированием исследовательских проектов, описанных в этой книге, и помогли развить разные аспекты представленной концепции. Особого упоминания заслуживают Джудит Орасану, Майкл Дриллингс, Майкл Каплан, Милт Кац, Джефф Гроссман, Деннис Лидом, Оуэн Джекобс, Кен Бофф, Стив Снайдер, Эд Кинг, Сьюзан Эди, Эллен Марц, Дейв Артман, Пол Ван Райпер, Билл Воган, Джерри Малеки, Майк Вакфаррен, Мэри Гомес, Джозефина Рендел, Стив Лечер, Рэй Перес, Анджело Мирабелла, Джек Торп, Джим Бэнкс, Стэн Халпин, Джон Фолсен, Рекс Майкл, Эд Сейлас, Ян Кэннон-Бауэрс, Эф Палмер, Джордж Брандер, Ларри Миллер, Хью Вуд, Кэрол Боума, Боб Эгглстон, Джон Леммер, Фумия Танабе и Рон Лофаро.

Наконец, я хотел бы поблагодарить Элен за все ее обычные и некоторые необычные благодеяния.

Гэри Клайн

gary@macrocognition.com, <http://www.gary-klein.com>

Введение

ЭТО ЮБИЛЕЙНОЕ издание дает возможность вспомнить, как была написана эта книга и какое она оказала влияние.

Я не ожидал, что «Источники силы: как люди принимают решения» сочтут настолько успешной книгой, что MIT Press решит выпустить юбилейное издание, приуроченное к двадцатилетию со дня выхода первого издания. Однако редакторы MIT Press Эми Брэнд и Фил Лафлин утверждают, что «Источники силы» даже по прошествии двадцати лет регулярно попадают в издательский список бестселлеров и что в год распродается 1500–2000 экземпляров. С момента публикации было продано более 50 000 экземпляров, к тому же книга была переведена на шесть языков. Многие называли ее классикой, книгой, которую должен прочесть каждый, кто желает изучить или лучше понять процесс принятия решений. Сегодня по прошествии двадцати лет стоит объяснить, почему я написал эту книгу, и рассказать о влиянии, которое она оказала.

Как были написаны «Источники силы»

Я не был членом академического сообщества исследователей решений и никогда не проходил курса по принятию решений в колледже. Возможно, это пошло мне на пользу. Моей специальностью были способы создания экспертных навыков, и именно этой проблемой занималась исследовательская

команда, в которой я работал в 1974 году, когда мы составляли методические руководства для летных симуляторов ВВС. После арабского нефтяного эмбарго топливо для реактивных двигателей значительно подорожало и пилотам приходилось больше учиться на симуляторах. Наша команда искала возможность помочь им.

Соответственно, когда я в начале 1980-х годов стал изучать проблему принятия решений, мне было интересно формирование экспертных навыков, а не подсчет вероятностей или определение одного оптимального варианта из множества других.

В 1978 году я распрощался со своей работой в ВВС, чтобы создать собственную компанию Klein Associates, занимающуюся исследованиями и разработками. Одной из ее целей было исследование принятия решений. С 1986 года мы с коллегами начали публиковать описания модели принятия решений на основе распознавания (RPD), которая подробно излагается в «Источниках силы». Наш исследовательский метод включал изучение критических инцидентов, когда приходилось принимать сложные решения в условиях дефицита времени и неопределенности. Эти инциденты представляли собой истории, многие из них хватали за живое, по крайней мере с нашей точки зрения. У нас, однако, не было возможности их пересказать, поскольку статьи в профессиональных журналах должны быть краткими, да и их формат не благоволит таким историям. Единственный способ изложить их — написать книгу, но у кого есть время писать книги?

«Источники силы» начались со сломанной лодыжки. В 1992 году моя жена Элен проводила шестимесячный академический отпуск в Иерусалиме, где она продолжила свои исследования по культурным различиям в когнитивных процессах. Я поехал с ней и с нашей младшей дочерью, которая только что перешла в старшие классы. У меня по рас-

писанию не было никаких консультаций, но я был не против, поскольку надо было навестить многих друзей и родственников. Чтобы быть в форме, я бежал. Бегать по дорогам показалось мне самоубийством, и я присмотрел тропинку рядом с оврагом, который пролегал недалеко от нашей квартиры. Эта дорожка, конечно, была не для бега — она оказалась довольно каменистой, и однажды утром я подумал, что на ней легко растянуть лодыжку. Словно в исполнение этого пророчества примерно через десять минут я сломал в лодыжке кость. Кое-как я доковылял до дома. Весь следующий месяц я не мог ходить, пришлось сидеть в квартире, а потом мне надо было лететь в США, где у меня был курс лекций.

Вот так и появилось время для того, чтобы поразмыслить над идеей этой книги, то есть тридцатидневная пауза, за которую можно было набросать первый вариант. Со мной был ноутбук (хотя до того момента я его ни разу не включал). Несколько дней я потратил на составление плана, распределение текста по главам и отбор историй, которые должны были попасть в ту или иную главу.

Потом я принялся за работу. Обычно перед сном я читал свои заметки в том объеме, которого должно было хватить на следующий день, а проснувшись утром, тут же начинал писать и писал по крайней мере шесть страниц в день, иногда десять или больше, заканчивал ближе к вечеру, а затем просматривал темы на следующий день. Так я написал за месяц около 250 страниц, которые составили большую часть первого чернового варианта.

После того как я вернулся с рукописью в США, Базз Рид, генеральный директор Klein Associates, выделил ресурсы компании на то, чтобы отредактировать ее, проставить ссылки, проверить факты, дать мне время на переписывание и издать ее. Через пять лет и несколько промежуточных вариантов я представил рукопись в MIT Press. Опубликовано было 1998 году.

Что случилось после публикации «Источников силы»

Стараниями директора по маркетингу MIT Press книга получила отзывы во многих изданиях, включая *Nature*. Я думаю, читателей привлекло то, что в ней описывалась новая модель принятия решений. Модель RPD отличалась от имевшихся в те времена концепций, поскольку основное внимание в ней уделялось тому, как мы применяем накопленный опыт. В ней объяснялись некоторые тайны — например, как можно принимать сложные решения в условиях дефицита времени и неопределенности. В прежних исследованиях экспертные навыки обычно игнорировались, а их влияние сводилось к нулю. Тогда как модель RPD демистифицировала само понятие интуиции.

Благодаря этим качествам подход RPD оказался весьма убедительным. После того как один из наших исследователей написал Тому Петцингеру, колумнисту *Wall Street Journal* посвятил этой книге статью, что привлекло к ней внимание широкой публики. Потом Малкольм Гладуэлл отметил ее в своей книге «Озарение», которая вышла в 2005 году.

Я думаю, сегодня каждая новая ссылка на книгу привлекает к ней внимание тех читателей, которые раньше не слышали о ней, или же заставляет тех, кто слышал, наконец-то ее купить. В Google Scholar более 3000 ссылок на «Источники силы» — книга цитируется в разных профессиональных журналах, включая *The Bulletin of the American Meteorological Society*, *Journal of Sport and Exercise*, *Personnel Journal*, *Journal of Marketing Research*, *Review of Policy Research*, *Journal of Nursing*, *Journal of Macromarketing* и *Computer Methods and Programs in Biomedicine*.

«Источники силы» — книга, которую читают очень разные люди. Мы с коллегами то и дело по-

лучаем отзывы от читателей, работающих в различных областях, таких как железнодорожная безопасность, спецоперации или методы уклонения от лавин. Также до нас доходит информация о том, как на факультетах разных направлений старые модели принятия решений заменяют моделью RPD. Интерес к применению модели RPD в обучении подвиг нас к разработке ShadowBox® — учебной программы для стимулирования эффективного принятия решений. Мы использовали ее с сотрудниками органов опеки, операторами нефтехимического завода, разработчиками правоохранительных учебных программ и в военных подразделениях.

Успех «Источников силы» создал возможности разного рода, включая плодотворное сотрудничество с нобелевским лауреатом Даниелем Канеманом, а также проект, который осуществлялся вместе с командой, занимавшейся перепроектированием оперативной аудитории в Белом доме, которое должно было повысить эффективность решений.

В книге описывался особый способ проведения исследований, а именно так называемый натуралистический подход к принятию решений (NDM), который предполагает изучение опытных людей, принимающих решения при выполнении реалистических задач, а не новичков, решающих искусственные задачи в лаборатории. Впоследствии исследователи применяли натуралистическую стратегию и к другим процессам помимо принятия решений, в частности к интерпретации, выявлению проблем и планированию. Сегодня по всему миру работают сотни исследователей, занятых в проектах по натуралистическому принятию решений и принимающих участие в регулярных конференциях в США и Европе.

Конечно, успех «Источников силы» не мог не привести к ряду искажений и чрезмерных упрощений. Одно из наиболее распространенных и до-

садных утверждает, что модель RPD требует использовать интуицию и чутье, а не более систематические стратегии принятия решений. На самом деле модель RPD описывает двухэтапный процесс, который начинается с интуиции, когда люди, принимающие решения, распознают, как надо среагировать, но за этим следует рассудочная оценка посредством ментальной симуляции, позволяющей понять, работает ли такая реакция. То есть речь идет о сочетании интуиции и анализа, а не просто о чутье.

Размышляя над впечатлением, которое произвели «Источники силы», я снова и снова убеждаюсь в первостепенной роли историй, а не данных. Конечно, мы с коллегами собирали данные, чтобы представить убедительные аргументы в пользу модели RPD, однако, когда я встречаю какую-нибудь пространную цитату из книги, авторы, цитирующие меня, редко обсуждают цифры. Они берут из книги именно истории, подробно рассказывая, например, о пожарном, считавшем, что у него есть экстрасенсорные способности (это, вероятно, наиболее популярная история), и о многих других. Данные нужны для того, чтобы убедить людей в том, что именно истории остаются с ними навсегда. Даже в эпоху больших данных у историй осталась уникальная способность служить передаче идей. Я решил написать «Источники силы», поскольку хотел, чтобы эти истории были собраны в одном месте, и мне приятно наблюдать, насколько сильный отклик они находят у читателей. Если вы собираетесь прочитать или перечитать эту книгу, я надеюсь, что эти истории понравятся и вам.

Обзор сил, используемых при принятии сложных решений

В ПОСЛЕДНИЕ двадцать пять лет исследования принятия решений были в основном сосредоточены на демонстрации ограничений людей, принимающих решения, то есть показывали, что они не слишком рациональны или компетентны. Были написаны книги, документирующие разные виды человеческой ограниченности и предлагающие различные средства, позволяющие эту ограниченность обойти: методы тренинга, помогающие ясно мыслить; системы поддержки решений, способные ориентировать нас и контролировать наши действия; наконец, экспертные системы, которые дают компьютерам возможность принимать решения и вообще обходиться без людей, столь склонных заблуждаться.

Но эта книга была написана в каком-то смысле вопреки этому течению, то есть она отталкивалась от другой точки зрения. Я представляю здесь обзор сильных сторон человека, его способностей, которые обычно принижаются или даже игнорируются.

В 1985 году я провел свое первое исследование принятия решений пожарными в условиях крайнего дефицита времени, от которых часто зависит жизнь. Этот проект привел к ряду других — с пилотами, медсестрами, армейскими командирами, операторами на атомных электростанциях, gross-мейстерами, а также экспертами в других областях. Все большее число исследователей стали работать за пределами лаборатории, в области натурали-

стического принятия решений, то есть изучали, как люди применяют свой опыт, принимая решения в полевых условиях. Мы пытаемся понять, как они справляются со всей этой типичной неразберихой и запросами среды, например с нехваткой информации и времени, неопределенными целями и меняющимися условиями¹. Когда мы проводили эти исследования, мы вместе с моей командой ночевали на пожарных станциях, вели наблюдения в отделениях интенсивной терапии, ездили на танках М-1, крейсерах американского ВМФ, оснащенных системой AEGIS, вертолетах «Блэк Хок» и самолетах с системой AWACS. Мы очень многое узнали о проведении полевых исследований.

Мы не хотели показать, что люди не дотягивают до идеальных стратегий выполнения задач, напротив, нами двигало любопытство — мы хотели узнать, как люди добиваются успеха в сложных ситуациях. У нас у всех есть такие сферы, в которых мы можем использовать свой опыт для принятия быстрых и эффективных решений, начиная с повседневного уровня покупок и заканчивая тушением пожара, ставки которого могут быть очень высоки. Покупки в супермаркете не кажутся таким уж сложным навыком, но лишь до тех пор, пока вы не сравните опытного покупателя-американца с человеком, недавно приехавшим из России. Другой край этого спектра занимают решения с высокими ставками. Примером может послужить руководитель тушения пожара, работающий в условиях крайней нехватки времени и отвечающий за свою команду на пожаре высокой сложности в четырехэтажном жилом здании. Наше исследование фо-

1. Орасану и Коннолли (Orasanu and Connolly 1993), а также Кэннон-Бауэрс, Сэлас и Пруитт (Cannon-Bowers, Salas, Pruit, 1996) представили исчерпывающий перечень критериев натуралистического исследования процесса принятия решений.

кусировалось на решениях с высокими ставками. И, судя по всему, руководители тушения пожара и в самом деле принимали эффективные решения.

ПРИМЕР 1.1

Порванная артерия

Мы вместе с моим ассистентом Крисом Брежовичем сидим в пожарной части в Кливленде. На дворе лето 1985 года, суббота. Ночью мы проспали в этой части всего несколько часов, поскольку засиделись допоздна, интервьюируя командира, у которого была смена. Ему надо было всю ночь дежурить, ожидая момента, когда будет работа. Нам выделили кровати на втором этаже. Мне сказали, что надо будет спуститься по лестнице и забраться в пожарную машину не более чем за двадцать пять секунд после сигнала тревоги. (Нет, мы не спускались по шесту, хотя на участке он все еще был. Слишком много пожарных сломали на нем лодыжку, так что больше им не пользовались.) Я даже спал в очках, не желая терять драгоценные секунды на их поиски. Внезапно заревела сирена, мы все вскочили с кроватей, сбежали по лестнице, натянули мундиры и ботинки, а потом забрались в грузовики, уложившись в отведенное время. Пожар был небольшой — возгорание в гараже на одну машину.

Крис и я чувствовали некоторую сонливость на следующий день, когда сирена прозвенела в 15 часов 21 минуту — это был вызов спасательной команды. Через три минуты машина подъезжает к обычному дому в жилом районе. Погода летняя, и молодые женщины в бикини, загорающие на своих лужайках, бегут ко двору своего соседа.

Остановившись, мы увидели мужчину, который лежит ничком в луже крови, его жена склонилась над ним. Когда спасательная команда приступает к работе, женщина вкратце объясняет, что ее муж стоял на лестнице, занимаясь каким-то ремонтом по дому. Он поскользнулся, и его рука пробила оконное стекло. Среагировал он неправильно — вы-

дернул руку, а потому вскрыл себе артерию. Командир спасательной команды лейтенант М. позже сказал нам, что человек потерял две единицы крови. И он умер бы, если бы потерял четыре. Мужчина, увидев, что жизнь вытекает у него из руки, впал в шоковое состояние.

Первое решение, которое надо принять лейтенанту М., — определить проблему. Подбежав к мужчине и даже не успев еще выслушать его жену, он уже поставил свой диагноз. По количеству крови он смог понять, что мужчина вскрыл себе артерию, а по полотенцам, прижатым к его руке, мог сказать, какую именно. Далее следует решить, что делать с раной. Фактически думать не о чем. С максимальной скоростью лейтенант М. накладывает биндаж. Затем он мог бы исследовать, нет ли других травм, например шеи, которые могли бы помешать транспортировке раненого. Однако он не тратит времени на дополнительный осмотр. Ему понятно, что от смерти человека отделяют считанные минуты, так что нет времени думать о чем-то другом.

Лейтенант М. остановил кровотечение и теперь приказывает своей команде перенести мужчину на носилки, а потом в машину. Он ставит самого сильного человека из своей команды на самую тяжелую работу с носилками, хотя у этого члена команды относительно мало опыта. Лейтенант М. решает, что физическая сила сотрудника важна для быстрого перемещения, и полагает, что этот член команды достаточно натренирован и не уронит носилки, когда их надо будет заносить в грузовик.

По дороге в больницу команда надевает раненому надувные штаны. Они оказывают давление на ноги мужчины, что позволяет стабилизировать его кровяное давление. Если бы команда надела на него штаны до того, как двинуться в путь, они бы потеряли драгоценное время. Когда мы приезжаем в больницу, я смотрю на часы: 15 часов 31 минута. С первоначального сигнала тревоги прошло всего десять минут.

Этот пример показывает процесс принятия решений на очень высоком уровне. Лейтенант М. проработал несколько точек решений, однако на каждую потратил очень мало времени. Он опирался на свой опыт, а потому знал, что делать. Однако сказать, что он использовал свой опыт, это еще не ответ. Задача в том, чтобы определить, как именно опыт сработал в этой ситуации.

Мы выяснили, что люди опираются на значительный комплекс способностей, которые выступают для них источниками силы². К обычным источникам относятся дедуктивное логическое мышление, анализ вероятностей, а также статистические методы³. Однако источники силы, требующиеся в естественных условиях, обычно вообще не являются аналитическими — это, в частности, сила интуиции, ментальная симуляция, метафора и составление историй. Сила интуиции позволяет нам

-
2. Насколько я знаю, термин «источники силы» был введен в когнитивные науки Дугласом Ленатом (Lenat, 1984), исследователем в области искусственного интеллекта. Ленат использовал термин «источники силы» для обозначения аналитических способностей, позволяющих разбивать проблему на элементы и выполнять базовые операции над этими элементами, что представляется способом решения проблем. Источники силы, обсуждаемые в этой книге, не ограничиваются аналитическими способностями и включают в себя также те способности, с которыми в области искусственного интеллекта обычно работать было сложно. Аналитические источники силы, выделяемые Ленатом и другими исследователями искусственного интеллекта, описываются, к примеру, в работах Дж. Р. Андерсона (Anderson, 1983) и Ньюилла (Newell, 1990). Дрейфус (Dreyfus, 1972; Дрейфус, 1987) предложил критику общепринятых подходов к искусственному интеллекту. На работу, представленную в этой книге, серьезное влияние оказали Дрейфус и описанный им хайдеггерианский подход.
 3. Во многих книгах выражаются симпатии аналитическому подходу к принятию решений (см., например: Baron, 1988; Yates, 1990; Dawes, 1988). Хэсти (Hastie, 1991) дает хороший обзор этих работ.

быстро оценивать ситуацию. Сила ментальной симуляции — представить, как может быть выполнен тот или иной план действий. Сила метафоры дает возможность опираться на наш опыт, подсказывая параллели между текущей ситуацией и чем-то другим, с чем мы уже сталкивались. Сила историй помогает нам закреплять наши знания, полученные из опыта, делая их доступными в будущем для нас самих или для других людей. Все эти области были слабо изучены исследователями решений⁴.

Характеристики натуралистических условий принятия решений

В этой книге исследуются недавние результаты, которые были получены в области натуралистического принятия решений. Также в ней описывается, какие именно исследования могут быть выполнены за пределами лабораторных условий благодаря изучению реалистических задач и опытных людей, работающих в типичных условиях. Характеристики, позволяющие определить натуралистические условия принятия решений, — это дефицит времени, высокие ставки, опытные люди, принимающие решения, неадекватная информация (недостаточная, двусмысленная или ошибочная), неверно определенные цели, плохо определенные процедуры, получение новой информации благодаря сигналам, контекст (включающий цели высокого уровня или стресс), динамические условия и командная координация (Orasanu & Connolly, 1993).

Нам нравится изучать людей в условиях *дефицита времени*. Мы выяснили, что руководители туше-

4. В сравнении с работами в США европейская традиция, видимо, была в большей мере открыта полевым исследованиям, что прослеживается в работах Расмуссена (Rasmussen, 1974), Эдвардса и Ли (Edwards, Lee, 1974) и др.

ния пожаров примерно 80% своих решений принимают менее чем за одну минуту⁵. Как и в случае порванной артерии, на большинство таких решений уходит лишь несколько секунд. Мы изучали шахматистов во время турниров по быстрым шахматам, где на средний ход требуется около шести секунд.

Судя по всему, наши результаты подтверждаются даже в тех случаях, когда дефицит времени не столь значителен. Мы получаем те же самые результаты и с инженерами-проектировщиками, у которых на завершение проекта могут уйти месяцы. Они подчеркивают, что работают в условиях острого дефицита времени, если мерить их задачами, однако в сравнении с шахматистами или руководителями тушения пожара они, можно сказать, почти на каникулах.

Натуралистическое принятие решений связано с *высокими ставками*. Когда руководитель тушения пожара принимает неправильное решение, могут быть жертвы. Когда неудачное решение принимает инженер-проектировщик, потери могут исчисляться сотнями тысяч долларов.

Мы интересуемся *опытными людьми, принимающими решения*, поскольку только те, кто знает что-то о соответствующей предметной области, могут обычно принимать решения с высокими ставками. Кроме того, мы считаем опыт одним из источников силы, в которых хотим разобраться. У руководителей тушения пожара, изученных нами, в среднем было по двадцать три года опыта работы в пожарной службе, а шахматисты, которых мы изучали, сыграли за жизнь тысячи игр. Тогда как в большинстве лабораторных исследова-

5. Закей и Вулер (Zakay, Wooler, 1984) обнаружили, что даже когда участников эксперимента специально учат применять аналитические стратегии решения, то они эти стратегии все равно не применяют, если на решение им отводится не более одной минуты.

ний опыт считается дополнительным осложнением. Участники эксперимента, которые знают что-то о предлагаемой задаче, уже могут иметь какие-то представления, способные помешать ходу эксперимента, а их стратегии — исказить результаты. Следовательно, участникам эксперимента предлагают совершенно новые задачи, чтобы гарантировать, что все они начинают с одного и того же уровня опыта, а именно с нулевого.

Мы же хотим знать, как люди справляются с задачами даже в тех случаях, когда им приходится иметь дело с неопределенностью, вызванной *неадекватной информацией*, которая может быть недостаточной, двусмысленной или ненадежной вследствие ошибок при передаче информации или намеренной дезинформации со стороны противника.

Мы интересуемся задачами, в которых *цели неясны*. Чаще всего, когда мы сталкиваемся с необходимостью принять сложное решение, мы не вполне понимаем, чего хотим достичь. Например, когда руководителей тушения пожаров вызывают на место возгорания, они не знают, к какому результату стремиться: возможно, пожар надо будет потушить, но он может оказаться настолько большим, что его лучше не тушить, а заблокировать. Также они могут начать с поисково-спасательной операции, а не с тушения пожара либо присвоить ему вторую или третью категорию сложности, чтобы запросить дополнительное подкрепление. Наконец, ситуация может не требовать дополнительных ресурсов и они могут оставить пожар, пока все не выгорит. И наоборот, лабораторные исследования сосредоточены на задачах с хорошо определенными целями, поскольку достижение такой цели легко измерить. В случае же с плохо определенными целями никогда доподлинно не известно, было ли решение правильным.

Натуралистическое принятие решения связано с *плохо определенными процедурами*. Тогда как в обыч-

ных лабораторных исследованиях, напротив, принятие решений предпочитают отделять от решения проблем и не требуют от участников эксперимента, чтобы они изобретали или меняли процедуры.

Получение информации благодаря сигналам указывает на необходимость замечать паттерны и проводить различия. В лабораторных исследованиях мы обычно предлагаем однозначные стимулы: «Если вы выберете вариант А, то у вас будет 20%-й шанс выиграть 100 000 долларов, тогда как вариант В дает вам 100%-й шанс выиграть 15 тысяч долларов. Какой вариант вы выберете?» В качестве задачи с двусмысленными стимулами можно рассмотреть пример опытного игрока на тотализаторе, который замечает, что одна из лошадей, участвующих в забеге, показывает лучшие результаты на грязной дорожке, затем он изучает дорожку и видит, что после утреннего дождя она слегка мокрая, и теперь ему надо решить, достаточно ли она мокрая, чтобы это возымело действие.

Большинство задач выполняется в более широком *контексте*, который включает цели более высокого уровня и различные задачи со своими собственными требованиями, и все это надо учитывать. Также контекст включает в себя фоновые условия, такие как шум, плохое освещение, факторы, мешающие работе и вызывающие стресс.

Динамические условия (то есть меняющаяся ситуация) — важная черта натуралистического принятия решений. В таких условиях может быть получена новая информация, а старая — опровергнута, кроме того, могут радикально поменяться сами цели. В нашем исследовании с руководителями тушения пожара мы выяснили, что в среднем ситуация меняется по пять раз за один инцидент. Наша работа с командирами американского ВМФ показала то же самое. Одни изменения были незначительными, например уточнения того, что командиры уже знают. Но другие — серьезными, а потому требовали

от командиров внести поправки в то, как они понимали ситуацию.

Наконец, мы хотим выяснить, как принимают решения люди, работающие в *командах*. В большинстве областей, которые мы изучали, в решении задач принимали участие именно команды, например руководитель тушения пожара, отвечающий за пожарный расчет, пилот вертолета, работающий с навигатором или другими вертолетами, экипаж из трех человек в кабине самолета. Довольно редко можно встретить человека, принимающего решения в одиночку, такого как шахматист, которому не нужно координировать свои действия с кем-то еще.

Сфера натуралистического принятия решений нацелена на понимание того, как разные характеристики работают на практике. В этой книге мы сосредоточимся на результатах наших исследований, показывающих, как люди мыслят и принимают решения в естественных условиях, используя различные источники силы. В ней исследуются сами источники, то, что они дают нам, а также те случаи, когда они не приносят результата и могут создавать проблемы, описываются некоторые способы применения источников сил как для обучения, так и для разработки более качественных систем. Большинство глав заканчиваются разделом «Область применения». Одна из причин обсуждать способы применения заключается в том, что многие исследователи-прикладники полагают, что нет ничего практичнее хорошей теории. Если вещи, о которых мы узнаем, не имеют большой практической ценности, возможно, мы изучаем не слишком важные вещи.

Некоторые главы заканчиваются перечнем ключевых пунктов, но не все. Одни главы показались более прозрачными, чем другие, так что перечислять ключевые пункты было бы лишним. Я добавил такой перечень к главам, в которых много материала и которые было полезно сопроводить резюме.

Уроки пожарных

В НАШЕМ первом исследовании, в котором мы занимались пожарными, мы вместе с моей исследовательской командой разработали наши методы и базовую модель натуралистического принятия решений. Этой задачей мы занялись в 1984 году, когда федеральное правительство опубликовало информацию о приеме заявок на исследование того, как принимаются решения в условиях дефицита времени. Запрос поступил от американского Армейского исследовательского института поведенческих и социальных наук, который занимается изучением человеческого ресурса как одной из переменных уравнения военных действий. В рамках новой программы объявление было разослано по таким небольшим исследовательским компаниям, как наша. Полное описание того, что именно хотела армия, дается в следующем абзаце.

Основное описание: командиры, аналитики разведывательной службы и другие специалисты часто должны принимать решения в условиях неопределенности и острого дефицита времени. Неопределенности могут быть связаны с недостаточной, неполной или двусмысленной информацией, также не всегда известны будущие исходы. Требуется исследование, чтобы (1) лучше понять когнитивные процессы (такие как память, суждение, решение проблем) человека, принимающего решения в подобных условиях, и (2) предложить способы такого стимулирова-

ния когнитивных процессов, которое повышало бы своевременность и общее качество решений, принимаемых в условиях неопределенности и нехватки времени.

Моя исследовательская компания написала краткое предложение (по условию, оно не должно было превышать двадцати пяти страниц), и мы выиграли этот контракт. Годы спустя, когда я обсуждал эту историю с гражданскими сотрудниками, отвечающими за некоторые программы в Армейском исследовательском институте поведенческих и социальных наук, я в какой-то мере понял, почему наше предложение было одобрено. Они объяснили мне, что американское государство потратило в 1970-х — начале 1980-х годов миллионы долларов, пытаясь выяснить, как люди принимают решения, причем армия использовала полученные результаты для создания весьма дорогостоящих средств обеспечения решений, помогающих командирам в условиях боевых действий. К сожалению, большинство этих средств оказалось сплошным разочарованием. Никто не стал ими пользоваться. После десяти лет исследований и значительных расходов они так и не сдвинулись с той точки, с которой начали.

Гражданским руководителям программ также было важно научить людей принимать более удачные решения. Текучка кадров в армии высокая, поскольку люди приходят на два или четыре года. Даже офицеры, которые несут службу целых двадцать лет, каждые несколько лет проходят ротацию. Например, новый командир танка, возможно, провел шесть месяцев, изучая азы, а потом еще год доучивался, чтобы войти в курс дела. В результате у него есть не больше года на обучение других, а потом его переведут на следующую позицию. Могут ли офицеры нарабатывать свои навыки быстрее? И в этом случае программа исследования решений принесла одни разочарования. Экспери-

менты не слишком прояснили, как учить новоиспеченного лейтенанта принимать эффективные решения при управлении танковым взводом. У армии есть доктрина, указывающая, как должны приниматься решения, но, судя по всему, военнослужащие обычно этой доктрины не придерживаются.

Как покончить с исследовательским планом

Я до сих пор удивляюсь, насколько плохо я распланировал исследование принятия решений. Мы в ходе исследования разработали нашу модель принятия решений на основе распознавания, а следующие несколько лет потратили на изучение выводов, однако почти все важные конструктивные особенности проекта оказались неудачными.

Далее я перечисляю все конструктивные черты проекта, которые мы собирались использовать, вместе с нашими первоначальными гипотезами. (Вы можете попробовать угадать, какие оказались удачными, а какие нет.)

1. *Руководители тушения пожаров.* Мы собирались изучать руководителей тушения пожаров, то есть людей, отвечающих за тушение городских и пригородных пожаров. Они принимают решения, как бороться с пожаром и как использовать команды. Это очень опытные люди, которые берут на себя ответственность за ситуации, создающие угрозу для жизни. Если кто-то получает травму или погибает, виноваты они. Руководители работают в условиях значительного дефицита времени. В промежутках между пожарами они обычно могут пообщаться с командой ученых, задающих им вопросы.
2. *Наблюдатели.* Мы планировали обучить студентов колледжа для работы в качестве наблюдате-

лей и отправить их в пожарные части или связать по радио с пожарными диспетчерами, чтобы они могли быстро выехать на место нового пожара и наблюдать за процессом принятия решений на месте. Мы планировали наблюдать за руководителями тушения пожаров в процессе работы, а потом интервьюировать их. Если бы мы привлекли более компетентных исследователей, которым надо больше платить, мы могли бы потратить кучу денег только на то, что они сидели бы в пожарных частях, ожидая начала действий.

3. *Исключительные случаи.* Мы полагали, что решения, представляющие интерес для исследования, окажутся трудными (тушить пожар или, наоборот, не тушить, но помешать огню распространяться?), а не рутинными (где припарковать грузовик?).
4. *Гипотеза двух вариантов.* Мы выдвинули гипотезу, согласно которой в условиях дефицита времени у руководителей тушения пожара нет возможности думать о слишком большом количестве вариантов. Так что они, скорее, должны рассматривать лишь по два варианта: один, который выбирается интуитивно, и другой, который служит для сравнения, показывая, почему предпочтительный вариант лучше.
5. *Аналогии.* Мы ожидали встретить много случаев рассуждения по аналогии. Мы полагали, что руководители тушения пожара могут использовать свой опыт как хранилище воспоминаний, замечая, что данный пожар точно соответствует тому, с которым им уже приходилось сталкиваться. Таким образом, они могли бы непосредственно использовать свои воспоминания для быстрого принятия решения.
6. *Анализ данных.* Мы считали, что все, что нам нужно для проверки гипотезы двух вариантов, так это подсчитать, как часто руководители тушения пожара сравнивают множество вариантов и как часто они сравнивают всего два варианта.

Только две из шести посылок оказались удачными. Остальные были неверны.

1. Изучение руководителей тушения пожара было хорошей идеей — возможно, лучшей в нашем проекте. Я, правда, не всегда был в ней уверен. Один мой друг, который отвечал за отдельные исследовательские программы в ВВС США, как-то спросил: «Какое отношение пожарные имеют к армии?» Он доказывал, что я выбрал не ту группу для исследования, поскольку солдаты, в отличие от пожарных, сражаются с разумным противником. Он уверял меня, что это «огромная разница».

Но мой друг ошибался в ценности изучения пожарных. Руководители тушения пожара показали нам, как люди работают в условиях стресса, вызванного тем, что надо принимать решения с высокими ставками. Наши более поздние исследования показали, что армейские командиры используют те же стратегии, что и руководители тушения пожара.

2. Отправить студентов колледжа в пожарные части? Эта идея оказалась несостоятельной. В крупнейших городах Огайо — Кливленде, Цинциннати и Колумбусе — не так много интересных пожаров, чтобы этот план можно было реализовать. Наши наблюдатели просиживали бы целыми днями в пожарных частях, но так и не собрали бы данных. К счастью, мы это выяснили, когда исследование только началось, благодаря предварительным интервью с чиновниками пожарного управления, а потому отказались от этой идеи.

Даже когда пожаров было достаточно, нам не следовало использовать сравнительно неопытных студентов. При первоначальном исследовании нам нужно было самим выезжать на место действия. Только узнав, что именно происходит, мы могли передо-

верить эту задачу другим. Легко обучить неопытных ассистентов собирать данные в стандартизированном лабораторном эксперименте, но на первом этапе наблюдения нам были нужны исследователи с большим опытом и большей компетентностью.

3. Изучение исключительных случаев оказалось хорошей идеей. Если бы мы спрашивали руководителей тушения пожара о рутинных случаях, то услышали бы скучные общие рассуждения. Но, сосредоточившись на нерутинных инцидентах, мы спрашивали их о наиболее интересных случаях, то есть о тех, о которых они, вернувшись в пожарную часть, сами всем рассказывали. Мы просили их изложить лучшие истории, и они были рады удовлетворить нашу просьбу.
4. Что касается гипотезы двух вариантов, мы думали, что в условиях дефицита времени руководители тушения пожаров должны принимать решения, сводя число вариантов к двум — предпочтительному и сравнительному. Именно это было выяснено Пиром Солбергом (Soelberg, 1967) в исследовании поиска работы как типа поведения.

На курсе Солберга о принятии решений в Школе управления имени Слоуна в MIT студенты учились, как работать с классическим методом анализа решений, который мы можем назвать стратегией рационального выбора. Человек, принимающий решения:

- 1) определяет набор вариантов;
- 2) определяет способы оценки этих вариантов;
- 3) взвешивает каждую шкалу оценки;
- 4) подсчитывает рейтинг;
- 5) выбирает вариант с наибольшим рейтингом.

При подготовке своей докторской диссертации Солберг изучил стратегии решений, которые при-

менялись его студентами для решения обычной задачи — выбора места работы после получения диплома, и предположил, что они будут опираться на стратегию рационального выбора.

Но он ошибся. Его студенты не проявили особой склонности к систематическому мышлению. Вместо этого они обычно делали выбор, основанный на интуиции. В интервью со студентами Солберг обнаружил, что может определить их предпочтительный выбор места работы и предсказать конечный выбор с 87%-й точностью даже за три недели до того, как они сами объявят о своем выборе.

Солберг обучил своих студентов использовать рациональные методы, однако, когда пришло время сделать важный рациональный выбор, они не делали его. Солберг был еще и хорошим наблюдателем, который попытался раскрыть реальные стратегии принятия решений, применявшиеся студентами.

Что именно делали студенты за это время? Когда их спрашивали, они обычно отрицали факт принятия решения. С их точки зрения, решение заключалось именно в том, чему их учил Солберг, то есть в рассудочном выборе между двумя или несколькими вариантами. Чтобы почувствовать, что они приняли такое решение, им нужно было пройти через систематический процесс оценки. Студенты отбирали еще один вариант для сравнения, а потом старались показать, что предпочтительный для них вариант так же хорош или даже лучше варианта, взятого для сравнения, если судить по каждой шкале оценки. Как только студентам, к их собственному удовлетворению, удавалось это доказать (даже если для этого надо было немного схитрить или же приукрасить предпочтительный вариант), они готовы были представить в качестве своего решения интуитивно понравившийся им вариант, который Солберг выявлял на-

много раньше. На самом деле они не принимали решения, а придумывали оправдание.

В качестве гипотезы мы предположили, что руководители тушения пожаров ведут себя схожим образом. Мы думали, что эта гипотеза — вместо рассмотрения множества вариантов они должны рассмотреть всего два — является довольно смелой. На самом деле она оказалась консервативной. Руководители тушения пожара не рассматривали по два варианта. Они, как выяснилось, вообще не сравнивали разные варианты. Это сбивало с толку, но мы узнали об этом еще на установочной беседе с одним руководителем тушения пожара до проведения интервью. Мы попросили его рассказать о сложных решениях, которые ему довелось принять.

Я не принимаю никаких решений, — заявил он изумленным слушателям. — Я не помню, чтобы вообще когда-нибудь принимал решения.

Для ученых, начинающих исследование процесса принятия решений, это были не самые обнадеживающие новости. Хуже того, он настаивал на том, что руководители тушения пожара *никогда* не принимают решений. Мы продолжали допытываться. Конечно, во время пожара без решений не обойтись: присвоить пожару вторую степень сложности или нет, куда послать команду, как сдержать огонь.

Он согласился, что возникали разные варианты, но было очевидно, что именно делать в каждой конкретной ситуации. Вскоре мы догадались, что он определял принятие решений так же, как студенты Солберга — как составление набора вариантов с последующей их оценкой и отбором наилучшего. Мы называем эту стратегию изучения двух или большего числа вариантов одновременно (обычно посредством сравнения их сильных и слабых сторон) *сравнительной оценкой*. Он настаивал, что никогда так не поступал. На это просто не было

времени. Строение успело бы сгореть, пока он закончит составлять перечень всех вариантов, не говоря уже об их оценке.

Поскольку теория Солберга была одной из любимых моих теорий, мы продолжали задавать вопросы о гипотезе двух вариантов на протяжении большей части этого исследования. Но так и не нашли никаких доказательств в ее пользу.

5. Аналогии. Мы рассчитывали обнаружить широкое применение аналогий. Но на самом деле нашли очень мало примеров такого применения. Не было такого пожара, который — как данный конкретный пожар — напомнил бы руководителю тушения пожара о каком-то предшествующем пожаре. У людей, нами изученных, был более чем 25-летний опыт работы, и все эти годы слились в их сознании воедино. В тех немногих случаях, когда они действительно думали об аналогии, она была связана с определенным аспектом данного инцидента, но не с инцидентом в целом. Следующий пример показывает, как это работало.

ПРИМЕР 2.1

Падающие рекламные щиты

Командир В., имея 25-летний опыт работы в пожарной службе, отвечает за тушение пожара в жилом доме. Он смотрит вверх и видит несколько рекламных щитов на крыше, потом вспоминает один предыдущий пожар, когда деревянные опоры рекламных щитов выгорели, а сами щиты упали на улицу. Он отдает своей команде приказ еще больше оттеснить толпу от здания, чтобы никто из прохожих не пострадал от падающего рекламного щита.

В этом инциденте воспоминание о прошлом опыте заставило руководителя тушения пожара предугадать возможный риск и быстро принять реше-

ние, отдав приказ, позволяющий уменьшить риск. Но это было воспоминание об элементе инцидента, а не о пожаре в целом.

6. Анализ данных. Мы считали, что анализ данных окажется достаточно простой задачей. Мы собирались подсчитать, сколько раз люди использовали стратегию оценки предпочтительных вариантов со сравнительными (по Солбергу) в противоположность тому, сколько раз они использовали ту или иную более сложную матрицу принятия решений. На самом деле они применяли совершенно другую стратегию.

Способы реализации проекта

Вместо того чтобы дожидаться сложных случаев, мы просили руководителей тушения пожара рассказывать нам о крупных пожарах, на которых они работали в предыдущие недели или месяцы. Каждый критический инцидент мы рассматривали в качестве определенной истории, а потому устраивали интервью вокруг рассказа, предложенного руководителями тушения пожара. Этот метод позволил нам разобраться в контексте решений, принимаемых ими, а также поддерживал их интерес и вовлеченность, поскольку им нравилось пересказывать свой опыт.

То же самое мы обнаружили и в других исследованиях. Профессионалам нравится объяснять свое дело заинтересованной аудитории. Однажды одна из наших сборщиц данных интервьюировала командиров пожарных, которые работали с лесными пожарами. Она проводила интервью во время реального пожара, который охватил шесть гор в Айдахо и на тушение которого ушло несколько недель. И даже в таких условиях ей все равно шли навстречу. Более того, пожарные, наблюдавшие

за ее действиями, но не попавшие в ее список, порой просили, чтобы их тоже проинтервьюировали. Они хотели объяснить ей и самим себе, что именно происходило в критических случаях.

Исследование не ограничивалось людьми, которые просто рассказывали свои истории. Важно отобрать верный инцидент для изучения. Чтобы определить, что именно мы хотим узнать из историй, мы планируем стратегию, иногда со списками вопросов, которые надо обязательно рассмотреть. Так что, если они не всплывают в истории, мы можем о них спросить. Обычно мы посылаем на интервью по два человека: один ведет интервью и направляет рассказ, тогда как другой делает заметки и следит за перечнем вопросов, чтобы ничего не пропустить.

За несколько лет мы составили списки используемых нами когнитивных проб, в числе которых то, как может измениться понимание ситуации во время эпизода, или же то, как может растеряться человек с меньшим опытом. Мы выяснили, какую роль экспертные знания играют во время инцидента, поэтому мы знаем, где нужно копать глубже. Мы придумали способы построения диаграмм инцидентов во время рассказа о них и после. Новые члены команды проходят краткий курс по технике интервьюирования, а потом ассистируют сотрудникам в течение по меньшей мере шести месяцев, прежде чем самим провести какие-то интервью. (Некоторые подробности я рассматриваю в главе 11, где обсуждаю составление историй.)

В первом исследовании руководителей тушения пожара нам нужно было построить рамку для проведения интервью и ориентации представляемых рассказов. Роберта Колдервуд, член исследовательской команды, взяла на себя руководство подготовкой опросников и их стандартизацией, чтобы было проще выслушивать рассказы и, если понадобится, ориентировать их.

На первых интервью мы спрашивали испытуемых, могут ли они вспомнить какое-то недавнее событие, которое было нестандартным и потребовало особого опыта. Как только мы обнаруживали такой инцидент, мы просили руководителей тушения пожара подробно пересказать его своими словами. Добравшись до сути истории, мы потом снова разбирали инцидент, чтобы зафиксировать, что случилось и когда. Мы старались выделить то, что называем точками решения, то есть моменты, когда существовала возможность разных планов действий. Мы спрашивали, думал ли руководитель тушения пожара о других планах действий, а если думал, то как он сделал выбор. Если же руководитель не рассматривал другие варианты, мы спрашивали его, в чем причина и почему ситуация казалась настолько очевидной. Мы записывали интервью на магнитофон и делали много заметок, поскольку не были уверены, что именно ищем и что позже окажется важным.

Модель принятия решений на основе распознавания

КОГДА мы проводили интервью, нам рассказывали о спасательных операциях, пожарах, которые вышли из-под контроля, ресторанах и жилых зданиях, которые сгорели дотла. Это были истории о смелости и истории об ошибках. Встречались и рассказы о командной работе — о молодых пожарных, которые прорубали дыры на крыше, чтобы уходил дым, и о том, как командная работа разваливалась. Один сержант рассказал об одном печальном случае: когда он тушил пожар, приехал начальник более высокого ранга, а не его командир. Этот начальник отдал приказ прорубить крышу (чтобы сделать в ней отверстия). Сержанту пришлось спуститься с крыши, чтобы напрямую объяснить ему, что, поскольку крыша была слишком губчатой, он собирался отозвать своих людей. «С этим парнем я раньше не работал. Если бы это был мой командир, он бы согласился со мной». Мы спросили, что такое губчатая крыша, и он объяснил: жар ослабляет опоры и кажется, будто поверхность размягчается, и это происходит как раз перед тем, как крыша проваливается и все падают в пламя. На вопрос, на что похожа губчатая крыша, он ответил, что ему трудно описать это словами — пожарным-новичкам все крыши кажутся губчатыми.

ПРИМЕР 3.1

Пожар в спускном желобе для белья

Первоначально поступает сигнал о пламени в подвале четырехэтажного жилого здания — это пожар первой категории. Командир быстро приезжает, но ничего не видит. Никаких признаков дыма не заметно. Он находит дверь в подвал, за углом здания, заходит туда и видит, что пламя распространяется вверх по желобу для белья. Все просто: вертикальный пожар, который распространяется прямо вверх. Поскольку никаких внешних признаков дыма нет, должно быть, пожар только начался.

Чтобы потушить вертикальный пожар, надо подняться выше и заливать его водой сверху, поэтому он посылает одного члена команды на первый этаж, а другого — на второй. Оба докладывают, что огонь прошел выше. Командир выходит на улицу и смотрит на дом с фасада. Теперь он видит, что дым выбивается из-под карниза крыши. Произошедшее очевидно: огонь прошел прямо до четвертого этажа, пробил потолок, а теперь дым нагнетается вниз, в коридор. Поскольку минутой раньше, когда он прибыл, дыма не было, это, должно быть, произошло только сейчас.

Ему ясно, как поступить теперь, когда шанс быстро потушить огонь упущен. Необходимо переключиться в режим поисково-спасательной операции, чтобы вывести всех из здания, так что он сигнализирует о пожаре второй категории. Ранее в основном фокусе действий находилась боковая лестница рядом с желобом для белья. Теперь же внимание перемещается на переднюю лестницу, которую можно использовать как путь эвакуации.

Этот инцидент — типичный пример изученных нами случаев. Мы просили людей рассказывать нам о самых сложных случаях, полагая, что именно они покажут, как чаще всего принимаются решения. Но в какие именно моменты принимались решения? Командир видит вертикальный пожар

и сразу понимает, что делать. Однако через мгновение это решение отвергается, поскольку пожар успел распространиться. Но он все равно знает, что делать в изменившейся ситуации. Кажется, что он вообще не принимает никаких решений, не сравнивает предпочтительный вариант с каким-то другим, как следовало бы по гипотезе двух вариантов. Он вообще ничего не сравнивает¹.

Командир, похоже, вообще не принимал решений, если решение должно проистекать из активного сопоставления двух или большего числа вариантов в процессе сравнительного оценивания. Мы попробовали использовать более широкое определение: решение — это точка выбора, в которой существует несколько разумных вариантов, и командир мог бы выбрать иной вариант. Другими словами, даже если ни один другой вариант не рассматривался сознательно, если хотя бы один был доступен и известен командиру, значит решение было принято. Мы называли такие моменты точками решений. Нас не интересовали тривиальные вы-

-
1. Многие готовы утверждать, что мы вообще не изучали принятие решений. Если определять принятие решений как рассудочный выбор одного плана действий из нескольких конкурирующих друг с другом, это исключает наше исследование, как люди отбирают планы действий, не проводя сравнений. Такой аргумент обоснован, но он представляет определенную опасность. Он обоснован, если вы настаиваете на определении принятия решений как выбора между разными вариантами, а значит, мы просто переходим к спору об определениях. Такие исследователи, как Беркли и Хамфрис (Berkeley, Humphreys, 1982), выступили против узкого определения, поскольку из-за него исследование процесса принятия решений может потерять значение для большинства форм повседневной деятельности. Все большее количество данных указывает на то, что люди редко сравнивают варианты между собой. Узкое определение принятия решений привело бы к тому, что мы были бы вынуждены сохранить традиционные подходы к этому явлению ценой снижения самой ценности его изучения.

боры, поэтому мы сосредоточились на точках, в которых, по-видимому, происходил значимый выбор (например: «Я хотел прорубить крышу, но кто-то другой мог и повременить с этим, пока не будет получено больше информации»).

Мы разработали стандартный способ проведения интервью, который позволял выявить точки решений и определить типы вопросов, а также придумали способ кодификации интервью для упрощения работы. Каждое интервью записывалось на магнитофон. Потом интервьюеры прослушивали пленки, чтобы написать отчет об инциденте, изложить предысторию, хронологию событий и зафиксировать точки решений, которые мы исследовали.

Слово данным

У нас все еще оставалась проблема: данные не желали согласовываться с гипотезой. Я хотел показать на примере этих инцидентов, что руководители тушения пожара используют стратегию двух вариантов. Я хотел, чтобы благодаря им было доказано применение аналогичных рассуждений. Я хотел, чтобы они продемонстрировали, что люди испытывают затруднения при выборе одного варианта из многих. Но ничего такого не было. Нам все еще нужно было выяснить, что вообще делают руководители тушения пожара.

Мы стремились разгадать две загадки: откуда у командиров устойчивая способность отбирать удачные варианты и как они могут оценивать тот или иной вариант, не сравнивая его с другими.

Наши результаты оказались довольно прозрачными. Дело не в том, что руководители тушения пожара *отказывались* сравнивать варианты, скорее, им было не *нужно* их сравнивать. Я настолько заиклился на том, что они не делали, что упустил

реальный результат, а именно то, что руководители тушения пожара могли выйти на правильный план действий с самого начала. Как раз об этом рассказывали истории, которые мы слышали. Даже столкнувшись со сложным случаем, руководители тушения пожара могли увидеть в нем знакомую ситуацию и понять, как реагировать.

Секрет руководителей тушения пожара состоял в том, что их опыт позволяет видеть ситуацию, даже нестандартную, в качестве примера определенного прототипа, так что они с самого начала знали, каков будет типичный план действий. Их опыт давал возможность определить разумную реакцию — первую, которую они рассматривали, поэтому им не нужно было думать о других. Они не были ненормальными. Они просто были опытными. Теперь мы называем эту стратегию *принятием решений на основе распознания*.

Мы попытались построить классификацию для всех точек решений в соответствии с тем, демонстрировали ли руководители тушения пожара какие-либо признаки того, что они сравнивают один вариант с другим. Мы тщательно определили наши категории. Точка решения рассматривалась в качестве сравнительной оценки, если человек, принимающий решение, сообщал, что рассматривал одномоментно два или больше вариантов, пытаясь сопоставить их сравнительные преимущества. К другой категории относились точки решений, в которых человек, принимающий решение, сознательно придумывал новый план действий, который раньше он никогда не использовал или никогда не встречал. В категории решений на основе распознания люди, принимающие решения, использовали свой опыт, благодаря которому они знали, что делать, и при этом не было никаких признаков того, что они сравнивают разные варианты.

Расклассифицировать разные точки решений было не так-то просто. После того как мы выяви-

ли 156 таких точек, мы долго спорили, к какой категории отнести каждую из них, и эти дискуссии помогли нам прояснить, что значит каждая категория. Мы хотели гарантировать надежность классификаций, поэтому следовали правилу: каждую точку решения должны были оценивать два человека, по крайней мере один из которых присутствовал на интервью, а другой прослушал магнитофонную запись. Если они не могли прийти к единому мнению, в качестве арбитра приглашали третьего. (В некоторых наших более поздних исследованиях мы доказали достоверность суждений о категориях)².

Если у нас были какие-либо сомнения относительно того, какую именно стратегию использовал руководитель тушения пожара, мы относили ее к категории сравнительной оценки. Мы поступали так, чтобы было точно известно, что не мы искажаем данные в угоду принятия решений на основе распознавания. Также мы обнаружили случаи, в которых командиры изобретали собственные процедуры, а не отбирали их.

ПРИМЕР 3.2

Спасательная операция на переходе

Лейтенанта вызывают спасти женщину, которая либо упала, либо спрыгнула с перехода над автострадой. Она пьяна или под воздействием наркотиков, возможно, пыталась совершить самоубийство.

2. Тэйног, Кренделл и Уиггинс (Taynor, Crandall, Wiggins, 1987) провели исследование надежности методов, использованных нами, и получили удовлетворительные результаты — порядка 80–90% согласия среди различных экспертов. Кемпф, Волф, Тордсен и Клайн (Kaempf, Wolf, Thordsen, Klein, 1992) также показали высокую надежность суждений о стратегиях решений: межэкспертное согласие составило более 90%.

Но вместо того, чтобы погибнуть от падения, она приземляется на металлические опоры автотрассы и продолжает там висеть до момента приезда спасательной команды.

Лейтенант сразу же понимает, в чем опасность ситуации. Женщина в полузабытьи, она лежит, перегнувшись через одну из опор. В любой момент она может упасть и разбиться об асфальт. Если приказать кому-то из членов команды помочь ей, он окажется в опасности, поскольку нет надежного способа привязать крепление к опорам, поэтому лейтенант отдает приказ не пробираться к ней с целью ее спасти.

Два члена его команды игнорируют приказ и все равно спускаются к ней. Один держит ее за плечи, а другой — за ноги.

Приезжает пожарная машина. Лейтенанту помощь пожарных в спасательной операции не нужна, поэтому он приказывает им съехать на автостраду вниз и заблокировать дорожное движение на случай, если женщина упадет. Он не хочет рисковать — молодая женщина может свалиться на движущийся автомобиль.

Теперь вопрос, как стащить женщину в безопасное место.

Сначала лейтенант рассматривает вариант использования спасательной привязи, которая обычно применяется, чтобы поднять жертву наверх. Она закрепляется на бедрах и плечах человека. Представляя себе, как можно было бы ее использовать, он понимает, что для этого человек должен находиться в сидячем положении или лицом вверх. Он думает, как они могли бы посадить ее, и понимает, что она может соскользнуть с опоры.

На втором этапе он рассматривает возможность закрепить спасательную привязь сзади. Однако понимает, что, когда они будут поднимать женщину, это создаст сильное давление на ее спину и она согнется почти вдвое. Лейтенант не хочет рисковать ее здоровьем — она может получить травмы.

На третьем этапе лейтенант рассматривает вариант использования спасательного ремня, что является еще одним способом обезопасить жертву — при помощи ремня, а не застегивающейся привязи. Ремень, однако, создает те же проблемы, что и спасательная привязь: женщина должна сидеть или ремень нужно привязать сзади. Он отвергает и этот способ.

Теперь ему приходит в голову новая идея: использовать пояс безопасности для работы на лестнице — крепкий ремень, который пожарные застегивают поверх своих мундиров, когда поднимаются по лестницам, спасая людей. Когда они забираются наверх, они могут пристегнуть специальный фиксатор к верхней перекладине лестницы. В таком случае, даже если они потеряют опору во время спасательной операции, они все равно не упадут, поскольку прикреплены к лестнице.

Идея лейтенанта состоит в следующем: взять пояс безопасности, протащить его под женщиной, застегнуть его сзади (там только одна застежка), привязать трос к застежке и поднять ее на переход. Он снова обдумывает эту идею — и она ему нравится. Лейтенант приказывает одному члену команды найти пояс безопасности и трос, и они привязывают к женщине ремень.

Между тем пожарная машина выехала на автотрассу под переходом, а пожарные с этой машины поднимают лестницу. Пожарный, стоящий на платформе наверху лестницы, оказался прямо под женщиной, он кричит: «Я держу ее, держу». Лейтенант не обращает на него внимания и приказывает своим людям поднимать ее наверх.

В этот момент он понимает, что пояс безопасности для работы на лестнице сделан для крепких пожарных, причем он должен надеваться поверх мундира. Но в данном случае это стройная женщина в тонком свитере. Кроме того, она, по сути, без сознания. Когда они ее начали поднимать, женщина, по словам лейтенанта, выскользнула из пояса как скользкая макаронина.

К счастью, пожарный из машины находился под ней. Он ловит и спасает ее. Все завершается удачно.

Теперь лейтенант и его люди возвращаются к себе на станцию, чтобы разобраться, что же пошло не так. Они испытывают спасательную привязь и понимают, что лейтенант был прав, прислушавшись к своей интуиции: использовать такую привязь не стоило.

Со временем они выясняют, как именно нужно было проводить спасательную операцию — использовать трос, который они привязали к поясу безопасности. Они могли бы привязать его к женщине и поднять ее наверх. Имея множество технологических способов, они забыли о том, что можно использовать трос, чтобы поднять человека наверх.

Эта спасательная операция помогла нам понять несколько важных аспектов принятия решений. Во-первых, на все размышления о разных вариантах у лейтенанта ушло около минуты. Может показаться, что это слишком мало, однако, если вы представите, что сами прокручиваете в уме все эти варианты, минута — это как раз то, что нужно.

Во-вторых, человек, принимавший решение, рассмотрел несколько вариантов, но никогда не сравнивал их попарно³. Он обдумывал каждый вариант поочередно, оценивал его, потом отвергал и переходил к следующему варианту наиболее типичной техники спасения. Эту стратегию мы можем назвать *подходом единичной оценки*, чтобы отличить его от сравнительной оценки. Единичная оценка озна-

3. Майкл Дороти (в личной беседе, 1996) заявил, что «если когнитивная работа выполняется исключительно интуитивно, тогда, по моему мнению, невозможно выполнить сравнения двух сложных вариантов в уме... Я не вижу альтернативы, которая [отвергалась бы как] хотя бы психологически возможная».

чает, что каждый вариант оценивается сам по себе, даже если мы перебираем несколько разных возможностей.

Провести различие между стратегиями сравнительной и единичной оценки несложно. Когда вы делаете заказ в ресторане, выбирая блюда в меню, вы, вероятно, сравниваете разные блюда, чтобы найти то, что более всего вам по вкусу. Вы проводите сравнительную оценку, поскольку пытаетесь выяснить, какое блюдо будет вкуснее другого. Но если вы оказались в незнакомом районе и заметили, что в баке вашего автомобиля заканчивается бензин, вы принимаетесь искать заправку и останавливаетесь на первом подходящем месте, которое только найдете. Вам в этом случае не нужна лучшая заправка в городе.

Различие между единичной и сравнительной оценкой связано с исследованиями Герберта Саймона, получившего Нобелевскую премию по экономике. Саймон (Simon, 1957) выделил стратегию решений, которую называет поиском «удовлетворительности» — в подобном случае выбирается первый вариант, который работает. Удовлетворительность отличается от оптимизации, которая означает, что делается попытка найти лучшую стратегию. Оптимизация — сложная задача, требующая значительного времени. Удовлетворительность более эффективна. Стратегия единичной оценки основана на удовлетворительности. Саймон использовал понятие удовлетворительности для описания поведения бизнесменов, когда они принимают решения. Эта стратегия еще больше подходит руководителям тушения пожаров, поскольку они крайне ограничены во времени⁴.

4. Кирлик, Ротрок, Уокер и Фиск (Kirlik, Rothrock, Walker, Fisk, 1996) отметили, что даже в сложных ситуациях люди, принимающие решения, как они сами сообщают, редко используют сложные стратегии решений, включающие

Постепенно складывалась наша модель принятия решений на основе распознавания. Опытные руководители тушения пожаров могли оценить ситуацию в качестве прототипичной и знали, что делать⁵. Если их первый вариант не срабатывал, они могли рассмотреть и другие, чтобы найти не наилучший, а первый, который сработает.

Но вторая загадка все еще не была решена. Если они не сравнивали один план действий с другим, как они тогда оценивали варианты? Все известные нам процедуры оценки требовали сопоставления: надо выяснить, в какой мере каждый вариант удовлетворяет каждому критерию, взвесить значимость критериев, составить таблицу результатов, наконец, найти наилучший вариант. Если руководители тушения пожара не сравнивали варианты, откуда они знали, что тот или иной план действий вообще сработает?

Ответ скрывается в истории о спасательной операции на переходе. Чтобы оценить отдельный план действий, лейтенант представлял себе, как он будет выполняться. Руководители тушения пожаров

процедуры перечисления вариантов. Кирлик с коллегами провел ряд исследований, показывающих, что подобная простота, на которую указывают отчеты испытуемых, является не артефактом воспоминания, а точным описанием способности формулировать простые стратегии для работы с внешне сложными задачами.

5. Одна из областей познания — изучение того, как люди используют категории. В наших первых интервью с пожарными мы пытались выяснить, категоризируют ли они пожары на основе типа постройки (например, пожар в односемейном доме, квартире, на заводе и т.д.). Но у нас сложилось впечатление, что их категоризация пожаров основана на том, что им было нужно делать (например, спасательно-поисковая операция, внутренняя атака, внешняя атака, предупреждение распространения огня на другие здания). Другими словами, пожарные, судя по всему, использовали функциональные категории, а не структурные. Они организовывали свой мир на основе паттернов необходимых реакций.

используют силу ментальной симуляции, прокручивая действия у себя в голове. Если они обнаруживают определенную проблему, например замечают, что спасательная привязь не сработает так, как надо, переходят к следующему варианту, потом к следующему, и так до тех пор, пока не найдут тот, который вроде бы работает. Потом они выполняют этот вариант на практике. Как показывает пример, эта стратегия не защищена от ошибок. Но ее преимущество в том, что она эффективнее всего остального, что они могли бы применить.

До проведения этого исследования мы считали, что новички импульсивно хватаются за первый вариант, который приходит им в голову, тогда как эксперты тщательно обдумывают преимущества различных планов действий. Теперь же оказалось, что именно эксперты могут предложить единственный план, тогда как новичкам нужно было сравнивать разные подходы.

В одном случае мы изучали руководителей тушения пожара, не имевших опыта работы с инцидентом того типа, с которым они столкнулись. Они помогли нам лучше понять, что именно требуется для экспертного принятия решений.

ПРИМЕР 3.3

Рождественский пожар

По всему Среднему Западу разбросано много нефтебаз, крупных комплексов резервуаров, заполненных нефтью, которая поступает по трубам из Техаса и Оклахомы и хранится на базах до перекачки по особым точкам в этом регионе. Рассматриваемый инцидент случился на одной из нефтебаз. Система трубопроводов на этой базе включала двадцать резервуаров, каждый высотой сорок пять футов и сто футов в диаметре и вместимостью более шестидесяти тысяч баррелей нефти.

В рождественскую ночь, когда был особенно сильный мороз, один из резервуаров лопнул. Нефть начала разливаться, что уже является опасной аварией, а потом воспламенилась. Огромный нефтяной резервуар тут же превратился в гигантский факел, поджигая другой резервуар. Большинство крупных электросетей, подведенных к резервуарам, вышли из строя и загорелись. Телефонные линии также оказались в зоне пожара. Горящая нефть попала в ров, а сильный ветер начал гнать по нему огонь.

Местность представляет собой фермерский район, по территории которого проходит множество нефтяных подземных труб. Если пламя распространится, загореться может весь населенный пункт.

Пожарные части прилегающих поселков приезжают на вызов. Они укомплектованы пожарными-добровольцами, которые умеют тушить пожары в сараях или гаражах, раз или два в год тушат, возможно, пожар в жилом доме. Теперь же они видят перед собой стену пламени высотой пятьдесят футов. Ничего подобного они никогда в своей жизни не видели. Один командир сказал мне: «Мы просто остоленели».

Пока они наблюдают за ситуацией, один из двух горящих резервуаров раскалывается. Волна сырой нефти растекается по автотрассе, затопляя другой резервуар под номером 91, который тоже заполнен нефтью. Служащий нефтепроводной компании говорит руководителям тушения пожара, что, если огонь продвинется дальше на юг, он достигнет до двадцатидюймовой газовой линии. Нефть под действием силы тяжести течет на север, «подкрадываясь, как маленькое чудище» к большому химическому заводу.

Из-за холода все укутаны, многие в масках. Командам сложно понять, кто из какого округа и кто командир. Хуже того, на территории нет источника воды. Для тушения нефтяных пожаров требуется пена, однако командиры смогли найти всего тысячу галлонов.

Иначе говоря, у пожарных нет ресурсов для тушения огня и они не понимают, что делать. Пожарные боятся, что огонь перекинется на другие резервуары, и уже подумывают о том, чтобы эвакуировать город. Они просто не знают, что делать.

Два дня подряд пожарные никак не могут решить, как поступить. Командир одной из пожарных частей приказывает выкопать траншею, чтобы сдерживать нефть. Другому командиру приходит в голову идея откачать нефть из резервуара 91. Но никто не может сказать, продолжает ли работать трубопровод, и никто не хочет рисковать проливом нефти на поле, где огонь может распространиться дальше. Третий командир звонит в энергетическую компанию, чтобы они выключили подачу электричества по подземной электросети, однако компания не сразу выполняет эту просьбу. В итоге каждая пожарная часть следует своему плану.

Ранним утром второго дня энергетическая компания все же отключает электричество. Команды могут подойти к резервуару 91. План в том, чтобы залить пеной огонь, если удастся найти достаточно пены. Погода стоит морозная и ветряная. Где поставить пожарную машину? Нужно ли пожарному, который держит пожарный рукав, забраться на лестницу к краю резервуара 91? Из-за рвов вокруг резервуара подойти к нему вплотную сложно, а в поле за рвами есть опасные овраги. Через какое-то время пожарная машина все же подъезжает к резервуару 91, и пожарные распыляют пену по ободу нефтяного резервуара. Ветер мгновенно сдувает пену, и внезапно место возгорания — соседний резервуар — начинает опасно закипать. Боясь взрыва, командир отзывает своих людей.

На второй день один из начальников спрашивает сотрудника нефтяной компании, были ли отключены все трубопроводы, ведущие к комплексу. Ответ: никто не знает, поскольку система труб очень сложна. Персонал станции, пытаясь ответить на вопрос, начинает отслеживать все входящие магистрали и находит-таки источник топлива:

большую двадцатидвухдюймовую трубу, которая накачивала новую нефть прямиком в один из горящих резервуаров. За второй день они постепенно отключают все магистрали.

На третий день командиры пожарных-добровольцев наконец принимают решение не пытаться что-либо делать. Они дают огню возможность выгорать, а сами все силы направляют на планирование. Один из руководителей тушения пожара позже сказал нам, что это стало их первым эффективным решением.

Вот как командиры занимаются планированием. Они спрашивают себя, какие у них варианты и какие у каждого варианта преимущества и недостатки. В этом хаосе бушующего нефтяного пожара мы наконец обнаруживаем наиболее показательный пример рассудочного принятия решений, которое демонстрируют командиры, совершенно сбитые с толку происходящим: они пытаются возвести башню, чтобы поднять человека над цистерной — откуда он мог бы распылять пену вниз на огонь. Рядом с ободом цистерны он видит трещины, через которые просачивается сырая нефть. Насосы начинают распылять пену, дается команда организовать подвоз воды на автоцистернах. Из-за прежних проволочек одна автоцистерна замерзла до того, как ее успели использовать. Потом насос для пены ломается, они отказываются от этого плана и приказывают пожарному спускаться.

Затем они пытаются завести пожарный ствол вверх, чтобы распылять вниз пену, однако сильный ветер сдувает ее, а от жара она просто сваривается, заказывают больше пены на ближайшей базе ВВС США, а также звонят нескольким консультантам. Вызывают команду компании Boots and Coots, в прошлом — коллег Реда Адейра, всемирно известного специалиста по тушению пожаров на нефтяных скважинах.

Специалисты из Boots and Coots приезжают, быстро оценивают ситуацию и говорят, что им пона-

добиться намного больше пены. «У нас нет столько пены», — отвечает один из командиров пожарных. «Конечно, нет, — говорят специалисты Boots and Coots, — поэтому мы уже заказали ее, она будет завтра».

С этого момента тушение осуществляется под руководством экспертов, и все проходит довольно гладко. Пожар тушат за два следующих дня. Хотя никто серьезно не пострадал, ущерб от пожара оценивается в 10–15 миллионов долларов.

Из этого эпизода мы узнали, что бывают случаи, когда варианты приходится рационально оценивать. Обычно это случаи, когда не хватает опыта, так что логическое мышление выступает суррогатом распознавания ситуации в качестве типичной. Хотя командиры из этого кейса долгое время работали пожарными, у них не было опыта борьбы с пожаром такого масштаба. Рациональная оценка вариантов очень важна для новичков, которым надо продумать свое решение. Именно так я поступаю, когда покупаю дом или машину. Я должен начать с нуля, отобрав нужные мне качества, а потом рассмотреть все варианты.

Сравнение категорий

В табл. 3.1 показано, сколько примеров каждой категории было нами обнаружено. Первая категория — заранее отобранные варианты — соответствует случаям, когда руководитель тушения пожара получает несколько вариантов от кого-то другого и должен выбрать один из них. Инцидентов такого типа в нашем исследовании не было.

Вторая категория — случаи сравнительной оценки. Нам встретилось только восемнадцать решений такого типа, причем примерно половина из них

ТАБЛИЦА 3.1
Категории изученных решений

Тип стратегии	Число случаев
Отбор из заранее отобранных вариантов	0
Сравнительная оценка	18
Новый вариант	11
Решение на основе распознавания (единичная оценка)	127
Общее число классифицированных точек решений	156

приходится на историю с нефтебазой, где руководители тушения пожара были, по сути, новичками.

Третья категория — случаи, где придумывались новые креативные варианты, например, во время спасательной операции на переходе. Мы насчитали одиннадцать решений такого типа.

Наконец, отдельную категорию составляют решения на основе распознавания. К этой категории относится не менее 80% всех решений. Кроме того, именно к этому типу относятся результаты нестандартных инцидентов. Если бы мы работали с подборкой более типичных эпизодов, соответствующая величина была бы еще больше.

Определение модели принятия решений на основе распознавания

Модель решений на основе распознавания (recognition-primed decision или RPD) совмещает в себе два процесса: то, как лица, принимающие решения, схватывают ситуацию, чтобы увидеть, какой именно план действий подойдет, и то, как они оценивают этот план действий, прокручивая его в голове.

На рис. 3.1 базовая стратегия показана как вариант 1. Люди, принимающие решения, распознают ситуацию, видя в ней нечто типичное и знако-



РИС. 3.1. Модель решений на основе распознавания

мое — типичный пожар в гараже, в жилом доме, пожар на фабрике или поисково-спасательную задачу, а потом приступают к действиям. Они понимают, какие именно типы *целей* имеют в таком случае смысл (так что сразу задают приоритеты), какие *сигналы* важны (поэтому избегают переизбытка информации), чего *ждать* дальше (а потому могут подготовиться и заметить неожиданности), а также каковы *типичные способы реакции* в данной ситуации. Распознавая ситуацию в качестве типичной, они в то же время распознают и *план действий*, который с наибольшей вероятностью приведет к успеху. Распознавание целей, сигналов, ожиданий и действий — часть того, что значит распознать ситуацию. То есть люди, принимающие решения, не начинают с целей или ожиданий, они определяют саму природу ситуации.

Некоторые ситуации сложнее, что отображено в вариациях 2 и 3 рис. 3.1. Вариация 2 имеет место, когда человек, принимающий решение, может уделить больше внимания *диагностированию* ситуации, поскольку имеющаяся информация, возможно, не вполне соответствует типичному случаю или же соответствует более чем одному такому типичному случаю. Человеку, принимающему решения, возможно, понадобится собрать больше информации, чтобы провести диагностику. Еще одно затруднение состоит в том, что принимающий решение человек мог неправильно проинтерпретировать ситуацию, но понять это он может только тогда, когда какие-то из *ожиданий* не были выполнены. В таких случаях лица, принимающие решения, будут вынуждены среагировать на аномалию или неопределенность, проверив, какая интерпретация больше соответствует характеристикам ситуации⁶. Возмож-

6. Вилейанур Рамачандран — специалист по нейронаукам, представивший психологическую модель выявления аномалий, чтобы объяснить симптомы жертв некоторых ти-

но, они попытаются выстроить какую-то историю, чтобы объяснить некоторые нестыковки. (Примеры см. в главах 5 и 6.)⁷

Вариация 3 объясняет, как принимающие решение люди оценивают единичные варианты, представляя себе, как будет осуществляться план действий. Принимающий решение человек, предвидящий осложнения, возможно, захочет *скорректировать* план действий или вообще *отвергнет* его и начнет искать другой вариант. (Эти аспекты подробнее обсуждаются в главах 5 и 6.)

Три вариации можно представить в следующем виде: вариация 1 является, по существу, реакцией типа «если... то», поскольку из антецедента вытекает ответ, определяемый правилом. Экспертные знания позволяют в таком случае распознать, когда удовлетворяется условие, заданное антецедентом. Вариация 2 принимает форму «если (???)... то», поскольку человек, принимающий решения, размышляет над природой ситуации. Вариация 3 принимает форму «если... то (???)», поскольку человек, принимающий решения, раздумывает над результатом реакции. Рисунок 3.2 показывает интегрированную схему всех трех вариаций.

В модели RPD есть некоторые элементы из других моделей, но в общей форме такая модель ранее не предлагалась⁸. У нас есть несколько причин

пов инсульта. Модель Рамачандрана основана на гипотезе, согласно которой инсульт снижает способность жертв выявлять аномалии (Shreeve, 1995).

7. Модель RPD — пример описания того, как принимаются решения в естественных условиях. Есть и другие модели, также заслуживающие внимания, например работа Ли Бича и Терри Митчелла о теории образов (см., например: Beach, 1990) и схема навыков-правил-знания, разработанная Йенсом Расмуссеном (Rasmussen, 1983). П. А. Андерсон (Anderson, 1983), Уол (Wohl, 1981) и Дрейфусы (Dreyfus and Dreyfus, 1986) излагают идеи, близкие к модели RPD.
8. Рисунок 3.1 показывает модель RPD в ее актуальном виде, поскольку после 1985 года она получила некоторое разви-

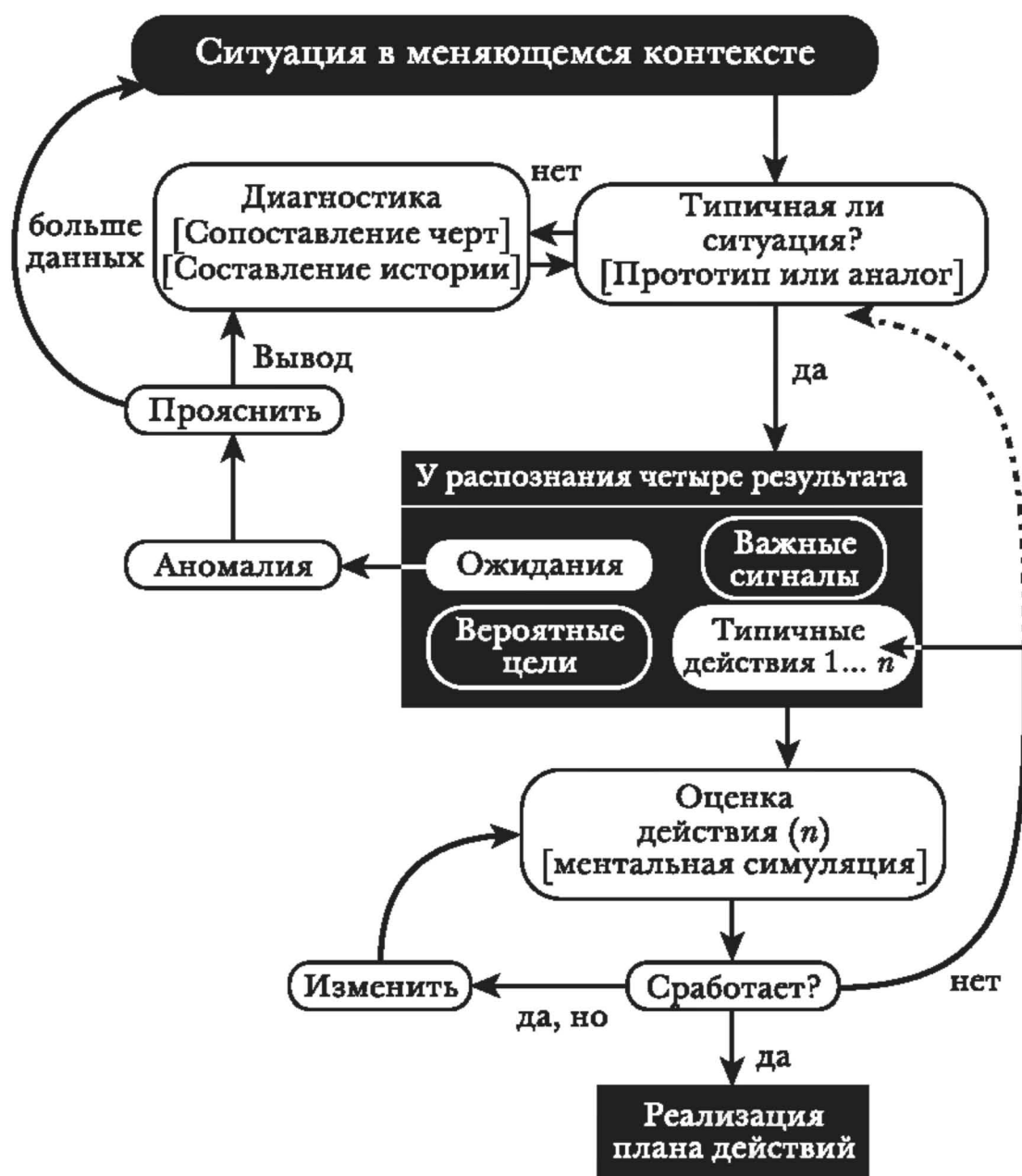


РИС. 3.2. Интегрированная версия модели решений на основе распознавания

быть уверенными в этой модели. Во-первых, наши результаты показывают, как часто эта стратегия используется.

Во-вторых, применяемое нами в опросах кодирование было консервативным. Если были какие-то признаки того, что человек сравнил несколько вариантов, пусть даже за секунду, мы считали, что это

тие. Основные темы остались теми же, однако теперь модель учитывает еще и функцию диагностики, то есть вариацию 2, которая не входила в первоначальную схему.

случай сравнительной оценки. Мы кодировали точку решения в качестве точки распознавания только в том случае, если варианты брались из опыта и не сравнивались сознательно⁹, так что человек, принимающий решение, отбирал первое действие, являвшееся приемлемым.

В-третьих, сбор данных у нас тоже был консервативным. Мы продолжали опрашивать руководителей тушения пожара, рассматривали ли они несколько вариантов в каждой точке выбора. Даже когда они говорили, что думали только об одном варианте, мы требовали привести и другие, надеясь найти доказательства модели двух вариантов, предложенной Солбергом. Этот подход работал в нашу защиту.

Если бы мы начали с гипотезы об одном варианте и задавали бы только такие вопросы, которые позволяли бы собрать подтверждающие ее данные, мы бы сами себя обманывали. Экспериментаторы обладают определенной властью над изучаемыми ими людьми. Мы можем сказать, что эксперимент как таковой сам создает спрос. Если бы мы ясно показали, что хотим получить данные, подтверждающие гипотезу одного варианта, некоторые из интервьюируемых могли бы нам такие данные представить. Следовательно, поскольку мы искали доказательство гипотез двух вариантов, которое предполагает конкурентное оценива-

9. Вы скажете, что, возможно, люди, принимающие решения, сравнивали варианты, но неосознанно. У нас нет способа узнать, действительно ли это может быть так. К тому же к такому аргументу следует относиться с осторожностью, поскольку, если уж вы его выдвигаете, необходимость доказать его ложится на вас, а не на меня. Я не могу доказать то, что нечто не происходит. Я могу лишь сказать, что не верю в то, что люди, принимающие решения, сравнивают варианты. И у меня есть три причины не верить в это: они не сообщают об этом, обычно на это просто нет времени и к тому же я могу объяснить их действия иначе. Если вы желаете утверждать, что они сравнивают варианты бессознательно, ваша задача — доказать это, представив соответствующие данные.

ние, спрос как качество эксперимента работал против стратегии, основанной на распознании, что повышает надежность наших результатов.

В-четвертых, мы стремились заниматься наиболее сложными, а не простыми решениями. Если командиры не сравнивали варианты в самых тяжелых случаях, тогда модель должна еще лучше работать со всеми остальными решениями, которые им приходится принимать.

В-пятых, модель RPD получила всеобщее признание самих людей, принимающих решения. Когда мы начали представлять наши результаты на конференциях, нам стали говорить: «Конечно, именно так и принимаются решения». Наши результаты казались всем совершенно очевидными и верными, хотя они очень сильно отличались от прежних теорий решений. Мы постепенно начали понимать, что сила наших результатов состоит в их очевидности. Конечно, стратегия RPD оказалась той стратегией, которая применялась чаще всех остальных.

Теоретическое значение модели RPD

Принятие решений на основе распознания можно сопоставить с более классическими подходами. Возможно, наиболее известная из этих моделей берет начало в работе Джениса и Манна (Janis and Mann, 1977), которые считали, что люди пытаются избегать решений, поскольку сама процедура проведения анализа создает стресс. Дженис и Манн дали рекомендации, позволяющие, с их точки зрения, принимать лучшие решения:

- составьте максимально широкий и подробный список вариантов;
- рассмотрите весь спектр целей;
- тщательно взвесьте издержки, риски и преимущества каждого варианта;

- активно ищите новую информацию при оценке вариантов;
- принимайте всю новую информацию;
- повторно рассмотрите позитивные и негативные следствия каждого варианта;
- тщательно планируйте, включая в план вероятные следствия различных рисков.

Дженис и Манн, вероятно, не считали, что этим советам нужно следовать в ситуации с дефицитом времени, однако модель RPD преобладает даже тогда, когда сравнительные оценки не ограничены временем. Однако предписания Джениса и Манна в той или иной форме по-прежнему считаются идеалом рациональности и излагаются в большинстве курсов по когнитивному развитию. Эти советы более полезны новичкам, чем опытным людям, принимающим решения. В большинстве практических ситуаций новичкам не дают заданий, требующих критических решений.

Рекомендации Джениса и Манна являются примером стратегии рационального выбора, с которой мы уже сталкивались: определить шкалы оценки, взвесить каждую из них, вычислить рейтинг каждого варианта по каждой шкале, перемножить веса, подсчитать суммарный счет и определить наилучший вариант, но для этого нужно иметь все необходимые данные, точно знать, как именно вычислять рейтинги, придерживаться одного мнения по весам, а кроме того, у вас должно хватить на все эти операции времени.

У стратегии рационального выбора несколько преимуществ:

- она должна приводить к надежным решениям (то есть каждый раз при одном и том же анализе получается один и тот же результат);
- является количественной;
- помогает новичкам определить то, что они не знают;

- является строгой и способна учесть все факторы;
- это общая стратегия, которая может применяться в ситуациях любого рода.

Проблема в том, что посылки стратегии рационального выбора обычно слишком строгие. Времени и информации, необходимых для того, чтобы эта стратегия сработала, обычно не хватает. Кроме того, если мы не можем доверять кому-то в его важном суждении, а именно в том, какой вариант наилучший, почему мы должны доверять всем промежуточным суждениям, которые составляют стратегию рационального выбора?¹⁰ Очевидно, этот метод не гарантирует, что новички смогут принять решение, и не годится для опытных специалистов. Он может применяться при работе в командах, чтобы оценить понимание каждым членом команды сильные и слабые стороны различных вариантов.

Область применения

Одно из практических применений — выработать скептический настрой к курсам по формальным методам принятия решений. На таких курсах пре-

10. Марвин Коэн (в личной беседе) предложил такой критический аргумент: если мы не доверяем способности людей выносить важные суждения, мы не должны доверять им и в промежуточных суждениях. Ерев, Борнштайн и Уолстен (Erev, Bornstein, Wallsten, 1993) показали наличие еще одной проблемы со стратегиями рационального выбора (например, при анализе полезности со многими атрибутами), которая состоит в том, что люди принимают худшие решения, когда сначала проводят анализ. Но слишком беспокоиться по этому поводу не стоит. Джим Шанто (Shanteau, 1992) отметил, что, когда люди недовольны результатами применения методов рационального выбора, они часто меняют составленные рейтинги, чтобы получилось так, как им хочется.

подаются методы, которые люди на самом деле используют редко.

Второе применение — понимание того, когда нужно сравнивать варианты, а когда нет. При решении многих задач мы оказываемся в роли новичков, и метод рационального выбора помогает нам, когда нам не хватает экспертных знаний для распознавания ситуаций. Порой нам действительно нужно использовать формальные методы, чтобы проанализировать широкий спектр альтернатив. В других случаях мы, возможно, решим, что надо опираться на наши экспертные знания и глубже изучать более узкий круг альтернатив — может быть, даже первую из имеющихся.

Последнее применение относится к образованию. Идеи, изложенные в этой главе, предполагают, что нельзя сделать человека экспертом, обучая его формальным методам анализа. На самом деле все наоборот: обучая этим методам, мы можем замедлить выработку навыков. Если цель в том, чтобы научить людей принимать решения в условиях дефицита времени, возможно, надо требовать, чтобы обучающийся принимал быстрые решения, а не раздумывал над всеми следствиями и послылками. Если есть возможность предлагать ему по несколько ситуаций в час несколько часов в день в течение нескольких дней или недель, мы наверняка сможем повысить способность обучающегося выявлять знакомые паттерны. Критическое значение имеет структура сценариев, поскольку цель — показать много общих случаев для упрощения распознавания типичности наряду с разными типами редких случаев, чтобы обучающиеся были подготовлены и к ним.

Ключевые пункты

Мы можем резюмировать ключевые черты модели RPD, сравнив ее со стандартными советами лю-

дям, принимающим решения. Модель RPD утверждает, что в случае опытных людей, принимающих решения:

- главное всегда в том, как они оценивают ситуацию и признают ее знакомой, а не в сравнении вариантов;
- планы действий могут быстро оцениваться путем мысленного представления, как они будут выполняться, а не путем формального анализа и сравнения;
- люди, принимающие решения, обычно ищут первый работоспособный вариант, который только найдется, а не наилучший вариант;
- поскольку первый вариант обычно работоспособен, им не нужно составлять большой список вариантов, чтобы убедиться в том, что они нашли подходящий;
- они вырабатывают и оценивают варианты по одному сразу, но не занимаются сравнениями преимуществ и недостатков альтернатив;
- представляя себе, как выполняется определенный вариант, они могут выявить слабые места и найти способы их устранения, тем самым еще больше усиливая этот вариант. Общепринятые модели просто отбирают наилучший вариант, не рассматривая, как можно его улучшить;
- акцент ставится на приготовление к действию, а не на бездействие, сохраняемое, пока не будут проведены все оценки.

Сила интуиции

ИНТУИЦИЯ зависит от применения опыта для распознавания ключевых паттернов, указывающих на динамику ситуации. Поскольку эти паттерны могут быть довольно неочевидными, люди часто не могут описать, что именно они заметили или как они поняли, что ситуация является типичной или атипичной. Соответственно, у интуиции странная репутация. Опытные люди, принимающие решения, знают, что порой они зависят от интуиции, но в то же время им не слишком приятно доверять источнику силы, который кажется столь непостоянным¹.

Бечара, Дамасио, Тренел и Дамасио (Bechara, Damasio, Tranel, and Damasio, 1997) выяснили, что интуиция коренится в биологии. Они сравнивали пациентов с мозговыми травмами с группой нормальных людей. Пациентам с мозговыми травмами не хватало интуиции, эмоциональной реакции на ожидаемые последствия хороших или плохих решений. У контрольных испытуемых эта систе-

1. Такие исследователи памяти, как Редигер (Roediger, 1990), проводят различие между неявной памятью (памятью нецеленаправленной и неосознанной, которая выводится на основе действий индивида при решении определенной задачи, демонстрирующих наличие прошлого опыта) и явной памятью (целенаправленным осознанным воспоминанием). Интуиция и модель RPD опираются в значительной мере на неявную память.

ма, судя по всему, активировалась задолго до того, как они осознавали, что приняли решение.

В этой главе описываются проведенные нами исследования, чтобы понять, как интуиция используется при принятии решений. В ней будут описаны исследования командиров танкового взвода, офицеров американского ВМФ, медсестер, а также руководителей тушения пожара.

В первом формальном интервью, которое я провел для нашего первого проекта с пожарными, я пытался найти какой-нибудь сложный случай, когда мой интервьюируемый, руководитель тушения пожара, должен был принять сложное решение. Он смог вспомнить только один случай, произошедший много лет назад, когда, по его словам, жизнь ему спасло его экстрасенсорное восприятие (ЭСВ). Я попытался отыскать в его воспоминаниях какой-нибудь другой инцидент, поскольку этот произошел слишком давно, когда он еще был лейтенантом, а не руководителем тушения пожара, а также потому, что я не слишком интересуюсь ЭСВ. Однако он очень хотел рассказать об этом случае, так что в конце концов я уступил и дал ему возможность изложить свою историю.

ПРИМЕР 4.1

Шестое чувство

Речь пойдет о простом пожаре в одноэтажном доме в жилом районе. Пожар разгорелся в задней части дома, в зоне кухни. Лейтенант заводит свою группу ствольщиков в дом, чтобы залить огонь водой, однако огонь не сдается и теснит их.

«Странно», — думает он, — вода должна была оказать более заметное действие». Они пытаются снова залить огонь, но с тем же результатом. Тогда они немного отступают, чтобы перегруппироваться.

Тут лейтенант чувствует, что в доме что-то не так, поэтому он приказывает своим людям покинуть здание — совершенно обычное строение, в котором нет ничего странного.

Как только его люди покидают здание, пол, на котором они только что стояли, проваливается. Если бы они все еще были внутри здания, они упали бы в огонь, который был внизу.

Он уверял нас, что это было шестое чувство, которое присуще всякому опытному командиру. Но внимательный опрос позволил выявить следующие факты:

- он не подозревал, что в доме был подвал;
- он не подозревал, что место возгорания находится в подвале, прямо под гостиной, где он стоял со своей командой, когда дал приказ отойти;
- он уже сам задумался, почему огонь не реагирует на их действия так, как ожидалось;
- в гостиной было намного теплее, чем он мог ожидать в случае небольшого пожара на кухне односемейного дома;
- огонь был очень тихим. Обычно пожар шумит, а в случае пожара, дававшего столь сильный жар, следовало ожидать очень сильный шум.

То есть общая картина не складывалась. Его ожидания не оправдались, и он не понимал, что именно происходит. Поэтому-то он приказал своим людям покинуть здание. Но в ретроспективе причины нестыковок были ясны. Поскольку пожар был под ним, а не на кухне, действия команды на него не влияли, жар был намного больше, чем он ожидал, а пол функционировал как шумопоглощающий буфер, так что в итоге образовалась жаркая, но тихая среда.

Этот инцидент помог нам понять, как руководители тушения пожара принимают решения, распознавая развитие типичной ситуации. В данном случае события были *нетипичными*, отсюда и его реакция — отступить, перегруппироваться и попытаться лучше понять ситуацию. Показав нам, что происходит, когда сигналы не складываются в убедительную картину, этот случай прояснил, в какой мере пожарные опираются на распознавание знакомых черт или прототипичности. К концу интервью командир мог понять, как именно он использовал имеющуюся у него информацию, чтобы вынести суждение. (Я думаю, он был рад понять, какую роль в этой истории сыграл его опыт. Но даже поняв это, он был немного обеспокоен, что ему пришлось полагаться на свое шестое чувство, чтобы выпутаться из сложной ситуации, а еще он расстроился из-за того, что у него, видимо, никогда не было ЭСВ.)

Опыт руководителя тушения пожара снабдил его четким набором паттернов. Он привык оценивать ситуацию, сопоставляя ее с одним из таких паттернов. Возможно, командир не смог бы объяснить эти паттерны или описать их черты, однако он полагался на сопоставление с паттерном, которое позволяло ему совершенно ясно ощущать, что он разобрался в ситуации. Тем не менее командир, вероятно, не осознавал, как именно он использует свой опыт, поскольку не делал это осознанно или намеренно. Он не понимал, что мог оценить ситуацию и другими способами. Он мог понимать, что именно происходит у него перед глазами, но не понимал, что происходит за ними, а потому связывал свой опыт с ЭСВ.

Эта одна из основ того, что мы называем интуицией: распознавание тех или иных вещей без понимания, как мы добиваемся такого распознавания. В простой версии модели RPD мы оцениваем ситуацию и сразу же понимаем, что делать: к каким целям

стремиться, что ожидать, как реагировать. Мы обращаем внимание на строго определенные сигналы и игнорируем другие, поскольку уже определенным образом осознали данную ситуацию. (Такие вещи должны происходить постоянно. Представьте только, как можно было бы прожить хотя бы один день без этих автоматических реакций.)

У интуиции помимо аспекта, только что мной описанного, могут быть и другие качества. Я знаю, что опыт пожарных позволяет им быстро опознавать ситуации.

Многие люди считают, что интуиция — это какая-то врожденная черта, то есть мы рождаемся с ней или без нее. Мне, однако, не известны доказательства того, что некоторые люди наделены интуицией, а другие нет. В этой главе я доказываю, что интуиция берется из опыта.

Нас не должно удивлять, что в этом эпизоде руководитель тушения пожара не осознавал, как именно он применяет свой опыт. Опыт не выдавал ему отдельные факты, хранившиеся в памяти, а влиял на то, как он видит ситуацию в целом. Еще одна причина, по которой он, вероятно, не указал, что использует опыт, заключалась в том, что он реагировал на вещи, которые *не* происходили, а не на то, как выглядела ситуация. Третья причина, по которой он не осознавал собственного применения опыта, в том, что он не опирался на то или иное конкретное воспоминание о каком-то частном эпизоде. Значительная совокупность похожих инцидентов сплывалась в его памяти воедино.

Таковы причины, по которым люди, принимающие решения, с трудом описывают свою интуицию. Проблемы с этим понятием бывают даже у исследователей. Например, в 1978 году Ли Бич и Терри Митчелл представили контингентную модель принятия решений, доказывая, что тип используемой стратегии меняется в зависимости от контекста задачи, требующей решения. В одних случаях люди

используют строгие аналитические методы, в других, напротив, опираются, на неаналитические методы. Бич и Митчелл могли без проблем объяснить, что они имеют в виду под строгими аналитическими методами, и указать на ряд техник, которые в то время изучались. Однако, когда им понадобилось объяснить, что имеется в виду под неаналитическими методами, они не справились и привели пример таких вещей, как «чутье», жребий и даже детские считалки.

Теперь мы можем сказать, что по крайней мере некоторые аспекты интуиции определены способностью использовать опыт для распознавания ситуаций и понимания того, как с ними работать. Интуиция, описанная подобным образом, не кажется чем-то слишком таинственным². На самом деле простая версия модели RPD — это модель интуиции.

Интуиция — фактор силы, важный для всех нас. Тем не менее нам сложно наблюдать, как мы сами используем опыт подобным образом, и определенно сложно объяснить основание наших суждений, когда кто-то просит обосновать их. Поэтому у интуиции плохая репутация в сравнении с суждением, которое берет начало в тщательном анализе

2. Значительной частью этого прогресса в понимании интуиции мы обязаны исследованиям (например, Hammond, Hamm, Grassia, Pearson, 1987), в которых сопоставляются аналитические и интуитивные стратегии инженеров автомагистралей. Адриан де Гроот (de Groot, 1946), голландский шахматист и психолог, который провел важные исследования гроссмейстеров, писал не так давно о природе интуиции (de Groot, 1986; de Groot & Gobet, 1996). Крейг Маккензи (McKenzie, 1994) выяснил, что интуитивные стратегии суждения могут показывать отличные результаты, а поскольку они проще аналитических стратегий, они «могут выступать наиболее эффективным средством вынесения достаточно точных суждений». Слоумэн (Slooman, 1996) провел различие между двумя процессами вывода следствий — дедуктивным и ассоциативным, и это может быть связано с феноменом интуиции.

всех релевантных факторов, показывает, как делается каждый логический вывод, и доходит до заключения, соединяя его четкой линией со всеми его предпосылками. В действительности исследование Уилсона и Шулера (Wilson and Schooler, 1991) показывает, что люди хуже справляются с некоторыми решениями, если их просят провести анализ оснований своих предпочтений или оценить все качества разных вариантов.

Интуиция иногда ошибается. Наш опыт способен в отдельных случаях ввести нас в заблуждение, и порой мы делаем ошибки, которые пополняют нашу базу опыта. Представьте, что вы едете на автомобиле по незнакомому городу, замечаете какой-то ориентир, например заправочную станцию, и говорите: «О, теперь я знаю, где мы» — и вопреки протестам супруги, у которой в руках карта, делаете неправильный поворот, оказываясь в конечном счете на въезде на автотрассу с односторонним движением, которой вы как раз пытались избежать. Поскольку теперь вам, видимо, придется делать крюк в несколько миль, в свое оправдание вы только и можете сказать, что заправка, которую вы вспомнили, была другой: «Я думал, что узнал ее, но, наверное, я ошибся».

Руководители тушения пожара, которых мы изучали, осознавали, что могли понимать ситуацию неправильно. Даже пожарный, который считал, что у него есть ЭСВ, как правило, не полагался на него. Командиры опираются на свои ожидания, рассматривая их в качестве своего рода страховки. Если они понимают ситуацию верно, события должны отвечать ожиданиям. Если же они ошибаются, они могут тут же воспользоваться опытом, чтобы заметить аномалии³. В примере с вертикаль-

3. Руководители тушения пожара часто стремятся проверить, не ошиблись ли они, то есть в своем поведении не демонстрируют так называемого предубеждения подкреп-

ным пожаром в желобе для белья пожарный вышел из здания, как только услышал, что огонь распространился выше второго этажа. Ему надо было дать другую интерпретацию происходящего со зданием. Руководителю тушения пожара, считавшему, что у него есть ЭСВ, стало настолько не по себе, когда его ожидания не подтвердились, что он вывел свою команду из здания. Люди, принимавшие решение, могли на основе своего опыта сформулировать четкие ожидания и уже на ранних этапах заметить, что ошиблись.

Пожарные — не единственные, кто путает интуицию и опыт с ЭСВ. То же самое делают и офицеры военно-морского флота.

ПРИМЕР 4.2

Тайна корабля ВМС Великобритании «Глостер»

В феврале 1992 года я услышал о любопытном инциденте с кораблем ВМС Великобритании «Глостер», британским большим миноносцем типа 42, который был атакован ракетой *Silkworm* («Шелкопряд») в самом конце войны в Персидском заливе. Офицер, отвечавший за противовоздушную оборону, был совершенно уверен, что радар захватил вражескую ракету, а не дружественный самолет уже через несколько секунд после первого захвата и еще до того, как была выполнена процедура идентификации, хотя радиолокационная отметка была неотличима от самолета и к тому же в той

ления (*confirmation bias*) (когда ищется только та информация, которая подтверждает уже имеющиеся мнения). Лабораторные исследования часто показывают, что обычные участники эксперимента нередко демонстрирует такую форму предубеждения, тогда как Шанто (Shanteau, 1992) обнаружил, что опытные люди, принимающие решения, не становятся жертвами предубеждения подкрепления. Скорее, они ищут данные, которые могут оказаться несовместимыми с их интерпретациями.

зоне совершали полеты самолеты ВМС США. Офицер не смог объяснить, почему он считал, что это ракета «Шелкопряд». Эксперты, позднее изучившие записи, сказали, что никакого способа отличить один объект от другого не было. Тем не менее офицер настаивал на том, что знал это. Поэтому он сбил объект.

Но его капитан тогда не был в этом уверен. Мы просмотрели видеозапись экрана радиолокатора и прослушали запись разговоров. Когда радиолокационная метка была уничтожена, капитан неуверенно спросил: «Чья это была птичка?» (то есть кто запустил ракету, которая сбила эту неизвестную цель?). Офицер ПВО нервно ответил: «Наша, сэр». В течение следующих четырех часов команда «Глостера» не могла найти себе места, поскольку сохранялась вероятность, что они сбили американский самолет.

Загадка «Глостера» — откуда офицер знал, что это была ракета «Шелкопряд», а не самолет?

В июле и августе 1993 года я проводил семинар по когнитивному анализу задач при интервьюировании для Джорджа Брандера, специалиста по человеческому фактору в Агентстве по оборонным исследованиям Великобритании. (Методы когнитивного анализа задач при интервьюировании обсуждаются в главе 11.) Брандер договорился, чтобы мы отрабатывали эти методы на практике со штатными офицерами военно-морского флота. Одним из них и был лейтенант-командер Майкл Райли, офицер ПВО на «Глостере», который заметил «Шелкопряда».

Мы думали, что Райли не захочет снова рассказывать об этом инциденте, однако наоборот. Он по-прежнему не мог понять, что произошло, и предложил нам во время сессии сосредоточиться на атаке «Шелкопряда».

Факты просты. «Глостер» стоял примерно в двадцати милях от берега Кувейта, вблизи Эль-Кувейта. Ракета «Шелкопряд» была запущена примерно в 5 часов утра. Как только Райли увидел ее,

он тут же понял, что это ракета. В течение примерно сорока секунд он внимательно следил за ней, пока не собрал достаточно информации, подтверждающей его интуитивную догадку. Затем он запустил ракеты самого «Глостера» и сбил «Шелкопряда». Весь инцидент занял не более девяноста секунд, и «Глостер» едва не опоздал со своим выстрелом. По словам Райли, когда он впервые увидел радиолокационную отметку, то подумал, что «жить осталось всего минуту». Загадка в том, откуда ему было известно, что это ракета «Шелкопряда», а не американский самолет А-6. «Шелкопряда» летит со средней скоростью 600–650 узлов, что соответствует скорости американских А-6, когда они возвращаются с захода на цель. Ракета и самолет имеют примерно один и то же размер, а на экране радара их профили одинаковы. У них один и тот же размер из-за взрывчатки, которую несет «Шелкопряда». Эта ракета по размеру примерно равна одноэтажному автобусу, так что она вполне может уничтожить миноносец типа 42, такой как «Глостер».

Есть четыре способа отличить американский самолет А-6 от иракской ракеты «Шелкопряда».

Первый — по *расположению*. Силы союзников знали расположение иракских пусковых установок «Шелкопряда» и иракских военных кораблей. Теоретически самолеты должны были возвращаться на авианосцы по заранее установленным маршрутам, но американские пилоты, возвращавшиеся с бомбежек, часто срезали путь и пролетали над этой базой ракет «Шелкопряда». Они делали так весь предыдущий день. Хуже того, британские военные корабли недавно подошли к берегу и пилоты еще не учли этого изменения в их положении, поэтому А-6 часто пролетали над кораблями. Райли и другие требовали, чтобы практику пролета над судами прекратили, но никаких изменений к тому моменту не заметили. Так что первая подсказка — расположение — ничем не могла помочь в идентификации радиолокационной отметки.

Радар — второй способ отличить самолеты от ракет. А-6 были оснащены идентифицируемым радаром, но на большинстве самолетов, когда они возвращались, радары были отключены (поскольку по включенному радару противнику было намного проще их вычислить). Следовательно, отсутствие радара не могло служить подсказкой.

Третий способ — специальная система радиолокационного опознавания «свой-чужой» (Identify Friend or Foe или IFF), которая позволяет допрашивать самолет по электронной связи для выяснения его статуса. Пилоты, естественно, отключают ее, когда приближаются к вражеской территории, поскольку она служит наводящим маяком для вражеских ракет. Они должны включать ее снова, когда покидают территорию противника, чтобы свои знали, что это они, и не сбили их. Однако после завершения захода на цель и ухода от вражеских ПВО многие пилоты А-6 опаздывали с включением своих IFF. Так что отсутствие этой системы тоже ничего не доказывало.

Последним отличием является *высота*. Ракета «Шелкопряд» должна лететь на высоте примерно 1000 футов, а А-6 — от 2000 до 3000 футов, причем по восходящему курсу. Следовательно, высота была главной подсказкой, позволяющей идентифицировать цель (если только у А-6 не были повреждены закрылки и он не был вынужден лететь ниже, но в любом случае ниже 2000 футов этот самолет не летал). К сожалению, радары типа 992 и 1022, которыми был оснащен «Глостер», не дают информации о высоте. В действительности на нем вообще не было радаров, которые бы работали над сушей, так что след был впервые замечен после того, как потенциальная мишень «промочила ноги» (то есть вылетела за берег и оказалась над водой). Радары производят развертку по вертикали на 360 градусов, пока оператор радара не замечает возможную мишень. Только тогда «Глостер» может включить радар 909, который производит горизонтальную развертку, чтобы примерно определить

высоту мишени. На получение информации о высоте требуется примерно тридцать секунд с момента включения радара 909. (Удивительно, но оператор наведения «Глостера» два раза не смог ввести номер слежения: сначала потому, что номер изменился как раз перед тем, как он успел его ввести, а потом он перепутал цифры.) В результате прошло не менее сорока четырех секунд с начала инцидента, когда 909-й радар информировал Райли, что мишень движется на высоте 1000 футов. Только тогда он мог отдать приказ выпустить по мишени ракеты. Однако он почувствовал, что это ракета «Шелкопряд», почти сразу, как увидел ее, до включения радара 909 и задолго до того, как последний предоставил ему информацию по высоте. Поскольку объективного основания для его суждения не было, Райли признался нам, что это был пример действия ЭСВ.

Вы сами можете увидеть, как мало здесь информации. Хуже того, смог с горящих нефтяных полей смешивался в воздухе с влагой и мешал радарам. Задача «Глостера» состояла в том, чтобы защищать небольшое боевое подразделение, включавшее американский крейсер «Миссури», чьи орудия обстреливали побережье Кувейта, несколько минных тральщиков, которые расчищали путь, чтобы корабли могли подойти поближе, а также несколько других судов. «Миссури» было нужно приблизиться к берегу, и в день атаки он находился всего в двадцати милях от него. Чем ближе он подходил, тем меньше у «Глостера» было времени, чтобы ответить на атаку «Шелкопряда».

Райли рассказал нам об общем контексте инцидента. Война близилась к концу, вооруженные силы под командованием американцев двигались по побережью к Эль-Кувейту. Вскоре они должны были взять и базу ракет «Шелкопряд». А тут еще постоянный обстрел с «Миссури» и ложная вертолетная атака союзников. Множество вертолетов, запущенных с авианосцев, разыграли атаку, а потом отлетели назад. Райли успел еще раньше прокрутить

в уме ситуацию, поставив себя на место операторов иракских «Шелкопрядов». Если они не запустят ракеты в ближайшее время, то потеряют все шансы. Беречь ракеты было бессмысленно. К тому же у них была отличная мишень — «Миссури». Если бы Райли был оператором «Шелкопряда», именно в этот момент он запустил бы свои ракеты.

Команда «Глостера» более месяца работала шестичасовыми вахтами. То есть шесть часов надо было сидеть за экранами радара, потом шесть часов на еду, другие занятия и сон. За это время постепенно накопилась усталость. Вахта Райли началась в полночь, так что его команда должна была провести на посту пять часов. Поскольку Райли уже представил себе, что бы он сделал, если бы служил на базе «Шелкопрядов», он считал, что они рискуют больше, чем когда-либо раньше. Где-то за час до атаки он приказал команде перейти к повышенной боеготовности, поскольку именно в это время иракцы могли с наибольшей вероятностью открыть по ним огонь. Райли повторил свое предупреждение потом еще раз, возможно в 4 часа 55 минут. В результате команда при появлении ракеты была в полной боевой готовности.

Когда мы стали допытываться у Райли, что именно он заметил, когда впервые увидел радиолокационную отметку, он сказал: «Я знал, что это ракета, уже в первые пять секунд». Поскольку радар типа 922 производит развертку примерно за четыре секунды, это значит, что он идентифицировал отметку уже при первой развертке. Райли чувствовал, что мишень ускоряется, но по отметке на радаре это было почти незаметно. Это и есть подсказка. А-6 летят с постоянной скоростью, но казалось, что радарный след ускорялся, когда он впервые оторвался от берега. К счастью, в тот момент не было других следов, так что его команда могла все свое внимание уделить радарному следу. В противном случае он, по его собственному мнению, мог и не заметить ускорения.

Это должно было все объяснить, но после интервью с Райли мы обнаружили некоторые нестыковки в его рассказе. Во-первых, у него не было способа подсчитать ускорение до того, как он увидел бы по крайней мере три развертки. Ему нужно было сравнить расстояние между первыми двумя развертками с расстоянием между второй и третьей, чтобы понять, какое из них больше. Хуже того, никакой разницы в расстояниях не было выявлено на всем маршруте цели. Мы не смогли увидеть никаких признаков ускорения, как и эксперты, которые проанализировали запись. Так что, если опираться на объективные измерения, никаких признаков ускорения не было.

Нам также было интересно, почему Райли казалось, будто почти с самого первого захвата он знал, что это была ракета. Первая радиолокационная отметка была зафиксирована чуть вдали от берега, поскольку отражения от земли маскировали ракету до тех пор, пока она не прошла достаточное расстояние над водой. На это потребовалась одна или две развертки. Потом след был захвачен радаром 992. Что насторожило Райли в следе? Мы снова и снова прокручивали запись, пытаясь это понять. Со временем мы поняли, в чем дело. Роб Эллис из Оборонного исследовательского агентства в Фарнборо догадался, в чем разгадка этой тайны. (Прежде чем читать дальше, вам, возможно, стоит перечитать все эти данные и попытаться понять, сможете ли вы найти ответ. Вся нужная информация уже дана.)

Эллис попытался выяснить, почему показалось, что след ускоряется, хотя на самом деле он не ускоряется, причем еще до получения всей необходимой информации. Он понял, что единственная разница между А-6 и «Шелкопрядом» заключалась в высоте: 1000 и 3000 футов. До того как след только оторвался от берега, он маскировался отражением от земли. «Глостер» стоял в двадцати милях. Эллис рассудил, что 992-й радар захватил бы след на высоте 3000 футов раньше, чем на высо-

те 1000 футов. Более низкий след должен дольше маскироваться сушей. Возможно, это означало, что более высокие следы, на высоте 3000 футов, были бы замечены на радаре на второй развертке после того, как они «замочили ноги», тогда как «Шелкопряд», летевший на высоте 1000 футов, не вернулся бы на радар до третьей развертки. Если говорить о восприятии, то «Шелкопряд» должны были заметить дальше от берега, чем А-6. Команда «Глостера» и Райли привыкли к А-6. Они знали расположение базы «Шелкопрядов» и ждали радиолокационной отметки, которая должна была появиться с этой стороны на определенном расстоянии от берега. Вместо этого Райли увидел отметку намного дальше от берега, чем обычно. Это привлекло его внимание и насторожило. Второе появление на радаре показало обычное расстояние для следа со скоростью 600–650 узлов. В сравнении с тем, на каком расстоянии от берега возник первый след, должно было возникнуть ощущение, что он двигался очень быстро, когда оторвался от берега. Потом показалось, что он замедлился. Райли, должно быть, заметил значительное ускорение, спутав высоту со скоростью.

Мы спросили Райли, желает ли он выслушать нашу гипотезу, и когда мы ее разъяснили, согласился с тем, что мы, видимо, разгадали загадку. Хотя радар типа 992 не сканирует высоту, опытный наблюдатель мог вывести высоту, основываясь на расстоянии от берега, где была впервые замечена радиолокационная отметка, когда след «замочил ноги».

В этом примере, как и в предыдущем, человек, принимающий решение, заметил не что иное, как расстояние или аномалию. Возможно, такие случаи сложно подробно описать, поскольку они зависят от отклонения от паттерна, а не от распознавания прототипа.

Мы видели, как интуиция используется пожарными и офицерами ВМФ, и в обоих случаях лю-

ням, принимающим решение, было сложно ее описать. Следующий раздел иллюстрирует ту же мысль на примере другой области — медицинского ухода.

Дети с инфекцией

В данном проекте мы изучали, каким образом медработники могут определить, когда у недоношенного новорожденного развивается смертельно опасная инфекция. Бет Кренделл, одна из моих сотрудниц, получила финансирование от Национального института здравоохранения на изучение принятия решений и экспертных знаний у медсестер. Она договорилась о работе с медсестрами в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных (ОРИТН) большой больницы, которые ухаживали на недоношенными новорожденными или новорожденными с другими рисками.

Бет выяснила, что одно из самых трудных решений, которые приходилось принимать медсестрам, — определить, когда у ребенка сепсис, то есть инфекция. Эти дети весили всего по несколько фунтов, а некоторые из них — микродети — весят менее двух фунтов. Когда у таких маленьких детей появляется инфекция, она может разойтись по всему телу и убить их прежде, чем подействуют антибиотики. Так что жизненно важно как можно быстрее заметить инфекцию.

Иногда медсестрам в ОРИТН это удавалось. Они могли взглянуть на ребенка, даже микроребенка, и сказать врачу, что пора давать антибиотики (Crandall and Getchell-Reiter, 1993). Порой больница делала анализы, и они были негативными. Тем не менее ребенка переводили на антибиотики, и обычно на следующий день анализ оказывался позитивным.

Это тот тип квалифицированного принятия решения, который нам наиболее интересен. Для нача-

ла Берт расспросила медсестер, как они могли выносить подобные суждения. «Это интуиция, — отвечали ей, — это просто опыт». Так и было. Медсестры об этом больше сказать ничего не могли. Они просто смотрели. Они знали. Вот и вся история.

Это еще интереснее: у человека явно имелись экспертные знания и навыки, но он не мог их описать. Берта стала применять методы, которые мы ранее применяли с пожарными. Вместо того чтобы задавать медсестрам общие вопросы, например как вы выносите такое суждение, она расспрашивала их о сложных случаях, когда им приходилось применять свои способности, чтобы выносить суждение. Она проводила интервью с медсестрой за один прием и просила каждую рассказать о том особом случае, когда медсестра заметила у ребенка симптомы появления инфекции. Медсестры вспоминали о разных инцидентах и каждый раз могли припомнить детали, на которые обратили особое внимание. Симптомы в разных случаях были различными, и количество таких инцидентов в практике каждой медсестры было ограниченным. Бет составила общий список симптомов сепсиса и паттернов таких симптомов у новорожденных, проверив его у неонатологов.

Одни симптомы совпадали с описанными в медицинской литературе, другие (почти половина) были новыми, причем некоторые представляли собой противоположность симптомов у взрослых. Например, взрослые с инфекцией обычно становятся раздражительнее. Недоношенные дети, напротив, становятся менее раздражительными. Если микроребенок кричал всякий раз, когда его поднимали для взвешивания, а потом вдруг замолкал, для опытной медсестры это было сигналом тревоги. Более того, медсестры не ориентировались по какому-либо единичному симптому. Часто они реагировали на паттерн симптомов, каждый из которых был почти неуловимым, но вместе указывали на опасность для новорожденного.

Некоторые издержки полевого исследования

Проект с медсестрами в ОРИТН для наших сотрудников оказался изматывающим. Проблема была не только в том, что приходилось наблюдать за малоприятными медицинскими процедурами или же за тем, как маленькие дети пытаются выжить. Напряжение было связано с самими медсестрами. Более половины опрошенных медсестер во время интервью плакали, когда вспоминали новорожденных, которых не удалось спасти, признаки, которые следовало заметить, но на них не обратили внимания, и даже детей, которым грозила смерть, но они все-таки выжили. Ни одно из исследований не было для нас столь тяжелым в эмоциональном плане.

Но и другие исследования были сопряжены со своими вызовами. Однажды нам довелось наблюдать и интервьюировать командующий состав подразделения лесной инспекции, которое пыталось взять под контроль лесной пожар, охвативший шесть гор в Айдахо. Одним из членов исследовательской команды был Марвин Тордсен.

В Айдахо Марвин работал с командой, которая занималась тушением пожара на одной из гор. Он прилежно фиксировал все их действия, стараясь слушать, что они говорят, и не раздражать. Однажды после нескольких дней такой работы Марвин сидел на планерке. У команды была одна проблема, решение по которой было принято несколько дней назад, но никто не мог вспомнить, что именно они решили. Марвин не мог больше спокойно слушать и вмешался в разговор. Понимая, что он нарушает кредо наблюдателей, которые должны лишь наблюдать, но не вступать в процесс, он отлистал блокнот на несколько страниц и зачитал, в чем именно заключался их план. Команда остолбене-

ла, поняв, насколько полезно иметь человека, выполняющего функции официального архиватора. К концу срока работы с лесной инспекцией его включили в команду планировщиков. Так что теперь они, прежде чем закончить собрание, спрашивали, не хочет ли он что-нибудь добавить.

Марвин стал свидетелем того, как член нашей команды Крис Бержович отравился слезоточивым газом во время изучения программы обучения командиров танкового взвода в Форт-Ноксе (Кентукки). В какой-то момент тренинга Крис оказался рядом с одним из инструкторов, сержантом. При выполнении одного упражнения требовалось в случае химической атаки быстро надеть костюм химзащиты. Сержант выбросил канистры со слезоточивым газом, но ветер подул в другую сторону. Он подхватил газ, образовав небольшое облако, которое начало медленно двигаться к Крису и сержанту, причем у обоих не было ни костюма химзащиты, ни противогаза. Крис знал о слезоточивом газе, и первым его желанием было убежать, пока еще не поздно. Однако сержант застыл на месте, и тогда Крис решил, что не хочет бежать первым. Сержант же решил, что не хочет оказаться в глазах наблюдателей трусом.

Он намеревался стоять, пока гражданский не сдастся, и только потом покинуть пост. Так они и стояли, пока облако приближалось. Оно шло прямо на них, и, попав под ветер, они оказались в облаке слезоточивого газа. Они попытались убежать, но было поздно, упали на землю, охваченные приступом кашля, лица покрылись слезами и испариной.

Но если говорить о наиболее напряженных моментах, ничто, думаю, не сравнится с тем случаем, когда мы изучали операторов досмотра багажа в аэропорту, чтобы понять, как они интерпретировали рентгеновские изображения. Их задача заключалась в том, чтобы найти оружие, которое может

быть развернутым любой стороной и при этом экранироваться другими металлическими предметами. Суждение им приходилось выносить всего за несколько секунд. В рамках проекта, который финансировался Федеральным авиационным управлением, наши исследователи Стив Вольф и Дейв Клинджер отправились в Кливленд, чтобы провести наблюдения и интервью. Примерно через десять минут после того, как они прибыли в пункт досмотра, оператор досмотра багажа увидела нечто подозрительное в сумке высокого, богатого одетого человека, которую он отправил в аппарат для досмотра. Оператор не знала, что это револьвер (если бы она знала, то заблокировала бы сумку в аппарате). Она попросила мужчину открыть сумку. Были вызваны охранники, которые тут же конфисковали револьвер, а затем вывели мужчину, надев на него наручники. Наши исследователи застыли в изумлении. Странность этой истории в том, что мужчина не собирался провозить оружие. На самом деле он провозил наркотики и забыл вынуть из багажа свой револьвер 38-го калибра, когда приехал в аэропорт.

Область применения

Интуицию в той ее части, что связана с сопоставлением паттернов и распознаванием знакомых и типичных случаев, можно натренировать. Если вам нужно, чтобы люди оценивали ситуацию быстро и точно, необходимо расширять их опыт. Один из способов — сделать так, чтобы обучающийся имел дело с большим числом сложных случаев. У руководителя тушения пожара в небольшом городке может быть просто мало опыта. Вспомните историю с рождественским пожаром, когда руководители тушения пожара вели себя как новички в сравнении с двумя приглашенными консультантами. И наобо-

рот, пожарные в большом городе со множеством старых зданий могут за короткое время накопить огромный опыт.

Другой подход — разработать программу обучения с упражнениями и реалистическими сценариями, чтобы у обучающегося была возможность быстро оценить многочисленные ситуации. Хорошая симуляция может дать обучению больше, чем непосредственный опыт. Она позволяет останавливать действие, отматывать его назад, чтобы понять, что произошло, а также делать много попыток, так что у обучающегося вырабатывается чувство типичности. Еще одна стратегия обучения предполагает компиляцию историй сложных случаев и переработку их в учебные пособия.

В нашем проекте в ОРИТН, когда Бет Кренделл показала наши результаты руководителю медсестер реанимационного отделения, та спросила, расскажет ли Бет об изученных симптомах медсестрам в рамках программы обучения, проводившейся в этом отделении. Бет возразила, сказав, что список критических симптомов был получен от самих медсестер. Но руководителя это не смутило. Поскольку подобные экспертные навыки, формируемые на уровне восприятия, не становятся общим достоянием и не суммируются, овладеть ими было сложно, особенно новым медсестрам, поступающим в отделение. Позже Бет разработала учебные материалы, иллюстрирующие все критические симптомы, которые медсестры могли использовать при диагностике ранних стадий инфицирования новорожденных. Эти материалы можно было представлять разными способами, например в виде простых списков симптомов, но Бет включила их в сами истории, чтобы медсестрам было понятно, как тот или иной симптом возник в определенном контексте.

В еще одном проекте, которым занималась Бет, проводилось исследование инфаркта миокарда, ко-

торый в быту часто называют сердечным приступом. Мы работали в отделении сердечно-легочной реанимации, изучая, как медперсонал постепенно нарабатывал навыки восприятия. Опрошенные нами медсестры и другой медперсонал говорили, что они могут определить, действительно ли у пациента сердечный приступ или это просто несварение. Они также способны сказать, будет ли у человека сердечный приступ через несколько дней или даже месяцев. Сначала мы не обратили на это внимания; казалось, что это опять что-то вроде откровений пожарного, который считал, что у него есть экстрасенсорное восприятие. Но когда мы слышали то же самое от нескольких источников, мы все же решили этим заняться. Например, одна медсестра рассказала, как побывала на семейной встрече, где впервые за несколько месяцев увидела своего свекра.

«Мне не нравится, как ты выглядишь», — сказала она. «Ну, ты и сама не слишком хорошо выглядишь», — ответил он. «Нет, мне на самом деле не нравится твой вид, — продолжила она, — так что мы идем в больницу».

Свекр нехотя согласился поехать на следующий день в больницу, но она настояла и поехали прямо сейчас. На обследовании у него нашли блокировку одной крупной артерии. На следующий день ему сделали операцию по ее устранению.

Многие из нас представляют сердце в виде своего рода шарика. Вот человек нормально ходит, и все у него замечательно, но потом шарик на что-то наталкивается и человек сваливается с сердечным приступом. Эта метафора не вполне точна. Сердце — это насос с толстыми мускульными стенками. Оно не лопается в отличие от шарика. На самом деле оно забивается, точно так же, как насос. Иногда оно забивается довольно быстро, когда где-то образуется тромб (и тогда метафора шарика подходит). Когда же оно забивается медленно, при хрониче-

ской сердечной недостаточности, сначала появляются определенные симптомы. Менее важные части тела начинают получать меньше крови. Если знать, что это за части и обращать внимание на определенный рисунок симптомов в них, проблему можно заметить заблаговременно. Например, в кожу начинает поступать меньше крови и она становится сероватой. Это один из самых верных симптомов. На запястьях и лодыжках проступает пот. Рот может выглядеть несколько зеленоватым. В наших интервью с врачами и медперсоналом были выявлены эти и другие индикаторы. Мы пересмотрели литературу и подтвердили наш список критических симптомов у специалистов.

Сигналы, выявляемые органами чувств, можно определить. Такие экспертные навыки не должны оставаться вотчиной специалиста, ограничиваться интуицией медсестры или медработника, у которых уже были подобные случаи. Следует найти способ научить обычных людей присматриваться к таким симптомам и замечать, когда у друга или коллеги появляются признаки проблем с сердцем.

Хью Вуд (руководитель программы помощи в чрезвычайных ситуациях и учебного курса по анализу чрезвычайных ситуаций) вместе с Кэрол Боума (специалистом по проектированию учебных программ) в Федеральной службе по чрезвычайным ситуациям и Национальной пожарной академии использовали модель RPD для реорганизации программы обучения в академии, нацеленной на то, чтобы руководители тушения пожаров больше учились сопоставлению паттернов и распознаванию ситуаций. В американском корпусе морской пехоты генерал-полковник Пол Ван Райпер, руководитель командования разработки концепций боевого применения морской пехоты США в Куантико (Вирджиния), поддержал программы интуитивного принятия решений. Морские пехотинцы стали выполнять упражнения по быстрому

сопоставлению паттернов, разработанные майором Джоном Шмиттом (резерв морской пехоты США) и другими офицерами. В обоих проектах акцент на сопоставлении паттернов оказался, судя по всему, полезнее уроков по формальному анализу альтернативных вариантов.

Сила ментальной симуляции

В О ВРЕМЯ посещения Национальной пожарной академии мы встретились с одним из старших разработчиков учебных программ. На встрече он вдруг встал, подошел к двери и закрыл ее. Потом сказал шепотом: «Чтобы стать хорошим руководителем тушения пожара, у вас должна быть богатая фантазия».

Он имел в виду способность применять воображение, представлять себе, как пожар начался, как будет распространяться и что случиться при использовании какой-то новой процедуры. Руководителю тушения пожара, который не способен вообразить все это, будет сложно.

Почему же этот разработчик прикрыл дверь, прежде чем поведать об этой способности? Дело в том, что сама идея использовать фантазию как источник силы сбивает с толку — точно так же, как и идея использовать в качестве подобного источника интуицию. Термином «фантазия» он обозначил эвристическую стратегию, которую исследователи решений называют *ментальной симуляцией*, то есть способностью осознанно воображать людей и предметы и преобразовывать их за несколько переходов, чтобы в конечном счете они составили иную картину, отличную от начальной. Этот процесс не сводится к построению статичного кадра. Скорее, это создание серии кадров, которые прокручиваются с целью понять, что же произойдет.

Вот простое упражнение, требующее ментальной симуляции. На рис. 5.1 представлены два изобра-

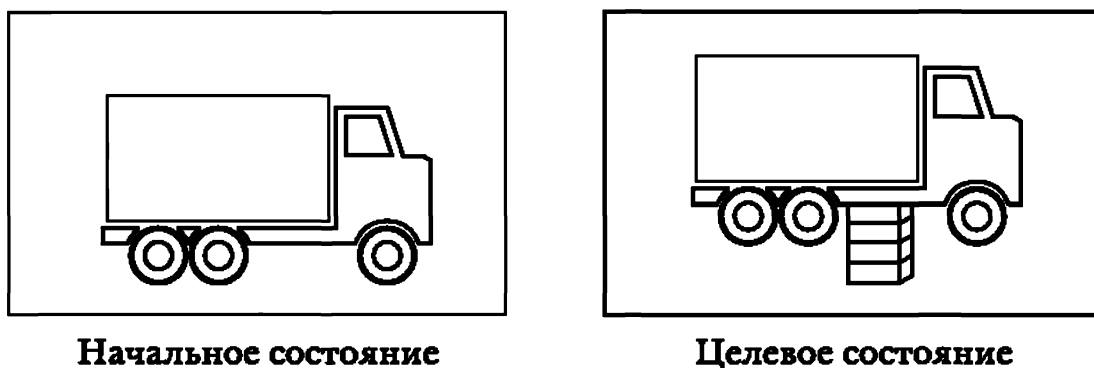


рис. 5.1. Парящий грузовик

жения: грузовик на земле, то есть в начальном состоянии, и грузовик в воздухе, опирающийся на колонну из бетонных блоков, что является целевым состоянием. Можете ли вы придумать, как, действуя в одиночку, можно поставить грузовик на эту колонну блоков? Сделать все следует самостоятельно, используя сколь угодно большую кучу бетонных блоков и домкрат — единственную машину, которую вам дадут.

Один из способов представить себе решение этой задачи продемонстрирован на рис. 5.2. Вы начинаете с начального состояния, затем поднимаете домкратом правое заднее колесо, подкладываете под него блоки, убираете домкрат и переходите с ним к левому заднему колесу. Вы повторяете ту же процедуру до тех пор, пока не поднимите все колеса. Затем вы собираете стопку блоков под центральной точкой грузовика. После этого (осторожно) убираете все блоки, поддерживающие каждое из колес, и таким образом достигаете целевого состояния.

Это последовательность действий, поскольку вы переходите от одного состояния к другому, заполняя разрыв между начальным состоянием и целевым. Некоторые выполняют эту задачу, представляя ее визуально, как, например, показано на рис. 5.2. Другие же утверждают, что могут представить все это логически, вообще не пользуясь визуальными образами.

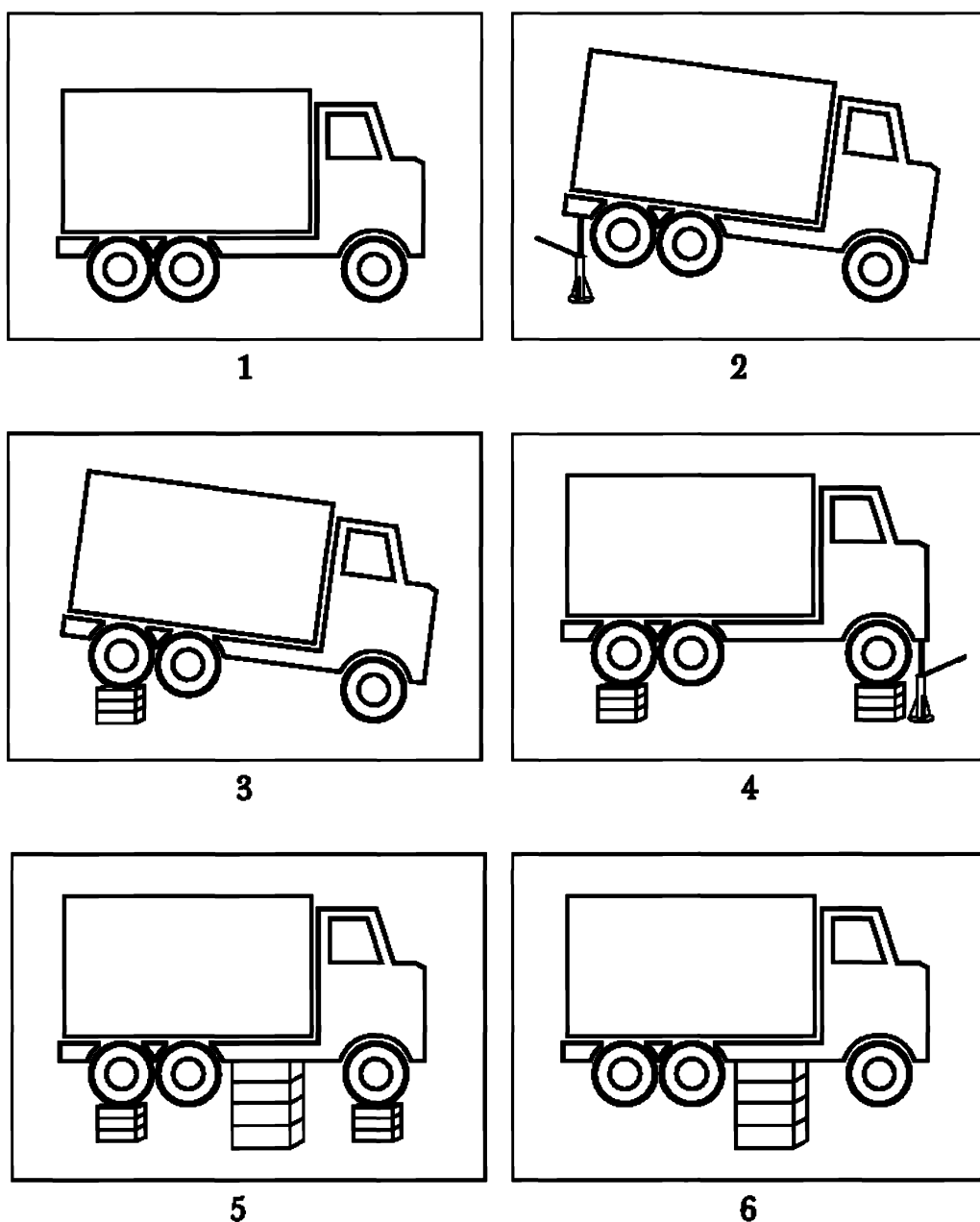


РИС. 5.2. Последовательность переходов

ПРИМЕР 5.1**Спасение из автомобиля**

Руководителя спасательной команды вызывают на операцию по спасению человека, который врезался на своем автомобиле в бетонный столб, поддерживающий переход. К моменту его приезда другие пожарные уже успели прибыть на место аварии, они привезли с собой «челюсти жизни», гидравлический аппарат, который можно вставить в узкую щель, чтобы за счет сильного давления расширить

отверстие. Он разработан специально для того, чтобы раздвигать, в частности, двери автомобилей, которые могут сплющиться во время аварий, в результате чего жертва не может выбраться.

Руководитель спасательной команды подходит к автомобилю и осматривает его. Водитель, единственный человек в машине, без сознания. Командир обходит машину, проверяя каждую из дверей, которые серьезно повреждены и не открываются. Использовать «челюсти жизни», чтобы приоткрыть двери, будет сложно.

Во время этой рекогносцировки командир заметил, что удар повредил большую часть опор, на которых закреплена крыша автомобиля. Он начинает прикидывать, смогут ли они снять крышу, а потом вытянуть пассажира, вместо того чтобы прокладывать путь через двери. Он пытается представить, как это можно было бы сделать. Он воображает себе, как снимут крышу. Затем он зрительно представляет, как они будут вытаскивать водителя, как спасатели встанут, чтобы зафиксировать его шею, как будут его поворачивать, чтобы вытащить из-за рулевой колонки, и, наконец, как они его поднимут. Кажется, план должен сработать. Он снова прокручивает в голове всю последовательность действий, чтобы выявить какие-либо проблемы, но не обнаруживает ни одной. Он слышал, что такие спасательные операции уже проводились, но в его опыте их не было.

Он объясняет своей команде, что им нужно делать, и спасательная операция начинается по задуманному им плану. Единственная проблема в том, что ноги водителя зажало под рулевой колонкой, так что понадобились еще пожарные, чтобы пролезть и освободить его колени.

Спасение из автомобиля — пример удачно сработавшей ментальной симуляции. Приводившийся ранее пример со спасательной привязью (пример 3.2) показывал, что ментальная симуляция может оказаться неполной; в ней был упущен тот факт,

что ремень для крепления на лестнице не удастся хорошо закрепить.

Ментальная симуляция не всегда срабатывает, что показывает следующий пример¹.

ПРИМЕР 5.2

Ливийский авиалайнер

Время — почти 14 часов, 21 февраля 1973 года, ливийский авиалайнер, который вылетел из аэропорта Бенгази, направляется к месту своего назначения — в Каир. По крайней мере так считает команда. На самом деле самолет только что прошел над Порт-Тауфиком на южном краю Суэцкого канала. Он вот-вот окажется над территорией Синайского полуострова, в то время оккупированного Израилем. При этом самолет значительно отклонился от курса.

Израильский радар засек самолет. Израильские вооруженные силы находятся в состоянии повышенной боеготовности из-за полученного предупреждения о теракте — план, как утверждалось, состоял в том, чтобы угнать самолет и взорвать его над густонаселенной территорией. К числу возможных мишеней относятся Тель-Авив, атомная установка в Димоне и другие военные и гражданские объекты. Израильцы замечают, что самолет отклонился от типичных воздушных коридоров и проник в египетское воздушное пространство. Он пролетел над наиболее опасными пунктами египетской военной зоны, однако ни один египетский МиГ не поднялся, чтобы проверить происхождение. Не было выпущено ни одной египетской ракеты класса «земля — воздух», хотя египтяне тоже

1. Пример 5.2, история ливийского авиалайнера, был описан Раананом Липшицем, профессором психологии Университета Хайфы, который интервьюировал израильских генералов. Я также использовал отчет Зви Ланира (исследователя решений, имеющего собственную компанию близ Тель-Авива), который в какой-то степени дополняет историю этого инцидента.

должны быть в состоянии повышенной боеготовности. В египетских новостях нет никаких упоминаний о вторгшемся в воздушное пространство Египта самолете. При этом израильтянам известно, что у египтян очень чувствительная система раннего оповещения. Месяцем ранее они сбили эфиопский самолет, который по ошибке залетел в египетскую военную зону.

В 13 часов 54 минуты самолет проникает в израильскую военную зону в Синайской пустыне, двигаясь на высоте 20 000 футов. Самолет идет по маршруту, который израильтяне считают «враждебным», поскольку он часто используется вторгающимися на израильскую территорию египетскими истребителями.

В 13 часов 56 минут на разведку отправляют два израильских истребителя «Фантом» F-4. В 13 часов 59 минут истребители перехватывают самолет. Они не видят никаких пассажиров, поскольку шторы на всех окнах плотно закрыты. Пилоты F-4 идентифицируют самолет как авиалайнер с ливийскими знаками. Они могут видеть ливийскую команду в кабине самолета, а также уверены, что ливийская команда узнает их, поскольку на их самолетах символы щита царя Давида. Один из пилотов F-4 сообщает, что второй пилот самолета посмотрел ему прямо в глаза.

Используя международную практику радиосигналов и поворотов крыльев, истребители сигнализируют самолету о том, что ему надо приземлиться на авиабазе Рефидим. Перехваченный самолет должен в ответ выполнить инструкции, известив свой центр полетной информации и установив радиосообщение с перехватчиком. Ни одно из этих действий ливийским авиалайнером не выполняется. Команда самолета сигнализирует что-то руками, видимо то, что они понимают требование и намерены его выполнить, однако авиалайнер продолжает двигаться на северо-восток.

В 14 часов 1 минуту истребители открывают огонь трассирующими снарядами, проходящими

перед носом самолета. Авиалайнер поворачивает к авиабазе Рефидим и спускается до высоты 5000 футов. Пилот выпускает шасси. Внезапно он поворачивает обратно на запад и набирает высоту, словно собирается сбежать. F-4 стреляют предупредительными выстрелами перед ним, но он не меняет курса. Израильские генералы, наблюдающие за ситуацией, решают, что самолет на самом деле выполняет террористическое задание, поэтому нельзя позволить ему уйти. Они приказывают истребителям F-4 вынудить его к посадке.

В 14 часов 8 минут F-4 стреляют по концевым обтекателям крыльев авиалайнера. Даже когда правое крыло поражено, авиалайнер продолжает двигаться на запад. Истребители начинают стрелять по базовой линии крыла, и в конце концов авиалайнер совершает аварийное приземление. Пилоту оно почти удастся, однако он врезается в песчаную дюну. Из более чем сотни пассажиров и членов экипажа выжил только один человек.

Точка зрения израильтян

Авиалайнер не поддерживает прямого сообщения с каирским аэропортом. Он не привлекает к себе никакого внимания, когда пролетает над опасными точками египетской территории, так что по этой и другим причинам его относят к категории вражеского вторжения.

Израильтяне пытаются представить, что они имеют дело с законопослушным гражданским авиалайнером. Капитан, отвечающий за безопасность пассажиров, обычно избегает любого риска. Именно поэтому пилоты так быстро подчиняются угонщикам. В силу этой установки любая нормальная команда посадила бы самолет, получив ясные сигналы выполнить посадку.

Но самолет не приземляется. Вот что сказал израильский генерал ВВС Ход (Мотти): «Капитан видит израильские знаки на истребителях F-4, а также впереди взлетное поле базы Рефидим. Он знает, что мы требуем приземлиться, поэто-

му он выпускает шасси. Затем он снова поднимает шасси и улетает! Сначала он не летит прямо на запад, но делает крюк вокруг авиабазы. Мы понимаем это как еще одну попытку зайти на посадку. Потом он поворачивает и устремляется на запад. Тогда-то мы и приказываем нашим F-4 начать стрелять по нему трассирующими снарядами, которые экипаж должен увидеть. Но они продолжают идти на запад. Ни один нормальный гражданский капитан не повел бы себя так. Тогда как экипаж с террористическим заданием демонстрировал бы именно такое поведение. Следовательно, мы должны помешать им уйти и заставить их приземлиться.

Кроме того, недавние события подтвердили наши действия. Несколько месяцев назад один эфиопский авиалайнер случайно оказался над египетской ракетной системой „земля — воздух“ и был сбит. Также над дельтой ракетами был сбит американский частный самолет. Несколько других самолетов были обстреляны, когда они проникали в зоны, отмеченные на картах как зоны, которых пилоты должны избегать. Пилотам давно известны территории свободного огня, а потому они стараются держаться от них подальше. Но этот самолет летел прямо через них!»

Израильтяне пытаются представить себе, что капитан гражданского авиалайнера мог бы вести себя так, как он вел себя в этом случае. Но картинка у них не складывается. Наоборот, они вполне могут собрать картинку, если представят, что самолет выполняет террористическое задание. Диагностировать ситуацию израильтянам не слишком сложно, учитывая вполне очевидную природу имеющихся у них данных.

Точка зрения авиалайнера

После обеда небо Египта затягивает песчаная буря. Авиалайнер выполняет стандартный рейс. Капитан и бортинженер — французы, второй пилот — ливанец. Позже найдут черный ящик самолета, который покажет, что капитан и бортинженер разго-

варивали по-французски; второй пилот не владеет языком в достаточной степени, чтобы участвовать в разговоре. Капитан и бортинженер пьют вино и не понимают, что они отклонились от запланированного маршрута более чем на 70 миль.

В 13 часов 44 минуты у капитана появляются сомнения относительно их реального положения. Он говорит с бортинженером, но не со вторым пилотом, об этих сомнениях. Он не сообщает о них каирскому аэропорту. Тогда как в 13 часов 52 минуты он получает разрешение от каирского аэропорта начать снижение.

В 13 часов 56 минут капитан все еще не понимает, где на самом деле находится самолет. Он пытается поймать сигналы маяка из аэропорта Каира, и получаемые им сигналы расходятся с теми, что он ожидал, ориентируясь на план полета. Тем не менее он продолжает полет в штатном режиме.

В промежутке между 13 часами 59 минутами и 14 часами 2 минутами экипаж устанавливает радиосообщение с каирским аэропортом и объясняет свои затруднения с получением сигнала радиомаяка, а также говорит, что не может получить из Каира сигнал ненаправленного маяка. Каирский аэропорт считает, что они близко, и направляет их на снижение до 4000 футов.

Когда появляются израильские «Фантомы», экипаж полагает, что это египетские истребители. Ливийский второй пилот сообщает: «За нами четыре МиГа». На советских МиГах летают египтяне, но не израильтяне.

Когда израильский пилот приближается к авиалайнеру и подает ему рукой сигналы на приземление, ливийский второй пилот докладывает об этом коллегам. Капитан и бортинженер жестами показывают, что недовольны грубым поведением МиГов. Возможно, это как раз и были сигналы руками, о которых сообщил пилот истребителя. Ливийский капитан и бортинженер продолжают говорить по-французски.

В районе Каира находится два аэродрома: Каир-Вест, международный аэропорт, и Каир-Ист, военно-воздушная база. Экипаж интерпретирует действия истребителей в качестве предупреждения, указывающего, что они пролетели Каир-Вест и движутся к военной базе. Экипаж самолета истолковывает поведение истребителей как военный эскорт. Когда они начинают снижаться к авиабазе Рефидим, они видят, что это военная база, поэтому понимают, что они, должно быть, попали на Каир-Ист. Они решают, что приземляться там нельзя, а потому поворачивают на Каир-Вест.

В 14 часов 9 минут капитан сообщает на каирский контрольный пункт: «Нас обстреливает ваш истребитель». Это немыслимо, поскольку в то время у Египта и Ливии были прекрасные отношения. Когда их обстреливают снова, они думают, что египетские истребители сошли с ума. С какой стати египетскому истребителю стрелять по ливийскому гражданскому авиалайнеру? Истребители вели себя как дружественный эскорт, следили, чтобы они не приземлились в неподобающем месте. Они покорно следовали их указаниям. Теперь же их неожиданно обстреляли, и они не могут понять, почему египетские истребители открыли по ним огонь?

Экипаж все еще пытается понять это, когда непосредственно перед падением ливийский второй пилот наконец опознает в самолетах израильские истребители. Черный ящик не показал, как они учли этот факт в своей диагностике ситуации.

Что же в этом случае произошло? Израильские генералы столкнулись с ситуацией, которая превосходила самые смелые их фантазии. Точно так же экипаж авиалайнера до самого конца не мог вообразить, что с ним происходит. В этом примере ментальная симуляция используется совсем не так, как в примере со спасением из автомобиля. В том случае ментальная симуляция применялась, что-

бы представить, как определенный план действий будет реализован в будущем. Здесь же израильские генералы использовали ментальную симуляцию, пытаясь представить себе, что могло случиться в прошлом, чтобы объяснить странные актуальные события. Ментальная симуляция, относящаяся к прошлому, может использоваться для объяснения настоящего. Также она может применяться для предсказания будущего на основе настоящего.

Бет Кренделл и я несколько лет занимались проблемой ментальной симуляции, поскольку этот процесс, судя по всему, играет основную роль в принятии решений и мы постоянно встречаем его в действиях экспертов.

Мы обнаружили это в проведенных еще в 1946 году Адрианом де Гроотом исследованиях ментальной симуляции у гроссмейстеров. Два исследователя решений, Канеман и Тверски (Kahneman and Tversky, 1982), написали статью о симуляционной эвристике, основанную на лабораторных данных. Они описали, как испытуемый может создавать симуляцию для объяснения того, как нечто могло бы произойти; если симуляция требует слишком много невероятных событий, он может прийти к выводу, что она неправдоподобна².

Получив финансирование от Армейского исследовательского института, я вместе с Бет провел поисковое исследование ментальной симуляции, чтобы побольше узнать о ее природе. У нас была идея собрать и изучить несколько случаев, чтобы понять, существуют ли какие-то закономерности. Рассматриваемые случаи по большей части были взяты

2. Ядро модели RPD — это совокупность эвристик, ранее описанных Амосом Тверски и Даниелем Канеманом: симуляционной эвристики (Tversky, Kahneman, 1974), используемой для диагностики и оценки, и эвристики доступности и репрезентативности (Tversky, Kahneman, 1980), применяемой для опознания ситуации в качестве типичной.

из наших собственных записей (например, случай со спасательной привязью, спасательная операция при автокатастрофе), также мы включили истории из других источников, такие как инцидент с ливийским авиалайнером или примеры из книги Чарльза Перроу «Нормальные аварии» (Perrow, 1984), в которой приводятся подробные сведения по ряду катастроф и аварий. Кроме того, мы провели ряд неформальных интервью, а также попросили людей из нашей компании поискать подобные примеры.

После сбора всех случаев мы изучили их на предмет общих черт и отличий. Затем мы попытались кодифицировать их по таким качествам, как дефицит времени, опытность участников, использование визуальных или невизуальных симуляций и т. д. Мы отбросили около 20% случаев, поскольку в них описание не вполне ясно показывало, использовалась ли вообще ментальная симуляция. Мы можем себе представить, как человек мог использовать ментальную симуляцию, но, когда приходилось просто догадываться, мы не были уверены, что именно мы исследуем — фантазии человека или наши собственные. В итоге у нас осталось семьдесят девять случаев.

Эти случаи продемонстрировали наличие одних и тех же паттернов (Klein and Crandall, 1995). Люди конструировали свои ментальные симуляции примерно так же, как строится машина: «Вот начальный пункт. Затем это толкает здесь, поэтому это вот меняется, а потом происходит еще одна вещь, и вы оказываетесь здесь». Примерно так же проектируются часы или мышеловка. В случае спасения с перехода при помощи спасательной привязи руководитель тушения пожара представил себе, как они спустят вниз ремень для лестницы, а потом поднимут женщину на один дюйм, заведут ремень под нее, пристегнут его и поднимут вверх. В случае спасения из автомобиля командир вообразил, как они снимут крышу, заберутся в автомобиль, зафиксируют шею мужчины, высвободят его из-за ру-

левой колонки, схватят его за руки и ноги, а потом потихоньку вытащат из машины.

Мы заметили еще кое-что: не все ментальные симуляции были достаточно проработанными. Каждая опиралась, похоже, лишь на несколько факторов и редко более чем на три. Это похоже на проектирование машины, у которой только три движущиеся части. Возможно, следовало учесть ограничения нашей оперативной памяти. Была и еще одна закономерность: ментальные симуляции, похоже, разыгрывались примерно на шесть переходных состояний, обычно ненамного больше. Возможно, это также было результатом ограниченной оперативной памяти. Если вы не можете отслеживать бесконечные переходы, лучше сделать так, чтобы ментальная симуляция завершалась примерно за шесть шагов.

Таково «требование по комплектации» при построении ментальной симуляции: максимум три движущиеся части. Проектная спецификация: ментальная симуляция должна выполнять свою работу за шесть шагов. Это ограничения, которые мы соблюдаем при построении ментальных симуляций для решения проблем и принятия решений. То есть нам нужно собрать симуляцию в рамках этих ограничений.

Конечно, есть определенные способы избежать подобных ограничений. Если мы хорошо разбираемся в рассматриваемой предметной области, мы можем свести несколько переходов в один этап. Кроме того, мы можем высвободить какое-то место в памяти, рассматривая определенную последовательность шагов в качестве одной единицы, а не представлять все шаги по отдельности. Опираясь на собственные экспертные знания и навыки, мы можем найти подходящий уровень абстракции. Например, если брать пример спасения из автомобиля, руководитель команды может посчитать снятие крыши в качестве одного шага, не представляя

себе, какая именно координация действий понадобится, чтобы никто не пострадал. Если бы он включил в этот шаг позицию, которую должен занять каждый член команды перед тем, как снимать крышу, порядок совместных действий и т. д., симуляция могла бы обрасти слишком многими деталями. Если бы его беспокоил этот конкретный шаг, он мог бы сделать для него отдельную ментальную симуляцию, чтобы убедиться, что крышу действительно можно быстро снять. Чем больше таких дополнительных ходов ему пришлось бы совершить, тем больше информации понадобилось бы держать в голове. Еще одна стратегия преодоления дефицита памяти — записывать шаги и рисовать диаграммы, отслеживая все переходы.

Если движущиеся части на каждом переходе взаимодействуют друг с другом, вам нужно запоминать намного больше, поскольку вы должны отслеживать положение самих этих частей в каждом пункте. Даже диаграммы начинают разваливаться, когда в них появляется все больше стрелок, представляющих взаимодействия. Мы многое узнали об этом от некоторых опрошенных нами экспертов по программированию. Они работали в аудиторской команде и недавно закончили аудит программы, состоявшей из более чем девятисот тысяч строк кода. Каждый член команды изучал в день по пять тысяч строк кода. Они рассказали нам, что программа похожа на гигантскую машину, в которой множество движущихся частей (переменных) и неподвижных частей (операторов, которые преобразуют эти переменные). Поскольку код был записан, им не нужно было запоминать все движущиеся части; переменные внесли в отдельный список. Аудитору надо было представить, как машина будет работать, когда программу запустят. Если бы программа была линейной, как в примере с грузовиком на рис. 5.1 и 5.2, задача была бы не такой уж и сложной. Но поскольку переменные взаимодей-

ствовали друг с другом, задача — визуализировать программу в действии — существенно усложнилась. То есть это еще одна проблема, которая встречается при создании ментальной симуляции. Нам нужно, чтобы все переходы гладко следовали один за другим, создавая симуляцию с минимальным количеством взаимодействий.

Если учесть все эти факторы, построение ментальной симуляции представляет собой не такую уж простую задачу. Тому, кто собирает ментальную симуляцию, должна быть предельно ясна задача, при этом он обязан работать на правильном уровне абстракции. Если симуляция слишком подробна, она может занять слишком много места в памяти. Если же она слишком абстрактна, она не особенно полезна.

Мы обнаружили несколько случаев, когда люди не смогли создать симуляцию. Например, израильские генералы не построили симуляцию, объясняющую, почему пилот коммерческого авиалайнера, если бы это был он, стал бы так рисковать. Из-за этой неудачи генералы пришли к выводу, что это не был законопослушный авиалайнер. Подобные случаи навели нас на мысль, что в построении ментальной симуляции определенную роль играет опыт.

Мы хотели исследовать, как в некоторых случаях построить ментальную симуляцию не удавалось, поэтому мы опробовали кое-что еще. Мы попросили людей построить ментальные симуляции непосредственно в нашем присутствии. Именно так мы пришли к изучению польской экономики.

Польская экономика

Польская экономика, когда она реформировалась, не слишком подробно освещалась в средствах массовой информации, однако это один из самых сме-

лых экспериментов нашей эпохи. В 1989 году польское правительство, освободившись от контроля со стороны Советского Союза, поняло, что социализм — это путь в никуда, поэтому оно стало готовиться к переходу к рыночной экономике. 1 января 1990 года новое польское правительство объявило о переходе к капитализму. С этого момента правительство должно было перестать использовать государственные компании для обеспечения населения бессмысленными рабочими местами. Правительство узаконило обмен злотых, польской валюты, на свободном рынке. Также оно отпустило инфляцию и безработицу. Это стало драматическим моментом отказа от коммунизма.

Новости о переходе Польши к рыночной экономике пришли тогда, когда мы как раз собирали случаи ментальной симуляции. Я понял, что могу найти экспертов и попросить их построить ментальные симуляции, которые бы показывали, что произойдет в Польше в ближайший год. Будет ли реформа успешной, или же поляки повернут вспять?

К счастью, мне удалось проинтервьюировать одного вызвавшегося помочь эксперта — Андрея Блоха, доцента экономики в Университете Антиохии. Он поляк, получил степень бакалавра в Польше, а докторскую диссертацию защитил в США, регулярно бывает в Польше.

Прежде чем я расскажу вам об Андрее, представьте себе, что бы вы сами могли сделать, если бы я интервьюировал вас. Смогли бы вы построить ментальную симуляцию польской экономики на 1990 год? Смогли бы вы сделать это теперь для следующего года? С чего бы вы начали? Что бы вы включили в симуляцию? Большинство просто пожмут плечами. Если они и ответят, то разве что какой-нибудь цитатой, подхваченной из телепередач: «Я слышал, что в Восточной Европе сейчас сильный рост».

Андрей же создал замечательные симуляции. Не пользуясь никакими рекомендациями, он свел

эти симуляции к трем переменным — уровню инфляции, уровню безработицы и уровню обменного курса. Я попросил Андрея представить, каково будет ежеквартальное состояние польской экономики по трем этим переменным в 1990 году. По словам Андрея, поскольку правительство не будет искусственно бороться с инфляцией, ее уровень быстро вырастет с актуального (на тогдашний момент) уровня в 80% в год до 1000%, причем это произойдет за несколько месяцев. (Это означало, что цены будут повышаться в среднем на 80% в месяц, а не на 80% в год.) Товары должны будут существенно подорожать. Цены будут расти быстрее заработной платы. Вскоре люди уже не смогут покупать много товаров, так что цены стабилизируются. По его оценкам, на это должно уйти около трех месяцев. Чтобы я понял контекст, он отметил, что талоны на питание традиционно выступали поводом для волнений и в Польше, и в России; люди с большей вероятностью протестовали из-за талонов, чем из-за отсутствия политических свобод. Если они не смогут покупать хлеб, это может привести к падению правительства. Тем не менее он полагал, что эйфория, связанная с движением «Солидарность», была достаточной сильной и что период значительной инфляции окажется довольно кратким, так что с этим проблем не будет. Когда мы год спустя просмотрели эти предсказания, то выяснили, что этот момент он предсказал точно, то есть резкий рост до 1000% к январю и февралю, а также снижение до 20–25% к апрелю и далее.

Потом Андрей проанализировал безработицу. Если правительству хватит смелости распустить неэффективные предприятия, многие потеряют работу. Это должно начаться примерно через шесть месяцев, пока правительство будет со всем разбираться. Безработица по американским меркам будет небольшой, поднявшись с менее чем 1% до, возможно, 10%. Но для Польши это будет шок. В полити-

ческом плане возможно, что правительство не перенесет такого роста безработицы и попытается сдержать его, прекратив эксперимент с капитализмом. Когда мы впоследствии изучили его оценки, выяснилось, что безработица не поднялась так быстро, как он предсказывал. По мнению Андрея, возможная причина в том, что правительство не стало применять жесткие меры, о которых само же и заявляло, и не закрыло все убыточные заводы. Хуже того, если завод был производительным в областях А, В и С, но совершенно убыточным в областях D и E, то, пока он приносил какую-то прибыль, производства в D и E не закрывались. Так что система столкнулась с институционально встроенной защитой от роста безработицы.

Наконец, он рассмотрел обменный курс, который считал уравнивающей силой. Когда обменный курс ухудшится, увеличившись с 700 до 1500 злотых за доллар, иностранные товары окажутся для народа слишком дорогими, так что люди будут покупать больше польских товаров. С другой стороны, иностранцам польские товары покажутся более привлекательными, а потому экспорт усилится, увеличив занятость и повысив уровень экономического благосостояния. Он полагал, что если это и случится, то только за несколько лет. Он ожидал, что в течение 1990 года обменный курс продолжит расти, достигнув, вероятно, около 1400 злотых за доллар. По его мнению, правительство вмешается по достижении такого уровня. В этот год я отметил рост злотого примерно до 900 за доллар — на этой отметке он и остановился. Андрей предложил слишком пессимистичный прогноз. В 1991 году я обсудил с ним ситуацию, и, по его мнению, проблема была опять же в том, что правительство смягчило удар. Если бы переход к полностью рыночной экономике был проведен так, как было заявлено, курс вырос бы намного быстрее, да и сам переход завершился бы в более короткие сроки.

Эта ментальная симуляция зависела от трех факторов и нескольких переходов (быстрой инфляции, снижения уровня инфляции, постепенного роста безработицы, потерь на обменном курсе, повышения уровня занятости и, наконец, стабилизации обменного курса).

Но это еще не все из предсказанного Андреем. По его оценкам, вероятность успеха эксперимента с рыночной экономикой составляла около 60%. Будучи виртуозом в построении симуляций будущего развития Польши, он создал пессимистические ментальные симуляции, показывая, как эксперимент может провалиться. Потом он переключился на политические симуляции.

Воодушевившись этим примером, я назначил интервью еще двум людям, которые не были, в отличие от Андрея, экспертами. Первый был одним из лучших студентов Андрея, который недавно посещал Восточную Европу. Другой — профессор политологии в еще одном университете, он несколькими годами ранее провел академический отпуск в Польше. Ни тот ни другой не смогли создать ментальных симуляций. Они учитывали только две переменные, инфляцию и безработицу, поэтому у них не было такого балансирующего фактора, как обменный курс. Хуже того, они не знали актуального уровня инфляции и безработицы, а потому не понимали, какой уровень каждой переменной может считаться высоким. Студент полагал, что грядут тяжелые времена, но эксперимент все равно окажется удачным, что его радовало. Профессор был марксистом и считал, что поляки совершают большую ошибку, отказываясь от будущего. Он полагал, что наступят тяжелые времена и потом правительству придется, к его радости, распустить рыночную экономику.

Выводы из этого небольшого отступления в поисковом исследовании ясны: без достаточных экспертных знаний и достаточной фоновой инфор-

мации построение ментальной симуляции может оказаться сложной или даже невозможной задачей. Эксперт, несмотря на свое желание увидеть, как эксперимент с рыночной экономикой завершится удачей, мог вообразить много вариантов его неудачи и предсказать первые тревожные сигналы. Он рассказал мне о нескольких таких сигналах (например, если уровень инфляции не опустится к апрелю ниже годового показателя в 50%, нужно бить тревогу). Кстати говоря, польская экономика в свой первый год рыночной экономики показала неплохие результаты. Инфляция удерживалась на разумном уровне, безработица тоже не выросла слишком сильно, а обменный курс оставался сильнее, чем ожидалось. Казалось, что эксперимент и правда работает, и на момент написания этой книги Польша стала первой бывшей коммунистической страной, в которой начался экономический рост.

Пример с польской экономикой показывает, насколько сложно построить полезную ментальную симуляцию. Но когда она построена, она производит впечатление. Мы занимаемся такими симуляциями постоянно — в тех областях, в которых разбираемся. Мы делаем это, чтобы представить, как среагирует на что-либо начальник, как починить машину, или чтобы объяснить, почему сосед повел себя именно так, а не иначе. Мы создаем такие симуляции, не обращая слишком много внимания на этот источник силы, то есть на способность создавать их, когда они нужны. В технических областях люди порой тратят сотни тысяч долларов, а иногда и миллионы на создание компьютерных симуляций сложных явлений. Компьютер нужен, чтобы отслеживать все переменные и взаимодействия, а также все возможные траектории. У программ нет тех ограничений в объеме памяти, которые есть у нас. Но эти программы крайне специализированы. Они прокручивают симуляции только в одной определенной области,

для которой они были написаны. Тогда как мы постоянно носим с собой многозадачный ментальный симулятор, который адаптируется к самым разным проблемам, практически не требуя времени на программирование. Конечно, у этого симулятора ограниченный объем памяти, однако его гибкость поражает.

Модели ментальной симуляции

На рис. 5.3 показана общая модель ментальной симуляции. На нем отображено два рода потребностей: объяснить прошлое и спрогнозировать будущее. Мы, соответственно, задаем параметры, фиксируя начальное состояние (если мы прогнозируем будущее), конечное состояние (если мы объясняем прошлое), одновременно начальное и конечное состояние (если пытаемся выяснить, как была выполнена трансформация) и, наконец, причинные факторы трансформации.

Рисунок 5.3 напоминает, что при составлении последовательности действий есть ограничения: ментальные симуляции обычно проходят шесть этапов, которые управляются примерно тремя причинными факторами. Как только человек попытался собрать последовательность действий, он оценивает ее на логичность (имеет ли она смысл?), применимость (получу ли я нужный результат?) и полноту (не слишком ли много и не слишком ли мало деталей в нее включено?). Если все нормально, последовательность действий прокручивается и применяется для получения объяснения, модели или прогноза. Если внутренняя оценка показывает наличие слабых мест, можно пересмотреть потребность и/или параметры и повторить попытку.

Случаи, которые я оценивал вместе с Бет, относятся к двум большим категориям: это попыт-

ИСТОЧНИКИ СИЛЫ



РИС. 5.3. Общая модель ментальной симуляции

ки либо объяснить случившееся в прошлом, либо вообразить, что случится в будущем. Для каждой из этих категорий мы выработали модели, представляющие собой вариации общей модели. Кста-

ти говоря, независимо друг от друга мы расклассифицировали семьдесят девять случаев ментальной симуляции и обнаружили их полное соответствие.

Объяснение ситуации

В тех случаях, когда надо было объяснить, что произошло в прошлом, задача заключалась в том, чтобы осмыслить либо определенное событие (например, присяжный может попытаться понять, действительно ли представленные доказательства показали, что обвиняемый совершил преступление), либо общий класс событий, выработав некую модель (так, Эйнштейн воображал, как луч света, проходящий через отверстие в лифте, может показаться искривляющимся, если лифт движется). На рис. 5.4 показана версия модели, описывающая, как объяснить цепочку предыдущих событий или определенное состояние мира.

Рассмотрим следующий пример. Возникает та или иная потребность построить ментальную симуляцию; предположим, ваш коллега внезапно стал вам грубить. Симуляция должна дать возможность вывести, что представляла собой исходная ситуация, которая привела к наблюдаемым вами событиям. Вы составляете последовательность действий, то есть совокупность переходов, составляющих симуляцию. Быть может, вы вспоминаете об одном случае сегодня утром, когда вы болтали с другими сотрудниками в офисе и сказали им что-то, от чего все рассмеялись. Так что вы составляете последовательность действий, в которой сначала ваш коллега что-то вам по секрету рассказывает, потом тут же сожалеет об этом и ему перед вами немного неловко, затем видит, что вы шутите с другими, возможно пересказывая его секрет, а потому он чувствует, что не может больше находиться с вами в одном помещении. Теперь вы можете даже припомнить,

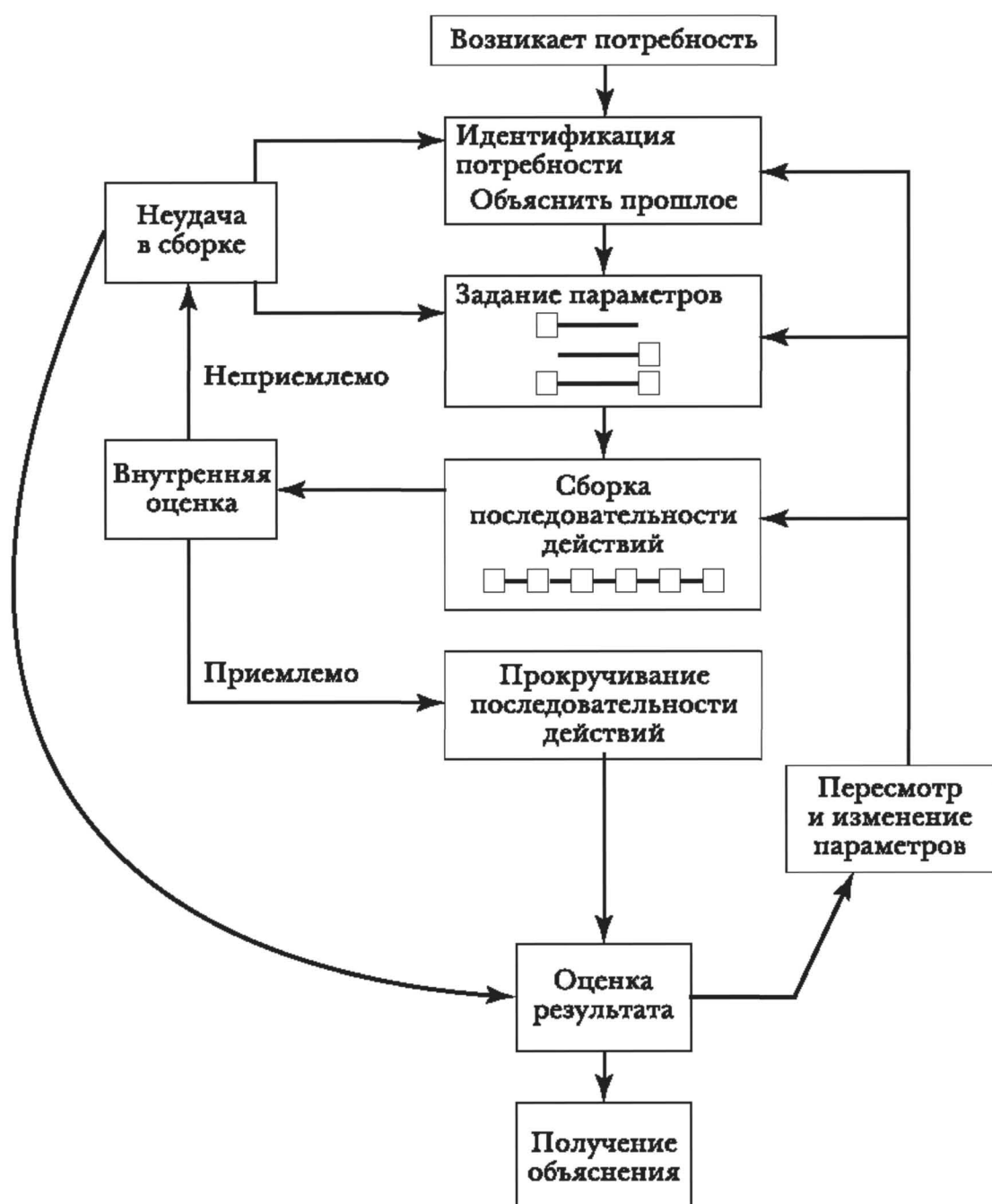


РИС. 5.4. Применение ментальной симуляции для создания объяснения

что, когда от ваших слов все рассмеялись, вы бросили взгляд в его сторону, а он посмотрел на вас так, что вам стало немного не по себе. Эта совокупность состояний и переходов представляет собой *последовательность действий*, то есть ментальную симуляцию, которая объясняет грубость.

Следующий шаг — оценить последовательность действий на поверхностном уровне. Логична ли она (следуют ли отдельные этапы друг из друга)?

Да, логична. Применима ли она (объясняется ли грубость этой последовательностью)? Да, применима. Насколько она полна (учитывает ли она все важные факторы, например такие, что вас недавно похвалили за успехи на работе)? Действительно, могут появиться дополнительные детали, которые тоже относятся к этой головоломке. Но в целом ментальная симуляция в данном случае проходит внутреннюю оценку. Это приемлемое объяснение. Но это не значит, что такое объяснение правильное.

Порой ментальная симуляция не проходит внутренней оценки, что тоже помогает нам объяснить ситуацию. Пример 5.3 иллюстрирует это историей, о которой писали в газетах.

ПРИМЕР 5.3

Террорист Ирландской республиканской армии

Уважаемый юрист согласился защищать человека, которого обвиняют в совершении теракта — закладке бомбы для Ирландской республиканской армии. Юрист на вопрос, почему он берется за дело, ответил, что он разговаривал с обвиняемым и тот буквально трясся от паники. Его удивило, что этот мужчина настолько сдал. Он попытался представить себе, могла ли Ирландская республиканская армия рекрутировать такого человека для столь опасного задания. Но он не смог представить сценарий, в котором Ирландская республиканская армия дала бы террористическое задание такому человеку, а потому пришел к выводу, что он не виновен.

Юрист не мог составить последовательность действий, которая прошла бы его внутреннюю оценку, а именно удовлетворяла бы требованию правдоподобия переходов между отдельными этапами.

Его неудача в попытке составить правдоподобную последовательность шагов заставляет искать объяснение, отличное от того, что было предложено обвинителями. Вот почему на рис. 5.4 вы видите длинную изогнутую дугу: неспособность собрать ментальную симуляцию стала основанием сделанного вывода.

Бывают также случаи, когда ментальная симуляция используется для того, чтобы углубить понимание подобных ситуаций. То есть в таком случае предпринимается попытка разработать более качественные модели. Когда вы прокручиваете в голове последовательность действий, вы можете заметить, что некоторые детали все еще остаются смутными. Тогда вы, возможно, поймете, как составить более удачную последовательность действий, или найдутся какие-то детали актуального состояния, которые нужно включить в симуляцию. В примере с вашим коллегой в объяснение не был включен тот факт, что вы получили хорошую оценку за свою работу. А какую оценку за работу получил коллега? Возможно, ему показалось, что вы получили признание за работу, которую сделал кто-то другой. Не исключено, что вы можете составить общее представление о ситуации, поговорив с начальником. Благодаря такому разговору вы можете получить больше данных, подходящих для построения объяснений.

Прогнозирование будущего

Во многих случаях люди, принимающие решения, пытаются спрогнозировать будущее, чтобы предсказать, что именно произойдет, подготовиться к нему (так, производители, вводящие в производство новую деталь, пытаются вообразить, как они будут ее изготавливать и сколько на это уйдет времени) либо, наконец, изучить возможный план действий с це-

лью отыскать в нем пробелы (как в примере со спасением из автомобиля).

На рис. 5.5 показано, как можно попытаться построить мост от актуального состояния к будущему. Вам известно начальное состояние, и вы пытаетесь вообразить конечное состояние. В некоторых случаях вы хорошо представляете себе конечное состояние, как в примере с грузовиком, и ваша задача — выяснить, как преобразовать одно состояние в другое. Новым в данном случае является способ прокрутки и пересмотра последовательности действий. Вспомним случай спасения из автомобиля. Командир изучал свой план под микроскопом, выясняя, какие проблемы могут возникнуть на каждом этапе, пытался заранее найти возможные пробелы. В итоге он оценил свой план, основываясь на качестве и серьезности проблем, которые обнаружил.

Порой у нас складывается общее впечатление, что план срабатывает, но мы не рассматриваем его под микроскопом. Мы распознаем определенные, соответствующие типичным случаям аспекты этого плана, которые в прошлом нашем опыте либо срабатывали, либо, наоборот, вели к проблемам. Таким образом, мы используем интуицию, чтобы сформировать эмоциональную реакцию — оптимистическую или настороженную. В своем исследовании гроссмейстеров Адриан де Гроот выяснил, что у них часто формировалось общее впечатление о том, приведет ли выбранная стратегия игры к успеху еще до того, как они успевали проанализировать последовательность ходов.

Как только вы оценили последовательность действий, которая обычно представляет собой план действий, вы, возможно, попытаетесь его модифицировать, чтобы устранить отдельные пробелы, или же вы можете принять решение не сохранять план и отбросите его, наконец, вы можете его выполнить. В некоторых случаях цель менталь-

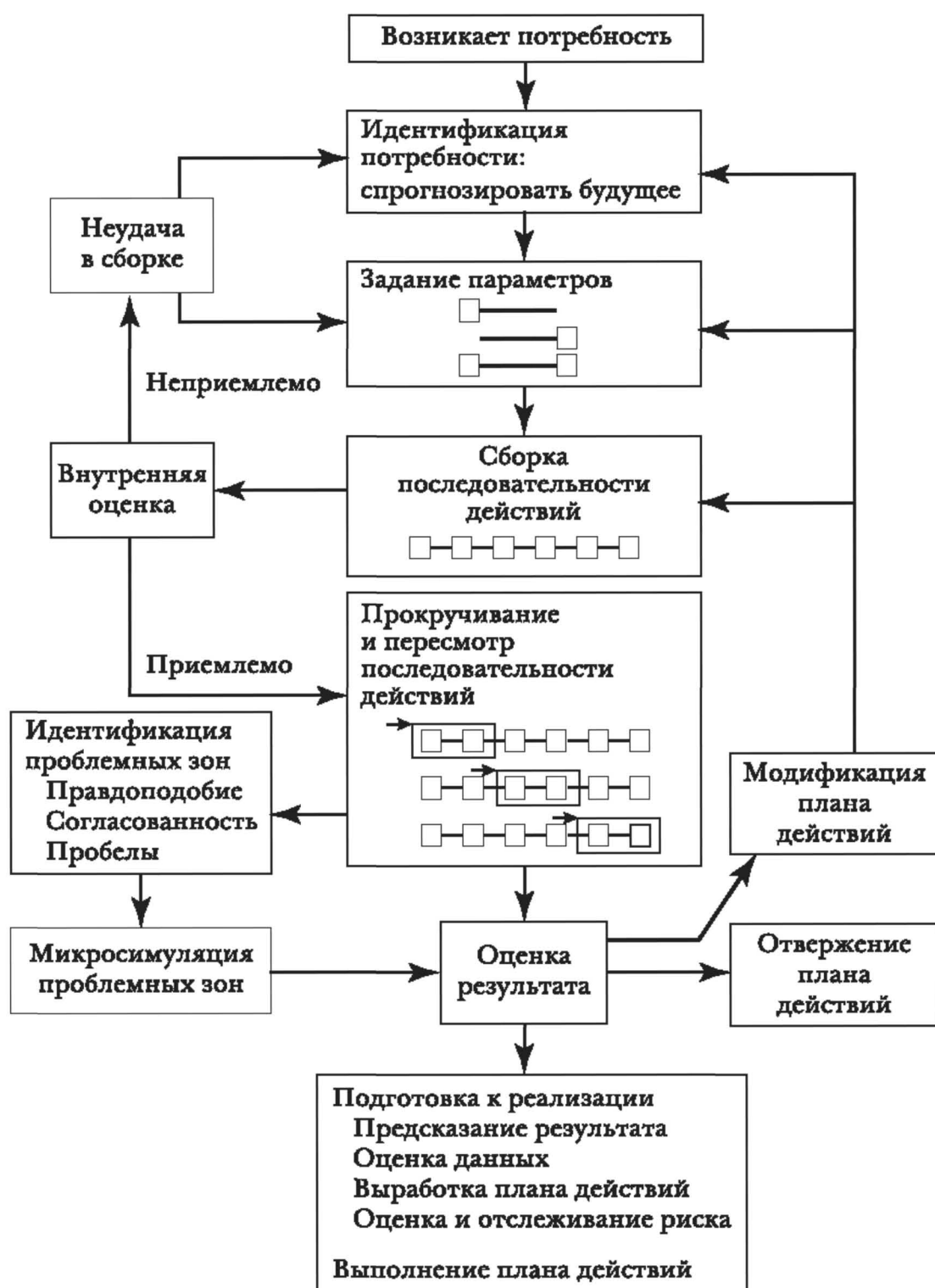


РИС. 5.5. Применение ментальной симуляции для прогнозирования будущего

ной симуляции состоит в формулировке предсказания (например, сколько времени займет определенный процесс?), и тогда вы прокручиваете в голове последовательность действий и приходите к заключению. Наконец, можно использовать ментальную симуляцию для подготовки к выпол-

нению плана путем репетиции того, что вам надо будет сделать.

На рис. 5.2 подвис наш грузовик. Вам известны начальное и конечное состояние; ваша задача — превратить одно в другое. Вы составляете последовательность действий, которые превращают одно состояние в другое, потом оцениваете эту последовательность. Имеет ли она смысл? Если вы просто пытаетесь составить правдоподобный план, тогда это вам удалось. Если же вы собираетесь применить его на практике, тогда ваша оценка должна быть более детальной. Вы могли заметить, к примеру, что грузовик способен откатываться вперед или назад каждый раз, когда вы поднимаете его домкратом. Возможно, надо использовать какие-то дополнительные блоки, чтобы закрепить колеса. Также можно заметить, что вся масса грузовика в конечном состоянии давит, видимо, на одну-единственную точку. Есть ли в днище грузовика место, которое способно выдержать такой груз? Быть может, безопаснее построить достаточно широкую центральную платформу, чтобы распределить вес.

Исследование ментальной симуляции, описываемое мной, проводилось с поисковыми целями, поэтому предложенная модель должна рассматриваться в качестве примерного варианта, пока мы не проведем больше исследований. Тем не менее после завершения поискового исследования мы тщательнее изучили ментальную симуляцию в некоторых других исследовательских проектах и не нашли ничего, что противоречило бы моделям, представленным на рис. 5.3, 5.4 и 5.5.

Ментальные симуляции, которые прокручиваются из прошлого в настоящее или из настоящего в будущее, могут пригодиться, когда понадобится найти упущенную причину, упущенное следствие или же построить мост, который бы их связывал. Но они также могут ввести нас в заблуждение.

Как ментальные симуляции могут потерпеть неудачу

Самая большая опасность применения ментальной симуляции состоит в том, что можно отбрасывать любые данные, которые ей противоречат. Сила ментальной симуляции может использоваться против нее самой.

Рассмотрим пример с грубым коллегой. Вы полагаете, что грубость возникла из-за паранойи, вызванной подозрением, что вы раскрыли его секрет посторонним. Чтобы проверить это объяснение, вы просите вашего общего друга расспросить коллегу, почему он так грубо себя ведет. Друг сообщает, что ваш коллега ни о какой грубости ничего не знает, не держит на вас зла и вообще не думал, что вы можете раскрыть конфиденциальную информацию. Остановит ли вас это? Ни в коей мере. Коллега не осознал, что он груб, но кто вообще осознает такие вещи? И то, что он якобы вообще не злится на вас, выглядит несколько подозрительно, похоже, он просто отнекивается. В результате вы еще больше убеждаетесь в правильности своего объяснения. Вы на самом деле не верите, что коллеге и в голову не пришла мысль, что вы могли бы раскрыть его секрет посторонним, поскольку любой человек, доверяющий кому-либо секрет, всегда таких вещей опасается; более вероятно, что коллега не хотел показаться параноиком вашему общему другу, а потому притворился самой невинностью. Возможно также, что этот так называемый общий друг специально не говорит правду, пытаясь вас успокоить и обманом завлечь в ловушку, для того чтобы вы и ему открыли ценный секрет. Может быть, они вообще заодно!

Можно задаться вопросом, какие именно доказательства вам понадобятся, чтобы отказаться от вашего объяснения. К сожалению, ответ в том, что, если вы решились его придерживаться, возможно,

вы никогда от него не откажетесь. Вы можете постоянно спасать это объяснение, делая его все более общим и сложным. В XIX веке британский ученый сэр Фрэнсис Гальтон провел эксперимент, чтобы понять, может ли он ощутить, каково это — быть параноиком. Он попытался убедить себя, что все, кого он встречал, строят против него козни. Два разговаривающих друг с другом человека внезапно на него посмотрели? Они участвуют в заговоре. Лошадь в парке отскакивает от него, когда он проходит мимо? Даже животные против него. Гальтон экспериментировал несколько часов, но вынужден был прекратить еще до захода солнца. Его параноидальные объяснения становились настолько убедительными, что готовы были выйти из-под контроля, поэтому он начал опасаться за свое душевное здоровье.

Перроу (Perrow, 1984) описал похожие случаи, которые привели к крупным авариям. Он называет их объяснениями *de minimis*, то есть объяснениями, которые пытаются минимизировать нестыковки³. Агент выстраивает объяснение, а затем выдвигает специальные объяснения, отвергающие противоречащие ему данные. Следующий далее пример представляет собой реальный случай на реке Миссисипи⁴. На рис. 5.6 изображена схема инцидента.

ПРИМЕР 5.4

«Трейдмастер» и «Пайсиз»

Сюжет простой: судно в ситуации безопасного схождения внезапно сделало поворот и было протаранено грузовым судном.

3. Невилл Морей (в личном разговоре) предположил, что используемый Перро термин *de minimis* правильно пишется *de minimis*. Мои познания латыни не позволяют мне квалифицированно решить этот вопрос.

4. Пример «Трейдмастера» и «Пайсиза» взят из: Perrow, 1984.

Чтобы понять, как такое могло случиться, вспомните, как вы сами, бывало, шли по коридору навстречу кому-то. Вы пытаетесь сдвинуться в сторону, но замечаете, что другой сдвигается в том же направлении, затем вы бросаетесь обратно, но он совершает то же самое. Наконец, вы просто останавливаетесь друг перед другом, улыбаетесь и показываете руками, как разойтись. В случае «Трейдмастера» и «Пайсиза» инерция не позволила им остановиться.

Миссисипи достаточно хорошо размечена для судов такой величины (600 футов длиной, 24 000 и 30 000 тонн водоизмещения), чтобы можно было определить схему расхождения. Еще до того как суда оказываются в поле зрения друг друга, выходя на последний поворот, два капитана договариваются по радио, что должны разойтись правыми бортами (то есть когда правые борта судов проходят вплотную друг к другу).

Дальше начинаются проблемы. Капитан «Пайсиза» видит, что его обгоняет тягач и ему надо пройти слишком близко с цепочкой барж по левому борту. Поэтому он договаривается по радио, запрашивая расхождение по левому борту с «Трейдмастером», и в то же время поворачивает направо, чтобы выйти на позицию. К сожалению, капитан «Трейдмастера» не получил сообщения. Он видит, что «Пайсиз» поворачивает в сторону, и думает, что капитан вскоре исправит свою ошибку. Он не хочет поворачивать направо, поскольку ожидает, что «Пайсиз» в любой момент двинется в этом направлении. Вместо этого он сам еще больше уходит влево, чтобы дать «Пайсизу» больше места при сдвиге назад. «Пайсиз», капитан которого удивляется тому, что «Трейдмастер» так сильно уходит в сторону, поворачивает еще более резко, чтобы дать «Трейдмастеру» больше места. Так они и столкнулись.

Этот простой случай показывает, как можно отбрасывать данные, расходящиеся с принятой версией объяснений. Судно, которое должно идти по правой от вас стороне, резко поворачивает на-



РИС. 5.6. Маршруты «Трейдмастера» и «Пайсиза»

лево от вас? Нет проблем, вы уже видели такое. Нет причин думать, что что-то не так, пока не будет слишком поздно.

Ученые тоже оказываются жертвой объяснений *de minimis*. Следующий пример показывает, насколько легко придумать объяснение, сбрасывающее со счетов некоторые неудобные наблюдения⁵.

ПРИМЕР 5.5

Заблудившиеся физики

Два физика, работающие в Центре физики в Аспене, поднимаются на одну из гор в заповеднике Maroon Bells Wilderness близ Аспена (Колорадо). При спуске они теряют ориентир и спускаются по южному склону горы, а не по северному, выходящему на Аспен. Они смотрят вниз и видят, как им кажется, Кратерное озеро. Его они увиде-

5. Пример «Заблудившиеся физики» взят из: Gell-Mann, 1994.

ли бы с тропы, которая ведет домой. Один из них замечает, что на озере появился пирс. На Кра-терном озере пирса нет. Второй физик отвечает: «Ну, наверное, построили его вчера».

Домой они добрались через пару дней.

Я не считаю слабостью ментальных симуляцией то, что они иногда оказываются ошибочными. По моим оценкам, чаще всего они довольно точны. Кроме того, они являются средством выработки объяснений, а не доказательств.

Также я не считаю их слабостью то, что мы слишком доверяем тем симуляциям, которые сами же и создаем. Одна из причин таких проблем, как объяснения *de minimis*, отвергающие неудобные факты, состоит в том, что, как только мы создали ментальную симуляцию, мы обычно в нее влюбляемся. Независимо от того, для чего мы ее используем — для объяснения или предсказания, как только она создана, мы часто начинаем верить ей больше, чем она заслуживает, особенно если мы не особенно опытные в данной области и не слишком хорошо понимаем, какие случаи типичны. Эффект «избыточного доверия» был продемонстрирован в лабораторных условиях Хиртом и Шерманом (Hirt, Sherman, 1985). Они попросили испытуемых придумать по несколько серий комикс-рисунков для важного футбольного матча команд Пенсильванского и Питтсбургского университетов. Затем их попросили оценить свою уверенность, что одна из команд выиграет матч. В результате на оценку уверенности влияли нарисованные участниками эксперимента картинки. Те испытуемые, которые предложили серию рисунков, в которой выигрывал Пенсильванский университет, выше оценили реальный шанс этого университета на выигрыш, чем те испытуемые, которые придумали рисунки, в которых выигрывал Питтсбургский университет.

Ментальная симуляция требует определенных усилий. Ее применение отличается от простого взгляда на ситуацию, которого уже достаточно, чтобы понять, что происходит. Она нужна, когда вы не уверены в том, что происходит, а потому вам надо разобраться. Когда вы ограничены во времени, вы не всегда строите достаточно строгие ментальные симуляции и не всегда их досконально проверяете. Этот недостаток не является, однако, аргументом в пользу какого-либо иного подхода. Если вы хотите все выводить логически, вы все равно столкнетесь с дефицитом времени.

Последний недостаток состоит в том, что нам трудно строить ментальные симуляции, когда детали головоломки становятся слишком сложными, например когда частей слишком много и они взаимодействуют друг с другом. Если мы пытаемся отремонтировать какую-то деталь и постоянно ее тестируем, чтобы выяснить, что с ней не так, делать это намного сложнее, если сломана не только одна деталь. Стоит нам найти поломку, и нам хочется объяснить ее все симптомы, упуская другую возможную поломку, так что мы просто исправляем известную нам проблему, но в результате оборудование по-прежнему не работает.

Несмотря на эти ограничения, ментальная симуляция позволяет нам принимать разумные решения и решать проблемы в условиях, в которых неприменимы традиционные аналитические стратегии решений.

Также можно опереться на способность ментальной симуляции к самокоррекции, позволяющей преодолеть указанные нами выше ограничения. Так, у нас может возникнуть общее ощущение, что симуляция становится нереалистичной.

Марвин Коэн (Cohen, 1997) полагает, что ментальная симуляция обычно исправляет сама себя благодаря особому процессу, который он называет отскоком. Ментальная симуляция может отмахивать-

ся от неудобных фактов, так или иначе их объясняя, однако Коэн пришел к выводу, что часто действительно разумно не принимать в расчет небольшие нестыковки, поскольку данные не всегда заслуживают доверия. Однако есть определенная точка, в которой становится ясно, что мы отмахнулись от столь многих фактов, что ментальная симуляция стала чрезмерно сложной⁶. В этой точке мы начинаем терять веру в данную ментальную симуляцию и пересматриваем ее. Мы видим новые факты, от которых ранее отмахнулись, и пытаемся понять, нельзя ли найти какую-то другую симуляцию, которая оказалась бы более убедительной. Коэн полагает, что, пока у нас не появится альтернативной ментальной симуляции, мы будем продолжать подлатывать исходную. При этом у нас не будет мотива собирать альтернативную симуляцию, пока не накопится слишком много неудобных фактов. Эта стратегия вполне разумна. Но проблема в том, что мы перестаем следить, сколько именно неудобных фактов мы отвергли, каким-то образом их объяснив, поэтому мы не замечаем обычных сигналов тревоги. То же самое явление известно как «заблуждение садовой дорожки»: вы делаете один шаг, который кажется совершенно очевидным, а потом другой, и каждый шаг настолько разумен, что вы не замечаете, как далеко отходите от основной дороги. Коэн разрабатывает методы тренинга, которые помогают людям отслеживать свои мысли и лучше замечать, сколько именно неудобных фактов было отброшено, так что они могут понять, когда начинать поиски альтернативных объяснений или же предсказаний.

6. То же самое происходит и в науке. Теории обычно не опровергаются. Даже когда одни ученые представляют факты, которые расходятся с теорией, другие могут найти способ подправить эту теорию. Когда неудобных фактов накапливается слишком много, а поправки становятся слишком сложными, ученые теряют доверие к этой теории и начинают искать альтернативы попроще (см.: Mitroff, 1981).

Приведу пример подобного отскока. Иногда я занимаюсь спортивным ориентированием на местности в природных заповедниках. Мне дают карту с отметками в установленных местах. Мне надо их найти, отметить карту специальными штемпелями, которые спрятаны в этих местах, чтобы показать, что я там был, и сориентироваться по проложенному курсу. Для новичков курс прокладывается по тропинкам в лесу. Когда же вы выходите на более высокий уровень, вы должны проложить курс сами, пересекая ручьи и штурмуя холмы. Однажды, как раз уходя с отмеченного пункта, я не заметил, как повернул на запад, тогда как собирался повернуть на восток. Вскоре моя топологическая карта перестала соответствовать ориентирам, которые мне встречались. Тем не менее я смог удивительно долго следовать курсу. В одном месте обнаружился небольшой ручей, хотя на карте его не было. Должно быть, он появился после того, как сделали карту. Изогнутая дорожка должна была быть прямой. Ну, видимо, она все-таки прямая, на каком-то участке. Так я и шел все дальше и дальше, подгоняя местность под карту, то есть по-своему объясняя сигналы, которые должен был видеть. Через какое-то время я дошел до участка, существование которого я уже не мог объяснить, разве что повернул бы карту на 180 градусов, но тогда север оказался бы на юге, а это, в свою очередь, можно было объяснить только неисправностью компаса. Это и был момент отскока; накопившиеся противоречия, вызванные отбрасыванием неудобных фактов, наконец-то настигли меня.

Область применения

Коэн, Фриман и Томпсон (Cohen, Freeman, and Thompson, 1998) использовали метод хрустального шара, чтобы помочь людям выработать большую чувствительность к альтернативным интерпрета-

циям ситуации. Применяя этот метод, они просят офицеров изложить какое-либо объяснение, которому те полностью доверяют. Затем они делают вид, что заглядывают в хрустальный шар, и сообщают им, что объяснение неверно. Хрустальный шар не показывает, почему оно неверно. Офицерам надо внимательно изучить все материалы и выдвинуть другое объяснение, может быть, даже не одно. Благодаря этому методу офицеры понимают, что одни и те же факты могут интерпретироваться по-разному.

Я вместе со своими сотрудниками использовал похожий метод, чтобы помочь с предсказанием следствий применения того или иного плана на практике. Мы называем этот метод «предсмертной» (или *premortem*) стратегией. Идея возникла в процессе исследования уровня доверия к плану, который люди сами же и придумали. Мы предположили, что люди, возможно, становятся чрезмерно уверенными, как только придумывают какой-то план, особенно если у них не слишком много опыта. Можно попросить их просмотреть план на наличие ошибок, однако такую проверку часто проводят неохотно, поскольку его авторы на самом деле хотят верить, что в плане нет никаких пробелов. Поэтому мы разработали специальное упражнение, чтобы сбить их с позиции защитников плана, не позволяющей разглядеть ошибки. Мы попытались поставить их в такое положение, в котором они стали бы активно искать пробелы в собственном плане. Это и есть «предсмертное» упражнение: применение ментальной симуляции для поиска пробелов в том или ином плане⁷.

7. Митчелл, Руссо и Пеннингтон (Mitchell, Russo, Pennington, 1989) обсуждали этот процесс, называя его «перспективной ретроспективой». Она означает, что придумывается объяснение такого события, которое произойдет в будущем, словно бы это событие уже произошло. Они выяснили,

Упражнение заключается в том, что мы просим авторов плана представить, что прошло несколько месяцев и их план был осуществлен. Но он провалился. Это все, что им известно; они должны объяснить, почему, по их мнению, он провалился. Им следует отыскать основания, которые позволили бы им сказать: «Ну, конечно, ясно, что ничего бы не вышло, потому что...» Идея в том, что они должны отказаться от эмоциональной привязанности к успеху плана, ответив на вызов, требующий продемонстрировать свою креативность и компетентность путем обнаружения вероятных причин провала.

Обычно на то, чтобы люди вообразили неудачу и ее наиболее вероятные причины, требуется менее десяти минут. Последующее обсуждение может длиться около часа. Мы протестировали «предсмертный» метод, и он, похоже, на самом деле снижает доверие к исходному плану, как мы и ожидали. Также мы стали включать это упражнение в установочные собрания, на которых обсуждались новые проекты, чтобы было проще выявлять проблемные места.

Кроме того, мы предложили использовать «предсмертный» подход в упражнениях по военному планированию. В одном исследовании принятия решений в армейских заданиях с участием вертолетов мы наблюдали за учениями. Учебное задание состояло в том, чтобы пересечь линию фронта, выйти на территорию противника, сбросить боевую часть и вернуться на базу. Зона сброса обстреливалась артиллерией. Был задан промежуток в одну минуту, когда обстрел прекращался и бойцов доставляли к месту назначения. Задача

что люди придумывают больше объяснений для события, если они могут представить его так, словно бы оно уже произошло, и предлагают использовать эту стратегию для выяснения ключевых фоновых факторов. Их результаты и рекомендации подкрепляют нашу «предсмертную» технику.

кажется простой, однако представьте, что необходимо облететь холмы, уклоняясь от вражеских батарей ПВО, что можно потеряться, а потом снова выйти на курс и при этом войти в зону сброса в условленное одномоментное окно. Из двадцати команд только одной удалось попасть в это окно. Однако во время учений ни одна из команд, которые мы наблюдали, не спросила, что делать, если они прибудут по месту назначения слишком рано или слишком поздно. Им не пришла в голову мысль, что план может не сработать и им необходимо подготовить запасной. Наша рекомендация заключалась в том, что учения должны включать «предсмертную» репетицию, позволяющую представить, с какими проблемами может столкнуться миссия.

Представители Royal Dutch Shell, крупной европейской нефтяной компании, рассказали, как они использовала ментальную симуляцию для конструирования сценариев будущего развития мировой экономики. В начале 1970-х годов руководители нефтяных компаний ожидали, что будущее будет похоже на прошлое: устойчивый рост предложения и спроса с небольшими отклонениями от этого тренда. Департамент планирования Royal Dutch Shell выяснил, что на самом деле следует ожидать серьезных перемен. Предложение упадет, тогда как спрос вырастет, так что к 1975 году стоимость нефти существенно вырастет. (Этот прогноз был сделан до нефтяного кризиса 1973 года, когда политические события ускорили корректировку.) Предсказать резкий рост цен было просто. Сложно было донести мысль об этих переменах до руководства Royal Dutch Shell.

Пьер Вак (Wack, 1985a, 1985b), глава департамента планирования, описал их стратегию построения сценариев решений. Эти сценарии похожи на ментальные модели, но они записываются, фиксируются в виде диаграмм и разрабатывают-

ся с целью повлиять на образ мысли руководителей. Проблема с прогнозами и обычными сценариями в том, что они пытаются дать ответы. Тогда как сценарии решения строились для того, чтобы описать силы и факторы и чтобы руководители могли рассудить сами. «Сценарии, — пишет Вак, — призваны помочь людям, принимающим решения, выработать свое собственное понимание системы, сил, которые в ней задействованы, неопределенностей, скрывающихся за альтернативными сценариями, и понятий, полезных при интерпретации ключевых данных» (Wack, 1985f, p.140). В типичном случае в сценариях решений использовалось лишь несколько переменных, обычно около трех, и несколько переходов, редко более пяти или шести.

Группа планирования представила несколько сценариев, чтобы высшее руководство не фиксировалось на каком-то одном сценарии. В этих условиях идеальным числом оказалось три сценария. Первый сценарий соответствовал ментальной модели, которую действительно разделяет руководство компании. Этот сценарий был назван сценарием трех чудес, поскольку показывал, что модель зависит от трех маловероятных предпосылок, которые должны быть выполнены, чтобы сценарий сработал. Два других сценария демонстрировали разные способы понимания ситуации. Их цель состояла не в том, чтобы дать правильную версию, а в том, чтобы отобразить действующие силы. Кроме того, два альтернативных взгляда основывались на разных правдоподобных послылках. Группа планирования обнаружила, что, если два сценария различаются только по одному критерию, менеджеры принимали усредненный вариант. Этот пример показывает, как ментальные симуляции могут начать работать, если сделать их явными; руководители благосклоннее реагировали на сценарии решения, чем на прогнозы, основанные на статистике и веро-

ятностях ошибок. Они отказались от своей стратегии постепенного роста и успешно предвосхитили резкий рост цен⁸.

Исследования ментальной симуляции важны также для изучения психологии потребителей. В маркетинговом проекте одной большой компании мы изучали, как потребители представляют себе определенный товар в действии. Мы пытались узнать, почему они выбирают разные практики применения товара, и предсказать, как они могут среагировать на товар нового типа. Многие потребители не могли составить ментальную симуляцию, которая бы описывала, как на самом деле работают отдельные распространенные товары. Если они и придумывали какой-то ответ, часто это был просто отрывок из рекламного ролика. Потребители напоминали новичков, которые не смогли сконструировать симуляции польской экономики. Мы должны проявлять осторожность, когда предполагаем, будто потребители знают, как работают товары. Некоторые использовали товар неправильно, получали неудовлетворительные результаты и винили в этом купленный товар.

Ключевые пункты

- Ментальная симуляция позволяет объяснить, как изменились события при переходе от прошлого к будущему.
- Ментальная симуляция позволяет спрогнозировать, как настоящее превратится в будущее.
- Конструирование ментальной симуляции включает составление последовательности действий, в которой одно положение вещей превращается в другое.

8. Более подробную информацию о сценариях решения см. в: Schwartz, 1991.

- В силу ограничений, связанных с объемом памяти, люди обычно строят ментальные симуляции, в которых используется около трех переменных и шести переходов.
- Для построения полезной ментальной симуляции требуется значительный опыт.
- Ментальные симуляции могут приводить к проблемам, когда ситуация становится слишком сложной или же когда на нее влияют дефицит времени, шум и другие факторы.
- Ментальная симуляция может вводить в заблуждение, если человек отмахивается от фактов, которые ставят его интерпретацию под вопрос.
- Существуют методы усовершенствования ментальных симуляций, например метод хрустального шара, «предсмертные» стратегии и сценарии решения.

Пальба с «Винсеннеса»

ОДИН и тот же человек может использовать ментальную симуляцию по-разному, достигая в одной ситуации успеха, но терпя неудачу в другой. Уилл Роджерс III — бывший командир американского крейсера «Винсеннес» (Vincennes), оснащенного системой «Иджис» (AEGIS). В рамках нашего проекта, проводившегося для Управления по морским исследованиям США, я проинтервьюировал его, расспросив о нескольких инцидентах, в которых приходилось принимать решения в условиях острого дефицита времени.

ПРИМЕР 6.1

Кружащие истребители F-4

«Винсеннес» в апреле 1988 года был вынужден досрочно закончить участие в учениях, чтобы отбыть в Персидский залив, где в то время шла Ирано-иракская война. Военные действия становились все более агрессивными, и обе стороны совершали атаки на торговые суда. Американский военно-морской флот вмешался ради защиты торговых судов, нефтяных танкеров Кувейта и всех остальных морских рейсов. Иранцы закупили у Китая ракеты «Шелкопряд», способные поражать военно-морские силы США. В те времена у военно-морского флота был только один тип судов, способный нейтрализовать ракеты «Шелкопряд», а именно

крейсер с боевой информационно-управляющей системой «Иджис», разработанной для отражения многочисленных авиационных атак в океане. То есть эти крейсеры должны были действовать в открытом море, а не в таких замкнутых акваториях, как Персидский залив. Тем не менее, поскольку никакой другой корабль не мог выполнить эту работу, «Винсеннес» оказался в самой гуще Ирано-иракской войны.

Итак, «Винсеннес» получает задание эскортировать флагманский корабль «Коронадо» при дневном проходе через Ормузский пролив. Во время выполнения этого задания капитан Роджерс замечает, как из аэропорта Бендер-Аббас, что на востоке, вылетают два иранских истребителя F-4. Он ожидает, что они будут выполнять стандартное патрулирование, и предполагает, что они направятся на север или юг. Однако они обманывают его ожидания и начинают кружить над краем взлетно-посадочной полосы. Капитан замечает, что круги становятся все шире и с каждым кругом истребители F-4 подходят все ближе к «Винсеннесу» и «Коронадо». Внезапно ведущий F-4 поворачивает и переводит радар из поискового режима в режим обнаружения и захвата цели, который используется для привязки к цели при подготовке запуска ракеты. Это не дружественные действия. Согласно применявшимся на тот момент правилам ведения боя в Персидском заливе, воздушное судно, использующее радары для захвата цели, считалось совершающим враждебные действия.

У капитана Роджерса есть право ответить той же монетой, чтобы защитить свой корабль; он не верит, что истребители пойдут в атаку — они хорошо видны, слишком уязвимы, и считает, что они хотят его позлить. Кроме того, американский военно-морской флот находится в Персидском заливе с миротворческой миссией, а не для разжигания войны. Он ставит себя на место пилотов: решил бы он пойти в атаку безо всяких маневров, от-

влекающих операций и прикрытия, да еще днем против судна, у которого лучше и ракеты, и радар? Или же он просто поиграл бы с кораблем американского военно-морского флота? Именно это Роджерс и может себе представить. Поэтому вместо того чтобы сбить два самолета, «Винсеннес» применяет свою передовую электронику, чтобы забить их радар помехами.

Капитан Роджерс тщательно отслеживает радиус действия F-4 на тот случай, если они подойдут слишком близко. Он не хочет поставить свой корабль или «Коронадо» под удар. Вскоре иранским самолетам это надоедает и они улетают.

Капитан Роджерс достиг того, чего хотел: защитил свой флагман и собственный корабль, не открывая огонь по F-4. Он, опираясь на собственный опыт, смог представить, о чем думает пилот. Поскольку он не мог вообразить, что иранские пилоты могли бы на самом деле готовиться к атаке на него, он полагал, что держит ситуацию в своих руках, а потому не дал себя спровоцировать. Иногда для подобных инцидентов мы составляем диаграммы. Рисунок 6.1 представляет пример такой диаграммы. Инцидент начинается слева сверху и движется направо. Новая информация отображается наверху. Столбцы показывают, что капитан Роджерс думал о ситуации.

Капитан Роджерс стал участником еще одного инцидента: атаки на иранский авиалайнер. Он применял ту же самую стратегию, пытаясь представить, о чем думал пилот и каковы его намерения. И опять же он смог исключить одно объяснение как неправдоподобное. Основываясь на своей ментальной симуляции, он поставил диагноз, согласно которому след на экране не был следом коммерческого авиалайнера. Но на этот раз он ошибся.



РИС. 6.1. Надоедливые F-4: как воспринималась ситуация по мере ее развития

Хронология выстрелов с «Винсеннеса»

Утром 3 июля 1988 года американский крейсер «Винсеннес» выпустил две ракеты по самолету Airbus 300, рейс 655 компании Iran Air, который вылетел из аэропорта Бендер-Аббас. (Подробная карта представлена на рис. 6.2.) Время отправления — 10 часов 17 минут местного времени. Ракеты были запущены в 10 часов 24 минуты. Весь полет занял семь минут восемь секунд. С того момента, как воздушный след был признан тактически важным, и до запуска ракет прошло примерно три минуты девять секунд. Вскоре после этого «Винсеннес» и весь мир узнали, что радиолокационный след принадлежал коммерческому авиалайнеру, совершавшему регулярный рейс из Бендер-Аббаса в Дубай в Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ).

Этот инцидент часто приводится в качестве примера ошибочного решения, принятого в сложных условиях. В момент решения ощущались дефицит времени, страх и неопределенность. Многие утверждали, что в принятии решений командой «Винсеннеса» имелись пробелы и искажения, которые очень дорого обошлись.

Предшествующие события

Враждебность в отношениях между иранской армией и ВМФ США постоянно усиливалась. Помимо случая истребителей FA, намотывавших круги 18 апреля 1988 года, в той же самой области Персидского залива произошло столкновение, в котором участвовал другой корабль американского флота — «Вейнрайт» (Wainwright). На этот раз ракеты были выпущены по иранскому F-4, и последний был поврежден. В середине июня 1988 года иранцы перевели истребители F-14 в аэропорт Бендер-Аббаса, который использовался как для военных,

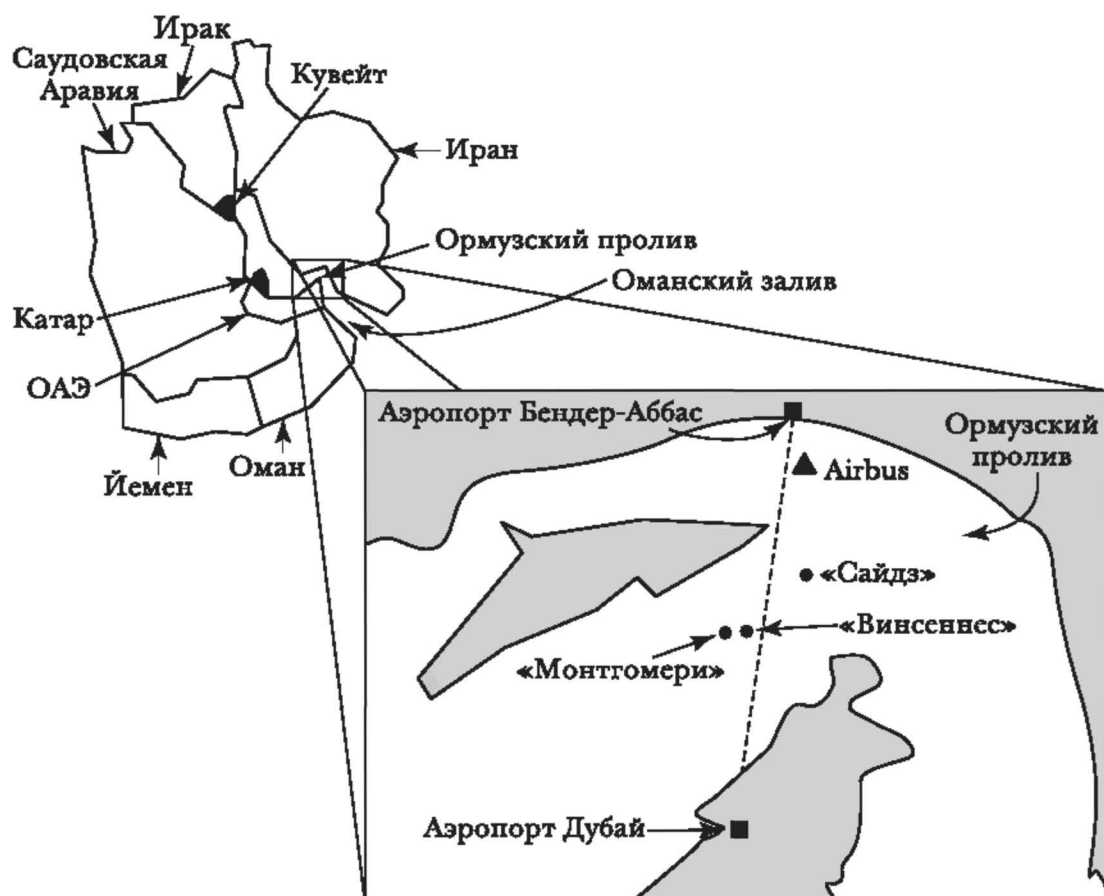


рис. 6.2. Подробная карта инцидента «Винсеннеса»

так и для коммерческих целей. В одном из инцидентов иранский F-14, летевший навстречу американскому крейсеру, получил предупреждение и сошел с курса, когда крейсер захватил его прицельной РЛС. В другом инциденте коммерческий авиалайнер вылетел из аэропорта Бендер-Аббаса вместе с истребителем F-4, который летел прямо под ним, чтобы спрятаться от радара. Американские военно-морские силы изменили свои правила боя после того, как американский фрегат «Старк» был подбит иранским истребителем. Новые правила давали капитанам больше свободы в самообороне, даже если атакующий не стрелял первым.

Другой проблемой стало использование системы опознавания «Свой-чужой» (Identification Friend or Foe, IFF) для идентификации воздушного судна. Коммерческие и военные самолеты оснащены электронными устройствами, передающими их

характеристики. Если другой специальный аппарат подает сигнал, электронное устройство отвечает. В США, если ответ подается в режиме Mode IV, это означает, что самолет является военным и дружественным, причем устройство сконфигурировано с кодовым словом, действующим в течение суток. Коммерческие самолеты настраиваются так, чтобы отвечать на запрос сигналом Mode III. Военные самолеты из других стран посылают в ответ сигнал Mode II. Однако в прошлом было замечено, что иранские военные самолеты отвечают сигналами Mode III, выдавая себя за коммерческие воздушные суда.

Незадолго до рассматриваемого инцидента американцы провели некоторые военные операции против иранцев, определенных успехов добились и иракцы, а разведывательная информация указывала на то, что иранцы собираются провести кое-какие провокации 4 июля, возможно что-то вроде атак камикадзе на военные суда. Иранский корпус стражей революции начал нападения на коммерческие суда еще вечером 2 июля 1988 года, готовясь тем самым к более масштабным акциям. То есть сцена была уже приготовлена.

3 июля 1988 года американский корабль «Элмер Монтгомери» был окружен и атакован тринадцатью катерами. В 10 часов утра «Винсеннес» находился в тридцати пяти-сорока милях от «Монтгомери». Он поспешил на помощь и выслал вертолет, чтобы ознакомиться с ситуацией. Вертолет был обстрелян, а когда «Винсеннес» достиг места назначения, он тоже был атакован катерами. Последние разбились на две группы, и начался надводный бой.

Может показаться странным, что «Винсеннес», большой крейсер ВМФ США, мог почувствовать себя в опасности, когда его атаковали небольшие катера, однако специализацией этого судна была противовоздушная оборона. Он не был создан для того, чтобы отражать множество мелких и быстрых це-

лей в надводном бою; огонь с катеров мог нанести ущерб надпалубным сооружениям «Винсеннеса» и самим морякам. У «Винсеннеса» было только два орудия, которые могли применяться для обстрела катеров. Одно из них заело, так что корабль был вынужден быстро маневрировать, чтобы ввести в бой другое орудие. Такова была ситуация на поверхности воды к моменту вылета аэробуса.

ПРИМЕР 6.2

Полет аэробуса

Иранский Airbus вылетел в 10 часов 17 минут по местному времени, на двадцать семь минут позже времени, назначенного по расписанию. Траектория полета проходила непосредственно над «Винсеннесом». Рейс 655 на протяжении всего полета набирал высоту и достиг 12 000 футов, собирался достичь 14 000 футов, но в этот момент был сбит. Далее приводится хронология событий в это утро.

10 часов 17 минут. Компьютерная система на борту «Винсеннеса» классифицировала след как «неопознанный, предположительно вражеский», поскольку самолет вылетел из иранского аэропорта смешанного назначения. «Винсеннес» присвоил ему номер слежения 4474. (Каждый объект в компьютере — самолет, корабль или подводная лодка — получает номер слежения, который является его уникальным именем. Благодаря такому номеру члены команды при обсуждении соответствующего объекта знают, что говорят об одном и том же объекте.)

10 часов 18 минут. Второй корабль в той же зоне, американский «Сайдз», обнаружил след рейса 655 и присвоил ему другой номер слежения — 4131. Компьютерная сеть решила, что номера 4474 и 4131 принадлежат одному и тому же самолету. Компьютер присвоил ему номер 4131, то есть номер, выбранный «Сайдзом», а не номер слежения, который использовал «Винсеннес». Не вполне ясно, было ли это изменение в номере слежения объявлено по вну-

тренней коммуникационной сети «Винсеннеса». В то же самое время один из членов экипажа «Винсеннеса» проверял расписания коммерческих авиарейсов и заметил, что рейс 655 должен был отправиться в 9 часов 50 минут. На 10 часов 17 минут вылетов из аэропорта Бендер-Аббаса назначено не было. Также в эту минуту «Винсеннес» заметил в воздухе иранский самолет Р-3 (Р-3 выполняют наблюдательные функции и могут использоваться для наведения других самолетов, выполняющих боевые задания). Аэробус на этот момент находился в сорока четырех морских милях от «Винсеннеса».

10 часов 19 минут. «Винсеннес» передал первое предупреждение неизвестному самолету, требуя, чтобы тот не приближался к местонахождению крейсера. В следующие минуты он передал еще несколько предупреждений как на коммерческих, так и на военных радиочастотах. Ни на одно из этих предупреждений самолет ни разу не ответил. Капитану Роджерсу это показалось необычным. В прошлом ему дважды доводилось предупреждать коммерческие самолеты и каждый раз он получал ответ. Он предполагал, что пилоты коммерческих авиарейсов постоянно следят за международными экстренными частотами, как и положено. «Винсеннес» мог бы попробовать вызвать авиадиспетчерскую службу, однако на борту не было дополнительного радио, чтобы можно было поддерживать контакт одновременно с авиадиспетчерской службой и целью, представляющей на данный момент интерес.

10 часов 20 минут. На этот момент члены команды на боевом информационном посту «Винсеннеса» доложили, что с IFF самолета получен сигнал Mode II, что указывало на то, что это иранский военный самолет, скорее всего F-14. Сегодня нам известно, что это опознание оказалось ошибочным. На протяжении всего инцидента команда на боевом информационном посту продолжала считать, что имеет дело с иранским F-14. Компьютерная система «Иджис» не работает с данными ответов IFF, поэтому в ней не сохранилось этой ошибочной ин-

формации. Обозначение было выведено через большие дисплеи. Также идентификация была передана по внутренней голосовой сети корабля. Решение о воздушном ударе начинают принимать, собственно, в этот момент, поскольку команда посчитала, что «Винсеннес» противостоит истребителю F-14, который летит прямо на него и игнорирует радиопредупреждения. Не все согласились с этим мнением. Один член команды сказал капитану Роджерсу, что, по его мнению, след принадлежит коммерческому авиалайнеру.

Офицер по управлению боевыми действиями, занимающийся противовоздушной обороной, потребовал защитить «Винсеннес», выпустив ракеты по мишени, когда она окажется на расстоянии двадцати морских миль. Капитан Роджерс отклонил этот запрос. Самолет не использовал никаких систем, которые обычно связаны с агрессивными действиями, таких как поисковый радар или прицельная РЛС. Миссия Роджерса состояла в том, чтобы заниматься урегулированием конфликтов, а не раздувать их. Он, прежде чем стрелять, хотел получить больше информации, даже если это создавало дополнительный риск. Роджерс доверял системе «Иджис». Кроме того, он не верил, что пилот истребителя будет отчаянно атаковать «Винсеннес» — такой передовой в техническом отношении корабль. «Винсеннес» включил свою прицельную РЛС, чтобы открыть в случае необходимости огонь по самолету, а также чтобы послать сигнал пилоту, что «Винсеннес» его видит. Самолет по-прежнему не отвечал на радиопредупреждения. Кроме того, он отклонился от центральной линии коммерческого воздушного коридора. Ширина коридора составляла 10 миль, и след не выходил из этого промежутка, однако коммерческий самолет, как правило, летит строго по центру — по словам капитана Роджерса, как жук по проволоке. К тому моменту, когда самолет был сбит ракетами, он находился в 3,35 морской мили в сторону от центра, ближе к «Винсеннесу».

10 часов 22 минуты. Капитан Роджерс спросил, что делает 4474? Несколько членов команды на борту «Винсеннеса» доложили, что самолет снижается, что является опасным знаком, поскольку коммерческий авиалайнер обычно все еще набирал бы высоту. По словам членов экипажа, след приобрел классический профиль атаки — ускорение, снижение высоты и приближение. Однако некоторые члены команды считали, что след продолжает набирать высоту. Так или иначе «Винсеннес» теперь оказался в зоне досягаемости ракет «воздух-земля», которые могли находиться на самолете.

10 часов 24 минуты. Капитан Роджерс больше не мог ждать. Его оружейные системы утратили бы эффективность, если бы он дал самолету еще больше приблизиться. Он ждал до последнего момента. Теперь он приказывает запустить ракеты. Аэробус был сбит на высоте 13500 футов, в восьми морских милях от корабля.

Насколько я могу судить, решение открыть огонь было вполне очевидным и основывалось на ментальной симуляции. Все имеющиеся сигналы согласовывались с предположением о враждебном самолете:

- отчет IFF, показывающий, что это F-14;
- отсутствие ответа на радиопредупреждения;
- время вылета соответствовало атаке катеров;
- финальное снижение к «Винсеннесу».

Все в этой истории вполне сходится. Кое-какие нестыковки, конечно, были, как показано в табл. 6.1, однако они незначительны и легко объяснимы. Во-первых, самолет не использовал радар или другие электронные средства наведения на цель, однако это можно было объяснить наличием в той же зоне иранского самолета Р-3, способного переда-

ТАБЛИЦА 6.1

Выстрелы с «Винсеннеса»: нестыковки в истории

Нестыковки атакующего F-14 в истории	Нестыковки коммерческого авиалайнера в истории
Не дает радарного излучения	Двигается над территорией надводного боя
Подает сигнал IFF Mode III	Не находится в центре воздушного коридора
Игнорирует радиовыводы с «Винсеннеса» на экстренной частоте	Вылет не по расписанию
	Игнорирует экстренные радиовыводы «Винсеннеса» на международной частоте
	Подает сигнал IFF Mode II*
	Снижается по направлению к «Винсеннесу»*

* Позже подтверждена некорректность данного пункта.

вать данные для наведения на цель. Также пилот мог попытаться произвести визуальную идентификацию, то есть подойти поближе и использовать прицельную РЛС. Во-вторых, самолет по IFF передавал сигнал Mode III, словно это был коммерческий авиалайнер, однако иранские истребители и раньше проделывали такой трюк. В-третьих, самолет игнорировал радиопредупреждения, как будто ему было все равно.

И наоборот, в истории о коммерческом авиалайнере слишком много пробелов. Почему диспетчерская направила самолет прямо в гущу надводной битвы? Почему пилот не летел по центру воздушного коридора? Почему вылет не соответствовал коммерческому расписанию? Почему экипаж проигнорировал радиопредупреждения, отправленные на международной экстренной частоте? Почему, наконец, он посылал сигнал IFF Mode II? Самое же

странное — почему самолет снижался (о чем доложило большинство членов экипажа)? Сложно сочинить историю, в которой все расхождения объяснялись бы тем или иным образом. Следовательно, можно было без труда отвергнуть идею, будто след принадлежит коммерческому авиалайнеру.

Легко винить капитана Роджерса в неверном решении, поскольку теперь, когда мы смотрим в прошлое, ясно, что он ошибся. Однако вопрос не только в ретроспективном взгляде. Капитан американского корабля «Сайдз», видевший ту же самую картину, пришел к выводу, что это коммерческий авиалайнер. Конечно, «Сайдзу» не угрожал потенциальный F-14, который бы снижался к нему, и он не находился под обстрелом со стороны катеров. И все же «Сайдз» правильно оценил ситуацию, даже в условиях дефицита времени. В чем же причина?

«Винсеннес» работал с двумя неточными данными: рейс 655 никогда не подавал сигнала IFF Mode II и никогда не снижался. «Сайдз» правильно проинтерпретировал два этих факта. Как только экипаж «Винсеннеса» убедился, что след принадлежит F-14, эта посылка повлияла на все их мысли и вопросы, которые они задавали. Из двух ошибок наиболее важной была первая. Если бы «Винсеннес» никогда не получал никаких сигналов IFF Mode II, команда с большей вероятностью посчитала бы, что имеет дело с коммерческим авиалайнером.

Первую ошибку объяснить легко. Один из членов команды на боевом информационном посту «Винсеннеса» отвечал за идентификацию следов. Он использовал индикатор дистанционного управления, чтобы сделать запрос к ответчику самолета, который работал с системой IFF. Он успешно захватил рейс 655, когда тот отправлялся из аэропорта, и вел его почти девяносто секунд. Система работала так, что селектор дальности оставался зафиксированным на конце взлетной полосы в аэропорту

Бендер-Аббаса, даже когда рейс 655 приближался к «Винсеннесу». В это время самолеты, остававшиеся на земле, могли запрашиваться системой IFF. Если бы какой-то военный самолет случайно оказался в области, покрываемой селектором дальности, он ответил бы сигналом Mode II. По совпадению один военный иранский самолет отправлялся с Бендер-Аббаса в тот самый момент, когда «Винсеннес» получил ответ Mode II. Военный самолет дал ответ Mode II. Поэтому в этом случае ошибки в решении не было, это была простая человеческая ошибка, в результате которой аэробус был соотнесен с сигналом Mode II, закрепленным за военными самолетами.

Вторая ошибка более спорная: почему было решено, что аэробус снижается? На самом деле весь полет он поднимался, пока не был сбит ракетами. Компьютерная система сообщала о постоянном подъеме, и точно так же американский корабль «Сайдз» тоже наблюдал непрерывный подъем. В докладе Фогарти, официальном аналитическом докладе американского ВМФ по данному инциденту, был сделан вывод, что «стресс, фиксация на задаче, неосознанное искажение данных могли сыграть значительную роль в этом инциденте. [Члены команды] убедились в том, что радарный след 4131 принадлежит иранскому F-14, получив... донесение о Mode II. После донесения о сигнале Mode II [член команды], видимо, бессознательно исказил поток данных, стараясь найти факты, подтверждающие заранее составленный сценарий („Выполнение сценария“»).

Это объяснение, видимо, сходится с идеей, согласно которой ментальная симуляция может завести вас по «садовой дорожке» к тому месту, где вам придется отмахиваться от неудобных данных, придумывая для них произвольные объяснения. Тем не менее опытные члены команды не должны искажать недвусмысленные данные. Согласно

докладу Фогарти, члены команды не пытались отмахнуться от данных, как в объяснении *de minimis*. Скорее, они просто искажали цифры. Этот вывод не кажется убедительным.

Вывод доклада Фогарти подтвердили члены комиссии из пяти ведущих исследователей решений, которых пригласили оценить данные и представить доклад специальному подкомитету в Конгрессе США. Два члена комиссии связали ошибку именно с порочным процессом принятия решения. Один указал, что ошибка была очевидным примером «предубеждения ожидания», когда человек видит именно то, что он ожидает увидеть, даже если это расходится с реальным стимулом. Он сослался на исследование Брунера и Постмана (Bruner, Postman, 1949), в котором участникам эксперимента вспышками демонстрировали игральные карты и просили определить их. Когда такие карты, как бубновый валет, были напечатаны черной краской, участники эксперимента все равно определяли их как бубновый валет, не замечая отклонения. Исследователь пришел к выводу, что ошибочное определение высоты соответствовало этим данным; нельзя надеяться на то, что люди точно опознают объект, поскольку им мешают их же ожидания.

Я говорил с исследователем решений, который пояснил, что вся история с «Винсеннесом» показала, что на боевом информационном посту у членов экипажа было немало предубеждений, повлиявших на решения. Но я понимаю этот инцидент иначе. Моя интерпретация доклада Фогарти позволяет представить команду, которая делает следующее: вступает в неожиданный бой; пытается выяснить, приближается ли к ней истребитель F-14, готовый нанести сокрушительный удар; ждет до самого последнего момента, боясь совершить ошибку; надеется, что пилот прислушается к радиопредупреждениям и согласится рискнуть жизнью, чтобы выиграть еще немного времени.

Чтобы внимательнее рассмотреть это предположительное предубеждение ожидания, представьте, что бы случилось, если бы «Винсеннес» не открыл огонь и на самом деле был атакован истребителем F-14. В докладе Фогарти сказано, что во время войны в Персидском заливе в период со 2 июня по 2 июля 1988 года американские силы на Ближнем Востоке отправили 150 предупреждений различным воздушным судам. Было выяснено, что 83% этих предупреждений было отправлено иранским военным самолетам и только 1,3% — воздушным судам, оказавшимся коммерческими. Следовательно, мы можем сделать вывод, что, если в Персидском заливе отправляется предупреждение, высока вероятность, что самолет принадлежит иранским вооруженным силам. Таким образом, рассуждая в рамках нашего сценария, если бы «Винсеннес» не открыл огонь и был атакован F-14, специалисты по решениям все равно заявили бы, что это крайне дорогостоящее предубеждение, но на этот раз последнее состояло бы в том, что команда проигнорировала статистику и ожидания. То есть вы будете виноваты в любом случае. Если вы действуете на основе ожиданий и ошибаетесь, вы виновны в предубеждении ожидания. Если же вы игнорируете ожидания и ошибаетесь, вы виновны в игнорировании статистики и ожиданий. Получается, что подход, исследующий предубеждения в процессе принятия решения, объясняет слишком многое (Klein, 1989). Если отсылка к предубеждению в решении может постфактум объяснить что угодно, тогда это не может считаться убедительным объяснением.

Чтобы отвергнуть объяснение через выполнение сценария или предубеждение ожидания, нам нужно придумать объяснение получше. В докладе Фогарти было указано на одного очевидного виновника инцидента: информацию на компьютерных экранах, с которыми работала команда,

было не так-то просто читать. Большой дисплей показывал общую картину, однако высота на нем не отображалась. Она выводилась на небольшом буквенно-числовом экране, который стоял рядом с основным дисплеем. Высота следа отображалась четырехзначной цифрой, то есть 13 000 футов отображались как 1300. Эту цифру окружали строки других цифр, показывающих направление, скорость, местонахождение и т.д. Читать с этого маленького экрана было сложно, особенно если член команды должен был отвести взгляд от большого экрана, чтобы найти нужные данные на малом. Еще более важная проблема, выделенная в докладе Фогарти, состояла в том, что не отображалась динамика. Члены команды не могли быстро выяснить, снижается самолет или, напротив, набирает высоту. Чтобы выяснить это, им нужно было изучить изменения в четырехзначных данных, выводимых на экране. Я спросил капитана Роджерса, сколько времени могло понадобиться на вычисление высоты. Он ответил, что примерно пять-десять секунд. Это может показаться не таким уж большим промежутком временем, но стоит учесть, что речь идет о морях, находящихся в шумной комнате, в наушниках, через которые проходит второй поток сообщений, тогда как третий поток сообщений передается через громкоговорители в помещении, а четвертый, возможно, через кого-то еще, то есть исходные цифры было сложно запомнить, а потому и отследить динамику. На основное решение ушло всего 189 секунд, поэтому 10 секунд — это, вполне возможно, значительный промежуток времени. В докладе Фогарти рекомендовалось выводить динамические данные по высоте на большой дисплей, что представляется вполне разумной идеей. Возможно, команда «Винсеннеса» просто запуталась в потоке цифр. Однако это еще не объясняет, почему так много членов команды настаивали на том, что самолет снижается.

Ответ, возможно, в том, что был и второй самолет, о котором никто не знал и который как раз и вызвал всю эту путаницу. Я слышал о втором самолете от капитана Роджерса, который сказал мне, что в самом начале инцидента произошло нечто странное. Вспомним, что «Винсеннес» присвоил рейсу 655 номер слежения 4474, тогда как «Сайдз» определил в то же самое время тот же самолет, но использовал номер 4131. Компьютерная система выяснила, что номера 4474 и 4131 относятся к одному и тому же самолету, а потому ей понадобилось назначить единственный номер слежения. Компьютер выбрал номер, назначенный рейсу 655 «Сайдзом», то есть номер слежения 4131. Поскольку номера слежения могут заканчиваться, компьютерная система отправила номер 4474 в резерв, чтобы потом снова его использовать, что она и сделала спустя несколько минут, назначив его самолету американского ВМФ А-6, который находился на расстоянии нескольких сотен миль. По чистому совпадению в тот же самый период времени, с 10 часов 20 минут до 10 часов 24 минуты, А-6 совершал полет по нисходящей траектории с некоторым ускорением. По крайней мере так думал Роджерс, однако не хотел придавать слишком большое значение этому факту.

Если судить по докладу Фогарти, ситуация на «Винсеннесе» во время инцидента представляла собой полную неразбериху, поскольку у каждого было свое мнение о том, что именно делает захваченный след.

Робертс и Доттервей (Roberts, Dotterway, 1995) проанализировали данные и пришли к выводу, что на «Винсеннесе» было только два комплекса мнений. Часть команды сообщила, что самолет постоянно набирает высоту. Их донесения соответствовали картине движения аэробуса. Другая группа доложила, что самолет постоянно снижается, что соответствовало картине полета А-6. Другими словами,

из-за системного сбоя команда «Винсеннеса» видела, возможно, два разных самолета. Тот факт, что номер слежения изменился, не был четко объявлен команде в тот момент, когда это, собственно, произошло. Если корабль испытывает сильную качку, что как раз происходило с «Винсеннесом», безопаснее набирать номер слежения с ручной клавиатуры. Видимо, многие члены команды делали именно это, но они вводили неверный номер. Когда капитан Роджерс спросил, что делает 4474, они стали выяснять. Он снижался. Так что нам не нужно обращаться к объяснениям через выполнение сценария или предубеждение ожидания. Члены команды использовали четырехзначный номер слежения, который оказался неправильным.

Почему аэробус не отвечал на радиопредупреждения? Возможно, что на таком коротком рейсе пилоты были на постоянной связи с авиадиспетчером аэропорта Бендер-Аббаса, из которого они только что вылетели, и в то же время с авиадиспетчером Дубая, пункта назначения. Из-за этого у них не было свободных ушей, чтобы прослушивать международную экстренную частоту.

История с выстрелами с «Винсеннеса» схожа в какой-то мере с примером 5.2 — ливийским авиалайнером, другим коммерческим самолетом, который был сбит, поскольку поведение пилота показалось необъяснимым людям, которые наблюдали за полетом. Оба примера, вероятно, следуют одной и той же схеме, а именно применению ментальной симуляции для оценки и исключения возможных объяснений.

Ментальная симуляция и принятие решений

МЕНТАЛЬНАЯ симуляция выполняет несколько разных функций в нестандартном принятии решений. Она помогает нам объяснять полученные сигналы и информацию, чтобы мы могли понять, как интерпретировать ситуацию и диагностировать проблему. Она помогает нам вырабатывать ожидания, позволяя предвидеть события и их возможный порядок, а также прокручивать план действий в голове, чтобы к этим событиям можно было подготовиться. Также она позволяет оценивать план действий, обнаруживая в нем различные пробелы, и мы, соответственно, можем решить, что с этим планом делать — принять его, изменить или же поискать другой.

Ментальная симуляция и модель RPD

Ментальная симуляция задействована по крайней мере в трех пунктах модели RPD: в диагностике, которая задает понимание ситуации; в выработке ожиданий, которые помогают проверить понимание ситуации; в оценке плана действий.

Понимание ситуации

Основной аспект принятия решений на основе распознавания состоит в том, что опытные люди могут оценить ситуацию и увидеть в ней нечто знако-

мое или типичное. Обычно оценка проходит настолько быстро и автоматически, что мы ее даже не замечаем. Но в других случаях нам приходится разбираться в различных сигналах. Ментальная симуляция — один из способов разобраться в событиях и сформировать объяснение. Когда мы применяем ментальную симуляцию, чтобы вывести вероятное объяснение, мы ощущаем, что поставили ситуации диагноз точно так же, как врач способен диагностировать заболевание или автомеханик может определить, в чем проблема с двигателем. Диагноз — это ментальная симуляция, которая увязывает различные события в историю, показывающую, как данные причины привели к данным следствиям.

В примере 6.1 капитан Роджерс решил, что истребители F-4, которые подбирались все ближе к его судну, скорее всего, не будут его атаковать. Он принимал решение, то есть диагностировал их намерение. Он объяснял их действия, опираясь на собственное понимание их намерения, и его объяснение определяло его действия. В примере 6.2 капитан Роджерс решил, что пилот приближающегося самолета (с номером слежения 4131/4474), скорее всего, намеревается его атаковать, и в этом случае он тоже принимал решение. Роджерс диагностировал намерение пилота, но на этот раз он работал с неверными данными.

Понимание ситуации может формироваться быстро благодаря интуитивному сопоставлению черт или же, наоборот, целенаправленно посредством ментальной симуляции. Порой какая-то ситуация напоминает нам о некоем предшествующем событии, и мы пытаемся использовать эту аналогию, чтобы разобраться в происходящем. Временами возникают конкурирующие объяснения, и нам, возможно, приходится их сравнивать. Обычно мы изучаем каждое объяснение, пытаюсь найти элементы, которые не кажутся правдоподобными, чтобы отвергнуть наименее вероятные и оставить лучшие.

Нэнси Пеннингтон и Рейд Хэсти (Pennington, Hastie, 1993) изучали, как люди осмысливают факты, когда исполняют функции присяжных и им надо принять решение, виновен ли обвиняемый. Во время судебного разбирательства прокуроры и адвокаты могут представить множество доказательств. По мнению Пеннингтон и Хэсти, людям, принимающим решения, часто сложно каталогизировать все сведения и разобраться со всеми их следствиями. Вместо этого они выстраивают истории или ментальные симуляции, пытаясь уложить доказательства в некий убедительный рассказ о случившемся, который приводил бы к преступлению. Здесь в игру вступают критерии оценки ментальных симуляций, описанные в пятой главе: согласованность, убедительность и т. д. Вместо того чтобы пассивно выслушивать юристов, присяжные активно составляют собственные истории, то есть свои объяснения. Затем они сравнивают свои истории с теми, которые были предложены юристами, и отбирают те, которые больше соответствуют их собственному повествованию. Пеннингтон и Хэсти называют это моделью историй, поскольку стратегия рассуждения сводится к построению и оценке различных историй, объясняющих, почему люди сделали то, что они действительно сделали.

Такая модель историй описывает, как мы принимаем диагностические решения. Как только мы диагностировали ситуацию, мы можем представить аспекты понимания ситуации, показанные на рис. 7.1:

- у нас есть основание для того, чтобы ожидать строго определенных вещи;
- мы уделяем внимание сигналам, релевантным этому диагнозу;
- мы в определенной мере понимаем, к каким целям разумно стремиться;
- мы знаем, действия какого типа скорее всего приведут к успеху.

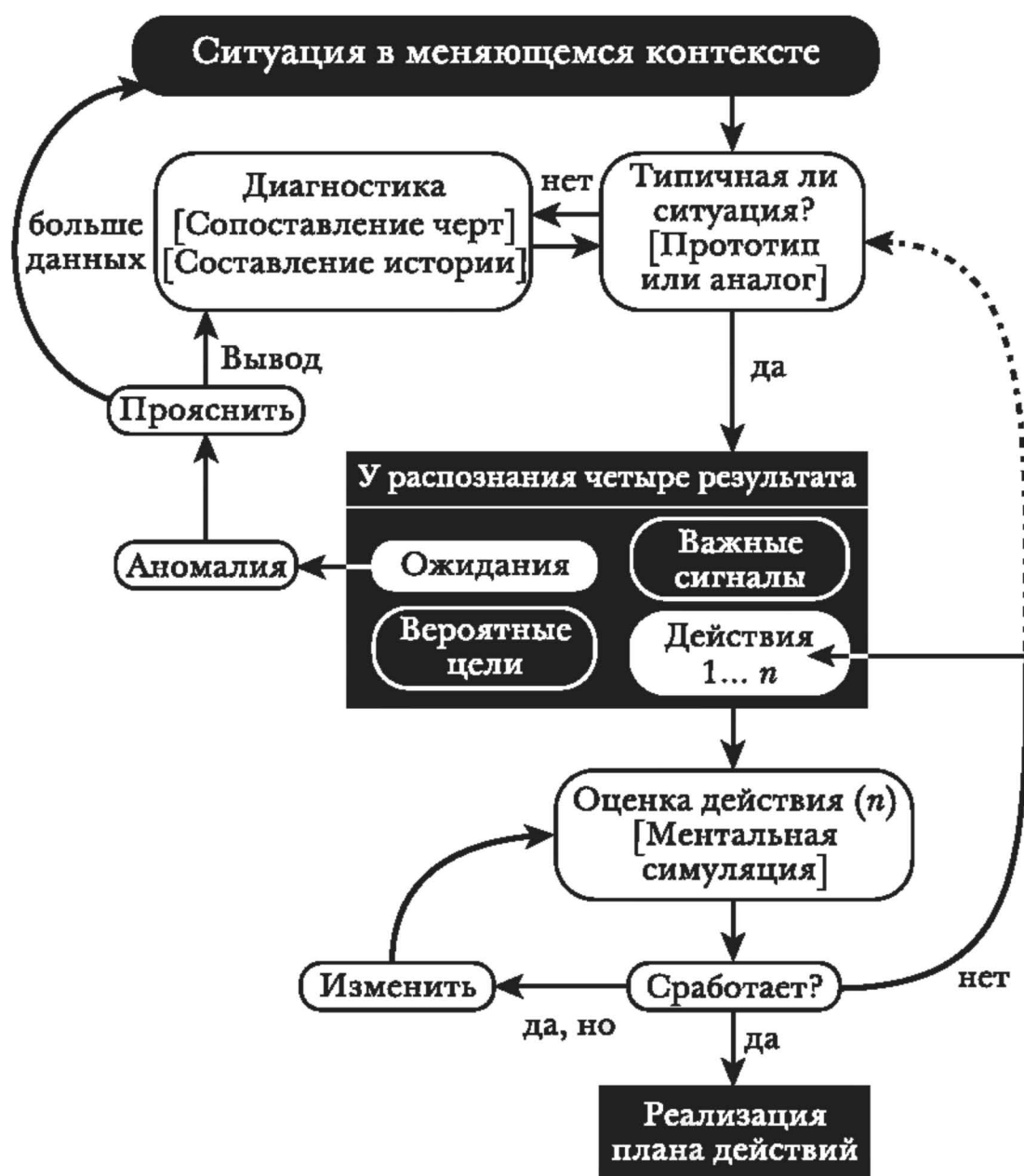


РИС. 7.1. Интегрированная версия модели решений на основе распознавания

Элстейн, Шульман и Спрафка (Elstein, Shulman and Sprafka, 1978) изучали, как врачи ставят диагноз. Врачей учат подавлять любые объяснения, пока они не исследовали все симптомы, чтобы ничего не упустить. Однако Элстейн с коллегами обнаружил, что врачи в самого начала выдвигают гипотезы и объяснения, используя их в качестве ориентира для обследования. Идеал, который нам порой предлагается, — идеал почти что механического диагноста, который тщательно записывает все новые данные, но воздерживается от суждения, не со-

ответствует реальной практике. Если попросить людей, принимающих решения, не давать при сборе данных волю воображению, это может привести к снижению их эффективности, поскольку благодаря историям у данных появляется смысл, а если не включать данные в определенные истории, людям, принимающим решения, сложнее отслеживать весь поток информации или же развивать догадки, основанные на придуманных ими историях.

Ожидания

Диагностируя ситуацию, люди строят ментальные симуляции, описывающие, как развивались события и как они будут развиваться. Чем более опытными являются люди, принимающие решения, тем более четкими являются их ожидания.

Проверяя, выполняются ли ожидания, человек, принимающий решение, может оценить адекватность ментальной симуляции. Чем больше расхождений и усилий требуется, чтобы как-то объяснить факты, противоречащие ожиданиям, тем менее уверенным в ментальной симуляции и диагнозе будет чувствовать себя тот, кто принимает решение.

Планы действий

Человек, который оценил ситуацию, осознает типичные способы реакции на нее. В варианте 1 модели RPD человек просто выбирает первое действие, которое пришло ему в голову, не обдумывая мелкие детали. Однако такая простая модель не описывает важных решений. Немногие из нас настолько импульсивны, чтобы сразу бросаться делать самое первое, что пришло в голову.

Пример 5.1 со спасением из автомобиля показал, как использовать ментальную симуляцию для оценки нового плана действий, что является вариантом 3 модели RPD. Спасение с перехода (пример 3.2)

показало, как командир может оценивать различные планы по одному, никогда не сравнивая их друг с другом. Все это случаи единичной оценки: берет-ся один вариант действий и рассматривается, сра-ботает ли он и как его изменить, чтобы он сработал. Наше исследование руководителей тушения пожа-ра показало, что, когда им нужно было оценивать план действий, они использовали стратегию мен-тальной симуляции.

Адриан де Гроот (de Groot, 1946) пришел к тем же результатам в своем исследовании гроссмейстеров. Мы считаем, что они рациональны и отлича-ются склонностью к анализу. Но когда де Гроот про-сил их проговаривать свои мысли при поиске наи-лучшего хода в шахматной задаче, они при оценке перспективных стратегий опирались на менталь-ные симуляции. В опубликованных материалах де Гроота только в пяти партиях из сорока, в каж-дой из которых было множество ходов, требующих анализа, гроссмейстеры сравнивали сильные и сла-бые стороны разных вариантов. В остальных слу-чаях они просто отбрасывали определенные ходы или рассматривали следствия.

Конечно, бывают случаи, когда надо использо-вать сравнительную, а не единичную оценку вари-антов. Орасану и Фишер (Orasanu and Fischer, 1997) предложили один простой пример: пилоты ком-мерческих самолетов, которые вынуждены откло-ниться от курса из-за непогоды или же неисправ-ности, пытаются выбрать аэропорт. Это решение не принимается на основе стратегии RPD, хотя мен-тальная симуляция и здесь может сыграть опреде-ленную роль. Модель RPD описывает, как люди при-нимают решения, не сравнивая различные вариан-ты, однако эта модель описывает не единственную стратегию, используемую людьми в натуралистиче-ских условиях. Даже когда ощутим дефицит време-ни, бывают случаи, когда нужно сравнить разные ва-рианты. Если вы переехали в другой город и агент

по недвижимости показал вам несколько разных домов на продажу, вы постараетесь выбрать лучший, сравнив несколько вариантов. Некоторые исследователи решений изучали, как люди на самом деле сравнивают разные варианты, когда сама задача требует сравнения.

Следующий пример демонстрирует успешное применение метода рационального выбора¹.

ПРИМЕР 7.1

Пули в Денвере

Глава отделения полиции в Денвере рекомендует поменять пули для ручного огнестрельного оружия, используемого офицерами полиции, в частности перейти на разрывные пули, которые будут лучше обездвигивать преступников. Некоторые группы граждан недовольны выбором, поскольку, по их мнению, разрывные пули повысят серьезность травм до неприемлемого уровня. Они выступают против принятого решения. Возникает политический конфликт, и город обращается за помощью к Кену Хаммонду, ведущему исследователю суждений и решений в Университете Колорадо.

Хаммонд и его исследовательская команда принимают вызов и используют методы формального анализа для разрешения спора. Они начинают с того, что определяют социальную ценность компромиссов, составляющими которых, с точки зрения мэра и членов городского совета, являются эффективность в плане обездвигивания преступников, серьезность травм и угроза невинным свидетелям, определяемые боеприпасами для ручного огнестрельного оружия. Затем они собирают комиссию из эксперта по огнестрельному оружию, эксперта по баллистике и трех экспертов по ранениям, чтобы вынести научное суждение относительно эффективности в плане обездвигивания преступников, серьезности

1. Я благодарен Лену Эйдельману за пример 7.1. Дополнительные подробности см. в: Hammond, Adelman, 1976.

травм и угрозы невинным свидетелям по восьмидесяти разным видам боеприпасов, испытанным в Национальном бюро эталонов в Вашингтоне. Суждения экспертов основываются исключительно на технических характеристиках пуль, в частности на воздействии пуль на баллистический желатин — материал, служащий для имитации тканей человеческого тела. Экспертам неизвестны ценностные суждения политиков. В итоге Хаммонд и его группа аналитически объединяют суждения о социальной ценности и научные суждения, используя модель, в которой приписываются равные веса эффективности в обездвигивании преступников, серьезности травм и угрозе невинным свидетелям.

Модель позволяет рассмотреть третий тип пуль. В сравнении с пулями, которые денверская полиция использовала в то время, этот вид повышает эффективность в обездвигивании преступников, но не увеличивает серьезность травм. В сравнении же с разрывными пулями, рекомендованными отделением полиции Денвера, эта пуля показывает тот же уровень эффективности, но без увеличения серьезности травм. В сравнении одновременно с используемыми в настоящее время и рекомендованными пулями пули, предложенные в анализе, менее опасны для невинных свидетелей.

Мэр, городской совет Денвера, отделение полиции Денвера и гражданские группы соглашаются на пули, выявленные в анализе. Хотя это тоже разрывные пули, другие ее технические характеристики, включая меньший вес в сравнении с пулями, рекомендованными отделением полиции, означают такие показатели эффективности в обездвигивании преступника, серьезности травм и угрозе невинным свидетелям, которые более приемлемы для общества. Тем самым спор находит решение.

Модель рационального выбора называют компенсаторной стратегией, поскольку слабость по одному критерию оценки может быть сглажена други-

ми, более сильными в каком-то другом отношении сторонами. Исследователи (Svenson, 1979) выявили также ряд некомпенсаторных стратегий, использовать которые проще. Исследования показали, что люди, принимающие решение в естественных условиях, применяют более простые некомпенсаторные стратегии. Вместо того чтобы пытаться понять, компенсируют ли стороны, сильные в определенном смысле, какие-то слабости, мы можем использовать, в частности, такой метод, при котором отбирается лучший по наиболее важному критерию вариант, тогда как все остальные критерии игнорируются. Еще одна стратегия называется элиминацией по аспектам (Tversky, 1972), при ее применении все варианты оцениваются по наиболее важному критерию; те, что не соответствуют стандарту, отбрасываются, тогда как сохранившиеся варианты оцениваются по следующему по важности критерию. Соответственно, варианты, которые не удовлетворяют этому стандарту, тоже отбрасываются, и так происходит фильтрация, пока не останется один-единственный вариант. Третья стратегия — очень простая процедура, в которой один вариант сравнивается со вторым, и вариант-победитель сравнивается затем с третьим вариантом, победивший в последнем сравнении сравнивается с четвертым и т. д. В этом случае каждый раз сравнивается только два варианта².

В примере 7.1 описывалось успешное применение методов формального анализа. В одних случаях надо использовать сравнительные стратегии, а в других — стратегии единичной оценки, такие

2. Гигеренцер и Голдстейн (Gigerenzer, Goldstein, 1996) недавно описали набор алгоритмов, которые, являясь быстрыми и легко применимыми, во многих условиях могут демонстрировать результаты не хуже, чем формальные аналитические методы. Эти алгоритмы опираются на постоянство и ограничения, налагаемые средой.

как стратегия, описанная моделью RPD. В табл. 7.1 представлены некоторые прогнозы того, в каких случаях люди будут использовать стратегии разных типов. Эти прогнозы опираются на наблюдения, выполненные нами в многочисленных исследованиях. В таблице перечислены граничные условия для двух подходов к оценке планов действий.

С большей вероятностью стратегии единичной оценки используются в следующих ситуациях:

- когда *дефицит времени* заметнее — оценивается один вариант сразу, пока не найдется приемлемый вариант. Причина в том, что на разбор альтернатив и анализ критериев оценки требуется слишком много времени;
- когда люди более *опытны* в данной предметной области. Благодаря опыту они могут быть более уверены в своей способности оценить ситуацию и распознать в качестве вероятного плана действий уже самый первый план, который рассмотрен ими;
- когда условия более *динамичны*. Время и усилия, необходимые для проведения анализа, могут обесцениться в силу изменения контекста;
- когда цели *плохо определены*. Двусмысленность мешает предложить критерии оценки, которые были бы применимы ко всем вариантам.

И наоборот, люди, по всей видимости, более склонны использовать сравнительную оценку в следующих ситуациях:

- когда им нужно *оправдать* свои решения. Властям обычно нужны подтверждения того, что альтернативы были рассмотрены;
- когда фактором является *разрешение конфликта*. В примере с денверскими пулями у разных заинтересованных сторон были разные приоритеты и нужно было найти общую аналитическую

ТАБЛИЦА 7.1
Граничные условия для различных стратегий решения

Условия задачи	Решения на основе распознавания	Стратегия рационального выбора
Значительный дефицит времени	Более вероятны	
Большой уровень опыта	Более вероятны	
Динамические условия	Более вероятны	
Плохо определенные цели	Более вероятны	
Потребность в оправдании		Более вероятна
Разрешение конфликтов		Более вероятна
Оптимизация		Более вероятна
Большая сложность в вычислении		Более вероятна

- метрику, которая позволила бы свести все оценки к общему формату;
- когда лицо, принимающее решение, пытается *оптимизировать*, то есть найти наилучший план действий. Это и есть главная цель сравнения. Единичная оценка, использующая ментальную симуляцию, стремится найти первый работоспособный вариант, но не обязательно лучший;
 - когда ситуация *сложна в плане вычислений*. Такую ситуацию не каждый может легко распознать, примером может быть анализ инвестиционного портфеля с целью отбора лучшей стратегии.

Однако даже в тех случаях, когда люди, принимающие решения, сравнивают разные варианты и пытаются найти лучший, они не всегда используют такие стратегии рационального выбора, как оценка каж-

дого варианта на основе общего набора критериев. Этот процесс может в большей степени напоминать ментальную симуляцию каждого плана действий со сравнением эмоциональных реакций — дискомфорта, опасения или же энтузиазма, вызываемых каждым вариантом, когда он представляется в воображении. Это показано в проведенном де Гроотом исследовании шахматистов (de Groot, 1946). Гроссмейстеры обычно пытались найти лучший ход в определенной позиции, однако они не сравнивали разные варианты на основе общего набора критериев, таких как контроль над центром, эффективность обороны и т.д. Они думали на несколько ходов вперед, чтобы представить себе, как тот или иной вариант будет развиваться, и выработать суждение вместе с эмоциональной реакцией на потенциальные исходы.

Таблица 7.1 указывает, что мы будем с большей вероятностью сравнивать различные варианты при столкновении с незнакомыми ситуациями. Причина в том, что нехватка опыта не позволит нам выработать разумные варианты или по крайней мере снизит нашу уверенность в придуманных нами вариантах. Если дефицит времени невелик, условия достаточно стабильны, а цели ясны, тогда мы должны ожидать наиболее высокого уровня сравнений вариантов.

Проверка модели RPD в различных областях

Граничные условия, показанные в табл. 7.1, я определил на базе ряда исследований, в которых изучалось принятие решений в различных областях. Цель этой исследовательской программы заключалась в том, чтобы выяснить, применима ли модель RPD к другим людям, принимающим решения, помимо пожарных. Мы также продолжали искать

ситуации, где модель RPD не срабатывает, чтобы проверить ее ограничения.

Проведя первое исследование с руководителями тушения пожара, я с моими коллегами собрал все точки решения и подсчитал, сколько раз такие руководители использовали стратегию решения на основе распознавания с единичным сравнением, а не сравнительную оценку. Доля составила 80% на 156 точек решения. Эти данные занесены в верхнюю строку табл. 7.2, в которой они сравниваются с другими исследованиями натуралистического принятия решений, которые были нами выполнены. (Большинство исследований, представленных в табл. 7.2, были профинансированы Армейским исследовательским институтом.) Затем Роберта Колдерфуд, Мартин Тордсен, Бет Кренделл и я сопоставили опытных командиров и новичков, ожидая, что доля решений на основе распознавания будет ниже у командиров-новичков. Мы учитывали только точки наиболее сложных решений в нестандартных инцидентах, чтобы несколько усложнить задачу для модели RPD. То есть была применена более строгая селекция точек решений, и доля зафиксированных решений, соответствующих RPD, опустилась ниже 60%, причем у новичков она была меньше, чем у опытных командиров.

В следующем исследовании мы больше занимались новичками, принимающими решения. Мы оценили командиров танкового взвода, которые проходили первый инструктаж в Форт-Ноксе. Некоторые раньше никогда не ездили на танке. В их случае доля решений на основе распознавания упала ниже 50%. (Это был тот самый проект, когда Крис Брежович отравился слезоточивым газом.) Исследование было довольно сложным. Какое-то время нам пришлось ездить вместе с командирами танковых взводов на месте заряжающего, и мы могли проводить интервью сразу после упражнения, до того как командир танкового взвода был обязан

ТАБЛИЦА 7.2
Частота применения стратегии RPD
в разных областях

Исследование	Количество точек решения	Точки решений, обработанные с применением стратегии RPD, %
Городские руководители тушения пожаров	156	80
Эксперты тушения пожара	48	58
Новички в тушении пожара	33	46
Командиры танковых взводов	110	42
Руководители тушения лесных пожаров	110	51
Функциональные решения		56
Организационные решения	31	
Инженеры-проектировщики	51	60
Группы военного командования	27	96
Капитаны крейсеров с системой AEGIS	78	95

выслушать отзыв инструкторов по результатам упражнения.

Мы задались также вопросом, у кого решения на основе распознавания встречаются чаще — у индивидов или руководителей, работающих с небольшими командами. Поэтому мы изучили руководителей тушения пожара, которые работали в лесной инспекции и отвечали за борьбу с крупными лесными пожарами. По счастливой случайности мы смогли провести полевые наблюдения за руководителями тушения пожара и их командами, когда они были заняты борьбой с очень крупным пожаром. Вся организация в целом состояла из четырех тысяч человек. Отдельные подразделения прибыли по вызову со всей страны, их надо

было организовать, а потом управлять ими. В подобных условиях мы предполагали, что люди будут смотреть на ситуацию иначе: больше спорить друг с другом и предпочтут стратегию, которая позволяет выявлять и сравнивать разные варианты. Отчасти мы оказались правы. Как можно видеть в табл. 7.2, когда руководители тушения лесного пожара принимали операционные решения о способе борьбы с огнем, доля стратегий RPD была примерно та же, что и в случае обычных пожарных. Но когда они занимались организационными решениями, такими, например, как наказать кого-то за плохую работу, доля решений на основе распознавания падала. Одно из возможных объяснений состоит в том, что руководители тушения лесных пожаров в решениях такого типа разбирались хуже.

Следующая рассмотренная нами возможность заключалась в том, что модель RPD будет работать только для решений с сильным дефицитом времени. Чтобы проверить эту гипотезу, я вместе с Крисом Брежовичем изучил, как инженеры-проектировщики принимают решения относительно интерфейсов. (Проект был проведен для Авиационной лаборатории Армстронга в США.) Эти решения могут приниматься по несколько дней, если не месяцев, а не за секунды и минуты. Но даже в этом случае большинство сложных решений были отнесены к категории стратегий RPD. Кроме того, во многих случаях, которые мы отнесли к сравнительным оценкам, проектировщики сначала сравнивали отдельные варианты, отсеивали альтернативы, а потом переключались на другую стратегию, например создавали физическую симуляцию определенного варианта, чтобы испытать его.

Мы могли получать искаженные данные из-за метода интервьюирования. Поэтому Марвин Тордсен и Крис Брежович отправились в Форд-Худ (Техас), чтобы понаблюдать, как оперативные команды на бригадном уровне управления руководили

армейскими учениями. Решения в этом случае должны были приниматься командами, а не индивидами, поэтому мы считали, что доля решений с применением стратегий RPD будет ниже. Марвин и Крис разместились в небольших трейлерах, в которых находились команды боевого управления. Мы получили полную запись одной пятичасовой планерки. Изучив записи, Марвин выделил и расклассифицировал двадцать семь различных точек решения. Только одна из них указывала на сравнение разных вариантов, что особенно поразительно, учитывая, что армейских планировщиков специально учат вырабатывать варианты решений, обычно не менее трех.

Джордж Кемпф, Марвин Тордсен, Стив Вольф и я проинтервьюировали командиров и капитанов американского ВМФ, пытаясь выяснить, как они принимали сложные решения в условиях конфликта слабой интенсивности (Kaempf, Thordsen, Wolf, Klein, 1996). Офицеры ВМФ служили на крейсере, оснащенном системой AEGIS. У этого исследовательского проекта была особая цель: Управление по морским исследованиям хотело выяснить, как создавать более качественные интерфейсы для взаимодействия человека и машины для снижения вероятности таких инцидентов, как стрельба с «Винсеннеса».

Если и были условия, которые требовали решений на основе распознавания, то это были именно такие условия. Они отличались значительным дефицитом времени. Уровень профессионализма был довольно высок — у этих людей обычно был опыт работы на своей должности не менее года, а также многолетний опыт на позициях, которые они должны были пройти, двигаясь по карьерной лестнице. Ситуация быстро менялась. Кроме того, у офицеров было очень мало возможных планов действий, которые ограничивались четкими указаниями, в том числе официальными правилами ве-

дения боя, определявшими, как они должны реагировать. В табл. 7.2 показано, что 95% точек решений были отнесены к решениям на основе распознавания. В этих случаях человек, принимающий решения, сообщал, что он вообще не сравнивал никакие варианты и его план действий новым не был³.

К настоящему моменту мы формально расклассифицировали более шести сотен точек решений, соответствующих нестандартным и сложным решениям, которые люди были вынуждены принимать в различных естественных условиях. В значительной доле этих случаев (от 46 до 96%) использовались стратегии, основанные на распознавании. Только в небольшом числе эпизодов мы нашли данные, подтверждающие применение сравнительной оценки разных вариантов. Но даже это число может оказаться завышенным, поскольку непосредственно перед окончательным решением от оценки часто отказывались. Основываясь на этих причинах, мы полагаем, что модель RPD является общей стратегией, обнаруживаемой в большинстве областей.

Описанные в этой главе данные являются надежным доказательством того, что принятие решений на основе распознавания является общей стратегией и сравнение различных вариантов встречается достаточно редко. В силу важных следствий, вытекающих из данного тезиса, другие исследователи изучили этот вопрос независимо от нас, чтобы выяснить, смогут ли они воспроизвести наши результаты.

Мозье (Mosier, 1991) изучала видеозаписи двадцати трех команд, в каждой из которых было по три человека. Они представляли собой профессиональные экипажи коммерческих авиалай-

3. Кемпф, Клайн, Тордсен и Вольф (Kaempff, Klein, Thordsen, Wolf, 1996) выяснили также, что было 103 точки решений, относящихся к диагностике ситуаций, в дополнение к 78 точкам решений по плану действий.

неров, участвовавшие в комплексном моделировании задачи на симуляторе «Боинга-727». Она выяснила, что «большинство команд, когда надо было принимать и выполнять решения, не ждали, пока они полностью разберутся в ситуации. Скорее, они выносили суждение, почти рефлексивное, основанное на распознавании, то есть на нескольких критических элементах информации; затем они тратили какое-то время и энергию на проверку этого суждения, сопоставляя его с теми или иными характеристиками ситуации. Если информация, полученная позднее, меняла оценку ситуации в достаточной мере, чтобы подтолкнуть к смене решения, придумывался и выполнялся второй вариант. На сравнение вариантов *время практически не тратилось*. На самом деле *все команды* основную часть времени тратили на оценку ситуации, а не на выработку альтернативных вариантов» (р. 269).

Флин, Слейвен и Стюарт (Flin, Slaven and Stewart, 1996) изучали процесс принятия экстренных решений в сфере нефтедобычи в открытом море. В этих исследованиях изучались менеджеры по морским установкам (то есть нефтедобывающим платформам). Шесть испытуемых описали, что бы они стали делать в условиях гипотетического кризиса, сценарий которого был позаимствован из стандартной схемы учений, применяемой в этой отрасли. Данные были расклассифицированы по числу точек решений и типу стратегии решения, применяемой в каждой из 107 точек. В итоге было получено совсем немного данных, которые подтверждали бы выработку нескольких вариантов в ситуации кризисных решений. Среднее значение для шести участников составило 10%, тогда как 90% стратегий были отнесены к согласующимся с моделью RPD. «Большая часть их решений, — писали Флин и коллеги, — судя по всему, основаны на распознавании частной проблемы и выработке единственного плана действий, составляемого из стандартных процедур компании» (р. 275).

Паскуаль и Хендерсон (Pascual and Henderson, 1997) собрали данные у пятнадцати опытных военнослужащих сержантского и младшего офицерского состава британской армии, используя контролируемые, но функционально реалистичные упражнения на симуляторах. Все экспериментальные сессии записывались на видео и аудио, причем от испытуемых требовали проговаривать действия, которые они совершали в процессе прохождения сценария (например, когда они получали или отправляли информацию, занимались планированием, устанавливали цели или же обрабатывали данные). Испытуемых не просили объяснить доводы, которые обосновывали какие-либо из их действий или суждений. «Основной результат, полученный в анализе расклассифицированных ответов по всем сценариям, заключался в преобладании натуралистической стратегии (87%) над классической (2%), гибридной (3%) и другими (8%) стратегиями». В оценке формы выявленных натуралистических стратегий Паскуаль и Хендерсон пришли к выводу, что «принятие решений на основе распознавания (RPD)... преобладало со значительным перевесом... Судя по всему, модель RPD предлагает наиболее точные и полезные понятия для описания широкого спектра поведения, связанного с принятием решений в области С2 [командования и управления], особенно в случае испытуемых со значительным военным опытом» (р. 220).

Рендел, Пуг и Рид (Randel, Pugh and Reed, 1996) изучили двадцать восемь специалистов по радиоэлектронным военным действиям с опытом от шести месяцев до нескольких лет. Данные собирались с применением сценариев, реализуемых на симуляторе, воспроизводящем с высокой точностью физические характеристики оборудования, которым оснащаются суда. Они использовали метод критических решений для определения точек решения и изучения применяемых стратегий.

Эксперты уделяли большое внимание оценке ситуации, тогда как большинство новичков делали акцент на выборе курса действий... Этот результат согласуется с моделью RPD, которая предполагает, что эксперты основывают свои решения на оценке ситуации.

В большинстве рассмотренных решений использовались последовательные, а не параллельные обсуждения как при оценке ситуации, так и принятии решения по программе действий. Мы не нашли различий между экспертами и новичками в плане применения не параллельных, а последовательных обсуждений. Все три группы — эксперты, специалисты со средним опытом и новички — в основном использовали последовательные обсуждения, как они определяются моделью RPD (p. 592).

В целом модель RPD была разработана на основе полевых исследований, как действительно принимают решения опытные специалисты. Эта модель объясняет, как люди могут применять свой опыт, чтобы быстро реагировать и принимать оптимальные решения, не сопоставляя друг с другом разные варианты. Модель была проверена и поддержана несколькими исследовательскими командами, работавшими в разных условиях.

Модель RPD не является синонимом исследования натуралистического принятия решений (NDM). Существуют и другие модели NDM (описание см. в: Klein, Orasanu, Calderwood, Zsombok, 1993). Кроме того, модель RPD не является полной, то есть не охватывает команды, организации, проблемы управления рабочей нагрузкой и вниманием. Модель RPD не описывает стратегий, применяемых, когда людям надо сравнивать разные варианты в естественных условиях. Значение модели RPD в том, что:

- она описывает стратегию решения, которая, судя по всему, чаще всего используется опытными людьми;

- объясняет, как люди могут опираться на опыт при принятии сложных решений;
- показывает, что люди могут принимать эффективные решения, не используя стратегии рационального выбора.

До модели RPD и других подобных моделей традиционные исследователи решений тоже предполагали, что в определенных условиях люди обычно не применяют стратегию рационального выбора, но никто так и не дал подробного описания того, что может представлять ее альтернатива. Большинство исследователей предполагали, что это некая усеченная версия стратегии рационального выбора или случайный процесс. Описание модели RPD показывает наличие альтернативы рациональному выбору и позволяет серьезнее отнестись к естественным стратегиям принятия решений.

Область применения

В этом разделе описываются два вида следствий модели RPD: рекомендации относительно обучения и проектирования систем. Подробное описание приложений самого подхода NDM можно найти в работе Флина (Flin, 1996), в которой дается исчерпывающий анализ значения исследований в области NDM для проектирования систем обеспечения принятия решений, обучения, отбора персонала на такие ответственные должности, требующие принятия быстрых решений в экстренных ситуациях, как у полицейских, пожарных или менеджеров морских нефтедобывающих установок.

Обычный совет относительно того, как принимать более качественные решения, состоит в том, что следует выделить все подходящие для ситуации варианты, определить все важные критерии оценки, взвесить важность каждого критерия оценки,

оценить каждый вариант по каждому критерию, составить таблицу результатов и отобрать победителя. В той или иной форме эта парадигма включена в учебные программы по всему миру. Снова и снова воспроизводится главная ее идея: полный анализ — хорошо, неполный — плохо. И эту мысль на практике раз за разом игнорируют. Студенты прилежно слушают, потом выходят из стен учебного заведения и осуществляют, когда надо принять решение, первый вариант, пришедший в голову. Дело в том, что рассуждать — занятие дорогостоящее. Во-первых, строгий аналитический подход невозможно применять в большинстве естественных условий. Во-вторых, стратегии на основе распознавания, которые опираются на опыт, обычно успешны, то есть они являются не заменой аналитическим методам, а их усовершенствованием. Аналитические методы — это не идеал, но опора для людей, которым не хватает опыта, а потому они не знают, что делать.

Первое приложение модели RPD показывает, что к курсам и книгам о сильных методах принятия эффективных решений, которые продаются с гарантией возврата денег в течение одного месяца, нужно относиться с изрядным скепсисом. Я сомневаюсь, что такие методы вообще могут существовать. Минс, Сейлас, Кренделл и Джекобс (Means, Salas, Crandall and Jacobs, 1993) сделали обзор литературы по эффективности такого обучения аналитическим решениям и выяснили, что результаты неутешительны. Джонсон, Дрискелл и Сейлас (Johnson, Driskell and Salas, 1997) собрали данные, показывающие, что испытуемые добивались большего успеха при применении несистематических, а аналитических стратегий при выявлении и сравнении различных вариантов.

Вторая область применения показывает, что аналитические методы могут быть полезны людям, у которых мало опыта. Курсы по принятию решений могут оказаться ценным подспорьем для но-

вичков, также они находят применение в сложных случаях со множеством заинтересованных сторон. Когда в подобных условиях я использовал аналитические методы, они помогали с идентификацией факторов, а также позволяли каждому понять точку зрения остальных. Пиус (Pious, 1993), а также Руссо и Шумейкер (Russo and Shoemaker, 1989) предложили хорошо написанные руководства по применению аналитических методов⁴.

Третье применение — рассмотреть, какие решения стоит принимать. Когда разные решения очень близки друг к другу по ценности, такую ситуацию можно назвать зоной неразличимости: чем ближе друг к другу плюсы и минусы конкурирующих вариантов, тем сложнее принять решение и тем меньше оно будет значить⁵. В этих ситуациях пытаться принять наилучшее решение — значит, скорее всего, напрасно тратить время. Если мы можем понять, что мы попали в такую зону неразличимости, мы должны принять какое-нибудь решение и перейти к другим вещам.

Ситуация, подобная зоне неразличимости, может сложиться в условиях боя. Командиру отделе-

4. Было проведено немало исследований по применению прескриптивного анализа решений (то есть структурированных методов принятия решений). О преподавании навыков принятия решений подросткам см. также: Baron, Brown, 1991. Об оценке риска при планировании атомных электростанций см.: Wu, Apostolakis, Okrent, 1991. Об общих способах применения прескриптивного анализа решений см.: Howard, 1992. В 1994 году Нобелевской премии по экономике были удостоены три исследователя, доказавшие полезность теории игр. Однако Бейт-Маром, Фишхоф, Квадрел и Ферби (Beyth-Marom, Fischhoff, Quadrel, Furby, 1991) по-прежнему скептически относятся к обучению подростков навыкам принятия решений, тогда как Браун (Brown, 1992) поспорил с Ховардом, насколько распространено применение прескриптивного анализа решений.

5. Мински (Minsky, 1986; Минский, 2018) назвал это парадоксом Фредкина.

ния порой приходится решать, по какой дороге двинуться — в гору или с горы, причем он может знать, что только одна из двух дорог ведет к засаде, тогда как другая — безопасна. Но у него может не оказаться информации, какой путь выбрать, и при этом он может быть под обстрелом, а потому ему нельзя остаться на текущей позиции. В этом случае затруднение создается нехваткой информации, а не близостью двух исходов. Такую ситуацию также можно представить как зону неразличимости: командиру отделения придется принять какое-то решение, возможно наугад⁶. Во многих случаях эта ситуация на следующем шаге может привести к решению задач: командир отделения, опасаясь плохого исхода, может принять меры предосторожности и послать более опытных людей на разведку, отправить разные группы по разным маршрутам и т. д.

Четвертое применение заключается в том, что учить применению модели RPD *не* нужно. Нет причин учить кого-то следовать модели RPD, поскольку она является дескриптивной. Модель показывает, что уже делают опытные люди, принимающие решения.

Пятое применение состоит в повышении навыков принятия решений. Поскольку ключевым фактором эффективного принятия решений является накопление экспертных знаний и навыков, одно из искушений состоит в том, чтобы придумать такое обучение, которое научит думать как эксперты. Но в большинстве условий такое обучение может оказаться слишком времяемким и дорогостоящим. Однако, хотя мы и не можем научить людей думать как эксперты, мы можем, вероятно, научить их учиться как эксперты. Изучив литературу, я выявил ряд стратегий, используемых экспертами при обучении разным предметам (Klein, 1997):

6. Джон Шмитт указал на частоту обнаружения этой дилеммы и сопоставил ее с зоной неразличимости.

- они участвуют в целенаправленной практике, так что у каждого повода для практики есть свои цели и критерии оценки;
- накапливают большой опыт;
- получают реакцию на свои действия, которая является точной, диагностической и достаточно своевременной;
- обогащают свой опыт, пересматривая прошлый, чтобы вывести новые идеи и учиться на ошибках.

Первая стратегия — участие в целенаправленной практике⁷. Для этого люди должны формулировать свои цели и определять те типы навыков вынесения суждений и принятия решений, которые им нужно усовершенствовать.

Стратегия накопления большого опыта представляется весьма важной. Но простого накопления опыта не всегда достаточно. Опыт должен включать точную, диагностическую и своевременную обратную связь⁸. В тех областях, в которых можно получить такую реакцию (например, в прогнозах погоды), развиваются экспертные навыки принятия решений. Тогда как в областях, где возможностей эффективной обратной связи мало (например, в клинической психологии), накопление опыта, судя по всему, само по себе не приводит к росту экспертных навыков в области принятия решений.

Помимо обратной связи на экспертные навыки может также влиять возможность осмыслить прошлый опыт. Например, гроссмейстеры не тратят все свое время на собственно игры друг с другом. Значительная часть времени уходит у них на изучение позиций и игр. Во время турнира гроссмейстер играет на время, а потому не может досконально понять значение той или иной игры и ее

7. Ericsson, 1996.

8. О способах накопления экспертных умений и знаний см.: Shanteau, 1992.

следствия. Однако потом у него есть время прокрутить запись игры, чтобы обнаружить возможности, которые были пропущены, ранние сигналы, которые не были замечены, а также оценки и посылки, которые оказались неверными. Подобным образом опыт (даже одна-единственная игра) может использоваться снова и снова. Во многих полевых условиях, где имеются лишь ограниченные возможности для экспертизы, очень ценной может оказаться практика постоянной ревизии процессов принятия решений по каждому инциденту.

Эти стратегии предлагают концепцию, согласующуюся с принципами обучения взрослых, в соответствии с которыми обучающийся должен мотивироваться, а упор делаться на предоставление ему автономии и самостоятельности в решениях, поэтому преподаватели не должны контролировать его слишком жестко.

Пока я описывал наш теоретический подход. Но как он отражается на практике? У нас недавно была возможность разработать и внедрить программу обучения навыкам принятия решений. Цель этой программы — обучить примерно тридцать командиров отделений морских пехотинцев США принимать решения во время полевых учений. Длительность обучения составляла три с половиной месяца, однако каждую неделю на обучение отводилось лишь по несколько часов. В командиры отделений набирали мужчин со средним, но не высшим образованием, с опытом от четырех до восьми лет службы в корпусе морской пехоты.

Мы вместе с Джоном Шмиттом и Майком Маккლოსки составили метод обучения навыкам принятия решений, который включает несколько упражнений. Три из них были нацелены на определение требований к решениям, практику в играх по тактическим решениям и ревизию опыта с применением когнитивной критики.

В упражнении по *требованиям к решениям* командиры отделений определяют ключевые суждения и решения, которые им предстоит принять, а также то, насколько они сложны и как могут привести к ошибкам. Эти требования по решениям являются факторами высокой значимости, специфическими навыками принятия решений, которые командирам нужно оттачивать. Кроме того, определяя требования к решениям в своем задании (например, найти удачный участок для посадки вертолета, определить время, которое потребуется, чтобы перевести отделение из одного положения в другое), командиры отделений могли найти способы практиковать эти суждения, в частности получая реакцию пилотов вертолета относительно адекватности места посадки или же составляя график перемещения разных команд по местности, чтобы выработать большую чувствительность к таким факторам, как характеристики местности, влияние погоды или масса переносимого оборудования. Следовательно, требования по решениям заставляли командиров отделений определять собственные нужды в своих миссиях, позволяя им выявлять способы участия в целенаправленной практике и получать реакцию на свои суждения и решения.

Тактические игры в решения — это симуляции с невысокой точностью, выполняемые на бумаге и воспроизводящие инциденты, которые могут произойти в полевых условиях (Schmitt, 1994). Каждая игра состоит из карты, которая показывает место инцидента и месторасположение команд-участников, а также из краткого словесного описания того, что происходит во время инцидента. Словесное описание демонстрирует дилемму с высоким уровнем неопределенности. По завершении словесного описания дилеммы руководитель тактической игры в решения просит каждого участника потратить три-пять минут на рассмотрение того, как он

среагировал бы в такой ситуации. Американские морские пехотинцы регулярно занимаются физическими тренировками; участие в тактических играх в решения может рассматриваться в качестве своего рода психической тренировки.

Когнитивная критика помогает командирам отделений осмыслить, что на учениях получилось хорошо, а что плохо, а также использовать такое осмысление для обучения на полученном опыте. Критика — довольно простое упражнение, состоящее из вопросов, как командир оценил ситуацию (была ли оценка точной?), о неопределенности (в чем состояла проблема и как ее решили?), о намерении и основаниях (на что были направлены основные силы?) и об обстоятельствах (реакции на предположения «что если»). После тактических игр в решения следует использовать проверочный список — для командиров отделений это способ сравнить заметки, получить реакцию на свои действия и понять, как воспринималась ситуация другими людьми. Проверочный список, который был первоначально придуман для использования после полевых учений, оказался способом обогатить опыт за счет его ревизии — примерно в том же смысле, в каком гроссмейстер учится, прокручивая запись игры. Ревизия обычно проводится после ошибок, но не в рамках рутинных действий. При этом ее предметом обычно оказываются произошедшие события, тогда как когнитивная критика нацелена на мыслительные процессы основных лиц, принимающих решения. Кроме того, ревизия проводится в контексте, который обычно не способствует размышлениям. Также в большинстве условий не всегда достаточно реальных инцидентов, чтобы быстро накопить опыт. Вот почему важно эффективно использовать реальные инциденты.

Командиры отделений поначалу отнеслись к программе тренировки навыков принятия реше-

ний скептически, но потом воодушевились. Они поверили, что тренинг поможет им приобрести экспертные навыки в принятии решений и в суждениях и почувствовать себя лучше подготовленными к сложным решениям в условиях неопределенности и дефицита времени.

Шестое применение — использовать требования к решениям для проектирования программных систем. В контексте той или иной задачи требования к решениям представляют собой ключевые решения и способ их принятия⁹. Сюда относятся решения, необходимые для выполнения задачи, а также основные сигналы, информация и стратегии, необходимые для принятия решений. Когда инженеры получают в качестве задания новый проект, обычно им говорят, что именно должна делать проектируемая система, то есть что она будет делать, если будет работать, как задумано. Однако им редко говорят, какие именно ключевые решения эта система должна помогать оператору принимать, а также какие типы стратегий и практические правила оператор будет скорее всего использовать. Поскольку у проектировщиков нет никакого способа представить себе оператора визуально, лучшее, что они могут сделать, — выводить как можно больше информации на экраны, чтобы она всегда была под рукой. Но во время инцидента со стрельбой с «Винсеннеса» у команды была вся необходимая информация, однако из-за формата ее было трудно интерпретировать. Ключевая информация по высоте отображалась в виде четырехзначной цифры на отдельном мониторе.

В нескольких проектах мы использовали требования к решениям для проектирования когнитивных систем и интерфейсов операторов. В одном

9. Клайн, Кемфп, Тордсен, Вольф и Миллер (Klein, Kaempff, Thordsen, Wolf, Miller, 1996) более подробно описали использование требований к решениям.

проекте мы определили требования к решениям операторов наведения американских ВВС, которые летают на самолетах «Авакс» (авиационная система предупреждения и командования)¹⁰. Операторы наведения отслеживают на экране радара воздушное пространство на сотни миль, направляя самолеты по разным маршрутам. «Авакс» — это большой самолет с радарной антенной на фюзеляже, летающий командный центр, а операторы наведения — авиадиспетчеры, которые работают в боевой ситуации. Определив требования к их решениям при ведении оборонных действий, мы смогли внести простые модификации в интерфейс, используемый на их рабочих станциях.

ПРИМЕР 7.2

Операторы наведения «Авакс»

В 1991 году мы начали демонстрационный проект, чтобы выяснить, насколько полезно применять когнитивный подход при проектировании. Задача проекта, который финансировался Лабораторией Армстронга отдела эргономических систем ВВС, состояла в том, чтобы разработать компьютерный интерфейс, соответствующий точке зрения пользователя, а не оборудования.

В нашей команде были Стив Эндриол из Дрексельского университета, который занимался технологическими решениями, и Лен Эйдельман из Университета Джорджа Мейсона, который написал книгу об оценке систем поддержки принятия решений (Adelman, 1992). Руководитель проекта — Дэвид Клинджер, с которым работали Лаура Милителло и Марвин Тордсен.

Причина использования «Авакса» для демонстрации когнитивного подхода в проектирова-

10. Подробности см. в: Klinger, Andriole, Militello, Adelman, Klein, Gomes, 1993; Klinger, Gomes, 1993.

нии состояла в том, что в лаборатории Брукс военно-воздушной базы Сан-Антонио был хороший симулятор «Авакс» (компьютерная имитация реальных рабочих станций «Авакс»). Было несложно внести какие-то изменения в симулятор, а затем прогнать через него по несколько операторов наведения, чтобы проверить, как им поможет новая система.

Встреча со специалистами «Авакс» в Сан-Антонио помогла нам составить планы по проведению интервью и тестов, перестройке интерфейса. После тестирования мы провели интервью, расклассифицировали результаты, а потом занялись выяснением того, что должно быть в интерфейсе. Мы отправили полученные требования программистам системной исследовательской лаборатории в Сан-Антонио, которые перепрограммировали симулятор «Авакс» для испытания новой системы.

Когда мы начинали, у большинства членов нашей команды не было опыта работы с «Аваксом». Мы не представляли, что должны усовершенствовать, а также понадобятся ли вообще какие-то усовершенствования. Задача состояла в том, чтобы выяснить, даст ли какой-то результат определение требований к решениям.

Одно из ключевых требований к решениям заключалось в понимании ситуации. Мы узнали, что операторы наведения должны особенно пристально следить за быстрыми самолетами, которые идут на большой высоте, то есть за вражескими самолетами, представляющими наибольшую угрозу.

Также к числу требований к решениям относились несколько ключевых факторов, которые можно было использовать для идентификации самолетов, представляющих наибольшую угрозу. Это позволило нам разработать простой алгоритм, чтобы система могла выделять каждый самолет, представляющий высокую угрозу, красным кружком. Мы не пытались использовать слишком сложные методы, скорее стремились найти простые поправки, способные возыметь действие.

Мы отобрали лишь несколько поправок, которые надо было внести в интерфейс. В частности, выделили критические радиолокационные следы, чтобы они были заметнее, использовали цвет для маркировки суши и воды, а также перенесли панель управления на экран, где использовать ее было проще, чем на прежнем месте под экраном.

К маю 1992 года мы были готовы испытать интерфейс, чтобы понять, имеют ли его новые черты какое-то значение. В оценке участвовало два интерфейса: тот, который использовался уже много лет, и новый, разработанный нами. Результатом стало повышение эффективности на 15–20%. В тесте, проведенном на симуляторах, операторы наведения, пользующиеся нашим интерфейсом, показали следующие результаты:

- уменьшение количества вражеских ударов на 20%;
- сокращение на 15% сбитых дружественных самолетов;
- сокращение на 36% запущенных, но не попавших в цель ракет;
- прирост на 9% общей вероятности поражения (отношения сбитых вражеских самолетов к потерянными дружественным самолетам);
- увеличение на 76% успешных дозаправок в воздухе;
- сокращение на 18% самолетов, которым приходится возвращаться на базу для дозаправки.

Мы получили эти результаты, привлекая к испытаниям операторов наведения с большим опытом. Каждый оператор в одной половине учебных заданий использовал стандартный интерфейс, а в другой — наш. У операторов было примерно по полторы тысячи часов опыта работы со стандартным интерфейсом. Мы могли дать им лишь по четыре с половиной часа практики работы с новым интерфейсом, но все равно с ним они показали лучшие результаты. Видоизмененный интерфейс удовлетворял их требования к решениям.

За относительно короткий промежуток времени (десять месяцев) исследователи решений, которые не имели опыта в данной области, смогли собрать сведения и перепроектировать интерфейс, добившись значительного прироста в эффективности. Тогда как достижение 15–20%-го прироста эффективности за счет применения более быстрых и мощных компьютеров или более длительного обучения операторов наведения было бы весьма дорогостоящей задачей.

Способность находить точки воздействия

ОПЫТНЫЙ человек, который, кажется, просто знает, что делать в сложной ситуации, всегда производит впечатление, но точно так же впечатляет тот, кто изобретает новую процедуру по ходу дела. В этой главе исследуется, как люди используют точки воздействия, например малые различия, играющие в конечном счете большую роль, или небольшие изменения, способные перевернуть ситуацию, чтобы придумать новый план действия, заметить то, что могло составлять проблему, еще до того, как появятся ее очевидные признаки, и выяснить, что является причиной проблемы¹. Если нужно сдвинуть большой валун, вы можете упереться в камень плечом и попытаться преодолеть его значительную инерцию, но можно также исследовать место и найти точку, приложив к которой небольшое усилие, удастся сдвинуть центр тяжести и покачать валун. Поиск точек воздействия сводится к поиску таких возможностей, которые можно заставить работать. Также нам порой требуется найти собственные уязвимости, те аспекты, в которых наши планы могут потерпеть крах, чтобы заранее предпринять определенные меры и предотвратить затруднения.

1. Зви Ланир первым стал использовать выражение «различие, которое имеет значение» (a difference that makes a difference) для объяснения того, что может заметить опытный армейский командир и могут упустить его подчиненные.

ПРИМЕР 8.1

Пузыри жизни

Врач Норман Берлинджер (Berlinger, 1996) описывает случай, когда у плода диагностировали большую кистозную гигрому, представляющую собой смесь лимфатических сосудов и сформировавшуюся у него на шее. Эхограмма показала, что гигрома выросла в шею, обхватив собой трахею. Если это на самом деле так, без экстренного вмешательства новорожденный умрет вскоре после родов, поскольку у него заблокирован дыхательный путь. Пока плод находится в матке, получая кислород через пуповину, он в безопасности. Итак, на следующий день было назначено кесарево сечение.

Во время операции Берлинджер должен был определить, способен ли ребенок самостоятельно дышать. Если он не сможет дышать, Берлинджер собирался провести интубацию новорожденного, вставив гибкую трубку ему в горло, чтобы прочистить дыхательный путь. Но это не всегда возможно, если гигрома разрослась настолько, что перекрыла проход в дыхательное горло. В этом случае понадобится делать трахеотомию, то есть рассекать трахею и вставлять в нее дыхательную трубку. И эта операция тоже сложна. Трахеотомию легко провести взрослому, но трахея новорожденного менее четверти дюйма шириной, мягкая и губчатая. Ее сложно найти, к тому же возможны разные осложнения. Надрез может затронуть гигрому, что, возможно, приведет к инфекции лимфатических кист и серьезным проблемам с абсцессами в груди новорожденного. Кроме того, трахеотомию пришлось бы делать в экстренных условиях, поэтому она должна оставаться крайней мерой.

После родов новорожденный кричит, и это указывает на то, что дыхательный путь открыт. Однако потом путь запечатывается. Новорожденный не может даже сопеть. Одна из медсестер прочищает ему рот и нос, а потом передает врачу. Берлинджер вспомнил об одной истории из своего опыта,

когда ему надо было провести операцию молодому человеку, врезавшемуся на своем снегоходе в ограждение из колючей проволоки, стоявшее по границе частных владений. Колючая проволока размолотила ткани в шее жертвы, превратив их в нечто вроде начинки для колбасы. Когда Берлинджер прибыл, он обнаружил, что работник скорой помощи уже вставил дыхательную трубку, и Берлинджер поинтересовался, как ему это удалось. Работник позже объяснил, что он вставил трубку туда, где были заметны пузыри. Пузыри означали, что в этом месте выходит воздух.

Поэтому теперь в родильной палате Берлинджер тоже принялся искать во рту новорожденного место, где заметны пузыри. Но он увидел только массу желтых кист, которые полностью закрывали дыхательный путь. Никаких пузырей. Берлинджер приложил ладонь к груди новорожденного, нажал, чтобы выдавить остатки воздуха из легких, и увидел несколько небольших пузырьков слюны между несколькими кистами и ввел трубку в эту область. На конце ларингоскопа есть миниатюрный фонарик, так что Берлинджер смог провести ее мимо голосовых связок прямо в трахею. Кожа новорожденного, которая до этого была синюшной, быстро порозовела, то есть процедура сработала.

Это пример решения проблем в экстренных условиях. У врача не было готовых процедур введения дыхательной трубки в горло новорожденного. Он вспомнил аналогичный случай, который на самом деле был не так уж похож, поскольку в нем фигурировал взрослый, а не новорожденный. Это был несчастный случай, а не роды, к тому же действовал тогда кто-то другой, а не сам врач. Ключевой момент сходства в том, как именно найти дыхательный путь в забитом горле. Но даже этой аналогии было недостаточно. Никаких пузырей не было.

Врачу пришлось изобрести свой собственный способ произвести пузыри.

Ловкое решение проблемы создает такое сильное впечатление, поскольку впоследствии проблема кажется очевидной, однако нам известно, что большинство людей, если оставить их без подсказки, не заметят ответа. Они даже не догадаются, что ответ возможен. То есть мы посмотрели бы в рот новорожденному, увидели бы кистозную массу, отказались бы от всякой идеи вставлять трубку и тут же приступили бы к рискованной трахеотомии, поскольку времени на что-то еще не было.

Точка воздействия — это фокусная точка построения решения, отправной момент для изобретательного решения проблемы. В примере 8.1 точкой воздействия для врача стала мысль о том, что пузыри можно использовать для обнаружения дыхательного пути, который иначе просто не увидишь. В примере 5.1 командир спасательной команды придумал новый способ спасти водителя из автомобиля, который врезался в бетонную опору. Некоторые цели не изменились (быстро провести спасательную операцию, не навредить жертве, предоставить ей медицинскую помощь), но другие были модифицированы. Намерение использовать «челюсти жизни» для того, чтобы приоткрыть двери машины, было заменено намерением поднять жертву через крышу машины, которую можно снять. Стратегия сложилась непосредственно на месте аварии, то есть появилась определенная цель (поднять жертву через верх), и тут же была выработана последовательность действий (снять с машины крышу, зафиксировать шею и спину жертвы, поднять и повернуть жертву и т. д.). Точкой воздействия стало понимание того, что опоры крыши сильно повреждены, так что спасательную операцию можно провести сверху. В данном исследовании принятия решений мы отнесли эпизод, описанный в примере 5.1, к числу примеров кон-

структивного решения проблем, а не к решению, основанному на распознавании.

Саму сущность точек воздействия можно понять, обратившись к примеру из области альпинизма.

ПРИМЕР 8.2

Крепеж

Когда альпинист переходит от одного места к другому, он использует разные опоры. Каково свойство опоры? Собственно, у опор нет качеств, независимых от контекста, то есть опора — это необязательно выступ на два дюйма от поверхности длиной не менее четырех дюймов. Опора — это скорее все то, что я могу использовать, чтобы двигаться дальше. Если я могу сильно оттолкнуться и мне не нужно переместиться на большое расстояние, опора может быть меньше. На более ровной поверхности, когда восхождение только начинается, достаточно будет гребня меньше четверти дюйма шириной. Если пальцы устали, выступ должен быть шире. Если шел дождь, если это вертикальный подъем или если мне кажется, что камень недостаточно прочный, мне понадобится большая поверхность. Опора — это вообще-то необязательно выступ; щель, в которую я могу засунуть руку, тоже сойдет. Если щель слишком узкая, чтобы засунуть руку, но я могу засунуть палец, так что можно опереться на сустав пальца, зафиксировав его как распорку, это тоже сойдет за опору.

По этим причинам никто не может просто изучить какую-нибудь фотографию и найти на ней все опоры. То, что считается опорой, зависит от условий подъема и самого альпиниста. Точно так же при решении проблем мы составляем наши планы и придумываем решения, используя опоры, которые нам удастся опознать².

2. Специалисты по экологической психологии называют такие опоры аффордансами, то есть это восприятие того, какие действия допускаются средой.

Я вместе с коллегой Стивом Вольфом впервые обратил внимание на использование точек воздействия в исследовании шахматистов. В некоторых случаях шахматисты пытались достичь определенной цели («Если только у меня получится убрать эту ладью, тогда появится открытая линия»), но в других они замечали счастливый случай. Например, один игрок прокручивал в голове последовательность ходов и заметил, что может атаковать королеву противника. Он не нашел никакого способа заблокировать ферзя, однако начал думать, как использовать эту атаку, чтобы получить какое-то другое преимущество. Точка воздействия заключалась в понимании того, что при проведении атаки на ферзя может открыться какое-то другое преимущество.

Человек, принимающий решение и теперь переходящий к решению проблемы, может попытаться применить свой опыт для выявления точек воздействия и построения нового плана действий. При оценке того, сработает ли то или иное действие, принимающий решение человек может попробовать усовершенствовать это действие или же поработать с другой точкой воздействия. Еще один подход состоит в попытке видоизменить цели, что может привести к выявлению иных точек воздействия. Процесс оценки может изменить понимание самой ситуации³.

3. Точки воздействия — это аффордансы, которые обсуждаются в экологической психологии. Главное отличие в том, что я не рассматриваю решение проблем в качестве исключительно процесса восприятия. Точки воздействия надо еще разработать, оценить и модифицировать. Понятие точки воздействия пересекается также с работами гештальт-психологов по проблеме инсайта (см., например: Duncker, 1945; Wertheimer, 1959). Отличие же в том, что точки воздействия — это не инсайты, возникающие в ответ на определенные стимулы, в них учитываются еще и последствия, которых можно достичь за счет тех или иных действий.

Точки воздействия играют важную роль в самых разных областях. Есть много примеров из мира бизнеса⁴. Я приведу несколько иллюстраций, начав с идеи карманных радио. В 1952 году Масару Ибука, работавший в компании Tokyo Tsushin Kogyo (которая позже превратилась в Sony Corporation), нашел возможность использовать транзисторы в потребительских товарах. Он считал, что компания сможет создать и вывести на рынок транзисторные радио, уместящиеся в кармане рубашки. В начале 1950-х годов радио выпускались на вакуумных трубках, транзисторы в основном применялись только в военных проектах. Большинство людей считали, что транзисторное радио — идея непрактичная. Теперь нам известно, что представление об использовании транзистора в потребительских товарах было точкой воздействия. Разработка, применение и конструирование на основе этой идеи имели очень важные последствия.

Другим примером использования точек воздействия стало то, что инженеры «боинга» поняли, что у коммерческих реактивных самолетов будет значительное преимущество перед винтовыми. Они тогда еще не занимались проектом такого самолета, так как не было для него готового рынка. У них были идея и интерес, им было любопытно посмотреть, что произойдет, если поставить реактивные двигатели на авиалайнеры. Такие компании-конкуренты, как Douglas Corporation (ныне входит в состав McDonnell Douglas), не хотели разрабатывать свой собственный реактивный самолет, то есть использовать эту точку воздействия, а потому оказались не готовы работать с рынком, который открылся после того, как был запущен «Боинг-707».

Другой хорошо известный пример: Генри Форд в 1907 году задумал осуществить массовое произ-

4. Эти примеры из мира бизнеса позаимствованы из работы: Collins, Porras, 1994.

водство автомобилей, чтобы они стали по карману любому рабочему. В то время компания «Форд» была лишь одной из тридцати конкурирующих друг с другом автомобильных компаний. Его идея, согласно которой массовое производство приведет к существенному сокращению расходов, стала точкой воздействия.

В начале 1960-х годов Томас Дж. Уотсон из компании IBM понял, что современная компьютерная система (которой было суждено стать компьютером IBM 360) может изменить бизнес так же, как стандартная модель автомобилей, придуманная Генри Фордом, изменила транспорт. В создание 360-й модели IBM инвестировала больше денег, чем во время Первой мировой войны было вложено в первую атомную бомбу, созданную в рамках Манхэттенского проекта.

Питер Шварц (Schwartz, 1991) описывает проект, который он выполнил для компании Royal Dutch Shell, в связи с дальнейшей политикой Советского Союза в сфере продажи нефти. Шварц задался вопросом, есть ли какие-то причины для существенных изменений в курсе СССР. Изучив некоторые демографические данные, он понял, что СССР, вероятно, приближается к неожиданному кризису. В тот момент быстро росла доля пожилого населения, тогда как доля молодежи, пополняющей ряды рабочего класса, напротив, сокращалась. Шварц задумался, что может означать этот разрыв, и, изучая его следствия, смог задолго предсказать возможность дестабилизации СССР. Он нашел точку воздействия, позволяющую прогнозировать развитие общества, для которого начиналась черная полоса.

Ученые также часто опираются на точки воздействия. Исследуя, как приходили к своим идеям занимающиеся эргономическими факторами ученые и инженеры (Klein and Hutton, 1995), мы выяснили, что порой они выявляли точки воздействия, используемые в качестве возможностей, там,

где существовала определенная потребность и уже имелась достаточно зрелая технология. Другими словами, ученые не просто занимались важными темами, сосредоточившись только на них. Если у них не было понимания того, как решить проблему, они ею не занимались. И именно точка воздействия давала им понимание того, что проблему можно решить. Например, цветные миниатюрные дисплеи были бы лучше черно-белых. Однако у цветных дисплеев меньше разрешение, поскольку при построении одного пикселя требуется смешать три исходных цвета. Дейв Пост, специалист по визуальному восприятию, задался вопросом, может ли он использовать субтрактивный, а не аддитивный метод, чтобы получить такое же разрешение, как и в черно-белом изображении. Этой догадки оказалось достаточно, чтобы он занялся проектом и несколько лет искал финансирование, пока технология не была разработана.

Другой пример: Ли Таск, специалист по оптике, заметил, что пилоты, использующие очки ночного видения, не могут во время приземления считывать данные с приборной панели. Он решил, что основные данные с приборной панели можно отображать на дисплее очков ночного видения, и представил это своим спонсорам как рабочий проект. Через несколько месяцев он уже разработал готовый прототип.

Армейским командирам тоже следует выявлять точки воздействия. Им необходимо найти способ сыграть на слабостях врага и опознать знаки, указывающие на то, что противник готовится сделать то же самое. Понятие маневренной войны указывает на то, что необходимо найти эффективные возможности достижения значимых результатов. (Это понятие противопоставляется войне на изнурение, то есть силовому столкновению с противником, которое должно его вымотать.) Опытный командир способен изучить карту и выявить точки

воздействия. Клаузевиц называл такую способность *coup d'oeil*, то есть способностью быстро оценить ситуацию и выявить критические точки местности.

Точки воздействия — это просто возможности, то есть точки приложения усилий, которые могут либо привести к чему-то полезному, либо ни к чему не привести. При выявлении таких точек могут пригодиться экспертные навыки. Конечно, в таких играх, как шахматы, у знатоков больше возможностей их заметить. Когда эксперты интерпретируют разные ситуации, они настраиваются на точки воздействия, которые могут быть как удачными возможностями, так и угрозами, а не на понимание физического и пространственного расположения предметов.

В 1996 году чемпион мира по шахматам Гарри Каспаров выиграл у шахматного компьютера Деер Блю компании IBM в матче из шести игр. Наблюдатели отметили, что Деер Блю никогда не корректировал свой стиль игры. Он всегда пытался найти лучший ход, даже в позициях, в которых знал, что проигрывает. Человек мог бы сделать ставку на спекулятивную стратегию, вместо того чтобы просто двигаться к поражению. Один из членов команды IBM пояснил, что у компьютера не было чувства креативного отчаяния, то есть ощущения, которое заставляет шахматистов искать точки воздействия, которые могут быть сколь угодно рискованными. В 1997 году Деер Блю победил Каспарова. Машина так и не приобрела чувства креативного отчаяния, однако разработчики более чем в два раза увеличили число ходов, по которым она вела поиск, и внесли некоторые другие усовершенствования, чтобы компенсировать ее ограничения. Следующий пример показывает, как креативное отчаяние используется для выявления точек воздействия⁵.

5. Примером 8.3 я обязан Зви Ланиру.

ПРИМЕР 8.3

Невозможные точки перехода

На территорию Израиля вторгаются вооруженные силы одного из его соседей. Командующие израильских вооруженных сил принимают решение забросить танки за линию фронта, чтобы провести критически важный маневр, однако они не могут найти подходящего места, в котором танки могли бы пересечь линию фронта. Один из командующих изучает карту и указывает на место, где это можно сделать. «Здесь, где метка „Невозможно“, мы перейдем», — говорит он. Ему известно, что в этом месте была предпринята попытка перейти линию фронта взводами, в каждом из которых по четыре танка, но они это сделать не смогли. Поэтому на карте была поставлена соответствующая метка. Но он знает местность достаточно хорошо и понимает, что переход одного-двух танков за линию фронта возможен. Это они и делают.

То же самое бывает в самых разных областях. Экспертам известно, как составляются официальные записи, будь то карты, компьютерные руководства, диагностические тесты или же списки задач у экипажей самолетов. Они знают, когда нужно следовать рекомендациям, а когда сделать исключение.

Точки воздействия указывают на фрагменты цепочек действий, ключевые идеи и процедуры формулирования решения. У экспертов, похоже, более весомый запас процедур, чем они думают, который они могут применять в качестве отправных точек при разработке нового плана или стратегии. Они могут послужить опорами, когда надо запустить процесс, или же сработать вместе с другими фрагментами действий. Тогда как новички, напротив, часто не могут понять, с чего начать.

Также нам необходимо выявлять точки воздействия, способные сыграть против нас, чтобы вы-

яснить, какие у наших планов недостатки. Такие точки порой называют *узкими местами*. Например, менеджер производственной линии понимает, что график собьется, если не доставить вовремя ключевую деталь. В данный момент проблемы еще нет, однако не стоит забывать о забастовке, которую собираются объявить на заводе, который производит рассматриваемую деталь. Возможно, следует найти запасного поставщика. Замечая точки воздействия, способные сыграть против нас, мы отвоевываем время, чтобы принять меры еще до того, как возникнет чрезвычайная ситуация. В примере 8.4 сравниваются два пилота: один заметил уязвимость, а другой нет.

ПРИМЕР 8.4

Полет в Филадельфию

Самолет отправляется из Сан-Франциско в Филадельфию. В кабине в кресле бортпроводника сидит квалифицированный наблюдатель-пилот. До отправления экипаж проводит осмотр. Наблюдатель замечает, что тормоза и шины довольно изношены — их пора заменить. Когда члены экипажа занимают свои места в кабине самолета, в предполетной информации указано, что они несут девять тысяч фунтов дополнительного топлива. Наблюдатель спрашивает капитана, в чем причина, но тот не знает. Через несколько минут капитан задает этот вопрос по радио диспетчерам, но им тоже ничего не известно.

После взлета как раз на полпути команда видит, что загорелось табло сигнализации положения реверса тяги. Они считают, что реверсы тяги не понадобятся в случае аварии, однако есть вероятность, что они не работают на полную мощность, а потому не смогут затормозить самолет при приземлении. Затем экипаж узнает, что погода в Филадельфии испортилась — теперь там умеренный ветер и дождь. По прогнозу, хуже она уже не будет, по-

этому самолету менять курс не нужно. Когда самолет приближается к Филадельфии, авиадиспетчер указывает взлетно-посадочную полосу, на которую должна быть совершена посадка, и дает разрешение на снижение.

Наблюдатель, понимая, что авиадиспетчер выбрал самую короткую полосу, начинает нервничать: все допуски для их остановочного пути были нарушены — сначала изношенными шинами и тормозами, затем дополнительным грузом, потом возможной неисправностью реверсов обратной тяги, мокрой полосой, а теперь и самой короткой полосой, которую им определили. Хотя шансы остановиться в границах назначенной полосы все еще в пределах конструкторских возможностей самолета, они снизились до такого уровня, что наблюдателю это не нравится. Зная, что ветер у поверхности земли допускает выбор более длинной полосы, наблюдатель ждет, что капитан ее запросит. Но проходит несколько минут и капитан, похоже, принимает назначенную полосу. Желая привлечь внимание к ситуации и выразить свои опасения, наблюдатель спрашивает: «А что за полоса? Та, короткая?» Капитан подтверждает, что полоса именно эта. Но вскоре он запрашивает у авиадиспетчера смену полосы, и ее меняют.

В этом примере мы видим две реакции на потенциальную проблему. У капитана и наблюдателя одна и та же информация. Оба понимают, почему посадка была рискованной. Наблюдатель определил, что ситуация проблематична и требует нестандартных действий. Тогда как капитан, судя по всему, игнорировал предупредительные знаки и готовился следовать инструкциям авиадиспетчера.

Вернемся к примеру с альпинизмом. Мы использовали опоры, чтобы выполнить первоначальную часть восхождения. Теперь же путь усложняется. Мы смотрим вверх, куда идет старая тропа,

и задаемся вопросом, сможем ли найти несколько опор, чтобы забраться туда. Есть несколько возможностей, но они кажутся рискованными. Затем мы замечаем недавно образовавшуюся щель, которая позволит пересечь участок, который ранее был непроходимым, и перейти к тому участку, который всегда казался интересной проблемой, если только до него удастся добраться. Кажется, пришло время его опробовать. Используя новую щель, мы преодолеваем этот участок, и теперь нам надо найти путь вперед. Мы осматриваем скалу. Каждый раз, когда мы замечаем хорошую опору, мы используем ее, чтобы набросать карту возможной последовательности движений.

Как только мы разобрались с точками воздействия, необходимо ликвидировать оставшиеся пробелы. В истории спасения при помощи спасательной привязи командир составил план действий, начав с фрагмента — ремня для лестницы, привязываемого к женщине. Начав с этой отправной точки, он проработал все детали, определив, как привязать к ней ремень для лестницы и закрепить трос на лестнице, чтобы поднять ее в безопасное место. Дополнив план этими деталями, командир получил новый план действий.

В примере с альпинизмом нам нужно увязать множество точек воздействия в одну тропу, в которой мы были бы уверены. Как только мы понимаем, как перейти от одной опоры к другой, у нас созрел план. Мы знаем также, что будем менять план по мере подъема, когда заметим новые обстоятельства. В нашем плане могут сохраняться пробелы, в которых связь не просматривается, однако мы верим, что найдем ее, когда заберемся достаточно высоко.

Нелинейные аспекты решения проблем

ЛЮДИ приступают к решению проблем, когда им надо найти способ набросать план действий, что-то придумать, предсказать сложности или выяснить причину проблемы. Понятие точек воздействия открывает возможность осмыслить решение проблемы в качестве конструктивного процесса. Он конструктивен в том смысле, что решения могут создаваться на основе точек воздействия и что сама природа цели может проясниться, когда человек, пытается выработать решение. Например, в альпинизме нет правильного решения. Альпинист смотрит на доступные опоры и определяет, какое направление ему подходит.

Подход к решению проблем впервые предложил немецкий психолог Карл Дункер, один из основных представителей европейской школы гештальт-психологии. Гештальтпсихология ставит акцент на перцептивном подходе к мышлению. Не считая мышление калькуляцией, манипулирующей символами, гештальтисты считали мышление своего рода обучением тому, как лучше видеть, используя распознавание паттернов.

Дункер (Dunker, 1945) просил испытуемых проговаривать мысли вслух (чтобы можно было понять их мыслительные процессы), когда они решали разные задачи — хорошо определенные и плохо определенные. Одна из них — задача с рентгеновским снимком. Вы врач, которому нужно удалить

у пациента опухолью. Для этого можно использовать рентгеновские лучи, однако радиация способна повредить здоровые ткани. Что же делать?

Есть несколько приемлемых подходов, что как раз и соответствует случаю плохо определенной проблемы. Одно из наиболее удовлетворительных решений — применить несколько источников рентгеновского излучения. Каждый источник мог бы излучать поток с низкой радиацией, который не навредит здоровым тканям, однако их можно настроить так, что все они будут сходиться к опухоли и уничтожат ее. Чтобы найти это решение, испытуемым надо было проработать саму цель уничтожения опухоли, которая включала определенное требование — не навредить здоровым тканям. Со временем человек, решающий проблему, определял новую цель — подвергнуть здоровые ткани лишь небольшому воздействию радиации.

Дункер выяснил, что, когда испытуемые работали с такими проблемами, у них менялось понимание цели и решений, которые уже прошли оценку. Испытуемый может придумать какое-то решение, протестировать его и понять, что оно не сработает, выяснить, чего именно не хватает, а потом дополнить определение цели. Новое определение будет указывать уже на новые подходы, а если и они потерпят крах, это поможет еще больше прояснить цель.

Чтобы решать плохо определенные проблемы, нужно модифицировать наше понимание цели, так или иначе его дополняя, в то самое время, когда мы вырабатываем и оцениваем планы действий, направленных на ее решение. Когда мы используем ментальную симуляцию для оценки плана действий и обнаруживаем, что он не подходит, мы больше узнаем о цели, преследуемой нами. Неудачи, правильно проанализированные, становятся источниками понимания цели.



РИС. 9.1. Нелинейная схема решения проблем

Описание решения проблем, акцентирующее точки воздействия, требует нелинейного подхода¹. Решение проблем мы можем представить в виде процесса из четырех составляющих: выявления проблемы, представления проблемы, выработки вариантов и оценки (рис. 9.1).

Схема, изображенная на рис. 9.1, не включает стадию результата, поскольку каждый компонент может вести к результатам разных типов. Выявление проблемы само по себе является результатом, например, в государственных агентствах, публикующих предупреждения, — их работа заключается как раз в раннем выявлении проблем. Представление проблемы — еще один результат, иногда необходимый и достаточный для определения порядка действий. Так, существуют врачи-диагносты, задача которых

1. Аналогичной точки зрения на нелинейную модель решения проблем придерживаются авторы следующих работ: Isenberg, 1984; Mintzberg, Raisinghani, Theoret, 1976; Weick, 1983.

сводится к тому, чтобы представить проблему в квалифицированном виде. Выработка прогнозов — это во многих областях отдельная специальность.

Построение плана действий — это компонент, который большинством людей считается результатом решения проблемы: для достижения цели составляется определенный план. Независимо от того, как вырабатывается вариант, его надо оценить, часто за счет ментальной симуляции. Процесс оценки может вести к принятию данного варианта, закончиться отбором разных вариантов или же определением препятствий и возможностей, что запускает дополнительный процесс решения проблем.

В процесс решения проблем включены результаты разных типов, которые зависят от того, что необходимо в данной ситуации.

Рисунок 9.1 показывает, почему это интерактивная схема. Цели влияют на то, как мы оцениваем планы действий, а оценка способна помочь нам лучше сформулировать цели. Цели определяют, как мы оцениваем ситуацию, а то, что мы узнаем о ситуации, меняет природу целей. Цели определяют препятствия и точки воздействий, которые мы ищем, а обнаружение препятствий и точек воздействия меняет сами цели. То, как мы определяем причины, которые ведут к данной ситуации, влияет также на типы принимаемых целей. Кроме того, обнаруживаемые нами точки воздействия (фрагменты цепочек действий) возникают из нашего опыта и способностей, что составляет еще один слой интерактивности.

Чтобы изучить нелинейную схему, мы рассмотрим каждый компонент, начав с *процесса выявления проблемы*². Если происходит что-то аномальное,

2. Айсенберг (Isenberg, 1984), изучая менеджеров коммерческих фирм, отметил важность поиска проблем (то есть выявления малозаметных аномалий, которые могут оказаться ранними признаками сбоев). Способность обнаружить проблемы, заметить аномалии и выявить возможности является нетривиальной (см. также: Shulman, 1965; Shul-

мы можем это заметить. Так, альпинист замечает, что на пути больше завалов, чем обычно. Или же не сбылся какой-то прогноз, не происходит того, что ожидалось. В примере 8.4 пилот, который направлялся в Филадельфию, похоже, не заметил, что допуски по безопасности существенно нарушены.

Функция представления проблемы включает в себя то, как некто определяет и представляет проблему³.

man, Loure, Piper 1968). Неспособность выявить проблему или возможность может объясняться нехваткой опыта оценки величины изменений или же отсутствием чувства типичности, которое должно быть достаточно сильным, чтобы зафиксировать аномалии, когда они только-только намечаются. Также к задержкам в выявлении проблем может привести и медленное развитие проблемы на начальном этапе. Медленное развитие на начальном этапе Сяо, Милграм и Дойл (Xiao, Milgram, Doyle, 1997) называют в своем исследовании анестезиологов инцидентами типа «прокисания». В таких случаях нет четких признаков того, что ситуация ухудшается, а к тому времени, когда человек, решающий проблему, поймет это, может уже не остаться работоспособных вариантов. Де Гроот (De Groot, 1946/1965) считал, что суждение о неотложности в шахматах следует рассматривать как раннее опознание того, что ту или иную угрозу следует принять всерьез.

3. Вертхеймер (Wertheimer, 1959), Чи, Фелтович, Глейзер (Chi, Feltovich, Glaser, 1981) и другие исследователи обсуждали важность представления проблемы, которое не сводится к вопросу о числе замеченных деталей. Небольшие различия в категоризации проблем могут привести к существенным различиям в способах работы с ними. Шахматист может взглянуть на позицию, если она возникла посреди игры, когда время на исходе, совершенно не так, как в том случае, если он слышит комментарий зрителя: «Мат в три хода». В промышленной компании проблема с производством может оказаться моральной проблемой или проблемой конфликтов сотрудников. Эйдельман, Гуальтьери и Стэнфорд (Adelman, Gualtieri, Stanford, 1995) показали, что различные представления проблемы нехватки парковочных мест в университете — она может возникнуть как из-за неэффективного управления, так и из-за быстрого роста, — вели к выработке и отбору разных типов причинно-следственных гипотез, а потому к выработке и отбору вариантов разных типов.

Есть ли несоответствие между тем, что у нас имеется и что мы хотим? Если ли возможность получить больше, чем мы ожидали? И несоответствие, и возможности могут стать толчком для деятельного решения проблем — либо чтобы устранить несоответствие (и получить то, что мы желаем), либо чтобы воспользоваться возможностью. Например, альпинист забирается чуть выше и замечает, что тут прошла небольшая лавина. Крюки, которые он собирался использовать, засыпало, так что надо найти другой маршрут или даже вернуться обратно. Или же он может найти опоры получше и продолжить восхождение.

Точки воздействия — часть представления проблемы. Мы пытаемся выявить точки воздействия, способные превратиться в решения, а также узкие места, предвещающие осложнения. В отдельных случаях выявление точек воздействия может считаться критическим типом представления проблемы. Он ставит акцент на тех ветках рассуждения, которые могут оказаться наиболее значимыми.

Не все несоответствия или возможности ведут к решению проблем. Они должны быть достаточно важными, а человек, решающий проблему, должен прийти к выводу, что несоответствие не будет устранено, если не приложить усилий, или что возможность не реализуется сама по себе. Тогда приходит время для сложного суждения — можно ли вообще решить проблему⁴. Мы используем собственный опыт, чтобы вынести суждение еще до того, как заняться поиском решений. Наше понимание ситуации включает также понимание того, является ли эта проблема той, которую нам удастся решить, не тратя на нее слишком много усилий, или же эта

4. Первую отсылку к суждению о разрешимости проблем я встретил в работе де Гроота (de Groot, 1946). Айсенберг (Isenberg, 1984) также обнаружил значимость функции понимания ситуации для менеджеров, которых он изучал.

проблема, на которую мы потратим много дней и недель и все равно ничего не достигнем.

Следовательно, функция представления проблем включает в себя задание цели, поскольку человек, решающий проблему, должен рассудить, попытаться ли найти для нее решение или же просто заняться другими делами. В случае плохо определенных проблем можно ожидать, что цель будет существенно модифицироваться в ходе собственно решения проблемы⁵.

-
5. Следовательно, функция представления проблемы включает в себя и задание цели, поскольку человек, решающий проблемы, должен решить, придумать какое-то решение или же перейти к другим делам. В случае плохо определенных проблем можно ожидать, что во время решения проблемы цель придется неоднократно модифицировать. Наиболее очевидная модификация — добавить к цели определенные качества или исключить их из нее. Мы можем добавлять новые качества по мере их обнаружения, когда понимаем, что план действий, не включающий эти качества, окажется неприемлемым. Мы можем снять ограничения в случае возникновения узкого места. Или мы можем заменить один ряд качеств другим, как в истории со спасением из автомобиля. Также цели могут модифицироваться в плане уровня наших устремлений. Если мы, оценивая возможные планы действий, обнаруживаем множество пробелов, мы, возможно, станем ждать результатов поскромнее. Если же мы, напротив, замечаем перспективные возможности, мы можем повысить уровень устремлений и поднять стандарт для оценки новых вариантов. Для вынесения суждений нам понадобится опыт, чтобы определить подходящий уровень устремлений, прежде чем переходить к выработке и оценке разных вариантов. Третий способ модификации целей — движение вверх и вниз по иерархии целей. Если мы сталкиваемся с препятствием и превращаем в цель его устранение, значит мы сдвинулись вниз по иерархии целей. Так, следуя по проложенному маршруту, мы можем перейти к поиску способа обойти кучу камней. Если нам не удастся найти рабочий план действий, возможно, мы поднимемся по иерархии целей, например откажемся от данного маршрута и начнем искать другой способ добраться до вершины горы. Четвертый способ возможной модификации целей — изменить относительные приоритеты разных целей, которые часто конкурируют друг с другом.

Когда несоответствие или возможность выявлены, мы часто пытаемся *диагностировать* их⁶. Это функция ментальной симуляции. В ней мы пытаемся собрать воедино причины, которые могли привести к данной ситуации. Поскольку диагностика требуется не всегда, она на рис. 8.1 изображена как проработка представления проблемы и, соответственно, затенена. Нам, возможно, надо спрогнозировать тренды, основываясь на диагнозе, чтобы понять, как может измениться ситуация. Это процесс прогнозирования. Во многих ситуациях первичная потребность — создать убедительный прогноз, чтобы определить, исчезнет ли проблема сама по себе или же она только усугубится, а потому требует каких-то мер. Представление проблемы и процессы диагностики связаны с прогнозированием, которое само обычно связано с ментальной симуляцией.

Следующая функция направлена на *выработку нового плана действий*, и во многих случаях это достаточно прозрачный процесс: мы распознаем, что делать, и делаем это. В других случаях мы не понимаем, что делать, и должны опираться на точки воздействия, чтобы создать новый план действий. Если мы слепо движемся вперед, пытаясь достичь цели и устранить препятствия, мы, возможно, упустим эти точки воздействия. Опыт позволяет нам выявлять их и дает нам шанс симпровизировать, воспользовавшись ими. Также нам нужно проявлять осторожность и не гнаться сломя голову за возможностями, которые способны отвлечь нас от более важных целей. Нам следует найти равновесие между поиском способов достижения целей и поиском счастливых возможностей, которые позволяют эти цели переоформить.

Четвертая функция — *оценить* планы и действия, прокрутить сценарий, чтобы увидеть, что полу-

6. Более полное описание процесса диагностики см. в: Rasmussen, 1993.

чится. Если оценка положительная, мы выполняем соответствующее действие. Также мы можем узнать что-то из оценки, например обнаружив новые несоответствия или возможности, что приведет к выявлению проблемы или же к новому способу ее представления, например, в том случае, когда мы модифицируем цели.

Понятие решения проблем представляется неполным без момента обнаружения счастливых возможностей. Есть бесконечное множество ситуаций, в которых следовало бы начать процесс решения проблем. У нас не так много денег, как хотелось бы, и нет свободного времени, не такие роскошные и спортивные машины, как мы сами хотели бы, и т.д. Так что потенциал для решения проблем огромный. Однако мы не определяем каждую из таких проблем и не тратим время на осмысление всех несоответствий. Де Гроот (Groot, 1945) и Айсенберг (Isenberg, 1984) указали, что активное решение проблемы запускается способностью распознать момент, когда определенная цель становится достижимой. С обычной точки зрения это кажется парадоксальным, поскольку план действий, вырабатываемый после определения проблемы, оценивается на убедительность и используется для определения того, преследовать ли вообще данную цель. Прежде чем работать над проблемами, в самом опыте должна присутствовать способность оценить их разрешимость.

Опыт позволяет нам распознать наличие счастливых возможностей. Когда возможность замечается, решающий проблему человек, который рассматривает ее следствия, ищет способ воспользоваться ею, пытаясь оформить ее в виде разумной цели. В то же самое время возможность оформляет цель, поднимая уровень устремлений и определяя дополнительные свойства цели.

Пример 9.1 показывает, как одна организация изменила свои цели, поскольку оценила определенным образом свой бизнес-план. Оценивая план

действий, руководители компании выявили возможность и точку воздействия. Эта информация заставила их пересмотреть цель и привела к составлению более широкого плана действий.

ПРИМЕР 9.1

Как полюбить телефонный маркетинг

Компания-учредитель организует франчайзинг в сфере услуг. Каждой компании, работающей по франчайзингу, нужно использовать телефонный маркетинг, чтобы найти клиентов, и каждая выясняет, что это довольно тяжелая задача — нанять, обучить и контролировать работников, отвечающих за телемаркетинг. Директор по маркетингу компании-учредителя понимает, что это — проблема, но видит очевидное решение: головная компания может централизовать телемаркетинг на всей территории США. Президент головной компании относится к этой идее с прохладцей, поскольку она требует значительных инвестиций. Но потом понимает, что благодаря централизованной группе сотрудников, занимающихся телемаркетингом, он может реализовать свои идеи о продажах по прямым заказам. Тогда он воодушевляется этим проектом даже больше, чем директор по маркетингу.

Когда директор по маркетингу и президент прокрутили ментальную симуляцию предложенного центра по телемаркетингу, президент заметил новую, отличную от прежних возможность. Эта идея — использовать сотрудников, занимающихся телемаркетингом, для продаж по каталогу — повысила уровень устремлений президента и изменила природу цели, которой он желал достичь. Возможность использовать сотрудников телемаркетинга для продаж по прямым заказам указала также на определенные цепочки действий, которые легко соединить с исходной целью — помощью дочерним компаниям.

Традиционные модели решения проблем

Чтобы лучше оценить концепцию точек воздействия и то, как она соотносится с нелинейной схемой решения проблем, полезно сопоставить ее с некоторыми более традиционными моделями. Решение проблем в естественных условиях выглядит совершенно не так, как в лаборатории, где мы можем его изучать. Такие аспекты повседневной когнитивной деятельности, как обнаружение проблем, в лаборатории обычно не исследуются. Мы не изучаем навыки обнаружения проблем в исследованиях, когда даем испытуемым готовую задачу или загадку. Конечно, экспериментаторы должны контролировать феномен, чтобы его изучать. Но мы попадаем в неприятную ситуацию, когда не понимаем, что именно было исключено в наших исследованиях.

Традиционные подходы к решению проблем предполагают, что этот процесс можно разбить на ряд элементов, которые относительно независимы друг от друга. Также в традиционных подходах процесс решения проблем рассматривается в качестве механического процесса, в котором осуществляется переход от одной стадии к другой за счет нескольких операторов, действующих в качестве правил преобразования.

Сначала мы рассмотрим стадийные модели, то есть наиболее распространенный подход к решению проблем. После этого — подход в рамках искусственного интеллекта, представляющийся наиболее изощренным.

Стадийные модели

Стадийные модели являются наиболее распространенным описанием деятельности, нацеленной на решение проблем. Раанан Липшиц и Ома Бар-

Илан (Lipshitz and Bar-Ilan, 1996) составили список исследователей и теоретиков, представивших следующие модели:

- модели двух стадий: выработка идеи и ее оценки;
- модели трех стадий: обнаружение проблемы, выработка альтернативных вариантов и выбор;
- модели четырех стадий: понимание проблемы, разработка плана, выполнение плана, оценка результатов;
- модели пяти стадий: выявление проблемы, определение проблемы, оценка возможных решений, действие, оценка успешности;
- модель шести стадий: выявление проблемы, получение необходимой информации для определения ее причин, выработка возможных решений, оценка различных решений, отбор стратегии по критерию эффективности, выполнение решения и оценка результата;
- модели семи стадий: ощущение проблемы, определение проблемы, порождение альтернатив, оценка альтернатив, выбор, планирование действия и осуществление на практике;
- модель восьми стадий.

Чтобы упростить эти варианты, можно предложить общую модель четырех стадий, которая представляет собой нечто вроде усредненной версии всех вариантов:

- определение проблемы;
- выработка плана действий;
- оценка плана действий;
- осуществление плана действий.

Такое описание обычно в самом деле имеет смысл. Даже с точки зрения логики сложно оценить план действий (шаг 3) до его разработки (шаг 2).

Проблемы с этой моделью могут возникнуть в том случае, если мы будем слишком строго придерживаться этой логической последовательности. Например, не стоит, возможно, приступать к разработке плана действий, пока у вас нет достаточно хорошего понимания, в чем именно проблема, однако при решении многих распространенных проблем мы не сможем достичь хорошего определения, поскольку сами эти проблемы плохо определены. Мы не можем начать с определения, поскольку никакого определения нет.

Представьте себе, что руководитель тушения пожара спешит на вызов. Цель кажется хорошо определенной: потушить огонь, чтобы он не разгорелся снова. Однако, как мы отмечали во второй главе, руководитель тушения пожара должен определить, что именно делать — бороться с огнем или сначала провести поисково-спасательную операцию, а может быть делать и то и другое одновременно. Если в здании никого нет и оно в плохом состоянии, руководитель тушения пожара, возможно, решит, что лучше дать ему выгореть, вместо того чтобы тратить ресурсы на блокирование огня. Руководителей тушения пожара оценивают по выбору правильного порядка действий в данной ситуации, и в некоторых случаях их начальники и коллеги могут не согласиться, что выбранные ими меры были правильными.

Критерий отнесения той или иной цели к категории плохо определенных состоит в том, что профессионалы не всегда придерживаются одного мнения о способе достижения этих целей. Так, написать хороший рассказ — это плохо определенная цель. Преподаватели английского языка могут не соглашаться друг с другом в том, является ли конкретный рассказ по-настоящему хорошим, то есть достиг ли он этой цели. Также плохо определенным является решение проблемы парковки

в университете; эксперты наверняка не согласятся, какой именно результат будет в этом случае хорошим⁷. Один, возможно, отдаст предпочтение большим паркингам посреди кампуса, которые позволяют сэкономить территорию. Другой вынесет все парковки на границу кампуса, так что людям, приезжающим на работу, придется добираться далее на автобусе, но кампус станет зоной, свободной от автомобильного движения. Архитекторам сложно согласиться по приемлемым в данном случае проектам, и отчасти причина состоит в разногласиях по поводу выбора целей.

Тогда как математическое уравнение ($x + 7 = 12$, нужно найти x) — это пример проблемы с хорошо определенной целью. Никто не будет спорить с ответом ($x = 5$) или же со смыслом этой задачи. Многим людям решение хорошо определенных головоломок приносит удовлетворение, поскольку здесь есть правильный ответ. Они получают удовольствие от того, что разные фрагменты головоломки встают на свои места.

Но большинство естественных целей являются, судя по всему, плохо определенными. Некоторые — в незначительной степени, к таким целям можно отнести тушение пожара. Другие же плохо определены в гораздо более выраженном смысле, например проблема парковки. Третьи крайне плохо определены, например написание хорошего рассказа.

Большинство исследований решения проблем сосредоточивались на хорошо определенных задачах — решении математических уравнений, задач по физике или силлогизмов в дедуктивной логике. Привлекательность хорошо определенных проблем заключается в том, что исследователи могут провести тщательно спланированные эксперименты, манипулируя разными переменными с целью

7. Разработка решения для проблемы нехватки парковочных мест в университете рассматривалась в: Gettys, 1983.

узнать, как манипуляции меняют долю правильных ответов. Поскольку у всех задач в таком случае есть правильные ответы, исследования свободны от двусмысленности. Поэтому исследования решения проблем фокусировались на задачах с хорошо определенными целями.

В стандартном совете придерживаться стадий определения проблемы, выработки вариантов и оценки нас привлекает не что иное, как его систематичность. Однако в случае плохо определенной цели этот совет наверняка не сработает. Первый шаг — определение цели — нельзя завершить, если цель определена плохо, и это означает, что человек, решающий проблему, не должен двигаться дальше. Иными словами, он застрянет уже на первом этапе. Стандартный метод решения проблем не просто бесполезен, но еще и вреден, поскольку мешает людям предпринимать попытки решать плохо определенные проблемы (Klein and Weitzenfeld, 1978).

Рассмотрим следующую цитату: «Что вы хотите от своей жизни? Кем вы хотите стать через пять, десять или даже двадцать лет? Какой жизнью вы хотите жить? На все эти вопросы надо ответить, прежде чем выбирать карьеру или же поступать в учебное заведение». Это совет из буклета, адресованного школьникам старших классов (Federal Jobs for College Graduates). Мне интересно, сколько читателей с учеными степенями смогут ответить на эти вопросы.

Проблемы могут оказаться бесструктурными во многих отношениях, то есть дело не только в смутных целях. По Рейтману (Reitman, 1965), проблема может быть плохо структурированной, если не определено начальное состояние, конечное состояние или процедура преобразования начального состояния в конечное. В случае отдельных проблем наиболее важным результатом является прояснение начального состояния. Например, диагностика заболевания, вызывающего таинственные симпто-

мы, обычно дает врачу возможность выбрать подходящий курс лечения. В случае других проблем, таких как спасение людей из горящих зданий, определение того, как они туда попали, не имеет значения. Рассмотрим также случай, в котором плохо определено конечное состояние. При определенных проблемах критическое значение имеет именно прояснение конечного состояния. Например, подросток, ищущий работу, возможно, не обладает четким представлением о существенных качествах хорошей работы. Если же рассмотреть другие проблемы, такие как двойное сокращение уровня преступности в большом городе, цель вполне определена, но необходимо выяснить первичные причины преступности (такие как безработица, нерадивые судьи, противоречия в законодательстве и т.д.) и найти способы их устранить. Наконец, преобразование начального состояния в конечное также может оказаться ключевым вопросом, например, при составлении сложного плана, но бывает оно и тривиальным, как в примере с врачом, который, как только точный диагноз поставлен, знает, что делать. Следовательно, фокус решения проблем может существенно меняться в зависимости от природы конкретной проблемы.

Модель четырех стадий является неполной, более того, она сбивает с толку, поскольку не сообщает ничего особенно полезного об определении целей или же выработке планов действий. Она просто указывает на то, что эти шаги необходимо выполнить. Модель может включать такие стадии, как диагностика, которая для определенных типов проблем не всегда важна. Она вводит в заблуждение, предполагая, что все шаги следует пройти в линейной последовательности. Большинство ученых, занимающихся поведенческим исследованием решения проблем, сегодня согласны с тем, что у стадийных моделей есть недостатки (см., например: Mintzberg, Raisinghani and Theoret, 1976; Smith, 1994;

Weick, 1983). Компоненты стадийной модели сами по себе обоснованны. Проблема не в компонентах этих моделей, а в предпосылке линейности. Схема на рис. 8.1 опирается на похожие компоненты, однако в ней они организованы так, чтобы их можно было применять при работе с плохо структурированными проблемами.

Подход искусственного интеллекта

Исследователи искусственного интеллекта пытаются использовать компьютеры для выполнения сложных задач, связанных с суждениями и рассуждениями. В 1950-х годах Герберт Саймон и другие ученые поняли, что компьютеры можно применять для манипуляции не только с числами, но и с символами. Кодирова информацию в виде символов, Саймон с коллегами смог заставить компьютер учиться, выводить следствия и решать проблемы. Тем самым Саймон превратил исследование мышления в уважаемое научное занятие. Успех в программировании компьютера, который должен копировать мышление людей, можно доказать, сравнивая эффективность компьютера с эффективностью людей, которых он призван имитировать. До этого психологи в США отвергали изучение мышления, считая его слишком ненаучным. Господствующей исследовательской парадигмой было изучение поведения низших организмов, таких как крысы и голуби. Саймон с коллегами помог все это изменить.

В 1972 году Аллен Ньюэлл и Герберт Саймон опубликовали работу «Человеческое решение проблем», описав свои успехи в области создания компьютерных программ, которые могли симулировать человеческие мыслительные процессы в таких областях, как шахматы и головоломки. Пример 9.2 показывает криптоарифметическую задачу, которую они использовали в своем исследовании.

ПРИМЕР 9.2

DONALD + GERALD = ROBERT

Дана следующая криптоарифметическая задача: DONALD + GERALD = ROBERT, причем дано только то, что $D = 5$. Каждая буква соответствует определенному числу, и задача в том, чтобы выяснить числовое значение каждой буквы.

DONALD
+ GERALD
ROBERT

Начав с того, что $D = 5$, мы можем определить, что $T = 0$. Также в крайней левой колонке мы видим, что $D (5)$ плюс G — это по меньшей мере 6 и самое большее 9. Мы знаем, что R — нечетное число, поскольку в колонке 5 $L + L = R$, а также что был один перенос на следующую строку. Так что R — это либо 7, либо 9. И так далее⁸.

Исследования в области искусственного интеллекта дали ряд важных результатов и приложений, но не оказали того влияния, на которое рассчитывали разработчики-первопроходцы. Потенциал этой работы ограничен, поскольку искусственный интеллект в первую очередь работает с хорошо определенными проблемами. Такие загадки, как криптоарифметическая задача из примера 9.2, являются хорошо определенными. Изучая подобные задачи, Ньюэлл и Саймон выяснили, что люди применяют такие эвристики, как обнаружение промежуточных целей и их решение, что выступает способом разбиения общей задачи на несколько частей.

Фокусировка на хорошо определенных проблемах — не единственное ограничение искусственного интеллекта как особого подхода. Хотя он претенду-

8. Ответ на задачу DONALD + GERALD = ROBERT: $T = 0$, $G = 1$, $O = 2$, $B = 3$, $A = 4$, $D = 5$, $N = 6$, $R = 7$, $L = 8$, $E = 9$.

ет на описание того, как люди решают проблемы, на деле он ограничивается процессами, в которых компьютеры могут показывать неплохие результаты, такие, например, как составление списков и поиск по спискам.

Сегодня у нас есть возможность понять, чего не хватает в искусственном интеллекте как в подходе к решению проблем. Вот некоторые основные тезисы этого подхода:

- 1) проблема представляется в качестве замкнутого пространства задачи, порождаемого на основе конечного множества объектов, отношений и свойств;
- 2) решение проблем — это поиск в пространстве задачи, проводимый до тех пор, пока не будет достигнуто желаемое состояние знания;
- 3) поиск может быть эвристическим (то есть анализом целей и средств, позволяющим определять промежуточные цели и устранять разницы);
- 4) переформулирование цели означает устранение ненужных ограничений.

Программы искусственного интеллекта определяют пространство задачи, состоящее из всех описаний и следствий объектов, их свойств и отношений⁹. Задача программы — найти по крайней мере одну траекторию, которая позволит соединить начальное состояние с желаемым конечным. Про-

9. Понятие пространства задач порой оказывается довольно скользким. В контексте технического применения пространство задач — это не просто то, как проблема представляется или же разбивается ради эффективности. При таком подходе пространство задач оказывалось бы синонимом представления проблемы. В работе с компьютерными моделями пространство задач означает полное множество траекторий, сгенерированных за счет перестановки всех возможных состояний всех возможных переменных.

грамма может провести эвристический поиск, чтобы не нужно было исследовать каждый вариант. Например, если программа обнаруживает несоответствие, то есть разницу между тем, где она находится и где ей нужно быть, она может устранить это несоответствие с помощью промежуточной цели и сфокусировать свой поиск на том, как эту разницу удалить. Это называется анализом целей и средств, то есть это стратегия выявления препятствия для достижения конечного состояния, которая представляет в качестве новой цели преодоление этого препятствия, а потом этот процесс повторяется снова и снова.

Ученые, занимающиеся искусственным интеллектом, могут указать на множество впечатляющих достижений, однако к их заявлениям мы должны отнестись осторожно. На самом деле каждое отдельное заявление такого рода сталкивается с определенными проблемами, да и весь подход в целом покоится на сомнительных посылках.

Во-первых, идея пространства задачи не соответствует тому, что нам известно о решении проблем людьми исходя из нашего опыта. Мне не известно ни одного доказательства того, что люди генерируют пространства задачи, если не считать комбинаторных, хорошо определенных проблем, таких как определение вероятности выпадения трех орлов, если бросить четыре монеты одновременно. Если вы не знаете, какую формулу использовать, можно выписать все комбинации и посчитать вероятность. В более сложных и менее точных ситуациях мы обычно не пытаемся составить пространство задачи, состоящее из объектов, отношений и свойств.

Во-вторых, идея поиска в пространстве задачи упускает из виду то, что в нашем опыте мы замечаем вещи, которые ранее не рассматривались, открываем или придумываем новый подход. Если у нас уже есть готовое пространство задачи, вряд ли мы сделаем эти открытия при работе с данной задачей.

В-третьих, существуют и другие стратегии помимо анализа целей и средств. Применение анализа целей и средств для устранения разницы не то же самое, что выявление удачных возможностей. Когда мы решаем проблемы, мы ищем возможности, которые позволят нам продвинуться вперед, даже если они не соответствуют препятствиям, которые мы пытаемся устранить¹⁰. Кроме того, Восс, Грин, Пост и Пеннер (Voss, Greene, Post and Penner, 1983) изучали плохо структурированные проблемы в социальных науках и нашли мало доказательств возможности применения прямолинейного анализа целей и средств.

В-четвертых, при решении проблем мы пересформулируем цели не просто для того, чтобы

10. Кроме того, анализ целей и средств может нас запутать. Сила анализа целей и средств в том, что он позволяет все больше приближаться к цели, отыскивая сохраняющиеся разницы, а потом устраняя их или сокращая. Преимущество его в том, что человек, решающий проблему, может забыть о предыдущем состоянии проблемы и сосредоточиться на обнаружении и устранении препятствий. Свеллер (Sweller, 1988) указал на следующий недостаток: для решения проблемы вы можете применять анализ целей и средств, вообще не запоминая всю ту стратегию, которой следовали. В результате люди, решающие проблемы, не обязательно узнают о критических качествах проблемы, которые они могли бы использовать в будущем. Еще одно ограничение анализа целей и средств в том, что из-за него человек, решающий проблему, может попасться в ловушку. Если анализ заводит в тупик, единственный способ выбраться из него — увеличить дистанцию между тем, что у вас есть, и тем, что вы хотите, чтобы можно было начать двигаться по другой траектории. Конкретный пример — ситуация, в которой на велосипедиста набрасывается собака. Если велосипедист защищается от собаки при помощи велосипеда, она не понимает, что ей надо отойти в сторону, чтобы обогнуть велосипед и продолжить атаку. (К сожалению, иногда собаки понимают эту стратегию.) Подобным образом и компьютерная программа, которая только и делала, что сокращала разницы, может оказаться в ловушке, не будучи способной найти траекторию решения.

устранить ограничения. Иногда мы вносим радикальные изменения. Вспомним случай со спасением из автомобиля (пример 5.1). Командир спасательной команды не столько устранял ненужные ограничения, сколько менял саму природу цели: поднять жертву через крышу, вместо того чтобы вытаскивать ее через дверь¹¹.

Программа искусственного интеллекта не является техникой *выработки* вариантов. Скорее это процедура определения пространства задачи и использования эвристик для осуществления более эффективных поисков с целью *обнаружения* хорошего варианта. Быстрый поиск — вот чем хороши цифровые компьютеры. Для поиска в определенном пространстве компьютеру не нужно делать ничего конструктивного. Ему вообще не нужно порождать ничего нового. Если пространство поиска достаточно хорошо структурировано, оно может выдать новые результаты. Например, если вы дадите компьютеру тысячу разных вкусов мороженого, десять типов стаканчиков и пятьсот посыпок и поливок, он определит несколько вариантов, которые ранее никто никогда не использовал¹².

Один из базовых механизмов действия искусственного интеллекта — исчерпывающее перечисление альтернативных вариантов и их эффективная

11. В примере со спасением из автомобиля, в котором природа цели менялась, можно привести аргумент, что это изменение промежуточных целей и что цель извлечь автомобилиста из машины осталась той же. Той же самой осталась цель у командира, если считать ею выполнение им своих задач и т. д. Мы можем играть в разные игры, определяя что-то в качестве цели или промежуточной цели, но это довольно праздное занятие. Идея в том, что новая формулировка может означать замену, но необязательно устранение тех или иных качеств цели.

12. Описание выработки стратегий как генерации множества альтернатив для каждого атрибута и изучения рекомбинации этих вариаций см. в: Keller, Ho, 1988.

фильтрация. Та же стратегия используется в аналитических подходах к принятию решений. Такие подходы требуют определить большое число вариантов, чтобы быть уверенным, что в этом множестве найдется подходящий вариант. Потом мы должны провести среди них поиск, отфильтровав неподходящие и найдя удачный вариант. Вычислительные подходы пытаются свести мышление к поиску. Соответственно, наибольшие успехи они демонстрируют при решении задач, которые можно преобразовать в поиск.

Чтобы внимательнее исследовать идеи решения проблем, представленные на рис. 9.1, будет полезно рассмотреть инцидент, который предъявил очень высокие требования к навыкам как решения проблем, так и принятия решений. Наиболее интересные аспекты этого инцидента были связаны с выявлением проблем, их представлением и выработкой нового плана действий.

Миссия «Аполлона-13» как кейс решения проблем

Рассматриваемый инцидент — взрыв кислородного бака после запуска космического корабля и сложности с возвращением космонавтов на Землю. С поверхностной точки зрения это история о приключениях в космосе, но на другом уровне это история решения проблем и принятых решений, то есть история выявления проблем, понимания их природы, поиска решений и выбора плана действий. Ловелл и Клугер (Lovell, Kluger, 1994) описали миссию «Аполлона-13» и особенно те попытки справиться с неожиданными сбоями, которые были предприняты в условиях значительной нехватки времени и высокой неопределенности. Я насчитал в этой книге семьдесят три эпизода решения проблем и принятия решений.

Подобный ретроспективный анализ способен связать все проблемы в единый сюжет. Но он может ввести в заблуждение, поскольку миссия «Аполлона-13» не репрезентативна для других случаев решения проблем, так как воспоминания космонавта Джима Ловелла, возможно, неточны, когда он говорит о процессах, использованных для решения различных проблем. Один из моментов, внушающих мне подозрение, состоит в том, что никто в книге не допускает глупых ошибок. Возможно, Ловеллу повезло с коллегами или он просто добряк, а потому видит в остальных только хорошее, но вполне возможно, что его воспоминания были подкорректированы ради создания более благовидной картины. Следовательно, рассказ Ловелла и Клугера мы не обязаны принимать за реальность. Но это не должно останавливать нас, если мы хотим что-то из него узнать. (Купер (Cooper, 1973) составил доступное описание аварии, которое согласуется с рассказом Ловелла и Клугера.)

Можно поступить проще — поискать примеры категорий, представленных на рис. 9.1: выявления проблем, представления проблем, выработки плана действия и оценки.

Выявление проблем — не особенно важный момент, поскольку проблема была очевидной, а для ее обнаружения экспертиза не требовалась. Например, из-за первичной потери кислорода сразу сработала сигнализация. Нужно было постараться, чтобы не заметить этой проблемы. Приборы, показывающие потерю кислорода, также указали на очевидную угрозу жизни космонавтов, которая должна была возникнуть в ближайшее время. Но выявление других проблем могло требовать экспертных навыков. По моим оценкам, выявление проблемы сыграло ключевую роль в двадцати из семидесяти трех эпизодов. Например, использование лунного экспедиционного модуля (ЛЭМ) в качестве спасательной шлюпки привело к проблеме с устранением

диоксида углерода, поскольку ЛЭМ не предназначался для поддержания жизни трех космонавтов в течение длительного времени. Эту проблему можно было и не заметить, что привело бы к критическим последствиям.

Представление проблемы было процессом первостепенной важности, поскольку сыграло ключевую роль в тридцати одном из семидесяти трех эпизодов. В тринадцати эпизодах специфическое представление проблемы стало непосредственной причиной принятия определенной стратегии или плана. Выяснив, с какой проблемой они имели дело, операторы ЦУП могли понять, как на нее реагировать. С самого начала операторам ЦУП приходилось так или иначе интерпретировать неожиданные показания приборов, которые они получали. Им нужно было составить общую картину неожиданных событий на корабле. Как только им удалось понять ситуацию, природа проблемы изменилась — задача была уже в выполнении не запланированной, а новой миссии — поиске способа спасти космонавтов. То есть представление проблемы играло центральную роль в осмыслении всех внезапно возникающих требований: сохранить ориентацию антенн, не допустить термального дисбаланса на корабле, который мог возникнуть из-за того, что он перестал систематично вращаться, что ранее защищало его от прямых лучей солнца, как-то компенсировать потерю энергии и кислорода и т. д.

Цель пересматривалась примерно в пяти случаях. Наиболее серьезным инцидентом стала модификация целей, когда от продолжения выполнения миссии с параллельным устранением проблемы перешли к отзыву миссии и фокусировке на возвращении космонавтов. В ретроспективе это кажется достаточно очевидной сменой цели, однако операторы ЦУП и сами космонавты ей сопротивлялись. В рабочих условиях, например при управлении фабрикой или производственным процессом,

руководителям сложно признать переход такого рода, поскольку в этих случаях им приходится отказываться от обычного режима и переключаться на экстренный. Порой, прежде чем выполнить этот переход, они выжидают слишком долго.

Также этот инцидент требовал большого числа промежуточных целей, таких как поиск способа снизить потребление электроэнергии сразу после аварии или разработка плана приведения командного модуля в рабочее состояние за два часа, а не за сутки, как это обычно делалось. Примеров таких целей было много, поскольку каждая новая проблема тянула за собой новый комплекс промежуточных целей. Они становятся основой для анализа целей и средств: найти разницу (например, чтобы привести корабль в действие, требуются сутки, но я должен сделать это за два часа) и превратить ее в новую цель. Этот инцидент потребовал объемного анализа целей и средств в смысле определения новых промежуточных целей.

Я не встретил той модификации цели, которую мы могли бы обнаружить в случае плохо определенных целей. Вероятно, в миссии «Аполлона-13» не было случаев пересмотра целей, поскольку они были с самого начала достаточно хорошо определены. Большинство изменений цели были связаны со сменой приоритетов, например в случае использования воды. (Вода была нужна для системы охлаждения, защиты оборудования, а также для членов экипажа.) Следовательно, это, возможно, не тот инцидент, который подошел бы для изучения переопределения целей. Но, возможно, я не прав, уделяя такое внимание переопределению целей как таковому.

Инцидент с «Аполлоном-13» не потребовал той диагностики проблем, которую я ожидал в нем найти. Я обнаружил только десять примеров диагностики, а также два других эпизода после завершения миссии (когда понадобилось выяснить, почему

произошел взрыв и траектория корабля изменилась во время возвращения на Землю). Но диагностика не имела значения при решении таких проблем, как устранение скопившегося диоксида углерода, снижение потребления электроэнергии и воды. Представление проблемы было очевидным, и операторам ЦУП был нужен новый план действий. Это поясняет, почему процесс диагностики на рис. 9.1 отображен в качестве необязательного.

В тех эпизодах, в которых диагностика понадобилась, она сыграла ключевую роль. Например, во время возвращения на Землю начала отказывать батарея 2. На борту было только четыре батареи. Если бы на корабле в дополнение ко всем остальным проблемам отказали еще и батареи, шансы на успех уменьшились бы и понадобилось бы придумывать дополнительные обходные пути. Один из операторов ЦУП попробовал выяснить причину проблемы и понял, что это была маловероятная неисправность, которая могла возникнуть в любой батарее каждого ЛЭМ. Вероятность отказа всех батарей была очень мала. Другим словами, неисправность не являлась составляющей данного конкретного кризиса, поразившего «Аполлон-13», или других системных сбоев. Основываясь на этом диагнозе, операторы ЦУП смогли проигнорировать проблему с батареей 2 и перейти к реализации других планов.

Для проведения диагностики важен уровень детализации. Космонавтам и операторам ЦУП хотелось бы, конечно, знать о причине исходной неисправности (которой оказался взрыв одного из двух баков с кислородом). Однако важнее было оценить природу ущерба, чем выяснять, что именно произошло. Операторы ЦУП провели первичную диагностику, чтобы выяснить, в чем причина странных показаний сенсоров. Диагностика определила, что космический корабль потерял один бак с кислородом и быстро терял кислород во втором баке. Это объясняло показания сенсоров, опреде-

лив представление опасной проблемы. Космонавты не знали, в чем причина потери бака с кислородом. Лишь в конце миссии они поняли, насколько сильно были повреждены эти баки. И только спустя несколько месяцев следственная группа выяснила, как обслуживание и проектирование привели к исходному риску, который стал причиной того, что изолированный провод в баке с кислородом дал искру после стандартной операции — включения турбины для перемешивания содержимого баков. Такой уровень анализа во время самой чрезвычайной ситуации не имел бы значения.

Некоторые из наиболее впечатляющих эпизодов, составляющих этот инцидент, были связаны с созданием новых планов. Они выделяются, поскольку большая часть миссии была тщательно расписана в виде последовательного сценария, однако, когда от последнего пришлось отказаться, операторы ЦУП доказали свою способность импровизировать. Я насчитал восемнадцать случаев, когда изобретались новые планы действий, а также много дополнительных эпизодов, когда план действий распознавался, но ничего изобретать было не нужно.

В тех случаях, когда план действий необходимо было придумать, в описаниях не хватало деталей, чтобы я мог оценить, в какой мере использовались анализ целей и средств, точки воздействия либо какие-то другие стратегии и комбинации стратегий. Некоторые эпизоды указывают на анализ целей и средств, например, когда операторы ЦУП обнаружили, что заряд батареи для возвращения на Землю на 20 ампер-час ниже необходимой величины. Проблема заключалась в разнице между наличным и необходимым. Операторы ЦУП стали искать способ устранить эту разницу и выяснили, что на ЛЭМ есть дополнительная мощность. Так возник новый план — передать часть электроэнергии с ЛЭМ на командный модуль.

Другие эпизоды указывают на применение точек воздействия, и во многих случаях, когда выработывались новые планы действий, использовались, судя по всему, и анализ целей и средств, и точки воздействия. Анализ целей и средств позволил выделить промежуточные цели, а точки воздействия указали на перспективные отправные пункты для построения плана действий. Например, операторам ЦУП необходимо было найти способ скорректировать ориентацию корабля при вхождении в атмосферу. Обычная процедура заключалась в ориентации по земному горизонту, который соотносился со специальными метками, выгравированными на стекле иллюминатора. Однако «Аполлон-13» заходил на посадку с ночной стороны Земли; космонавты не могли проверить ориентацию корабля по горизонту, которого они не видели. Один из членов команды понял, что можно увидеть Луну, когда она будет касаться горизонта Земли в критический момент вхождения корабля в атмосферу. Он придумал план действий, чтобы провести вычисления на тот момент, когда Луна исчезнет, так что команда могла определить, входят ли они в атмосферу в правильной точке.

Одна из наиболее неожиданных вещей, о которых я узнал, изучая эпизоды «Аполлона-13», состояла в значимости прогнозирования. По моим оценкам, прогнозирования потребовали пятнадцать эпизодов. В четырех из них прогноз привел к пересмотру представления проблемы, а в трех других прогнозирование стало основой для выявления проблемы. Прогноз понадобился для подсчета того, когда на корабле закончится кислород и вода. Прогнозы показали, что операторы ЦУП не могли придерживаться запланированного курса, поскольку надолго кислорода не хватит, — нужно было выработать новый курс. Это привело к появлению новой проблемы, которая требовала решения. Также прогнозирование сыграло свою роль в конце мис-

сии, когда наблюдаемая траектория начала отклоняться от расчетной, а это означало, что выявлена еще одна проблема. Операторы ЦУП должны были выяснить, будет ли отклонение усиливаться, а если будет, то что с ним делать. Причину отклонения они смогли установить только после завершения миссии.

Операторы ЦУП провели оценки различных планов действий, которые были предложены, чтобы удостовериться в том, что различные обходные маневры сработают. Так, когда была предложена новая процедура для изменения курса поврежденного корабля, предполагаемое действие изучалось на симуляторе, чтобы проверить, что оно сработает и хронометраж выставлен точно. Операторы ЦУП использовали для испытания этих действий как реальные симуляции, так и ментальные.

Я насчитал только четыре случая принятия решений, в которых выбирался один вариант из нескольких альтернативных. Одним из таких случаев было решение закрыть топливные клапаны. Второй — когда нужно было выбрать, применять ли прямое аварийное возвращение (то есть развернуть корабль назад) или же сделать облет вокруг Луны. Третий — решение о том, дать ли команде поспать перед тем, как выполнить сложную задачу по снижению энергопотребления на корабле (если дать команде поспать, это снизит вероятность ошибок, но приведет к расходу энергии). Четвертый — выбор типа включения ракетного двигателя для возвращения на Землю.

Первое решение — закрыть топливные клапаны — было попыткой остановить потерю кислорода, поскольку никто не знал, где утечка. Решение означало, что придется отказаться от задания высадиться на Луну, поскольку самостоятельно открыть топливные клапаны заново команда уже не могла. Операторы ЦУП и команда не хотели прибегать к этому плану, то есть отменять миссию. Однако

это действие было совершенно необходимым, поэтому никакого формального сравнения разных вариантов не проводилось.

Второе решение — выбор плана действий для возвращения корабля. Существовало два варианта — прямое аварийное возвращение (разворот корабля) или не прямое аварийное возвращение (продолжить двигаться по орбите Луны, но отменить высадку). Поскольку была вероятность того, что взрыв повредил главный двигатель и вызвал потерю электроэнергии, необходимой для его зажигания, прямое аварийное возвращение не удастся. Так что решение свелось к достаточно очевидному выбору.

Третье решение — дать команде время на сон перед обесточиванием корабля. Руководитель миссии решил, что команда должна обесточить корабль, прежде чем лечь спать. Если основываться на описании Купера, это решение было принято, когда представили последствия потери энергии за шесть часов сна и сравнили их с последствиями выполнения сложной задачи сонной командой¹³. Руководитель миссии, похоже, не сравнивал два варианта по одному и тому же комплексу критериев, а просто прокрутил ментальную симуляцию каждого варианта и выбрал тот, который показался ему менее неприятным.

Четвертое решение — выбрать тип включения ракетного двигателя для возвращения космического корабля после того, как он сделал оборот вокруг Луны. Первый вариант — сверхбыстрое включе-

13. Этот процесс включает в себя оценку эмоциональных реакций, сопоставление дискомфорта или тревоги, связываемых с результатом каждого варианта, а не сравнение вариантов по одному и тому же критерию оценки. Исследование шахматистов, проведенное де Гроотом, показало применение того же подхода. Ходы оценивались по тому, к чему они вели, и по тому, нравилась или нет прогнозируемая позиция шахматисту, который представлял ее как результат цепочки ходов.

ние, которое позволило бы кораблю вернуться на Землю через тридцать шесть часов. Минусом было то, что приземление произошло бы в той части Атлантического океана, в которой у ВМФ США не было судов. Второй минус — этот вариант требовал от экипажа сбросить служебный модуль, который в обычной ситуации защищал тепловой экран, а операторы ЦУП боялись, что тепловой экран мог быть поврежден при взрыве. Также они опасались, что даже неповрежденный тепловой экран не выдержит внезапного скачка температур при вступлении в плотные слои атмосферы, поскольку ранее никто подобных испытаний не проводил. Вторым вариантом — применить более медленное включение, которое добавило бы несколько часов, но позволило бы кораблю приземлиться в Тихом океане. Недобудство было все то же — нужно было сбросить служебный модуль. Третьим вариантом — использовать короткое включение, приземлиться в Тихом океане, но сохранить служебный модуль. При этом варианте корабль приземлился бы на двадцать четыре часа позже, чем при сверхбыстром включении. При этом экипажу не хватало воды и кислорода. Это решение горячо обсуждалось, и был выбран именно третий вариант. По словам Ловелла и Клувера, это решение было принято на основе анализа худшего сценария. Проблемы с водой и кислородом были очень ощутимы, однако операторы ЦУП посчитали, что с ними можно будет справиться. Риски сбрасывания служебного модуля были неизвестны и могли оказаться катастрофическими. Сравнение, оформленное в таком виде, проводилось, соответственно, между одним планом действий, который был болезненным, но реализуемым, и другим, который был отягощен вполне вероятным риском, грозящим катастрофой.

Решение проблем, осуществленное во время миссии «Аполлона-13», преследовало несколько разных целей:

- выработку новых действий;
- прогнозирование;
- составление планов;
- диагностику;
- принятие решений;
- пересмотр целей.

Таким образом, способы решения проблем, применявшиеся в спасательной операции, не требовали стандартной последовательности шагов, причем большая часть решения проблем не требовала ни диагностики, ни выработки нового плана действий. В этом инциденте больше всего времени ушло на составление точного представления проблемы. В других инцидентах могут обнаружиться другие закономерности.

Принятие решений и решение проблем

Многие исследователи согласны с тем, что граница между решением проблем и принятием решений в естественных условиях размыта. Некоторые предпочитают считать решение проблем подмножеством принятия решений (поэтому к решению проблем обращаются, когда необходимо сформулировать новый план действий). Другие же, наоборот, предпочитают рассматривать принятие решения как подмножество решения проблем (и, соответственно, переходят к принятию решений, когда надо сравнить разные планы действий). То есть между ними больше сходств, чем различий.

Рассмотрим случай со студенткой, которая заканчивает первый год обучения в колледже. Поскольку она скучает по друзьям, у нее может появиться желание перевестись в колледж поближе к дому. Кажется, ей надо принять решение: оставаться в том же колледже или же перевестись. Тем не менее во многих случаях она не станет делать выбор. Вместо это-

го она может переключиться в режим решения проблем. Она проверит, сколько заработанных в первом колледже баллов она потеряет при переводе, соберет побольше информации о квалификации преподавателей по ее специализации, рассмотрит вопрос, придется ли ей вступать в женское объединение, представит, как, возможно, у нее упадут оценки, если она будет жить ближе к дому, проверит доступность транспорта. Она, возможно, запланирует потратить отложенные на лето сбережения на покупку автомобиля, что позволит ей чувствовать себя менее привязанной к ее первому университету. Все эти действия можно отнести к категории как решения проблем, так и принятия решений.

Чтобы определять проблемы и вырабатывать новые планы действий, нам необходимо опираться на собственный опыт для вынесения суждений:

- о разумных целях и их качествах;
- о появлении аномалии;
- о срочности решения той или иной проблемы (принимать ли аномалии всерьез или же рассматривать их в качестве чего-то преходящего);
- о том, что представляет собой удачная возможность, за которую стоит ухватиться;
- о том, какие аналогии подходят к данной ситуации и как их применить;
- о разрешимости проблемы.

Каждое суждение является отдельным источником силы. Источники силы в этом списке в значительной мере пересекаются с теми, которые освещались при обсуждении решения проблем. Судя по всему, существует два первичных источника силы для принятия решений и решения проблем, которыми занимается индивид:

- сопоставление паттернов (сила интуиции);
- ментальная симуляция.

Сопоставление паттернов позволяет нам продумать разумные цели и их качества. Оно дает основание для выявления аномалий и рассмотрения их с должной серьезностью. Оно также помогает заметить возможности и точки воздействия, обнаружить значимые аналогии и почувствовать, в какой степени проблема вообще разрешима. Суждение о разрешимости проблемы отвечает также за то, сможем ли мы заметить тот момент, когда мы, скорее всего, уже ничего не добьемся и нам пора остановиться.

Ментальная симуляция — это двигатель диагностики причин проблемы, а также тенденций ее развития. Она играет определенную роль в объединении разрозненных действий, когда нужно каким-то образом совместить их друг с другом. А это основание для оценки планов действий. Темы, которые мы уже успели рассмотреть в этой книге, обсуждая решение проблем и принятие решений, представляют собой основные компоненты моего подхода к натуралистическому принятию решений. Развитие и применение этих источников силы прорабатываются в следующих главах.

Область применения

Одно из применений относится к подходам рационального планирования с большим скепсисом. Конечно, на стадии планирования и подготовки более внимательное изучение целей обладает своей ценностью. Тем не менее следует смириться с ограничениями нашей способности планировать сложные ситуации. Мы должны быть готовы к тому, что при переопределении целей по мере развития проекта придется импровизировать.

Большинство так называемых рациональных методов решения проблем являются вариациями стадийных моделей, описанных ранее. Эти подходы

преподают в разных контекстах: в бизнес-школах, на инженерных отделениях, на курсах по развитию организационных навыков, а также на специальных семинарах и воркшопах. Простота этих методов объясняет их привлекательность и запоминаемость. Например, Кепнер и Трего (Kernner and Tregoe, 1965, 1981) предложили общий систематический метод решения проблем в своей книге «Рациональный менеджер». По словам Кепнера и Трего, сначала нужно определить, какие ценности должны быть у разных параметров. Затем вы определяете, в чем заключаются ценности. Далее выясняете, когда ценности поменялись, и определяете, что изменилось за это время. И вот вы уже выяснили причину проблемы. Этот подход работает, пока вы имеете дело с хорошо определенными целями и достаточно статичными условиями работы.

Конечно, хорошо было бы попробовать определить цель как можно более четко, прежде чем переходить к делу. Роберт Мейджер (Mager, 1972) описал несколько полезных методов прояснения целей. Я согласен с ним в том, что прояснение целей — важный момент, особенно в начале выполнения той или иной задачи. Мой скепсис относительно рациональных методов решения проблем обусловлен скорее всего тем, что они не учат импровизировать, действовать, когда нет какой-то нужной информации, или же справляться с недостоверными данными и меняющимися условиями. Они не учат узнавать нечто новое о целях непосредственно в процессе решения проблем.

Второе применение — относиться с меньшим воодушевлением к программам развития креативности. Было предложено довольно много методов креативности: мозговой штурм, синектика, рекомбинация элементов. Так, рекомбинация требует перечислить все возможные варианты каждой переменной, а потом начать комбинировать их, составляя разные альтернативы. Вернемся к ил-

люстрации с новыми сортами мороженого с разными наполнителями. У вас могут быть разные вкусы (кофе, фисташки, лакрица, персик и т. д.), добавляемые ингредиенты (крошки печенья, ягоды, орехи и т. д.), наконец, посыпки и поливки (взбитые сливки, банан, ириски, маленькие фрикадельки) и т. д. Комбинируя все элементы, можно получить массу возможностей. Большинство из них будут и правда новыми (ананасовое мороженое с кокосовой крошкой с посыпкой стружкой из бекона), причем многие окажутся ужасными (фисташковое мороженое, миниатюрные фрикадельки и поливка из карамели). Эти процедуры кажутся безнадежными попытками использовать систематические процедуры взамен воображения. В большинстве областей нам нужны не какие-то безумные варианты, а четкое понимание целей. Креативные методы могут порой показаться перспективными, если задача — выявить новые возможности, но их издержки в том, что приходится просеивать массу плохих идей. Даже мозговой шторм — метод, существующий уже многие десятилетия, прежде всего является, видимо, разновидностью социальной практики. Если участники порождают новые идеи в индивидуальном порядке, итоговый комплекс предложений обычно оказывается больше и разнообразнее, чем когда все работают вместе. Маллен, Джонсон и Сейлас (Mullen, Johnson and Salas, 1991) представили результаты, показывающие, что мозговой шторм снижает производительность.

Еще одно применение понятия точек воздействия и нелинейного решения проблем заключается в возможности лучше понять планирование. Мы вместе с Томом Миллером (Miller and Klein, 1997) изучали команды планировщиков в нескольких разных условиях и сформулировали ряд выводов относительно планирования, командной работы и решения проблем. (Этот проект финансировался Управлением по морским исследовани-

ям совместно с Военно-морской исследовательской лабораторией.) Нашими первичными источниками данных стали три полевых наблюдения за учениями по планированию при комбинированном (армия, военный флот, ВВС и пехотинцы) и интегрированном планировании применения авиации. Первое учение — «Зыбучие пески» — проводилось в Нью-Мексико и Техасе, нашим наблюдателем был Том Миллер. Второе учение проводилось в Тихом океане, наши наблюдатели, Том Миллер и Лаура Милителло, были расквартированы на американском корабле Kittyhawk. Третье учение прошло в Атлантическом океане, Том Миллер был размещен на американском судне Mt. Whitney. Мы провели наблюдения за противоречиями, возникающими во время планирования, процедурами — формализованными и неформальными, а также за процедурами, которые игнорировались. Мы собрали данные о стратегиях планирования, от которых пришлось отказаться, и о стратегиях, которые пришлось придумывать. Также мы изучили данные исследований, которые ранее проводились в других областях (ракетных батареях «Пэтриот», командных пунктах полка корпуса морской пехоты США, командах планирования медицинской эвакуации раненых). Эти исследования включали в себя семь разных наблюдений и более сотни интервью.

Мы выяснили, что планирование не является простой однообразной деятельностью. Нам необходимо провести различие между функциями планов и типами сред, в которых осуществляется планирование и выполнение планов.

Планы могут различаться в зависимости от тех функций, которым они служат. К этим функциям относятся:

- руководство и координация действий членов команды;
- формирование общего понимания ситуации;

- выработка ожиданий;
- поддержка импровизации;
- выявление противоречий;
- определение сроков;
- формирование мышления планировщиков.

Последняя функция — поддержка индивидуального и командного обучения — может затмить все остальные. Иногда планировщики занимаются долгими и подробными приготовлениями, которые быстро устаревают, однако они не прерывают этого процесса, повторяя его снова и снова; вероятно, эта функция состоит в том, чтобы в большей мере помочь им разобраться в ситуации и откалибровать свое понимание, а не создавать планы, которые окажутся успешнее.

В нашей подборке сред планирования мы обнаружили, что планы различались по ряду ключевых критериев: они могли быть более или менее точными, модулярными (с относительной независимостью элементов) или интегрированными (с координацией всех элементов), с разным уровнем сложности. Определенный уровень точности может оказаться полезным, но в других случаях точность такого уровня оказывается ненужной. В одних случаях нужно использовать модулярные элементы (которые слабо связаны друг с другом), а в других — создавать интегрированные стратегии, которые более эффективны, но менее надежны. Сложность может быть признаком изощренности, а также признаком того, что план не сработает.

Мы выяснили, что вынуждающие функции в среде играли большую роль в определении принимаемого плана. В стабильной среде можно позволить себе более точные и сложные планы. Быстро меняющаяся среда склоняла к модулярным планам, поскольку они допускали быструю импровизацию. Среда с ограниченными ресурсами заставляла отдать предпочтение интегрированным планам, ко-

торые эффективнее. Дефицит времени и неопределенность осложняли создание интегрированных планов.

Наша работа с нелинейным решением проблем помогла нам замечать события, которые не происходили. В одной ситуации, связанной с работой оперативного командного штаба высокого уровня, мы поняли, что цели всем остальным не сообщались, точки воздействия не определялись, а оценки не проводились. Мы смогли изучить, как вынуждающие функции склоняли к исключению этих процессов. О целях не слишком рассказывали, поскольку команда планировщиков была распределенной и состояла из опытных членов, определявших приоритеты, и менее опытных, которые занимались детализацией приказов. Опытные планировщики не хотели рассказывать об основаниях своих приоритетов, чтобы составители приказов не интерпретировали цели. В результате точки воздействия вообще не опознавались. Это могло привести к снижению эффективности, однако планировщикам она была не важна. Оценка не проводилась, поскольку составленные в итоге планы были настолько модулярными, что планировщикам было сложно отличить хорошие планы от плохих. Эта система привела к созданию модулярных, а не интегрированных планов. Одно из преимуществ этой системы было в том, что, если план нужно менять в последнюю минуту, изменение можно легко провести, не ломая остальные элементы. В тех областях, где планы были существенно интегрированными, мы замечали, что изменения хотя бы в одной части приводили к волновому эффекту, а потому отбивали желание заниматься импровизациями.

Благодаря рассмотрению планирования как разновидности решения проблем и учету нелинейных аспектов решения проблем должна появиться возможность более широкой оценки процесса

планирования. Специалисты по когнитивным наукам не уделяли должного внимания планированию как решению проблем, и здесь, судя по всему, есть большие возможности для исследований. В частности, стоило бы подробнее изучить работу распределенных ячеек планировщиков.

Другая тема, заслуживающая рассмотрения, — стратегическое планирование. Минцберг (Mintzberg, 1994) представил подробный анализ сбоев в стратегическом планировании и его внутренних ограничений. Эти ограничения согласуются с точкой зрения натуралистического принятия решений в том, что приоритет надо отдавать экспертным навыкам и помнить, что разбиение задач и выполнение анализа, независимого от контекста, могут повредить интуиции.

Ключевые пункты

- Большинство проблем являются плохо определенными. В большинстве исследований решения проблем используются хорошо определенные цели.
- Чтобы решить плохо определенную проблему, необходимо продолжать прояснять цель даже тогда, когда мы пытаемся ее достичь, а не сохранять ее как константу.
- Для многих суждений необходим опыт, например в выявлении возможностей или в оценке разрешимости проблемы.
- При решении искусственных задач не требуются экспертные знания в той или иной предметной области, причем классические концепции обычно игнорируют подвернувшиеся удачные возможности.
- Опытные люди, решающие проблемы, могут отличить подлинные аномалии от преходящих. Искусственные задачи предлагаются испытуе-

мым в качестве уже готовых задач, тем самым игнорируется процесс обнаружения проблем.

- Структурирование проблемы — это использование препятствия или точки воздействия для составления плана действий, а не организация проблемы в виде пространства задачи, в котором можно провести эффективный поиск.
- Стандартные советы по решению проблем ориентированы на хорошо определенные цели, а потому могут мешать решению плохо определенных проблем.
- Решение проблем — процесс конструктивный. Вычислительные подходы к решению проблем опираются на такие процедуры, как поиск в пространствах задач, которые не имеют отношения к психологическим реалиям.

Способность видеть невидимое

ЭТА ГЛАВА посвящена экспертным навыкам и знаниям¹. С одной точки зрения, эксперты — это люди, накопившие множество знаний. Хотя это, конечно, так, это видение заставляет представлять людей с головами, забитыми фактами, воспоминаниями, то есть людей, тянущих за собой груз собственной мудрости. Во многих областях на приобретение экспертных знаний и умений уходит до десяти лет. Соответственно, мы связываем экспертные навыки с возрастом. А это подкрепляет представление об экспертах как неторопливых людях, которые медленно думают и говорят, поскольку им приходится просеивать все завалы информации.

С другой точки зрения, это люди, которых мы наблюдали, интервьюировали и изучали в нескольких разных областях. Накопление экспертных умений и знаний не отягощает их, а, наоборот, придает им легкость.

Эксперты видят мир иначе. Они видят то, что остальные видеть не могут, и часто не понимают, что остальные не способны заметить то, что им кажется очевидным.

1. Дополнительные сведения по психологии экспертных знаний и навыков см. в: Chi, Glaser, Farr, 1988; Ericsson Smith, 1991; Ericsson, 1996. Еще один хороший источник — Shanteau, 1988, он изучал психологические характеристики экспертов, принимающих решения. См. также: Sternberg, 1990 о природе, началах и формировании мудрости.

Проиллюстрировать эту мысль поможет одна аналогия. Несколько лет назад у меня произошел интересный случай. После длинного рабочего дня я рано лег в кровать. Ожидая, пока жена закончит работу над статьей, я заснул. Должно быть, я пролежал на боку двадцать-двадцать пять минут, причем один глаз был прижат к подушке, а другой — на свету, который был все еще включен в комнате. Потом пришла жена и выключила свет, и комната погрузилась во мрак. Я тут же проснулся, сел на кровати, и у меня возникло отчетливое ощущение, что один глаз у меня выпал. (Попробуйте сами. Закройте один глаз, например, плотным платком, шарфом или ладонью [если закрыть просто пальцами, свет все равно будет проходить] примерно на двадцать минут. Потом пройдите в комнату без окон, выключите свет, закройте дверь и откройте глаз. Почувствуйте разницу. Это поможет вам ощутить контрасты, описанные в этой главе.) Произошло следующее: когда я лежал на кровати, глаз, который был прижат к подушке, был закрыт от света. Родопсин — вещество, отвечающее за ночное зрение, накапливался в этом глазу. К тому моменту, когда пришла жена, его концентрация достигла максимума и этот глаз мог замечать предметы даже при очень низком освещении. Тогда как другой глаз был на свету, и родопсина в нем было совсем мало. Чувствительность этого вещества объясняет как его эффективность в темноте, так и быстрый распад под воздействием света. Когда жена отключила свет, я встал и одним глазом мог видеть довольно хорошо (тем, что был прижат к подушке), тогда как другим ничего не видел. Контраст оказался настолько сильным, что у меня возникло ощущение, будто в комнате есть какой-то свет, но один глаз перестал видеть. Я потерял его, надеясь, что это поможет, но не помогло. Пошарил по простыне, чтобы проверить, не закатился ли он куда-нибудь. Не найдя глаза, я спрыгнул с кро-

вати и проковылял в ванную. Я включил свет и посмотрел в зеркало. К счастью, оба глаза были на месте, рядом с носом — все как обычно. Теперь я мог видеть этим глазом. Я подумал, что все это очень странно. С некоторым опасением я выключил свет и заметил, что теперь я не особенно хорошо видел обоими глазами. Тогда я понял, что произошло.

Я подробно пересказал этот случай, чтобы закрепить представление о разнице между способностью видеть и пребыванием в полной темноте. Благодаря своему опыту эксперты научились видеть самые разные вещи, которые невидимы остальным. Вот почему они могут свободно перемещаться в своих областях, тогда как новичкам, которые попадают на ту же территорию, приходится выбирать путь с величайшей осторожностью.

Этот случай показывает также, что глаз, который был на свету, не знает, чего именно ему не хватает. Он не может почувствовать, каково это — ориентироваться во тьме, различая трудноуловимые тени.

Есть много вещей, которые эксперты способны видеть и которые невидимы остальным:

- паттерны, которые новички не замечают;
- аномалии — события, которые не происходят, а также другие отклонения от ожиданий;
- общую картину в целом (понимание ситуации);
- то, как работают разные вещи;
- счастливые возможности и импровизации;
- события, которые либо уже произошли (прошлое), либо еще только произойдут (будущее);
- различия, которые слишком малы, чтобы новички могли их заметить;
- собственные ограничения.

Эти аспекты экспертных навыков могут быть связаны с двумя первичными источниками силы, исследованными нами, — сопоставлением паттернов и ментальной симуляцией. Сопоставление паттер-

нов (интуиция) указывает на способность экспертов выявлять типичность и замечать неслучившиеся события, а также другие аномалии, которые отклоняются от паттерна. Ментальная симуляция охватывает способность видеть события, произошедшие ранее, и события, которые скорее всего произойдут в будущем.

Также мы обнаруживаем и некоторые дополнительные источники силы. Способность проводить тонкие различия, должно быть, предполагает определенное обучение на уровне восприятия, о котором не так много известно, причем, судя по всему, такая способность отличается от сопоставления паттернов. Кроме того, способность видеть свои собственные ограничения и как-то обходить их представляется отличной от других функций, обсуждаемых нами.

В следующих разделах описывается восемь аспектов экспертных навыков².

-
2. Такие понятия, как «экспертные навыки», можно толковать совершенно по-разному. Сколько именно опыта нужно, чтобы стать экспертом? Эрикссон и Чарнес (Ericsson, Charness, 1994) изучили исследования экспертных навыков и знаний во многих областях и выяснили, что люди с наиболее впечатляющими результатами обычно практикуют свои навыки около четырех часов в день, шесть или семь дней в неделю в течение примерно десятилетия. Индивидуальные различия в способностях, силе, как и другие факторы, не оказывали такого же влияния, как собственно время, потраченное на практику. Можно было бы подумать, что люди, у которых что-то выходило лучше, дольше не бросали соответствующую задачу, так что первичный уровень навыков должен был определять проявленную ими усидчивость. Однако данные эту идею не подтверждают. Различные исследования, изученные Эриксоном и Чарнесом, не смогли доказать, что люди, которые в будущем становились экспертами, были с самого начала талантливыми. Скорее, результат принесла именно их усидчивость. Один из ключевых факторов, выявленных Эриксоном и Чарнесом, состоит в том, как именно эксперты занимаются своим делом. Часто они ставят самим себе цели. Например, если мать потре-

Паттерны

Проблема с секретарями иллюстрирует, что значит распознавать типичность. Рассмотрим пример, когда новым менеджерам надо нанять своего первого секретаря. Они могут пойти длинным путем — определить требования к позиции, критерии работника и провести интервью со многими претендентами на должность секретаря. То есть в деле отбора секретарей они выступают новичками. Тогда как офис-менеджерам, через которых долгое время проходило большое число секретарей, не нужно было бы проводить с ними интервью. Они — опытные отборщики секретарей. Они могли бы провести собеседование с первым кандидатом из списка и выяснить, что он или она — кандидат выше среднего уровня. И тогда им не надо искать кого-то еще. Новички, которым нужно провести собеседование со многими претендентами, постепенно начинают понимать, чем различаются секретари, насколько они не похожи друг на друга и что представляет собой сильный кандидат, который выше среднего уровня. Тогда как у опытных офис-менеджеров уже есть интуиция на типичность, а потому они могут распознать отличного кандидата и им не нужно проходить весь процесс обучения.

бовала от ребенка, чтобы он занимался по часу на фортепьяно, ребенок будет все время следить за часами. Однако, если ребенку выделить час на то, чтобы он научился играть какую-то пьесу без единой ошибки и если ему это по прошествии часа почти удалось, он может попробовать сыграть снова, возможно раз или два, пока не почувствует, что руки устали. Такая проактивная установка отличается от простой траты времени. Мы можем заметить то же отличие между детьми, которые зубрят правописание, и детьми, которые учатся играть в видеоигры. Такие работы, как исследование Эриксона и Чарнеса, должны подтолкнуть к другим исследованиям стратегий приобретения экспертных знаний и навыков.

Новичкам сложно видеть связи, которые экспертам очевидны. Мы обнаружили, что руководители тушения пожара могли взглянуть на горящее здание и сразу понять, что происходит внутри. Они могли представить себе лестничные пролеты, шахты лифтов, опоры крыши и сказать, насколько все это повреждено пожаром. В четвертой главе, посвященной силе интуиции, обсуждалось, как наша способность видеть паттерны дает нам понимание ситуации, помогающее распознать подходящие цели и релевантные сигналы. Людям, не являющимся экспертами, часто трудно выявлять типичные паттерны.

ПРИМЕР 10.1

Инструкторы, которые не смогли бы спасти собственные жизни

В 1981 году мы с женой Элен провели исследование сердечно-легочной реанимации (СЛР) (Klein and Klein, 1981). Мы подготовили шесть видеозаписей с людьми, выполняющими СЛР на тренировочном макете с рыжими волосами Resusci-Annie. На пяти лентах были записаны относительные новички, то есть люди, которые прошли восьмичасовой курс СЛР. На шестой был записан врач скорой помощи.

Мы показали эти видеозаписи трем разным аудиториям: десяти новичкам, которые только что закончили курс СЛР, десяти инструкторам СЛР, которые были опытными преподавателями, но сами никогда не проводили СЛР настоящему больному, и десяти врачам скорой помощи, которые сами много раз проводили СЛР. В исследовании испытуемых просили вынести ряд суждений. Последнее из них было, вероятно, наиболее интересным. Мы просили каждого участника представить, что на кону его собственная жизнь. И он должен был выбрать из шести человек, записанных на пленку, одного, кто провел бы ему СЛР.

Врачи скорой помощи легко определили эксперта. Девять из десяти выбрали врача скорой помощи. Когда мы спросили, в чем причина, они не смогли указать что-то определенное. Им нравилась общая картина действий, их слаженность. Им казалось, что он знает, что делает.

Новички обычно тоже выбирали врача скорой помощи. Он получил пять из десяти голосов. Но вот инструкторы сплеховали. Врач скорой помощи на записи не следовал правилам, которым они столь тщательно обучали своих студентов. Например, он не слишком внимательно следил, куда ставить руки. Только три инструктора выбрали его, чтобы он спас им жизни.

Аномалии

Новичков происходящее часто сбивает с толку, поскольку им очень сложно формировать ожидания. Они постоянно сталкиваются с событиями, которых не ожидали. Когда они начинают формировать ожидания, они удивляются всякий раз, если это ожидание не выполняется. Критический тип сигналов, удивляющих экспертов, но не новичков, это *отсутствие* того или иного ключевого события. Поскольку новички не знают, что должно произойти, они запаздывают с оценкой значения чего-то не происходящего. Тогда как эксперты сразу замечают такие вещи.

Приведу пример значения опыта в выявлении отсутствующего события. Несколько лет назад к нашей команде присоединилась одна исследовательница. Спустя несколько месяцев она отметила, что мы все время работаем на грани срыва сроков. Но мне так совсем не казалось. Я думал, что мы, напротив, стали работать намного более размеренно и без особых кризисов. Поговорив с ней, я понял, что за то время, пока она работала с нами, были

один доклад и одна заявка, которые пришлось готовить впопыхах. Но в то же время мы подали еще десять заявок, с которыми все прошло гладко. Мне было известно, что в прошлом году наши офисные сотрудники едва смогли справиться с десятью заявками, поэтому я заметил, что работать в последнее время стало намного спокойнее. Тогда как новая сотрудница ничего не знала об этой предыстории. Она не заметила неспешности в подаче десяти заявок. Новички не видят сигналов такого типа, то есть отсутствующих событий.

Отсутствующие события можно назвать негативными сигналами³. Опыт важен, поскольку он позволяет людям, принимающим решения, формировать и использовать ожидания. Только благодаря ожиданиям можно заметить, что нечто не случилось. В одном из рассказов Артура Конана Дойла показано, как Шерлок Холмс раскрывает дело, применяя свою способность замечать то, что не произошло. В «Серебряном» наиболее важной уликой стало то, что собака ночью не лаяла. Обычно она лаяла, когда мимо проходили незнакомцы. Тот факт, что убийца прошел мимо собаки и не был облаян, означал, что она его узнала (Doyle, 1905; Дойл, 1990).

В модели принятия решений на основе распознавания указывается, что опытные люди, принимающие решения, способны выявлять паттерны и типичность. Они могут оценить ситуацию с одного взгляда и понять, что они уже встречали такую ситуацию или какие-то ее варианты десятки или даже сотни раз. Опыт наделяет их способностью видеть в этой ситуации типичный случай. Вместе с тем они замечают, когда паттерн нарушается или когда ожидание не выполняется. В модели RPD это служит толчком для диагностики,

3. Дэвид Нобл (в личном разговоре) предложил термин «негативный сигнал».

которая может стать основанием для попытки воспользоваться неожиданно подвернувшейся возможностью.

Картина в целом: понимание ситуации

Похоже, у экспертов обычно есть общее ощущение того, что происходит в той или иной ситуации, то есть у них имеется способность оценивать прототипичность. И если новичков поток данных порой сбивает с толку, эксперты видят всю картину в целом и, судя по всему, реже становятся жертвами информационной перегрузки.

Феномен понимания ситуации как таковой привлекает все больше внимания. Эндсли и Гарланд (Endsley and Garland, 2000) представили ряд точек зрения на способы оценки понимания ситуации в целом⁴.

4. Эндсли (Endsley, 1995) представила наиболее влиятельную концепцию понимания ситуации. Она задает три уровня: данные, выводы и прогнозирование. Первый уровень — данные — отсылает к способности опытного человека, принимающего решения, отслеживать все важные детали. Например, опытный пилот следит за направлением, высотой, уровнем топлива, погодными условиями и т. д., то есть за многими составляющими текущей ситуации. Новичку сложнее вспомнить все данные в их точном виде. Второй уровень — выводы — указывает на способность опытного человека, принимающего решения, делать из этих данных выводы. Третий уровень — прогнозирование — указывает на способность делать прогноз будущего исходя из актуальной ситуации. Так, опытный пилот должен уметь предсказывать то, что произойдет с самолетом, и быть готовым к трудностям. Почему пилот из примера 8.4 не предугадал проблем с приземлением? Причин могло быть много, например нежелание просить авиадиспетчера сменить посадочную полосу, нехватка навыков, позволяющих связывать друг с другом разные части ситуации, чтобы понять следствия, а также недостаточная внимательность во время полета, когда ни один из элементов сам по себе не был сигналом трево-

Модель RPD предлагает свою концепцию понимания ситуации. В ней выделяются несколько аспектов понимания ситуации, обнаруживающихся, когда человек распознает данную ситуацию. Это значимые сигналы, которые необходимо отслеживать, вероятные цели, к которым надо стремиться, действия, которые надо рассмотреть, а также ожидания. Обсуждение решения проблем в восьмой главе указывает еще на один аспект понимания ситуации, а именно на точки воздействия. Когда эксперт описывает определенную ситуацию кому-то другому, он может выделить эти точки в качестве центрального момента динамики ситуации.

Как происходят разные вещи

Эксперты заглядывают внутрь событий и предметов. У них есть модели, описывающие то, как должны выполняться разные задачи, как команды должны координировать свою работу, как должна работать техника. Благодаря этой модели они знают, чего ждать, а потому замечают отклонения от ожиданий. Два этих аспекта экспертных навыков основываются в определенной мере на ментальных моделях экспертов⁵.

ги. Нельзя интерпретировать модель Эндсли в том смысле, будто выводы просто выводятся из данных. На самом деле никаких базовых данных не существует. Релевантные данные определяются интерпретацией человека, принимающего решения. Для пилота на высоте 30 000 футов высота не является важным сигналом, а ошибки в определении высоты, составляющие несколько сот футов, обычно не имеют последствий. Для пилота, заходящего на посадку, высота становится намного более важной. Цели пилота и выполняемые им функции определяют, какие данные релевантны.

5. Более полное обсуждение ментальных моделей см. в: Stout, Cannon-Bowers, Salas 1997.

Поскольку у экспертов есть ментальная модель задачи, они знают, как промежуточные задачи стыкуются друг с другом, и могут корректировать способ выполнения отдельных промежуточных задач, чтобы составить из них единое целое. Именно поэтому их работа выглядит такой гладкой. Они даже не ощущают, что выполняют промежуточные задачи, поскольку интеграция этих задач очень велика. Если они будут объяснять новичкам, что они делают, им, возможно, придется остановиться и разбить свои действия на промежуточные задачи. И потому они не любят учить чему-то других, поскольку знают, что учат плохим привычкам. Они учат новичков выполнять задачу по частям. Однако в краткосрочной перспективе благодаря такому разбиению задача для новичков упрощается, так как им не нужно думать о всей картине в целом, а следует запомнить последовательность шагов. К ментальной модели выполнения задачи, имеющейся у экспертов, относятся различные профессиональные приемы вместе с условиями их применения.

Ментальная модель командной координации позволяет эксперту предсказывать, что понадобится другим членам команды и что они будут делать. Представьте себе новичка-футболиста, например нападающего. У него может быть достаточная скорость и координация, чтобы забивать голы, однако он часто будет оказываться в невыгодной позиции, а потому станет скорее тормозить игру, а не вести ее. Если у него разовьется чувство игры и он начнет понимать, как на разные ситуации реагируют другие игроки, он сможет занимать более подходящие для голевых ударов позиции.

Также у экспертов есть ментальные модели технического оборудования. Они не просто нажимают кнопки и получают сообщения. Как функционирует оборудование, им известно достаточно, чтобы интерпретировать то, что говорит им систе-

ма. Им известно, что оборудование может врать. Один специалист по радиоэлектронной борьбе из ВМФ называл свою консоль врунишкой. Он знал, что в некоторых условиях она может рапортовать о самолетах, когда их на самом деле нет, а потому придумал разные стратегии двойной проверки. Он знал, почему возникают ложные сигналы (то есть в чем их причины на уровне оборудования и алгоритмов) и не злился на технику. Тогда как новичок, скорее всего, верил бы всему, что сообщает консоль, и был бы введен в заблуждение, а потом стал бы смотреть на технику с недоверием, раз она его подвела. Эксперты понимают, что техника надежна, но при этом ее способности ограничены в тех отношениях, которые можно просчитать.

Один инженер рассказал мне, какое у него было отношение к таким образцам оборудования, как дверцы автомобилей или радиоприемники. В начале своей карьеры он, бывало, чувствовал раздражение, когда сталкивался с плохо спроектированной деталью. Но со временем он узнал о производстве достаточно, чтобы понять причины этих дурных конструкций. Он не искал для них оправданий, он просто достиг такой стадии, когда мог взглянуть на большинство аппаратов и устройств, распознать механизм внутри них и представить, почему инженеры выбрали именно такую конструкцию данного оборудования.

Возможности и импровизации

В восьмой главе обсуждалось значение обнаружения точек воздействия, то есть отыскания удачных возможностей и способности корректировать действия с целью воспользоваться ими. Эти точки воздействия бывают видимыми для экспертов, но невидимыми для новичков.

Один из аспектов способности импровизировать, не обсуждавшийся в восьмой главе, — способность экспертов выдвигать контрфактуальные предположения, то есть объяснения и предсказания, которые расходятся с имеющимися данными. Возможно, у них есть эта способность, поскольку они научились не слишком доверять данным. Тогда как новичкам сложно представить мир, отличный от того, что они видят.

Недавно мы изучали синоптиков, пытаясь выяснить, как они предсказывают изменения на высоте нижней границы, которая позволяет самолетам вылетать из аэропортов и приземляться. (Высота нижней границы — это нижний слой облаков в пасмурный день.) Одно наблюдение было проведено в день, когда высота нижней границы была слишком малой для движения воздушных судов. Одного синоптика, который, по нашим сведениям, экспертом не был, спросили, когда, по его мнению, нижняя граница повысится. Он сказал, что, по его прогнозу, она станет выше 1000 футов примерно к 14 часам (на тот момент было около 10 часов). Проверая его контрфактуальное мышление, мы спросили, благодаря каким событиям нижняя граница могла бы подняться раньше, например к полудню. Он не смог представить такой возможности. Он составил свой прогноз, применив предписанные процедуры, и не мог вообразить никакого другого мира. Для нас это стало знаком, что он экспертом не был. После обеда мы в какой-то мере подтвердили это, когда около 13 часов узнали, что нижняя граница уже была выше 1000 футов.

В модели RPD одна из траекторий в цикле решения нацелена на поиск дополнительной информации. Это может показаться рутинной, но тоже требует экспертных навыков. (Вряд ли окажется полезной бездумная стратегия сбора информации.) Опытные люди, принимающие решения, судя по всему, способны выявлять возможности полу-

чения информации, которая может пригодиться. Например, синоптик, стремящийся предсказать, когда нижняя граница поднимется, может заметить, что температура земли поднимается не так быстро, как обычно по утрам. Критический сигнал в данном случае — тенденция роста температуры, и уже затем формируется ее интерпретация в соотношении с типичной картиной роста. Кроме того, эту тенденцию можно легко отследить, используя доступные индикаторы. Опытные люди, принимающие решения, часто эффективнее новичков в поиске информации. Этот навык отыскания информации означает более эффективный поиск данных, проясняющих статус ситуации.

Прошлое и будущее

Прошлое и будущее — часть опыта экспертов. Прошлое и будущее возникают из способности прокручивать ментальные симуляции. Опытный воспитатель детского сада может взглянуть на встревоженного пятилетнего ребенка, пришедшего в сентябре, и предсказать, как ребенок будет выглядеть в июне. Родитель, который впервые ведет своего ребенка в школу, может расстроиться, увидев, как ребенок цепляется за него. В его голове роятся мысли о неудаче. Что если весь год будет таким же, как первый день? Не разовьется ли у ребенка паталогическая боязнь школы? Возможно, мой ребенок никогда не сможет хорошо учиться, раз у него с самого начала ничего не вышло. Мысли такого рода типичны для молодых родителей, а их незрелость доказывается необоснованным страхом того, что какое-то преходящее затруднение сохранится навсегда. В определенном смысле незрелость родителя отражает в себе незрелость ребенка, который уверен, что первоначальное чувство паники и одиночества останется с ним навеки. Только

учитель знает, что к концу недели этот ребенок будет выпрыгивать из машины и не пустит родителя в класс. Учитель видел такое сотни раз и может представить себе, как будут развиваться события в течение года.

В авиации есть термин, описывающий людей, которые настолько погружены в свое дело, что нечувствительны к тому, что ждет их впереди. Про них говорят: они летят за самолетом. Это либо новички, либо люди, заваленные работой, либо те, кто настолько плохо понимает ситуацию, что не может сформировать ожидания и, соответственно, должным образом подготовиться. Джекобс и Жак (Jacobs and Jaques, 1991) используют термин «временной горизонт». Разные задачи требуют разных временных горизонтов, то есть сроков, на которые делаются предсказания. Когда вы ведете машину на скорости 60 миль в час, было бы глупо открыть дверь и посмотреть на разметку, желая убедиться, что вы на правильной полосе, поскольку на такой скорости ваша способность корректировать движение сведена на нет вашей скоростью реакции. Вам нужно было бы посмотреть вперед на несколько ярдов, чтобы выправить курс. При ночном вождении вы можете менять временной горизонт, зажигая разные фары. Если вообще выключить их, вы не сможете ехать быстро. Если включить парковочные огни, можно немного прибавить скорость. Если включить передние фары, можно ехать на пределе скорости. Если дорога плохо размечена и виляет, у вас могут быть проблемы. Если включить фары, можно сохранить скорость на сложной дороге, поскольку тем самым можно отвоевать себе какое-то время на реакцию.

Джекобс и Жак предположили, что, когда люди, работающие в промышленной компании, поднимаются по служебной лестнице, им приходится заглядывать все дальше и дальше в будущее. Менеджерам часто требуется предсказывать события, которые

произойдут через несколько недель. Старшие менеджеры могут готовиться к событиям, которые должны случиться через год-два. Президент большой компании должен смотреть в будущее на пять-десять лет и даже больше. Отчасти это объясняется сложностью реакции на разных уровнях организации. Президент компании, который желает ввести какие-то изменения, должен заглянуть в будущее на несколько лет. Если бы он попытался провести некоторые изменения на более низком уровне в пределах нескольких часов, возник бы хаос. И наоборот, менеджер линейного подразделения может провести изменения за несколько минут. Подходящий временной горизонт зависит от времени реакции системы на разных уровнях⁶.

Также в опыте экспертов присутствует прошлое. Как мы уже поняли, опытный проектировщик может взглянуть на деталь и представить, как ее, должно быть, произвели и какие решения были приняты, чтобы делать ее так, а не иначе. Опытные шахматисты утверждают, что могут определить, какой дебют был использован в данной партии. Они заявляют даже, что могут восстановить всю последовательность шагов в игре до данной позиции. Специалисты по устранению системных неполадок обычно стремятся представить себе, как поломка могла привести к наблюдаемому комплексу сбоев.

Эксперты представляют ситуацию в виде паттернов и отношений, которые возникают из прошлого и формируют будущее, а не просто как сигналы, ограниченные данным моментом. Все они воспринимаются в одно и то же время и являются элементом понимания ситуации.

6. Холдинг и Рейнолдс (Holding, Reynolds, 1982) вместе с Чарнесом (Charness, 1989) показали, что опытные шахматисты заглядывают в будущее на большее число ходов, чем менее опытные. Память у таких игроков не лучше, однако они способны использовать свои знания, чтобы выстроить более длинную цепочку ходов.

Способность видеть прошлое и будущее опирается на понимание первичных причин в данной области и способность использовать эти причины в ментальных симуляциях. Это один из способов отличить подлинных экспертов от тех, кто притворяется ими. Притворщики обычно усваивают многие профессиональные процедуры и приемы, их действия выглядят весьма гладкими. Они демонстрируют многие признаки наличия экспертных навыков. Однако, выходя за пределы стандартных паттернов, они не могут импровизировать. Им не хватает ощущения динамики данной ситуации. У них возникают проблемы при объяснении, как возникла актуальная ситуация и как она будет развиваться. Также им сложно создать ментальную симуляцию, которая бы объясняла, как могло возникнуть будущее состояние, отличное от того, что предсказано ими.

Еще один аспект ментальной симуляции — способность децентрироваться, то есть видеть мир глазами других людей. Это особенно четко проявилось в нашем исследовании командиров танковых взводов, которым надо было предсказывать действия противника. Командиры-ученики и их инструкторы видели одни и те же сигналы. Однако инструкторы учитывали еще и те сигналы, которые не были даны. Например, они представляли себе, что противник приближается с другой стороны холма, что именно он видит и где будет искать признаки сил противника. Тогда как ученики при выборе оборонной позиции распределялись с установленной дистанцией и укрывались в местах, казавшихся им подходящими. Инструкторы сразу же отмечали всевозможные пробелы в их обороне. Ученикам никогда не приходилось штурмовать позицию, которую они сейчас сами пытались построить. У них не было способа взглянуть на нее другими глазами — и это несмотря на то, что все они были офицерами и выпускниками колледжа,

даже из Вест-Пойнта. Инструкторы же были военнослужащими без высшего образования. То есть вопрос был не в интеллекте, а в опыте⁷.

7. Майор Джон Шмитт из американского резерва морской пехоты указал, что, согласно модели RPD, люди обычно выбирают первое разумное решение, которое приходит им в голову. Однако, когда имеешь дело с противником, способным предсказывать ваши вероятные действия, такая стратегия может привести к проблемам. Она заставляет вас выполнять типичные, а потому и предсказуемые действия. Шмитт вспомнил об учениях, на которых он был командиром взвода. Он изучил сценарий, который следовало выполнить на следующий день, и сразу понял, как делать марш-бросок. Но он тут же подумал, что, раз это было так очевидно ему, это может быть очевидным и его противнику. Следующие три часа он провел, ползая в грязи и пытаясь понять, есть ли какой-то альтернативный маршрут. Наконец, он отказался от поиска альтернативы, еще больше убедившись в том, что его атака будет предсказуемой, но тут уж ничего не поделаешь. На следующий день атака завершилась убедительным успехом.

После учений Шмитт обсудил свою тактику с командиром оборонительных частей, офицером, которого он не слишком высоко ставил. Офицер признал, что его застали врасплох. Он даже не пытался предсказать, что будет делать Шмитт. По-видимому, стратегия Шмитта была предсказуемой только для того противника, который решил бы заняться ее предсказанием, тогда как данный противник просто не заглядывал в будущее. Один из отличительных признаков экспертов — способность проецировать актуальные состояния в будущее.

Дилемма Шмитта состоит в том, что большинство офицеров на самом деле не ставят себя на место противника, но, если вы все-таки столкнетесь с таким офицером, с каким-нибудь Ганнибалом или Робертом Э. Ли, тогда, если решение было принято на основе распознавания, вам не позавидуешь. Другими словами, стратегия RPD остается точным описанием того, как поступают люди, однако у нее есть недостаток в ситуациях противоборства, в которых пристало вводить противную сторону в заблуждение, а не совершать типичные, а потому предсказуемые действия. (Шмитт указывает, что принятие решения по аналитическому методу не принесет лучших результатов.)

Я сам подозреваю, что у опытных командиров сформировалась способность замечать, когда план действий слишком очевиден, что, собственно, и сделал Шмитт.

Тонкие различия

Эксперты могут подмечать различия, которые новички не замечают и даже не могут заставить себя заметить. Так, дегустаторы вина способны отличить один сорт винограда от другого или даже один год урожая от другого. С точки зрения новичков, вина — это нечто общее, у всех примерно один и тот же вкус. Если вы только начинаете пить вино, то независимо от того, сколько внимания уделить вину и сколько времени продержать его во рту, вы все равно не уловите этих различий. Поскольку все дело не в факте (вроде того, что Гражданская война началась в 1861 году) или в понимании (например, что деление одного числа на другое подобно многократному вычитанию одного из другого). Вы не можете научиться всему моментально. Чтобы подмечать различия, требуется огромный опыт, причем с большой вариативностью.

Ален Лесгольд из Питтсбургского университета изучал, как рентгенологи интерпретируют рентгеновские снимки, и выявил четкое различие между тем, что замечает опытный рентгенолог и что обнаруживает студент (Lesgold et al., 1988). Некоторые врачи попытались изучить пределы способности рентгенологов проводить различия. Несколько лет назад организаторы одной рентгенологической конференции провели конкурс с целью выяснить, кто лучше справится с интерпретацией сложных снимков. Шутки ради они подсунули также слайд с двумя разными легкими, снимки которых были наложены друг на друга. Лидерам это не помешало.

При оценке плана в ментальной симуляции опытные командиры обычно опираются на ощущение предсказуемости, которое позволяет заметить, что противник легко предугадает их маневры, а потому способны принять необходимые меры предосторожности.

Они смогли заметить подделанный слайд и даже предположили, что это кадр с двукратной экспозицией.

Работа с собственными ограничениями

Эксперты могут видеть в еще одном направлении — внутреннем. Они способны заглянуть в свои собственные мыслительные процессы, что является метакогнитивным действием, то есть мышлением о мышлении. Опытный студент, который сдает экзамен и которого поджимает время, может наткнуться на сложную математическую задачу и понять, что на ее решение уйдет много времени. Возможно, она относится к области, которой он не уделил достаточного внимания, или же ему известно, что он, скорее всего, запутается в уравнениях, или у него может быть какая-то другая причина. Если студент принимает решение пропустить пока этот вопрос, чтобы подумать о нем в фоновом режиме, и при этом заняться другими задачами, чтобы успеть решить побольше, а потом вернуться к отложенной задаче, это пример метакогнитивного процесса.

Наиболее важными представляются четыре компонента метакогнитивного процесса: ограничения памяти, наличие общей картины, самокритика и отбор стратегий⁸.

Эксперты часто чувствительны к ограничениям своей собственной памяти, как оперативной, когда нужно запомнить что-то вроде телефонного номера, так долгосрочной — они могут предсказать, что через несколько месяцев не вспомнят, куда спрятали подарок, приготовленный на день рождения. Поэтому они часто используют доволь-

8. Различные аспекты метакогнитивных процессов обсуждаются в: Forrest-Pressley, MacKinnon, Waller, 1985.

но сложные процедуры, позволяющие избегать таких затруднений. Также они способны учесть свой уровень внимательности, свою способность сохранять концентрацию и т. д.

Эксперты не только лучше видят всю картину в целом и понимают ситуацию, они могут также заметить, что начинают терять представление о картине в целом. Вместо того чтобы ждать, пока они окончательно запутаются, они подмечают самые первые промахи и вносят соответствующие поправки.

Эксперты способны критиковать самих себя. Поскольку их эффективность стабильнее, чем у новичков, им проще заметить тот момент, когда они плохо справляются с задачей, и определить причину, чтобы внести соответствующие поправки. Также эксперты, судя по всему, чаще критикуют свои суждения и планы, поскольку способны, опираясь на собственный опыт, увидеть, почему суждения могут оказаться ошибочными, а планы — слабыми.

Используя такие способности, эксперты могут думать о собственном мышлении, чтобы менять свои стратегии. Независимо от того, чего именно они хотят избежать — ограничений памяти, утраты общей картины в целом, постоянных сбоев в работе или некачественных суждений и планов, они пытаются найти более надежные стратегии. Это могут быть стратегии решения, стратегии на тот случай, когда требуется концентрация внимания, стратегии сокращения объема работы, а также стратегии преодоления некоторых ограничений.

По ряду вполне очевидных причин новички испытывают затруднения в ситуациях, требующих метакогнитивного процесса. Каждому нужно набраться определенного опыта в выполнении той или иной задачи, прежде чем можно будет предсказывать, когда столкнешься с проблемой. Каждому нужен определенный опыт в применении разных

стратегий решения той или иной задачи, чтобы узнать что-то о собственных способностях, то есть о сильных сторонах и слабых, и только тогда можно будет учитывать их.

У экспертных навыков много других качеств помимо перечисленных, и эти качества отличаются теми характеристиками, которые более всего связаны с натуралистическим принятием решений. К ним можно отнести более гладкое выполнение цепочки действий экспертами и тот факт, что свои реакции они интегрируют, составляя из них единое целое. Когда новички, обучаясь тем или иным задачам, достигают определенного уровня и эти задачи начинают выполняться автоматически, они приобретают способность заглядывать в будущее. Это можно увидеть на примере водителей-новичков машин. Сначала они волнуются из-за того, смогут ли правильно нажать на педали газа и тормозов, не осмеливаются ехать слишком быстро, не обращают слишком много внимания на дорогу. Когда же они свыкаются со своей способностью выполнять все эти задачи вождения, в частности быстро нажимать на правую педаль и точно поворачивать руль, они начинают все чаще смотреть дальше и ускоряться. Еще одно изменение в выполнении действий состоит в том, что действия и суждения индивида складываются в общие стратегии. Вместо того чтобы выполнять два разных движения, человек объединяет их в одно. Хорошим примером является поведение шестнадцатимесячного ребенка, который пытается бросить мяч. Вставать ребенку такого возраста еще сложно, а бросать мяч сидя неудобно. Сделать и то и другое, то есть встать и бросить мяч, большинству детей в этом возрасте не под силу. Но через несколько лет оба действия сольются в одно.

Понятия экспертных навыков могут быть соединены друг с другом благодаря примеру с приготовлением блюд.

ПРИМЕР 10.2

Рецепт катастрофы

Я собираюсь приготовить особое блюдо для гостей, но не знаю, какое именно. Один друг дает мне рецепт некоего замечательного блюда. Мне важно произвести на гостей впечатление, но столь же важно не провалиться в роли повара. Стоит ли мне браться за это блюдо? Ответ зависит от моих экспертных навыков. У меня мало опыта в приготовлении еды. Я даже не активный покупатель. В моей семье все еще вспоминают, как меня однажды отправили в супермаркет купить кочан салата, а я вернулся с кочаном капусты.

Такой человек, как я, совершил бы ошибку, решись использовать этот рецепт. Как известно, рецепт — это набор процедур. Он включает список ингредиентов и операций, которые нужно выполнить с этими ингредиентами. Ни то ни другое не так просто, как кажется.

Допустим, я решил все-таки готовить блюдо по этому рецепту. Я начинаю готовить за несколько часов до прихода гостей. В рецепте сказано, что надо использовать красный перец, но у меня такого нет. Можно ли использовать зеленый перец вместо красного? Далее по рецепту нужен изюм. У меня его нет. Можно ли использовать виноград и добавить сахар? По рецепту нужны две картофелины. Я нахожу две картофелины, но замечаю, что они слишком маленькие. Надо ли мне добавить еще одну или две? Короче говоря, как мне импровизировать? Откуда мне знать, какой размер у типичной картофелины? То есть я еще даже не начал готовить, но уже растерялся.

Я понимаю, что мне надо приготовить гарнир, поэтому заглядываю в холодильник, чтобы найти что-нибудь. Я должен проигнорировать вопрос, как будут сочетаться друг с другом блюда, поскольку у меня нет опыта, чтобы представить, каким будет вкус блюда по моему новому рецепту. Я могу посмотреть на ингредиенты и указания, но все рав-

но не смогу предсказать итоговый вкус. Я вижу ингредиент «мука» и думаю, какой вкус она добавит. Опытному повару известно, что мука включена в рецепт для повышения консистенции, поэтому, если я добавил слишком много муки, блюдо наверняка застынет. Опытный повар может представить себе, как составители рецепта попробовали приготовить его без муки и решили его загустить. Я же вижу только слово «мука».

Теперь я приступаю к готовке и чищу картофель. Однако на это уходит слишком много времени, поэтому картофель приобретает неаппетитный коричневатый оттенок. Я должен был добавить эти картофелины пятнадцать минут назад, однако чистить такие маленькие картофелины сложно, у меня устают пальцы. Мне не хватает метакогнитивных навыков, чтобы учесть время, которое потребуется на выполнение всех операций. Надо ли мне убавить огонь, пока я не закончу с картофелем, или же из-за этого нарушатся какие-то химические процессы?

Если же говорить о завершении готовки, как, собственно, блюдо должно выглядеть в готовом виде? Я его никогда не делал, так что не могу сказать. В рецепте указано, что надо запекать при 350 градусах в течение одного часа или пока не появится коричневая корочка. Я не знаю, как быть с коричневой корочкой, поэтому лучше просто поставить на час. Но правильно ли откалибрована моя плита? Кажется, блюдо сверху уже готово, но может быть внутри оно еще сырое? Хуже того, мои гости опаздывают на двадцать минут. И если я отключу сейчас плиту, не слишком ли оно остынет? Может, надо оставить слабый огонь или из-за него блюдо пересушится?

Опытный повар заметил бы, что блюдо не пузырилось по краям, а потому не приготовилось. Причина, по которой оно так быстро потемнело, в том, что я поставил поддон слишком близко к нагревательному элементу. Я не могу заметить отсутствующего события — пузырей.

Смысл этого упражнения — показать, сколько перцептуального опыта требуется для выполнения задач, которые порой кажутся простыми, поскольку их можно свести к правилам и процедурам. Мы часто ошибочно думаем, что выполнить процедуры будет просто. На самом деле для интерпретации процедур требуется большой опыт. Правила говорят нам, что, когда выполняется определенное условие, нужно предпринять определенное действие. Вся проблема в том, что надо знать, когда это условие выполнено. В рецепте может быть сказано: как только образовалась коричневая корочка, снимите с плиты, но коричневая корочка — это не что-то очевидное. Она может означать все что угодно, начиная с ситуации «корочка только начала менять цвет» и заканчивая моментом «начала дымиться».

Экспертные навыки и принятие решений

Насколько хороши опытные люди, принимающие решения, в условиях нехватки времени? В этом разделе описаны два эксперимента, которые мы провели, чтобы показать следствия экспертных навыков. В обоих мы работали с шахматами как с областью исследования, поскольку в США шахматное мастерство отлично градуируется Американской шахматной ассоциацией. На основе результатов, показанных на турнирах, шахматистам присваиваются рейтинги, которые калибруются так, что один игрок, рейтинг которого выше другого на 200 пунктов, должен выигрывать у второго игрока в 75% случаев.

Шахматистам присваиваются звания международных гроссмейстеров (с рейтингом выше 2500 пунктов), мастеров (2200–2500), экспертов (2000–2200), игроков класса А (1800–2000), класса В (1600–1800), класса С (1400–1600) и класса D (ниже 1400). Все лучшие игроки, такие как Бобби Фишер, Гари Каспаров и Юдит Полгар, гросс-

мейстеры. В большинстве американских городов среднего размера есть по крайней мере один игрок уровня мастера.

Роберта Колдервуд, Бет Кренделл и я (Calderwood, Klein and Crandall, 1988) исследовали, насколько хороши шахматисты в условиях сильного дефицита времени. (Исследование финансировалось Управлением научных исследований ВВС и Армейским исследовательским институтом.) В конечном счете во многих естественных условиях люди, принимающие решения, сталкиваются с сильными ограничениями во времени. Мы разработали модель RPD, чтобы объяснить, как квалифицированные люди, принимающие решения, справляются с дефицитом времени. Однако наши полевые исследования не доказывали, что руководители тушения пожара принимали хорошие решения. Возможно, опытные люди, принимающие решения, в условиях недостатка времени теряют голову.

В цепочке исследований эксперимент с шахматами был одним из первых наших проектов. Чтобы выяснить, как дефицит времени влияет на опытных игроков, мы изучали качество ходов, которые шахматисты делали в играх с контролем времени и на блиц-турнирах. Контроль времени требует сделать сорок ходов за девяносто минут, так что на каждый ход отводится примерно две минуты пятнадцать секунд. На блиц-турнире каждый игрок ставит свои часы на пять минут, а потом начинается игра. Ваши часы идут с того момента, как противник делает ход и нажимает на кнопку своих часов, и до того момента, пока вы не сделаете свой ход и не нажмете свою кнопку. Если у вас закончилось время или вам поставили мат, вы проиграли. По нашим оценкам, в блиц-играх у шахматистов было в среднем по шесть секунд на ход. Даже если они успевали думать, пока была очередь противника, времени у них все равно было не слишком много.

Чтобы собрать данные, мы пригласили трех мастеров и трех игроков класса В (мы устроили один турнир для мастеров и один для игроков класса В, чтобы силы игроков были равными). В каждом турнире было на самом деле два турнира — один с контролем времени и один блиц-турнир. Каждая пара игроков участвовала в четырех играх: чередуясь в игре белыми (которые начинают игру) и черными и в игре с контролем времени и в блиц-игре. Мы установили денежные призы для победителей турниров как дополнение к оплате за участие в эксперименте. Кроме того, результаты учитывались при подсчете рейтингов игроков, и это, вероятно, было для них большим стимулом, чем собственно деньги.

Мы выбрали мастеров и игроков класса В, чтобы гарантировать достаточно большую разницу в силах. Гроссмейстеры, которые нас консультировали, предпочли не оценивать ходы слабых игроков. Кто-то может сделать отличный ход, но гроссмейстер не уверен, понимает ли в таком случае игрок его последствия.

Мы не собирались оценивать ходы в начале игр, поскольку дебюты представляют собой, по сути, ритуал и не включают по-настоящему оригинальных решений. Мы сосредоточились на сложных ходах, то есть на точках, в которых был выбор (его наличие определяется гроссмейстерами), а не на очевидных ходах, когда есть необходимая последовательность ходов, которую способен разглядеть каждый.

Эксперты оценивали каждую точку решений по пятибалльной шкале: 5 — выдающийся ход, 1 — ляп. На рис. 10.1 показаны результаты. Наиболее важный результат состоит в том, что качество ходов было довольно высоким, даже в условиях блиц-турнира. Дефицит времени не понизил качество ходов мастеров. У них было лишь по шесть секунд на один ход в игре с сильным противником, но качество ходов все равно почти не изменилось. Когда мы говорим о важности опыта для натуралистиче-

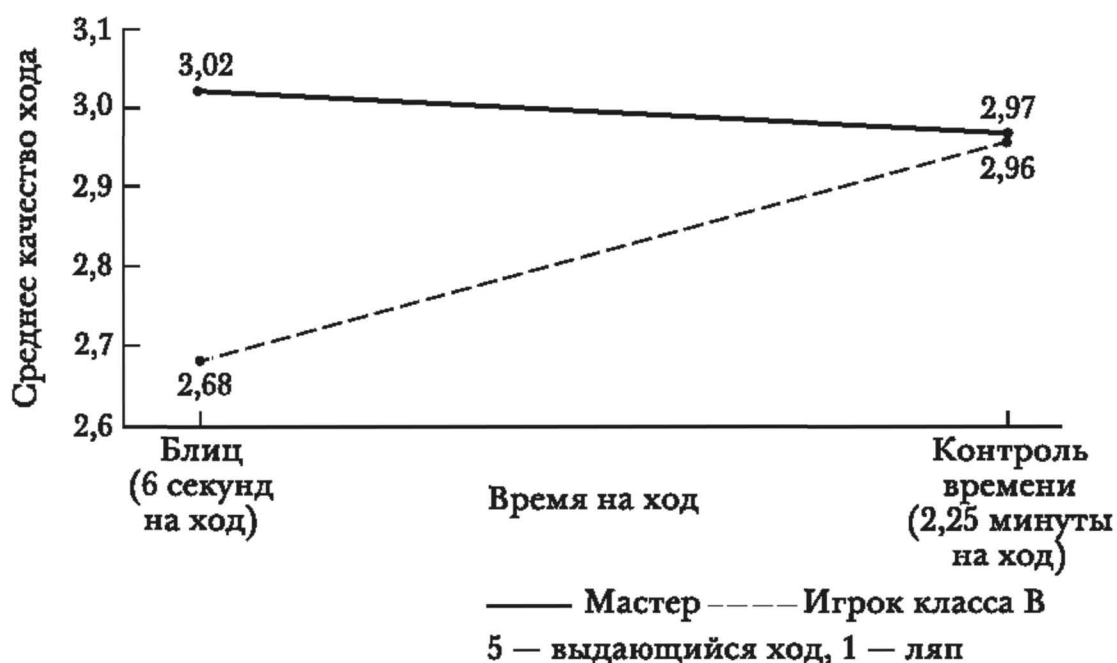


РИС. 10.1. Среднее качество ходов мастеров и игроков класса В в играх с контролем времени и блиц-играх

ского принятия решений, мы имеем в виду именно такие вещи. В подобных случаях нет времени придумывать множество вариантов и сравнивать их между собой. Времени хватает лишь на то, чтобы взять в руку фигуру, передвинуть ее, поставить на клетку и нажать на кнопку часов.

То, что обе группы показали примерно одинаковые результаты при контроле времени, указывает либо на то, что наша выборка слишком мала, либо на то, что шкала оценки недостаточно чувствительна. Однако в условиях блиц-турнира качество игры у мастеров не пострадало, тогда как у игроков класса В оно резко снизилось. Этот сдвиг был статистически значимым.

Затем мы рассмотрели долю ходов, которые были оценены в качестве ляпов (то есть ходов с рейтингом 1 или 2 — см. рис. 10.2). Лишь несколько ходов были отнесены к этой категории, однако мы обнаружили различие между мастерами и игроками класса В. Интересно, что у мастеров доля ляпов оставалась постоянной — около 7–8% — даже

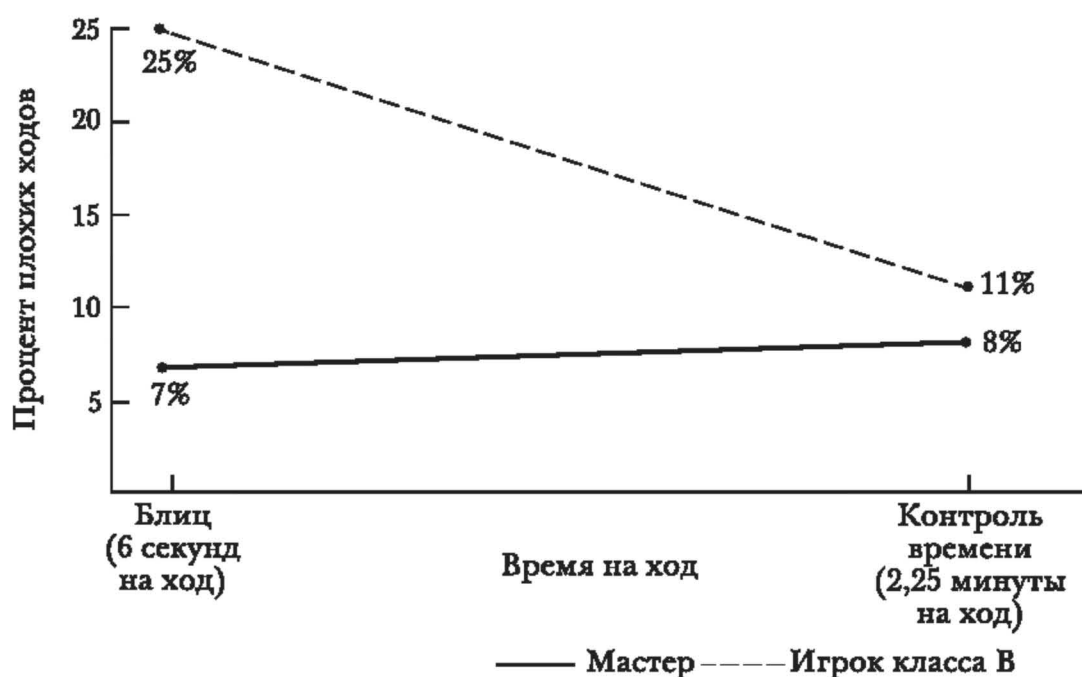


РИС. 10.2. Плохие ходы у мастеров и игроков класса В при контроле времени и на блиц-турнирах

на блиц-турнирах. Тогда как игроки класса В показали себя не в лучшем свете. В играх с контролем времени доля ляпов у них составляла около 11%. При дефиците времени она выросла до 25%, что является статистически значимым результатом (на вполне удовлетворяющим). Игроки класса В в условиях дефицита времени не могли показать стабильности в игре, которой отличались мастера. И все же игроки класса В в 75% своих решений, принятых при дефиците времени, не допускали ошибок.

Первый эксперимент успешно показал, что опытные люди, принимающие решения, могут показывать отличные результаты даже в условиях дефицита времени. Во втором эксперименте с шахматами (Klein, Wolf, Militello and Zsombok, 1995) изучался более частный вопрос, поскольку этот эксперимент был придуман для проверки самой модели RPD⁹. Модель утверждает, что опытные люди, принимаю-

9. Это исследование финансировалось Армейским исследовательским институтом поведенческих и социальных наук.

щие решения, могут составлять удачные планы действий, которыми оказываются именно первые планы, поэтому им не нужно придумывать множество вариантов. Способны ли на это опытные люди, принимающие решения, на самом деле? Если нет, тогда у модели RPD просто нет основания.

У эксперимента был довольно простой план. Мы показывали несколько миттельшпилей игрокам и просили их проговаривать свои идеи, пока они изучали каждый из них и выбирали ход. Мы просили их говорить обо всем, что они думают, рассказывать о каждом ходе, который они рассматривали, включая и плохие ходы, но особенно о первом, который приходил им голову¹⁰.

Воспользовавшись помощью одного мастера из Южного Огайо, мы отобрали четыре позиции — с миттельшпиля и до раннего эндшпиля. В исследовании мы работали с шестнадцатью шахматистами — восемью сильными (с рейтингом 1700–2150) и восемью более слабыми (1150–1600). Каждый игрок работал один. После того как он заканчивал все четыре позиции, мы просили его оценить каждый допустимый ход в каждой позиции, так как хотели понять, какие ходы сами игроки считали хорошими, а какие — плохими. Результаты показаны на рис. 10.3. Согласно оценкам игроков, существовало большое число плохих ходов, возможных с точки зрения правил игры, и лишь небольшое число хороших. Если бы игроки случайно выбирали ход из множества возможных ходов, их оценки первым ходам, которые они придумали, распределялись бы по той же кривой. Тогда как кривая реальных ходов, рассмотренных первыми, обратная: игроки давали высокие оценки первым ходам, рассмотренным

10. Это все тот же экспериментальный метод, который де Гроот применял в своей работе, однако важное отличие заключалось в том, что мы получили объективные оценки всех ходов, допустимых по правилам игры.

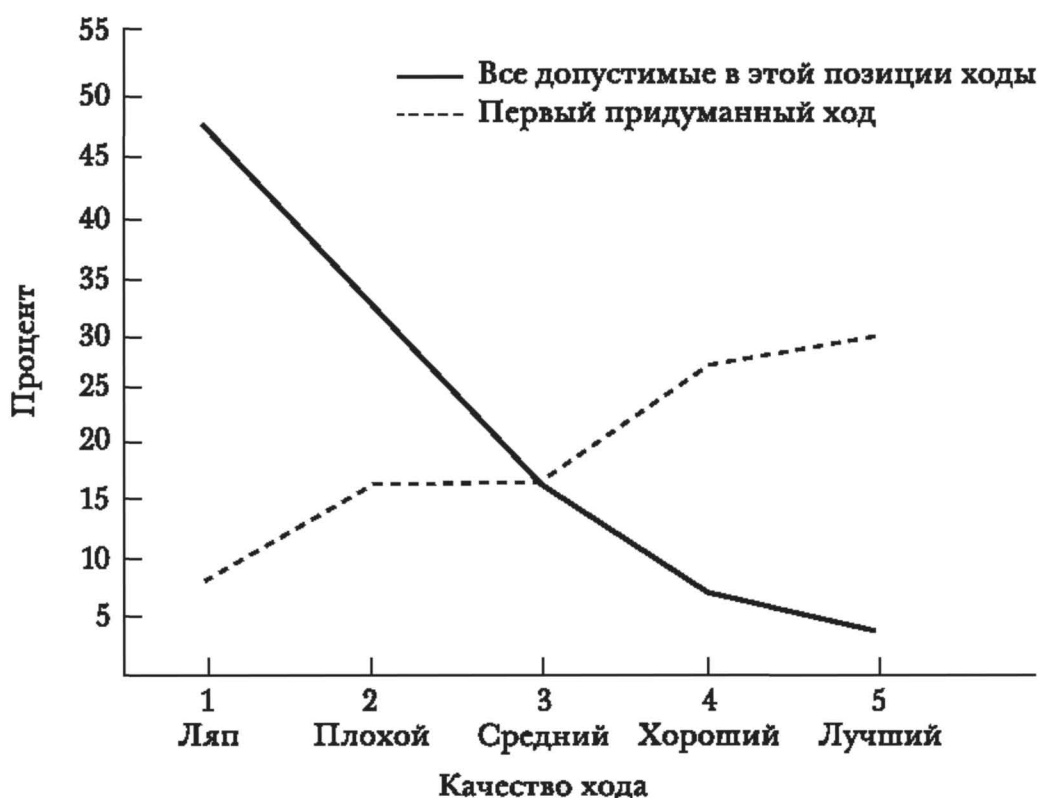


РИС. 10.3. Оценки качества первых и всех допустимых ходов

ими. Их можно было использовать в реальных играх, и во многих случаях они получали самые высокие баллы. Эти результаты статистически значимы. Когда мы исследовали сильных и слабых игроков отдельно, даже слабые игроки давали высокие оценки своим первым ходам.

Данные, показанные на рис. 10.3, основаны на субъективных оценках. Возможно, игроки считали, что придумали хорошие ходы, но на самом деле они были плохими. Нам была нужна объективная оценка качества хода. Поэтому мы отобрали позиции, которые были объективно оценены комиссией гроссмейстеров, присуждавших определенное количество баллов разным ходам. Наилучший ход получал десять баллов, ход похуже мог получить восемь баллов или пять, какие-то ходы получали по два или три балла, а все остальные вообще не получали баллов. Мы использовали в нашем эксперименте этот прием, поскольку нам нужна была независимая мера качества хода. В анализе резуль-

татов нас не интересовало, сколько именно баллов получал каждый ход. Ход, который получал сколько-то баллов, признавался вероятным. Любой ход, не получивший баллов, считался не заслуживающим рассмотрения. Все, что нам надо было сделать, это оценить, как часто первый ход получал хоть какие-то баллы. Эти результаты отображены на рис. 10.4. Из 124 допустимых ходов только 20 получили баллы, присужденные комиссией гроссмейстеров. (В четырех позициях, которые мы использовали, было 124 возможных хода — примерно по 31 на позицию.) Если бы игроки, участвующие в эксперименте, производили случайную выборку из всех возможных ходов, соотношение было бы тем же самым, то есть примерно каждый шестой из их ходов получил бы баллы. На самом деле баллы получили четыре из их шести первых ходов. Большинство рассмотренных ходов получили баллы гроссмейстеров, и эти результаты были опять же статистически значимы. Причем даже слабые игроки показывали хорошие результаты, почти такие же, как и сильные. Даже слабые придумывали разумные варианты, и этими вариантами были именно первые ходы, которые приходили им в голову.

Эти данные подтвердили предсказания модели RPD: опытные люди, принимающие решения, придумывают реалистичные варианты, и это именно первые варианты, пришедшие им в голову. Следовательно, выработка и оценка множества вариантов не дают особого преимущества. В шахматах важно найти лучший ход, а не просто хороший, так что игроки продолжают искать лучшие варианты. Однако мы выяснили, что в большинстве случаев они останавливались на первом варианте, который пришел им в голову, даже если они рассматривали и другие¹¹.

11. Стокс, Бклджер и Жань (Stokes, Bclger, Zhang, 1990) выяснили, что опытные пилоты также обычно отбирают первый вариант из рассматриваемых, даже если они изучили и другие.



ПРИМЕЧАНИЕ: ход оценивался в качестве приемлемого, если получал какие-то баллы от комиссии гроссмейстеров, и неприемлемого в противном случае. Каждый из 16 испытуемых использовал четыре позиции, что в итоге дало 64 первых хода. На каждой из четырех позиций было примерно по 31 возможному первому ходу, что в сумме составляет 124 возможных хода.

РИС. 10.4. Объективная оценка первого придуманного хода

Есть два существенных возражения на этот эксперимент. Первое заключается в том, что наши результаты очевидны. Всем известно, что разумные варианты, придумываемые людьми, часто оказываются первыми из рассмотренных. Второе возражение в том, что игроки могли думать и о плохих ходах, о которых они не рассказали нам. Возможно, они продумывали все варианты, просеивая их наугад, на некоем подсознательном уровне и отбирали их до того, как они достигали сознательного уровня. Если это было так, получается, мы ничего не доказали.

Эти возражения противоречат друг другу, и предъявлять оба одновременно нельзя. Если вы полагаете, что мы на самом деле не подтвердили нашу гипотезу и все еще имеет смысл считать, что люди составляют большие списки вариантов,

не осознавая этого, значит наши результаты совершенно не очевидны.

Первое возражение заключается в том, что наши результаты очевидны. Но они не очевидны профессиональным преподавателям, которые учат навыкам принятия решения, подчеркивая, что люди должны придумать большую подборку вариантов, иначе они не получат хороших результатов. Возможно, этот совет и годится в некоторых условиях, например при очень небольшом опыте. Однако, если бы наши результаты были очевидными, инструкторы этих курсов не стали бы представлять их на своих семинарах.

Второе возражение утверждает, что люди все же могут составлять большие списки вариантов, но на подсознательном уровне. Я согласен, что метод проговаривания мыслей является субъективным и это могло повлиять на наши результаты. Но что именно утверждается в этом возражении? То, что люди подсознательно составляют полный список вариантов в каждой точке решения? Рассмотрим, что получится, если принять этот тезис всерьез¹². Что такое полный список вариантов? Это все допустимые правилами игры ходы, а также недопустимые ходы и действия, ходами в полном смысле слова не являющиеся. Например, вы передвигаете ферзя на одну клетку, а я обзываю вас и выплескиваю на вас воду из стакана. Количество действий, мне доступных, бесконечно. Если бы мне приходилось бессознательно составлять список всех этих действий каждый раз, когда я достигаю точки выбора, за весь день я успел бы принять лишь несколько решений. Поэтому мы не можем всерьез полагать, что начинаем с множества всех

12. Марвин Коэн указал мне на эту аргументацию: подсознательное сравнение вариантов сталкивается с логическими проблемами в силу практической невозможности генерации всех возможных вариантов.

вариантов, а потом просеиваем его, пока не получим победителя. Должен существовать определенный механизм порождения только разумных вариантов, который не зависит от просеивания плохих.

Эти эксперименты показывают, что опыт определяет принятие решений. У опытных людей есть замечательная способность выдерживать дефицит времени и порождать убедительные варианты, поэтому им не нужно тратить силы и внимание на сравнение множества вариантов. Вместо того чтобы исключать опыт из исследований, поскольку он искажает результаты, мы можем попытаться придумать такие исследования, благодаря которым удалось бы разобраться во многих его аспектах.

Область применения

Наиболее важное применение — научить людей быстрее приобретать экспертные навыки. Подход к этому вопросу заключается в том, как именно мы понимаем экспертные навыки как таковые. Наиболее типичная точка зрения предполагает, что эксперты — это люди, которые знают больше остальных, то есть в их распоряжении больше фактов и правил. В этой главе я занял другую точку зрения: экспертные навыки — это обучение восприятию. Знания и правила в этом случае вторичны.

До сегодняшнего момента в области технического образования тон задавало обучение правилам и процедурам, а также изложение фактов. Техническое образование не исследовалось и не структурировалось на протяжении всех 1960-х годов, так что многие программы технического образования, сохранившиеся с тех времен, были плохо организованы и плохо проводились. В 1960–70-х годах в США возник большой интерес к систематическим подходам к образованию. В них навыки и знания рассматривались в качестве того, что следует прививать

посредством обучения системе процедур и правил, которые можно разбить на отдельные части и сделать предметом систематического обучения.

Эта стратегия работает в случае простых процедурных задач. Заметный прирост в эффективности программ образования стратегия дала на рабочих местах с большой текучкой, на которых заняты работники с минимальным образованием. Системные подходы к образованию — это лучше, чем анархия. Тем не менее они не были созданы для обучения людей, как приобретать экспертные навыки высокого уровня или как выносить более качественные суждения и принимать более качественные решения.

Хьюберт Дрейфус и Стюарт Дрейфус (Dreyfus and Dreyfus, 1986) описали, как люди переходят от уровня новичка к уровню эксперта. Они утверждают, что новички следуют правилам, тогда как эксперты нет. Мы ошиблись бы, решив, что эксперты выучили правила настолько хорошо, что им просто не нужно ссылаться на них. Хьюберт Дрейфус использует пример с обучением езде на велосипеде при помощи велосипеда с колесиками-стабилизаторами. Будучи взрослыми, мы не считаем, что научились использовать колесики-стабилизаторы настолько хорошо, что они стали неотъемлемой частью нашей практики езды на велосипеде. Мы переросли потребность в них и приобрели чувство динамики велосипеда¹³.

13. Например, теннисист, начиная учиться играть, машет ракеткой как чужеродным предметом, но после сотен часов ракетка ощущается как собственная рука. Теннисисты не бьют ракеткой по мячу. Они чувствуют себя так, словно сами бьют по мячу. Инкорпорация инструмента как части тела подобна тому, как маленький ребенок учится инкорпорировать свою руку, так что этот странный болтающийся вырост становится инструментом, которым пользуются совершенно естественно, не обращая на него никакого внимания.

Когда ученикам излагают процедуры, у них появляется ложное чувство движения вперед. Эта уверенность рассеивается, когда новички понимают, что применение процедур зависит от контекста и никто не может сказать им, что такое контекст. Задачи, связанные с решениями и суждениями, в естественных условиях редко бывают однозначными. Если мы хотим, чтобы люди стали мыслить как эксперты, нам надо понимать, как, собственно, мыслят эксперты. Следует прояснить их стратегии и восприятие ситуации. Нам надо проработать каждый аспект экспертных навыков, чтобы последние стали ориентиром для обучения. В седьмой главе я обсуждал проект с американским корпусом морских пехотинцев, который должен был помочь командирам отделений учиться так же, как учатся эксперты, вместо того чтобы пытаться научить их думать как эксперты. В этом проекте у нас не было условий для выявления критических сигналов, паттернов и т.д., но в других случаях можно собрать информацию, чтобы выяснить, как думают опытные люди, принимающие решения, и передать некоторые из полученных результатов обучающимся. С этой целью были разработаны методы анализа когнитивных задач.

Анализ когнитивных задач — это описание экспертных навыков, необходимых для выполнения сложных задач. Анализ когнитивных задач включает несколько шагов: определить источники экс-

Операторы радаров сначала учатся работать со сложным оборудованием, но потом начинают видеть сквозь это оборудование, непосредственно ощущая объекты и настраивая приборы с той же естественностью, с которой прищуриваешься, пытаясь разглядеть что-нибудь вдаль. Один пилот-инструктор как-то рассказал мне, что, когда он только начинал летать, он постоянно нервничал, боясь совершить ошибку. Но спустя несколько месяцев он уже не чувствовал, что летит в самолете, у него было ощущение, что он сам летит. Именно с этого момента полет стал приносить ему удовольствие.

пертных навыков (и приобрести по ходу дела общие представления о них); оценить качество экспертных навыков; провести сбор информации, чтобы понять, что происходит в голове опытного человека, принимающего решения; обработать результаты, чтобы их можно было истолковать другим, и применить их. Традиционные анализы задач сосредоточивались на процедурах, которые надо выполнять, и мало что могли сказать о навыках восприятия, суждения и принятия решений. Если же мы переходим к более сложным задачам, особенно в тех случаях, когда информационные технологии предъявляют более высокие требования к работникам и их руководителям, мы должны выйти за пределы традиционного анализа задач.

В организациях значительная часть знаний хранится в головах работников, не становясь общей собственностью. Это неявные знания. Культура большинства организаций, судя по всему, упускает из виду уже имеющиеся экспертные навыки, принимая их за должное. Если квалифицированный работник, проработавший лет тридцать, при увольнении попытается уйти со своим компьютером, программами или какими-то инструментами, его остановят. Организации известна ценность оборудования. Однако организация позволяет работнику уйти со всеми его экспертными знаниями и навыками, которые стоят намного больше малозначительного оборудования, не говорит ему ни слова, да и вообще вряд ли замечает убыток.

Однако в любой организации знания — это ресурс и относиться к ним нужно как к ресурсу¹⁴. Мы можем провести параллель между знаниями и нефтью.

В начале 1800-х годов нефть была помехой. Она отравляла питьевую воду и пачкала сапоги фермерам. Потом, в 1854 году, один канадский геолог вы-

14. Стюарт (Stewart, 1994) обсуждает значение интеллектуального капитала.

ТАБЛИЦА 10.1
Аспекты инженерии знаний

Процесс	Нефть	Знания
Разведка	Где бурить	Где есть экспертные знания и навыки
Оценка	Бурить ли	Ценность знаний
Добыча	Бурильные установки	Сбор знаний
Обработка	Перегонка нефти	Кодификация знаний
Применение	Использование для обогрева и получения электроэнергии	Использование для обучения и проектирования

яснил, как получать керосин из нефти, и в газетах появились статьи с заголовками «Хорошие новости для китов». Внезапно нефть стала ресурсом. Сегодня насчитывается множество нефтепромысловых дисциплин, которые изучают разные применения нефти. У нас есть способы разведывать ее, оценивать ее качество, добывать ее, обрабатывать и, наконец, применять (табл. 10.1).

Можно составить похожий список для знаний как ресурса. Мы можем определить источники экспертных навыков и знаний, проверить качество и ценность знаний, добыть знания, кодифицировать их и точно так же их применить. Следовательно, мы можем говорить об инженерии знаний как отдельной дисциплине. Организации, заинтересованные в применении своих экспертных знаний, могли бы использовать инженерию знаний для создания культуры экспертных знаний и навыков. Для реализации инженерии знаний можно использовать анализ когнитивных задач¹⁵.

15. Термин «инженерия знаний» появился, когда специалисты по компьютерным наукам начали создавать экспертные системы. Я использую его здесь в более широком смысле — для обозначения ряда процессов извлечения, обработки и применения экспертных знаний и навыков.

Первый шаг — *определить источники экспертных навыков и знаний*. Люди, проработавшие какое-то время в организации, обычно накапливают экспертные знания, которые имеет смысл добыть. Обычно мы обнаруживаем, что в организации больше одного эксперта. Скорее, у разных людей разные ценные знания в разных областях. Цель анализа когнитивных задач — сфокусироваться на экспертных навыках и знаниях, а не на экспертах, то есть найти людей, чей опыт в организации нужен для того, чтобы понять, как они видят свою работу.

Второй шаг — *проба знаний*. На анализ когнитивных задач требуется потратить какое-то время и силы. Никто не станет запускать такой проект, если в нем не было насущной потребности или предполагаемой выгоды. Как только мы определили источники экспертных знаний, мы можем оценить ценность проекта. Придерживаясь все той же аналогии с нефтедобычей, если мы нашли нефть, это еще не значит, что мы должны начать бурить. Нам следует оценить сложность и издержки бурения, сравнив их с качеством нефти. Если у нее низкое качество и ее сложно добыть, мы не станем заниматься нефтью.

Важность знаний следует сопоставить с издержками их извлечения. Стоимость добычи знаний довольно велика — следует учесть затраты на интервью, их расшифровку, аналитику, методы представления знаний и распространение полученных выводов. Какая будет отдача у проекта? Кто именно получит выгоду и насколько большую?

В некоторых условиях анализ когнитивных задач — действительно выгодная инвестиция. Несколько лет назад компания AT&T начала проект по созданию курса для обучения программистов более совершенным методам отладки и устранения неполадок. AT&T ежегодно тратит огромные деньги на разработку программного обеспечения и устранение неполадок, так что такой курс су-

лил определенные выгоды. Поскольку корпорация планировала представить курс многим специалистам по программному обеспечению, она решила, что инвестиция в создание максимально сильного курса такого рода вполне оправданна. В этих обстоятельствах инженерия знаний оказалась эффективной по затратам. AT&T наняла нас, чтобы проинтервьюировать пятнадцать опытных разработчиков и использовать интервью в качестве основы для двухдневной программы. Реакция на эту инициативу была вполне позитивной. Некоторые разработчики учебного курса считали, что в будущем именно эту стратегию надо будет применять при разработке курсов: обратиться к компании и воспользоваться внутренними экспертными навыками и знаниями.

Третий шаг — *добыча знаний*. Методы анализа когнитивных задач были разработаны для того, чтобы понять, что происходит в голове у экспертов¹⁶. К числу этих методов относятся: структурированные интервью; интервью о реальных событиях, которые оказались проблемными; интервью о понятиях, используемых экспертами, когда они размышляют о той или иной задаче; задачи на симуляторах, при решении которых эксперта просят проговаривать свои мысли в процессе ее выполнения или же ответить на вопросы анкеты после ее завершения. В следующей главе я подробнее опишу один из этих методов, а именно применение историй о сложных событиях, позволяющих получить знания от экспертов.

Четвертый шаг — *кодификация знаний*. Мы встречали и использовали много разных способов представить полученные знания. Прикладные иссле-

16. Специалисты в этой области используют разнообразные варианты этих методов наряду с некоторыми дополнительными методами (Crandall, Klein, Militello, Wolf, 1994; Gordon, 1994; Redding, Seamster, 1994; Woods, 1993).

дователи применяют диаграммы, графики, списки критических сигналов, компьютерные симуляции мыслительных процессов экспертов, аннотированные истории, расшифровки интервью и даже их видеозаписи.

В проекте для АТ&Т разработчики курса использовали истории в качестве одного из материалов. В проекте, выполненном в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных, были разработаны учебные материалы для диагностики сепсиса. В них были представлены отчеты о некоторых инцидентах, то есть рассказы, с выделенными критическими сигналами. Таким образом удалось представить сигналы в определенном контексте, а следовательно, проще понимать и использовать. Проверив способность начинающих медсестер запоминать симптомы сепсиса, мы отметили высокий уровень запоминания даже спустя несколько недель.

Часто полезно выяснять требования к решениям (то есть к ключевым решениям) и то, как они принимались, предъявляемые данной задачей. Для каждого требования к решению мы показываем, почему оно сложно, а также демонстрируем сигналы и стратегии, используемые экспертами, чтобы обойти данное затруднение. Требования к решениям могут соотноситься с реальными инцидентами. Любой человек, желающий узнать подробности, может изучить материалы интервью и эпизодов, которые использовались для определения требований к решениям.

Последний шаг — *применение знаний*. Мы уже рассмотрели ряд примеров, показывающих, как может применяться анализ когнитивных задач. Истории, диаграммы, таблицы и списки ключевых сигналов играли определенную роль в том или ином проекте. Они использовались для определения ключевых симптомов при диагностике сепсиса, для обучения медсестер, как выявлять эти симптомы, для когни-

тивного моделирования¹⁷ стратегий устранения неполадок, используемых программистами-экспертами, и для того, чтобы показать проектировщикам систем, какие основные решения должны поддерживаться интерфейсами.

Анализ когнитивных задач — это метод овладения экспертными знаниями и навыками и превращения их в знания, доступные для обучения и проектирования систем. Другими формами применения могут быть более качественные методы отбора и методы создания корпоративной памяти.

Одна из разновидностей применения, которую мы еще не рассмотрели, — применение анализа когнитивных задач для консультирования организаций, которые хотят сэкономить на дорогостоящем обучении в образовательных учреждениях. Формальное образование не всегда сказывается на результатах труда.

Многие организации полагаются на прямой опыт и обучение на рабочем месте (ОРМ) как на первичный инструмент обучения. Однако очень мало известно, как опытные коллеги и менеджеры могут действительно стать источником ОРМ. Бет Кренделл и Кэролин Жамбок провели ряд исследований ОРМ¹⁸. Исследуя, как люди учат навыкам восприятия, а не просто процедурам работы с оборудованием, они выяснили, что опытные тренеры и преподаватели ОРМ работают совершенно не так, как инструкторы в традиционном классе, и разли-

17. Хороший пример когнитивного моделирования см. в: Bloom, Broder, 1950, в исследовании которых отличники колледжа отчитывались, как они решали задачи с многовариантным выбором, а потом эти отчеты передавались студентам, у которых были проблемы с выбором стратегии решения тестов. Эта инициатива сработала: студенты с плохими оценками выучились более эффективными стратегиям и их оценки повысились.

18. Эти исследования спонсировались Армейским исследовательским институтом поведенческих и социальных наук.

чие состоит в том, как они наблюдают за новичками, оценивая то, что видят новички, и как занимаются интроспекцией, чтобы показать новичкам свой собственный способ рассмотрения задачи (Crandall, Kyne, Militello, Klein, 1992; Zsombok, Crandall, Militello, 1994). В обоих исследованиях выяснилось, что при обучении медперсонала в отделении интенсивной терапии основной упор делался на процедуры и работу с техникой. Но в том, что касается восприятия как элемента экспертных навыков, это обучение было весьма неоднородным. В результате обучающиеся чувствовали себя плохо подготовленными, и это чувство неподготовленности являлось, вероятно, фактором значительной текучки кадров. Поскольку набор и обучение кадров — дело крайне дорогостоящее, текучка является существенной проблемой для больниц. Однако медсестры, которых назначили на роль инструкторов, сами никогда не учились описывать свои навыки восприятия или же развивать их у обучающихся. Изучив возможности тренировки восприятия, Бет и Кэролин разработали стратегию обучения опытных работников, как лучше проводить ОРМ. Мы добились значительного успеха в составлении программ ОРМ, особенно для окружного департамента пожарной службы Лос-Анджелеса, задача которой — помочь капитанам быстро вводить пожарных-новичков в курс дела.

Кэролин Жамбок и Ребекка Плиске составили программу ОРМ для международной франчайзинговой компании небольших розничных магазинов. Проблема состояла в том, что качество продукции и клиентского обслуживания оставалось неоднородным. После введения программы менеджеры магазинов и штатные сотрудники доложили, что производительность новых работников повысилась. Кроме того, за семь месяцев после тренинга магазины с программой ОРМ увеличили свои ежемесячные продажи в среднем на 24500 долла-

ров на один магазин в сравнении с тем же периодом прошлого года. В нескольких магазинах для контрольного сравнения, в которых программа ОРМ не вводилась, месячный прирост продаж в среднем составил только 10 300 долларов на магазин.

Еще одна область приложения анализа когнитивных задач — исследование рынка. Мы не считаем потребителей экспертами, однако все же можем применить анализ когнитивных задач для понимания, как потребители выносят суждения и принимают решения. Аналитики рынка обычно предпочитают использовать структурированные анкеты и интервью, делая выборку респондентов из разных сегментов рынка. Исследование, основанное на лабораторных методах, убедительно. Но, к сожалению, результаты таких опросов дают лишь ограниченное понимание того, как потребители принимают решения. Другой подход к аналитике рынка — использование фокус-групп, то есть групп потребителей, которых приглашают на неформальную беседу. Этот подход полезнее, если требуется понять мыслительные процессы потребителей, однако он все равно не позволяет исследователю копнуть глубже.

У нас было несколько поводов применить анализ когнитивных задач для определения стратегий решений, применяемых потребителями. Эти проекты вела Лаура Милителло. В одном проекте исследования рынка нам заявили, что компания уже получила все ответы, которые были ей нужны, и нашла удовлетворительную модель, объясняющую, как потребители принимают решения. Заказчица не ожидала, что мы добавим что-то новое, тем более что мы раньше в этой сфере не работали. Единственная причина нанять нас заключалась в том, что проект был настолько важен, что она хотела убедиться, что ее собственная группа ничего не пропустила. Через две недели команда Лауры провела двухдневные углубленные интервью по ме-

тоту анализа когнитивных задач с индивидуальными потребителями. К концу второго дня заказчики, которые наблюдали за процессом через полупрозрачное зеркало, узнали намного больше, чем ожидали. Такие подробные описания, как, где и почему принимались решения о покупке, нельзя было получить через анкетные данные. Заказчица созвала собственную команду, рассказала ей о результатах наших интервью и начала составлять план действий на основе наших результатов.

Анализ когнитивных задач не всегда ведет к успеху, однако это важное дополнение и альтернатива количественным методам, применяемым при исследовании рынка.

Ключевые пункты

- Эксперты могут замечать вещи, которые незаметны новичкам: тонкие различия, паттерны, другие точки зрения, отсутствующие события, прошлое и будущее, а также процессы управления принятием решений.
- Опытные шахматисты делают ходы высокого качества даже в условиях жесточайшего дефицита времени, причем такими высококачественными ходами оказываются первые ходы из всех ими рассмотренных.
- При обучении на высоком уровне упор должен делаться на навыки восприятия, а не только на овладение процедурами.

Сила историй

ЕСЛИ БЫ нам приходилось относиться ко всему, что видим, к каждому визуальному сигналу как к отдельному элементу и заново выяснять связи между ними всякий раз, когда мы открываем глаза и переносим взгляд с одной точки на другую, мы пребывали бы в полной растерянности. К счастью, этого не требуется. Мы видим мир в виде паттернов. Многие из них, судя по всему, встроены в способ работы глаза как такового. У нас есть специальные детекторы, замечающие линии и границы. Мир организован нашими глазами так, чтобы выделять контрасты, и эта обработка происходит еще до того, как информация поступит в мозг. У нас есть и другие действенные механизмы организации визуального мира в виде гештальтов, поэтому нам свойственно группировать вещи, оказавшиеся рядом друг с другом. Если над нами пролетает стая птиц, мы видим ее в качестве именно стаи с одной судьбой на всех птиц. Каждый раз, когда стая меняет направление, нам не нужно отслеживать траектории каждой птицы отдельно. Если птица отделяется от стаи, мы замечаем именно ее. Она нарушила паттерн коллективной судьбы, а потому привлекла к себе наше внимание. Точно так же видят мир и грудные дети. Если показать четырехмесячным детям несколько точек, движущихся вместе, они смотрят на них как на единое целое. Если одна точка оторвется и начнет двигаться самостоятельно, ребенок удивится. Мы зна-

ем, что он удивляется, поскольку в это мгновение перестает пить молоко. Он демонстрирует рефлекс Моро. Даже маленькие дети организуют визуальный мир в паттерны.

Мой тезис, представляемый в этой главе, заключается в том, что подобным образом мы организуем и когнитивный мир — мир идей, понятий, предметов и отношений. Мы связываем все вещи в истории. Если понять, как это происходит, можно научиться эффективнее использовать силу историй.

История — это сочетание нескольких ингредиентов¹:

- агентов — людей, фигурирующих в истории;
- затруднений — проблем, которые агенты пытаются решить;
- намерений — того, что агенты собираются делать;
- действий — того, что агенты делают, чтобы осуществить свои намерения;
- предметов — инструментов, которые используются агентами;
- причинно-следственных связей — последствий (намеренных и непреднамеренных) действий, совершенных нами;
- контекста — многочисленных деталей, окружающих агентов и их действия;
- сюрпризов — неожиданных вещей, случившихся в истории.

В своей элементарной форме история связывает все эти и иные ингредиенты друг с другом. Вот исто-

1. Многие задумывались о существенных характеристиках историй, и некоторые даже доказывали наличие своего рода грамматики истории (то есть комплекса первичных качеств, типичных для любых историй), которая объясняла эти существенные качества. Другие исследователи оспорили представление о грамматике истории (Wilensky, 1983). См. также: Pennington, Hastie, 1993; Schank, 1990.

рия, которую мы услышали во время проведения проекта, которым Бет Кренделл занималась с медсестрами.

ПРИМЕР 11.1

Случай с новорожденным, сердце которого не билось восемьдесят раз в минуту

Медсестра в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных оказывала первичную помощь ребенку в изолированном боксе, который находится рядом с ребенком, описываемым в этой истории. Она замечает, что у второго ребенка за несколько часов несколько раз менялся цвет кожи. Сначала он бледнел, затем кожа принимала свой нормальный розовый цвет. Она говорит об этом его основной медсестре, которая тоже отметила изменения. Затем ребенок за несколько секунд становится синюшного цвета. Монитор показывает, что кровяное давление сильно снизилось; пульс падает, однако потом выравнивается и сохраняется на уровне восьмидесяти ударов в минуту.

Она понимает, что у ребенка пневмоперикардium. Воздух наполнил мешок, окружающий сердце, и превратил его в воздушный шар; давление воздуха вокруг сердца мешает ему перекачивать кровь в тело ребенка. По сути, его сердце парализовано. Медсестра понимает, что он умрет в течение нескольких минут, если не отвести воздух от сердца. Она уже сталкивалась с подобным случаем — тогда ребенок с такими симптомами был ее пациентом и умер.

Тем временем основная медсестра этого ребенка требует срочно сделать рентген и вызывает доктора, чтобы он выполнил пункцию грудной клетки. Она считает, что у ребенка коллапс легкого, который часто бывает у детей, которые находятся на аппарате искусственной вентиляции легких, к тому же монитор сердца продолжает показывать устойчивые восемьдесят ударов в минуту.

Медсестра, которая первой заметила проблему, пытается поправить ее: «Это сердце, оно на самом деле не бьется», тогда как команда медработников все так же указывает ей на монитор. Она отталкивает их от ребенка и требует, чтобы все замолчали, пока она прослушивает его через стетоскоп, пытаясь определить сердцебиение. Его нет, и она начинает делать ребенку реанимацию, надавливая ему на грудь. Тут появляется главный неонатолог отделения, она поворачивается к нему и выбивает шприц у него из руки со словами: «Это пневмоперикардium. Я это знаю. Надо делать укол в сердце». Рентгенолог кричит с другого конца палаты, что она права: перикард ребенка заполнен воздухом. Врач протыкает его, выпускает воздух, и ребенок спасен.

Потом команда обсудила, почему монитор ввел их в заблуждение. Оказывается, он регистрирует электрические сигналы, а потому продолжал фиксировать сигналы, генерируемые сердцем. Монитор может зафиксировать электрический импульс, однако не может показать, действительно ли сердце бьется и перекачивает кровь в теле.

Эта история служит напоминанием о том, что не стоит слишком доверять приборам, что инструменты реанимации, такие как воздушные шланги, могут убить детей, которых должны поддерживать. Это также история об экспертных знаниях. Медсестра, которая видела, как ребенок умер от пневмоперикардума, смогла распознать симптомы раньше другой медсестры. Наконец, это история о границах допустимого, о том, что можно с полным правом поскандальить, даже если есть риск потерять друзей, как следует обращаться за помощью в рамках данной культуры и о многом другом.

В подобных историях много полезных идей, поэтому они могут служить своего рода суррогатным опытом людям, которые не были свидетелями со-

ответствующего инцидента. Истории способствуют сохранению ценностей, раскрывая новичкам среду, в которую они попали. Нам же, то есть исследователям, истории такого рода помогают понять ситуации и отношения.

Нам нравится слушать хорошие истории снова и снова. Еще интереснее наша потребность снова и снова *рассказывать* истории. Каждый рассказ помогает нам лучше понять уроки данной истории. Я подозреваю, что потребность рассказывать истории появляется на очень раннем этапе, еще до обучения речи. У меня даже был случай, когда историю рассказывал ребенок, еще даже не начавший говорить, — мой племянник Александр.

Когда ему было шестнадцать месяцев и он еще не говорил (к этому моменту не успел произнести даже «мама»), он рассказал одну историю, основанную на инциденте, произошедшем у него дома. Ему всегда очень нравилась домашняя собака Кейси, лайка, и особенно он любил дергать ее за белую шерсть. Кейси терпеливо сносила все притеснения, пытаясь держаться от Александра подальше. Однажды Александр зажал Кейси в углу и дернул слишком сильно. Кейси гавкнула и слегка тяпнула Александра за руку, чтобы преподать урок осторожности. Александр был потрясен этим нападением. Когда спустя несколько часов его мать Сэнди вернулась домой, он подбежал к ней и показал ей свою руку с перевязкой, свидетельствующей о ране. Затем он пересказал ей произошедшее. Чтобы изобразить Кейси, он сначала попыхтел: хе, хе, а потом издал звук г-р-р-р, показывая реакцию Кейси на присутствие Александра. Затем он резко отдернул руку, изображая свою реакцию на укус. После этого он положил одну руку в другую, показывая, что она болела, сопровождая это изображением плача и соответствующей мимикой, а в конце показал на свою повязку. На этом история заканчивается.

Когда мать показала, как ей его жаль, Александр пересказал историю еще раз. Спустя несколько часов он пересказал ее отцу, моему брату Митчеллу. В течение нескольких недель Александр только и делал, что пересказывал эту историю снова и снова. Он несколько раз пересказывал ее родителям, мне и членам моей семьи. В супермаркете, если кто-то наклонялся к нему обменяться парой фраз, Александр тоже пересказывал эту историю. Повязку давно сняли, но остался небольшой шрам, о котором Александр не забыл упомянуть. Когда он выучил несколько слов, он перестал издавать пыхтящие звуки и стал называть своего обидчика Кейси. (Позже Александр добавил еще одну историю, а именно отчет о волшебном путешествии через автомойку. Сюжет в ней был послабее, но звуковых эффектов было еще больше.)

Качества хороших историй

История о новорожденном, сердце которого едва не остановилось из-за давления, эффективна по нескольким причинам. Она драматична. Ребенок едва не умер, и только вмешательство медперсонала в самую последнюю минуту спасло его. Также в этой истории есть место для эмпатии. Мы можем поставить себя на место медсестры, которая не заметила предупреждающего знака, поэтому, если эта история преподносит нам какой-то урок, его стоит усвоить. И она на самом деле поучительна. Мы ощущаем, что в ней речь идет о мудром решении, пусть даже не все идеи нам понятны. Следовательно, нам надо запомнить историю, которая может пригодиться в качестве аналогии, если мы вдруг окажемся в похожей ситуации. Драматичность, эмпатия и мудрость — ключевые элементы. Истории запоминаются, поскольку они драматичны. Ими пользуются, поскольку мы способны идентифицировать

ся с одним или несколькими героями этих историй. Наконец, их рассказывают и пересказывают, поскольку в них содержатся мудрые мысли — уроки, проясняющиеся при каждом пересказе.

Обычно в хорошей истории есть элемент неожиданности — это и есть основа драматичности. Бывает так, что люди пересказывают какие-то хронологические события, мы вежливо слушаем, задаваясь вопросом, к чему они, собственно, клонят. Так, история моего племянника Александра представляла собой хронологию. Теперь, когда он вырос, он учится рассказывать намного более искусные истории.

Хорошая история — это сборка разных причинно-следственных отношений, поскольку в ней рассказывается, какие факторы стали причиной для тех или иных следствий. Чем больше в истории сложностей и тонкостей, тем больше можно из нее узнать. Но если история становится слишком запутанной, она перестает работать. Она должна связывать разные компоненты ясной и очевидной линией, чтобы ее можно было запомнить. Исследователи обычно стремятся выяснить причинно-следственную связь, проводя эксперименты. Мы можем провести эксперимент с двадцатью испытуемыми, чтобы понять, будет ли у нас один и тот же результат. Однако, чтобы проконтролировать условия, во многих случаях приходится ограничивать фоновый контекст. По этой причине мы никогда не можем быть уверены, что получим тот же результат и за пределами лаборатории. Тогда как история фиксирует событие, произошедшее в каком-то уникальном контексте. Она документирует то, что в данных условиях причины, действующие совместно друг с другом, приводят к такому-то результату. В этом смысле история также является отчетом об эксперименте, который связывает определенную причину с ее следствием. Она тоже говорит: «В этих условиях происходит то-то и то-то».

Даже желание узнать о дополнительных подробностях может рассматриваться в качестве попытки точнее проконтролировать условия, чтобы понять постфактум, в чем на самом деле были причины.

В научном эксперименте мы обычно выделяем одну причину и варьируем ее силу, чтобы понять, как это влияет на определенный результат. Например, в нашем первом исследовании, описанном в десятой главе, мы хотели выяснить, как дефицит времени влияет на долю ляпов в шахматной партии, поэтому мы варьировали отведенное на игру время и подсчитывали количество ляпов. Мы выяснили, что дефицит времени влияет на количество ляпов незначительно. На самом деле мы хотели рассмотреть две причины сразу — дефицит времени и уровень игрока. Варьируя обе причины, мы выяснили, что каждая по отдельности оказывает незначительное воздействие на число ляпов, но вместе они влияли довольно существенно. Дефицит времени значительно повышает число ляпов в случае игроков класса В, но не мастеров. Мы можем назвать это интеракцией, поскольку следствия дефицита времени существенно разнятся в зависимости от второй переменной, а именно от уровня мастерства. Иногда в экспериментах варьируется по три и больше параметров одновременно, однако, если результаты показывают тройную интеракцию, даже тем, кто первоначально поставил эксперимент, трудно разобраться в переплетении причин. Поэтому в наших экспериментах изучается лишь несколько причинных факторов одновременно. Следовательно, мы не можем составить достаточно полное представление о том, как разные причины влияют друг на друга. Сравните это с историей, в которой на результат влияют многие важные переменные, то есть причинные факторы, каждый из которых должен быть описан, а его воздействие отслежено. История — это сборка, служащая описанию важных причин и позволяющая слу-

шателю задуматься о других возможных причинах рассматриваемых событий.

Возможно, мы ценим истории, поскольку они похожи на отчеты о научных проектах, но их проще понимать, запоминать и применять. Ограничение истории, из-за которого она не может быть научной, в том, что никто в ней не контролировал условия. Когда вы слышали какую-то историю, вы не знаете, было ли в ней рассказано обо всех релевантных причинных факторах. Вы не знаете, как именно причинные факторы взаимодействовали бы друг с другом при несколько иных условиях. Взять историю с пневмоперикардиумом: заметила бы что-то медсестра, если бы ребенок посинел не так сильно? И вмешалась бы вторая медсестра, если бы в пульсе было больше колебаний? Нам это не известно. Мы знаем только то, что при данных условиях произошло именно это. Мы потеряли в точности и способности отследить каждый фактор, зато приобрели в богатстве содержания, то есть охвате всех взаимодействующих условий. В большинстве случаев такой обмен имеет смысл. Нам известно, что на каком-то этапе, если бы перемена в цвете кожи малыша была менее значительной или маскировалась каким-то другим заболеванием, первая медсестра не обратила бы на это внимание. Если бы пульс колебался сильнее, это заметила бы вторая медсестра. Нам известны переменные; мы не можем выяснить точный порог, при преодолении которого начинает реагировать одна или другая медсестра.

У историй есть концовки, как и у экспериментов. Если я опишу проведенный мной эксперимент и признаюсь, что у меня так и не нашлось времени проанализировать полученные в нем данные, вы, вероятно, спросите, зачем я вообще его проводил. Вам нужны результаты, чтобы определить влияние изученных факторов. В истории концовка показывает, чем завершилось развитие сюжетных ли-

ний. Нередко можно столкнуться с тем, что люди составляли сложные планы, но потом передавали их, а потому так и не узнали, были ли они выполнены и что в итоге вышло. В результате в подобных случаях составители планов никогда не получают экспериментальных данных, на которых можно было бы чему-то научиться. Когда мы просили их рассказать какие-либо истории, рассказывать им было нечего, поскольку у них не было гештальт-плана вместе с его результатом.

Помимо драматичности, эмпатии и мудрости у хороших историй имеется и ряд более приземленных, но все равно необходимых качеств, среди которых:

- правдоподобие. В отдельные элементы истории нужно поверить. Мы должны принять каждый шаг и каждое действие, или же мы будем ожидать объяснения тем элементам, которые не кажутся правдоподобными. Такие аномалии должны быть как-то расшифрованы²;
- логичность. Элементы должны сходиться друг с другом;
- экономность. Список подробностей должен быть полным, но не всеохватывающим;
- уникальность. Мы предпочитаем истории, которые не подлежат альтернативному объяснению.

Эти критерии напоминают те, которые в пятой главе были отнесены к ментальной симуляции. Ментальные симуляции и истории в значительной степени пересекаются. И то и другое — изложение причинно-следственных цепочек. Они в равной

2. Линн Редер (Reder, 1982; Reder, Wible, Martin, 1986) провела лабораторные исследования правдоподобных логических выводов, способных оказаться релевантными. Взрослые обычно используют суждения о правдоподобии для ответа на вопросы об историях, ими прочитанных.

мере должны быть правдоподобными, логичными, экономными и уникальными. Основное различие в том, что ментальные симуляции — это истории, прокручиваемые в голове, в которой не так много места для сложных деталей. Поэтому в этом случае мы не используем слишком много агентов или трансформаций. Кроме того, мы сами придумываем ментальную симуляцию, тогда как рассказываемые истории обычно посвящены реальным событиям, так что их проще пополнить подробностями и отступлениями. Ментальные симуляции конструируются в оперативной памяти, поэтому они должны спрямляться. Еще одно отличие в том, что в историях речь идет о людях и их взаимодействиях, тогда как в ментальных симуляциях могут рассматриваться цепочки событий, в которых участвуют как люди, так и неодушевленные предметы³.

Использование историй для осмысления событий

Одно из обычных применений историй — осмысление. После рабочего дня военные пилоты собираются, чтобы обсудить свои приключения. Возможно, у кого-то сбила радарная система, и после нескольких попыток пилот придумал прием, позволяющий обойти обычные процедуры. И теперь он рассказывает историю, поскольку это именно та история, которую хочется пересказывать снова и снова, пока не прояснятся все ее следствия, а другие пилоты хотят ее послушать, поскольку с ними тоже может случиться нечто подобное. То есть другие пилоты хотят набраться такого заместительного, суррогатного опыта.

3. Объяснением различия между ментальными симуляциями и историями я обязан Рейду Хэсти (в личном разговоре).

То же самое происходит с матерями, гуляющими в парке. Так, одна из них может описать, как ее дочь неделями сопротивлялась укладыванию в постель, пока мать не попробовала какой-нибудь новый прием, например чтение, и сначала читала остросюжетные книги, а потом переходила к более знакомым и спокойным. Другие матери слушают, стараясь подхватить побольше приемов и, быть может, разгадать загадку, почему ребенок, которого клонит ко сну, потом укладывается в постель не иначе как с истерикой. В историях, рассказываемых пилотами и матерями, опыт кристаллизуется в форме экспертных знаний и навыков. В них же выявляются профессиональные приемы⁴.

Пеннингтон и Хэсти (Pennington and Hastie, 1993) изучали, как люди осмысляют юридические доказательства, излагаемые на судебных слушаниях. (Эти исследования обсуждались нами в седьмой главе.) Они обнаружили, что люди, принимающие решения, пытаются сложить представленные доказательства в единую историю. Задача присяжных — держать все свидетельства в голове — довольно трудна. Упорядочивая свидетельства в виде истории, можно упростить процесс их запоминания и понимания. Присяжный, сложивший определенную историю, сравнивает ее с историями, представленными прокурором и адвокатом. Пеннингтон и Хэсти показали, что люди, игравшие в эксперименте роль присяжных, соглашались с тем заявлением, которое больше соответствовало составлен-

4. Джанет Колоднер (Kolodner, 1993) описала качества, определяющие ценность кейсов и историй. По Колоднер, минимальная версия кейса — это описание проблемы и решение. Более полная версия — решение проблемы вместе с успехом или неудачей. Затем можно добавить какие-то дополнительные факторы, задействованные в истории. Наиболее полезен кейс с проблемой, решением, успехом или неудачей, факторами и причиной, по которой данные факторы привели к данному результату.

ной ими истории. Присяжные использовали свои истории для оценки историй, которые пытались рассказать им юристы.

Некоторое представление об этом можно получить, обратившись к случаю, когда это не сработало, то есть когда в историю, представленную защитой, присяжные не поверили. В 1991 году чемпион по боксу среди тяжеловесов Майк Тайсон был осужден за изнасилование одной девушки в отеле. Юристы Тайсона узнали, что эта девушка, собираясь на свидание с Тайсоном, была взволнована и сказала в разговоре со своей соседкой, что она воспользуется Тайсоном, чтобы разбогатеть. Тайсон к тому времени как раз недавно развелся и выплатил бывшей жене несколько миллионов долларов компенсации. Юристы защиты почувствовали, что у них есть все составляющие убедительной истории, согласно которой девушка попыталась нажиться на своей встрече с Майком Тайсоном; когда отношения не продвинулись дальше первого свидания, она попыталась выбить из него деньги, заявив об изнасиловании. Эта история подкреплялась тем, что она не обратилась в полицию сразу после изнасилования, а прождала несколько дней, что стыковалось с идеей о том, что она заявила об изнасиловании лишь тогда, когда ее исходный замысел (вероятно, выйти за Тайсона, развестись с ним и обогатиться) не сработал. Как и в любой другой истории, в этой тоже были слабые места, которые следовало подлатать. Например, девушка получила физические травмы во время полового акта с Тайсоном, однако защита полагала, что сможет их обойти, объяснив тем, что девушка была миниатюрной, а Тайсон — боксер-тяжеловес.

Однако эта история оказалась неубедительной. Физические травмы, полученные девушкой, соответствовали тем, что обычно обнаруживаются у жертв изнасилования. Кроме того, поведение девушки в течение нескольких дней после изнасилова-

ния, пока она не обратилась в полицию, свидетельствовало о шоке и депрессии, типичных для жертв изнасилования, а не о злости, мстительности и кознях. Ее показания перед комиссией присяжных продемонстрировали, что она хорошо воспитана, невинна и доверчива, а не коварна, как предполагалось адвокатской историей. К тому моменту жертва так и не подала заявление об ущербе, что могло бы принести ей денежную компенсацию. Комиссии присяжных нужно было понять, почему красивая девушка ради наказания Тайсона готова была пойти на все тяготы судебного процесса по делу об изнасиловании, если ее целью на самом деле были богатство и слава. Суд по уголовному делу не обогатит ее, при этом она отказалась раскрыть свою личность. Возможно, причина в гневе? К тому моменту прошло достаточно времени, чтобы остыть, и девушка не казалась озлобленной. Предложенная история не объясняла слишком многих фактов и наблюдений. Поэтому комиссия присяжных отвергла ее и признала Тайсона виновным. В период судебных слушаний я как-то спросил одного юриста, учатся ли адвокаты искусству составлять истории. Он сказал, что такого обучения у них почти нет. В юридических школах основной упор делается на юридическую аргументацию, прецеденты, нормы доказательственного права и другие вопросы, но не на изучение того, почему люди соглашались с одними историями, но отвергают другие.

Мне кажется, что юристы Тайсона могли бы рассказать историю лучше. Вместо того чтобы убеждать присяжных в том, что жертва была хитрой злодейкой, а не невинной овечкой, защита, как мне кажется, могла бы добиться большего успеха, если бы отнеслась к ней с симпатией. Адвокаты могли бы признать ее наивность и доверчивость. Они могли бы рассудить, что события в тот вечер на самом деле зашли дальше, чем она ожидала. Ее соблазнили (хотя и не принуждали к половому

акту), при этом она действительно получила физические травмы. После этого она была не только расстроена и угнетена, как и было описано, но и чувствовала себя виновной. Она не хотела, чтобы вечер закончился именно так, и, возможно, подкорректировала воспоминания о событиях, чтобы поверить, что ее действительно изнасиловали и что тогда она протестовала больше, чем было на самом деле. Следовательно, ее заявление об изнасиловании было искренним, но ошибочным.

Эта история тоже могла не сработать, но она кажется более удачной — больше согласуется с фактами, выглядит убедительнее и логичнее, чем история, выдвинутая юристами Тайсона. Она могла бы спровоцировать чувство двусмысленности, которого бы хватило, чтобы некоторые присяжные воздержались от заключения о том, что вина установлена вне всякого разумного сомнения.

Рассмотрим другой пример построения истории как способа осмысления событий. Примером нам послужит убийство Джона Ф. Кеннеди. Его цель — показать, как можно использовать истории для интерпретации различных заявлений.

ПРИМЕР 11.2

Волшебная пуля

Комиссия Уоррена в своем официальном докладе об убийстве заявила, что одна-единственная пуля попала и в президента Кеннеди, и в губернатора Техаса Джона Конналли. Согласно этому докладу, пуля попала в спину Кеннеди, вышла у него через шею, попала в тело Конналли, раздробила ему ребро, вышла через грудь, попала в его правое запястье, раздробила лучевую кость, вышла через запястье и снова попала в Конналли, уже в третий раз, застряв в его бедре. После того как Конналли отвезли в больницу Паркленда, пуля выпала и ее нашли рядом с его носилками.

Кажется, что для одной-единственной пули это слишком много. Некоторые теоретики заговора, включая Оливера Стоуна в его фильме «Джон Ф. Кеннеди. Выстрелы в Далласе», утверждали, что участники заговора послали кого-то подбросить пулю рядом с Конналли и тем самым замести следы. Они утверждали, что пуля, найденная рядом с Конналли, была подложной. Цель этого подлога — навести на мысль, что многочисленные ранения были вызваны небольшим числом пуль, что должно было подкрепить гипотезу об одном стрелке, Ли Харви Освальде. Согласно этой теории заговора, если бы все узнали, сколько именно пуль было на самом деле и сколько было разных траекторий их движения, все бы поняли, что там было больше одного киллера. Следовательно, заговорщикам надо было замести следы.

Джекоб Коэн (Cohen, 1992) изучил данные аутопсии и баллистических тестов, которые подкрепляли идею «волшебной пули», совершившей все вышеописанные вещи. Интересная для меня часть анализа Коэна состоит в том, что он пытается отнестись к теории заговора серьезно. Он просит нас представить, что заговор действительно был, что в нем участвовало несколько киллеров, стрелявших одновременно, что был, кроме того, план по заметанию следов, требовавший подбросить пулю рядом с носилками Конналли. Откуда заговорщики вообще знали, что им нужно подбросить там пулю? Если их задача состояла в том, чтобы создать впечатление, будто пуль было мало, зачем добавлять еще одну? Это скорее навело бы на подозрения, а не сняло бы их. Если Конналли был ранен (а как иначе он мог оказаться на носилках?), пуля должна была оставаться в теле, где ее и нашел бы потом врач.

Единственная причина подбросить дополнительную пулю заключалась в том, что заговорщики пытались сделать более правдоподобной теорию волшебной пули и отвести подозрения. Они, должно быть, думали, что, пока люди будут верить в доклад Уоррена (который, возможно, сам был частью заговора), заговорщикам ничего не угрожа-

ет. Слабым пунктом в докладе должна была стать именно идея о волшебной пуле, так что им нужно было подбросить ее рядом с Конналли.

Представление о волшебной пуле возникло только несколько месяцев спустя, после анализа пленок, аутопсии и рентгеновских снимков. Чтобы эта история работала, нам надо вообразить (создать ментальную симуляцию), что заговорщики придумали все это с самого начала вплоть до точной траектории, по которой должна была двигаться пуля. Давайте представим, как заговорщики могли бы среагировать, когда поняли, что в их плане есть слабое звено, состоящее в том, что одна и та же пуля, которой выстрелили с техасского книжного склада, должна была попасть в Кеннеди (один раз) и в Конналли (три раза).

— Да уж, — мог бы сказать один из заговорщиков. — Это покажется странным.

— Не проблема, — ответил бы ему другой. — Мы просто заставим всех врачей и рентгенологов подделать вещественные доказательства. А если они заартачатся, тогда мы просто спрячем тело Кеннеди куда-нибудь минут на сорок и подделаем его ранения так, чтобы они соответствовали снимкам. Как видишь, все будет говорить об одной пуле.

— Но разве там не будет кучи людей, которые будут стрелять в Кеннеди? Я имею в виду, откуда нам заранее известно, кто именно его убьет, и где он будет стоять, и как тогда сказать людям, как именно подделать рентгеновские снимки?

— Ерунда. Сынок, это же ЦРУ. Конечно, с зарубежными планами у нас часто бардак, но на этот раз все пройдет нормально. Не беспокойся.

— Но что, если пуля группы с покрытого травой холмика попадет в бок лимузина, то есть по ту сторону от Освальда? Это разве не будет проблемой?

— Опять все эти если да если. У тебя прямо какая-то болезнь. Слушай, это же снайперы, а не террористы. Если пуля попадет куда-то не туда, мы просто конфискуем все записи, все свидетельства и никто нас не вычислит. Или мы захватим СМИ, чтобы никто ничего не выяснил. Есть множество способов.

То есть у теории заговора свои проблемы. Пока идея заговорщиков окутана мраком (например, «люди из ЦРУ могут сделать что угодно, и это сойдет им с рук»), заговор кажется правдоподобным. Но когда мы пытаемся составить историю о том, как заговор мог действительно осуществиться, мы сталкиваемся с проблемами. Мысль о том, что заговорщики подбросили дополнительную пулю, которая поначалу так много объясняла, теперь не столько отвечает на вопросы, сколько провоцирует их. Каждое из этих усложнений (например, зачем оставлять пулю рядом с Конналли, как предсказать теорию волшебной пули, как подделать улики?) в какой-то мере снижает правдоподобность теории заговора. Мы готовы закрыть глаза на несколько аномалий, однако, когда их множество и все сложнее объяснить, мы перестаем верить в такую теорию. Эта часть истории заговора не удовлетворяет стандартам правдоподобности и логичности.

В пятой главе мы обсуждали, как можно использовать ментальную симуляцию для диагностики ситуации путем воссоздания цепочки причин, которые к ней привели. Составление историй способно привести к диагнозу. При устранении неполадок с тем или иным оборудованием технический специалист составляет историю о том, что могло сломаться, для объяснения комплекса наблюдаемых сбоев. Если мы рассматриваем устранение неполадок и диагностику в этом свете, мы можем применить критерии хороших историй, чтобы составить представление о том, что такое процесс устранения неполадок. Специалист по устранению неполадок пытается построить причинно-следственную цепочку, которая ведет от начальных условий к поломке. Звенья в цепи должны быть правдоподобными. Например, проводку ни с того ни с сего не может закоротить, у нее нет причин для неожиданного короткого замыкания, которое случается крайне редко. Поэтому специалисты по устранению

неполадок рассматривают поломки в проводке в качестве возможных причин только в крайнем случае, когда для этого есть убедительное основание.

ПРИМЕР 11.3

Случай с сезонными короткими замыканиями

Дом старый и несколько запущенный. Постоянным источником проблем стала проводка. Одна проблема в том, что постоянно вылетают пробки. Собственнику дома эти замыкания крайне надоели. Он вызвал электриков и рассказал, что пробки вылетают летом, но не зимой. Никаких проблем они не находят.

Наконец, приходит старый мастер, специалист по устранению неполадок. Он беседует с собственником дома, они вместе проводят инспекцию. В подвале заходят в кладовую. Мастер спрашивает, как используется эта комната. Домовладелец объясняет, что летом они переставляют вещи в комнате, чтобы сделать проход. Зимой же они просто сваливают туда всякую технику и запирают дверь. Мастер просит хозяина переставить все так, как было летом. Он осматривает ковер, застилающий главный проход, наклоняется и встает на четвереньки, чтобы оценить длину ковра. Наконец, он замечает вылезший гвоздь, который зацепил один из главных проводов. Летом каждый раз, когда кто-то наступал на гвоздь, проводку коротило. Зимой же на гвоздь никто не мог наступить.

Мастер объясняет, что не будет тратить время на основные компоненты электропроводки, поскольку ее уже проверили. Он знал, что причины периодических коротких замыканий определить сложно, если не разбирать проводку целиком.

Его стратегия состояла в том, чтобы найти ключевое изменение, отличающее одно время года от другого, и тем самым получить подсказку, указывающую на источник проблемы⁵.

5. Я благодарен Ванессе Полейн за пример 11.3. Это как раз и есть та проблема диагностики, для которой более все-

Несколько лет назад мы провели интервью с лучшими программистами компании AT&T, чтобы выяснить, почему они — очень хорошие специалисты по устранению неполадок. Мы обнаружили, что они следовали общей стратегии последовательного составления историй. Первичные доклады о сбое указывали на вероятную проблему, и эта история вела к обследованию отдельных компонентов. В некоторых случаях первоначальное расследование срабатывало. Если же оно не давало результата, то по крайней мере указывало, что работает, а что нет. Это помогало им придумать историю лучше, которая задавала другое направление их исследований. Специалисты по устранению неполадок составляли другую историю и в то же время использовали истории, чтобы собрать побольше информации. Этот процесс соответствует нелинейной концепции решения проблем, которую мы осветили в девятой главе. В этом случае для движения вперед использовались знания в их актуальном виде, а неудачи — для пополнения актуальных знаний. Построение истории и ее модификации играют ключевую роль в диагностике.

Область применения

Наиболее сильный метод добывания знаний, найденный нами, связан с применением историй. Если вы спросите экспертов, почему они столь хороши в своем деле, скорее всего они дадут общий ответ, который не слишком информативен. Но если вы добьетесь от них рассказа о сложных случаях, нестандартных событиях, в которых их навыки сыграли ключевую роль, у вас будет способ прибли-

го подходит метод Кепнера — Трего: определить ключевое различие между теми случаями, когда проблема обнаруживается, и теми, когда ее нет.

зиться к их точке зрения, к тому, как они видят мир. Мы называем это методом критического решения, поскольку он фокусирует внимание на ключевых суждениях и решениях, которые были сделаны во время описываемого инцидента⁶.

В своем проекте в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных Бет Кренделл спрашивала опытных медсестер, как они замечали ранние симптомы сепсиса. Они объясняли, что все дело в опыте и интуиции. Они не знали, что именно они знали, поскольку их знания носили перцептивный характер, то есть умение видеть. Что-то полезное Бет смогла узнать только благодаря тому, что заставила их рассказывать истории об отдельных случаях, каждый из которых был связан с отдельным комплексом перцептивных сигналов. После завершения интервьюирования Бет смогла собрать все истории вместе и составить общий список симптомов сепсиса.

За все годы, когда мы использовали истории для добывания знаний, мы разработали определенную стратегию. Во-первых, мы стараемся найти удачную историю, в которой было бы много материала, связанного с экспертными навыками, навыками на уровне восприятия и суждения. Порой эксперт желает поведать какую-нибудь драматическую историю, которая для нас, однако, не представляет большой ценности. В нашем первом исследовании, проведенном среди руководителей тушения пожаров, пожарные часто хотели поведать нам об инцидентах с человеческими жертвами, поскольку именно они оставили глубокий след в их

6. Метод критического решения был разработан и формализован благодаря гранту Армейского исследовательского института поведенческих и социальных наук США. Более полную информацию о методе см. в: Klein, Calderwood, MacGregor, 1989; Hoffman, Crandall, Shadbolt, 1998. Беннер (Benner, 1984) использовал истории для изучения экспертных знаний и навыков медперсонала.

памяти. Мы же вскоре выяснили, что в большинстве таких историй для нас нет никакого смысла — в них не принимались никакие сложные решения. Так что нам пришлось давать более точные указания, чтобы они рассказывали о нестандартных событиях, в которых новичок мог не справиться. Постепенно мы разработали стратегию проведения интервью и теперь обычно прорабатываем каждый инцидент за четыре прогона.

Первый прогон — выслушать краткую версии истории, чтобы понять, есть ли в ней какой-то потенциал, и подготовиться к изучению важных частей, но не тратить в самом начале время на тривиальные вопросы.

На втором прогоне задача состояла в том, чтобы получить полный рассказ. На этой стадии мы пытаемся построить точную хронологию отдельных деталей и лучше понять, что случилось, и зрительно представить, когда произошло такое-то событие и сколько времени оно заняло. В некоторых случаях хронология помогает нам выловить нестыковки. Мы составляем, если это возможно, диаграмму истории — она показывает, как одно состояние знаний преобразуется в другое, также на ней отмечается уровень понимания ситуации на каждой из стадий.

Третий прогон — изучение мыслительных процессов. Обычно мы спрашиваем, что человек заметил, когда поменял оценку ситуации, и какие альтернативные цели могли быть в тот или иной момент времени. Если был выбран определенный порядок действий, мы спрашиваем, какие другие действия были возможны, рассматривал ли он их, и если рассматривал, какие факторы повлияли на выбор, который был в итоге сделан. Также мы любим ставить вопросы в сослагательном наклонении. Например, если бы определенные сведения не были получены, что было бы сделано с наибольшей вероятностью? Если бы данный вариант был недоступен, какая последовала бы ре-

акция? У Марвина Коэна есть собственный метод исследования критических инцидентов. Он хватается за ключевую часть истории и говорит опрашиваемому: «А теперь представьте, что этого *не* случилось. По какой причине? Чем это можно было объяснить?» Исследования обоих типов помогают раскрыть неявные послылки, которые эксперты принимают, не задумываясь и не сообщая о них другим людям.

Если есть время, мы переходим также к четвертому этапу изучения инцидента. В каждой точке выбора — она может относиться как к интерпретации событий, так и к выбору плана действий — мы спрашиваем, запутался бы в этой точке новичок: «Если бы решение пришлось принимать мне, если бы в силу какого-то стечения обстоятельств я оказался на службе во время этой чрезвычайной ситуации, увидел бы я вещи в том же свете, что и вы? Какие ошибки я мог бы совершить? Почему я совершил бы их?» Этот заход обычно позволял собрать достаточно сведений о том, что замечает эксперт и что, скорее всего, пропустил бы новичок.

ПРИМЕР 11.4

Недостовверные руководства

Программист-разработчик использует одну программу для распечатки некоторых отчетов. Его поджимают сроки их завершения. Но он замечает, что короткие отчеты распечатываются нормально, тогда как более длинные обрезаются. По какой-то причине система распечатывает только половину каждого такого отчета. Он спрашивает сотрудника о проблеме, и ему отвечают, что отчеты ограничены по длине ради эффективности. Он изучает руководство, но не находит никаких указаний на то, что отчеты должны быть краткими.

У него возникают кое-какие подозрения. Он понимает, что тщательная вычитка кода, составляю-

щего компьютерную программу, займет слишком много времени. После обеда он решает бегло просмотреть программный код. Он снова и снова замечает в нем число 255. Даже не изучая всех деталей программы, он знает, что 256 байт — обычное ограничение, используемое очень часто. Он решает, что 255 — это именно граница, на которой задача обрывается как раз перед этой пороговой величиной. Теперь у него есть твердые доказательства. Он показывает программу одному из разработчиков, который подтверждает, что допустимая длина отчетов ограничена. Никто не потрудился занести эту инструкцию в руководство.

На рис. 11.1 представлена диаграмма этого инцидента. В интервью мы спросили, в каком месте можно было совершить ошибку. Программист сказал, что наиболее вероятная ошибка — предположить в системе наличие бага, а не ограничения, которое не было задокументировано. Новичок, который стал бы искать баг, мог бы потратить кучу времени на программы отладки и все равно ничего бы не получил. Еще одна ошибка — обратиться за помощью на слишком раннем этапе, поскольку корпоративная культура не поощряет подобные виды беспричинных запросов, так что сотрудник, который обращается за помощью слишком быстро, теряет доверие. Третья ошибка состояла бы в заключении о наличии незадокументированного ограничения в программе и попытке отыскать проблему путем вычитки исходного кода. Это тоже заняло бы слишком много времени. Обнаружения цифры 255 стало достаточным основанием, чтобы обратиться за помощью.

Эта история об опыте, необходимом для того, чтобы поставить правильный первоначальный диагноз. Еще это история о границах дозволенного, как и в примере с пневмоперикардиумом. Она

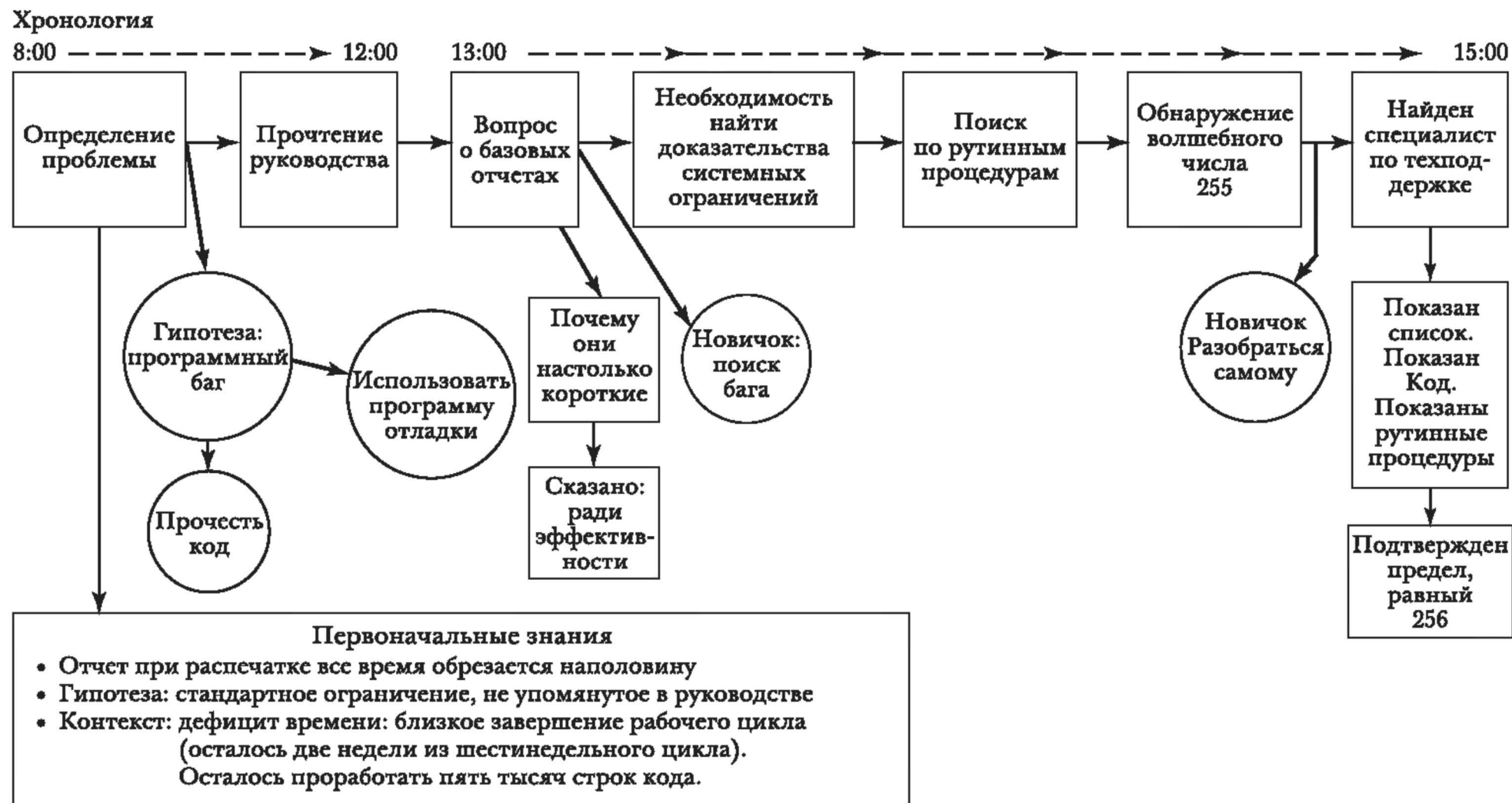


РИС. 11.1. Обнаружение скрытого ограничения в недостоверном руководстве

рассказывает, как следует обращаться за помощью в рамках корпоративной культуры.

Проведение таких интервью — задача непростая. В нашей компании мы тратим несколько месяцев, чтобы научить правильно проводить их. Мы начинаем с семинаров и упражнений, затем ученику дается проведенный кем-то другим проект, материалы которого нужно отсортировать. После этого ученик начинает присутствовать на интервью, где ведет записи. Наконец, он сам проводит интервью, за которым следит опытный интервьюер. Для проведения полезного интервью требуется нечто большее, чем соблюдение процедур. Интервьюеры должны уметь распознавать, где именно в рассматриваемом инциденте сыграли свою роль экспертные навыки и знания, чтобы большая часть времени расходовалась на изучение важных частей. Также им нужно оценить, какие именно методы дадут больше всего полезной информации и сколько времени надо потратить на каждую тему. Обычно они могут общаться с экспертами лишь в течение ограниченного времени, как правило, не более нескольких часов, а потому им надо выслушать истории о максимальном количестве инцидентов. Мы пытаемся отбирать наши вопросы заранее в соответствии с целями интервью, однако часто приходится ориентироваться на контекст рассматриваемого инцидента и как-то корректировать их. Также у интервьюеров должно быть представление о том, что такое хорошая история. Порой у людей нет этого чувства. Они могут провести интервью и рассказать нам об инциденте, а нам хочется спросить: «Что тут интересного?»

Следовательно, нельзя сказать, что мы просим людей рассказывать нам истории. Дело намного сложнее, чем обмен байками с экспертами. Найти хорошую историю очень трудно и еще сложнее применить историю в качестве инструмента, благодаря которому можно добраться до экспертных на-

выков и знаний интервьюируемого. Когнитивные подходы, используемые нами и уточняющие вопросы, которые мы задаем, никоим образом не ограничиваются пассивным выслушиванием истории в течение сорока минут.

Кроме того, мы стараемся говорить как можно меньше, чтобы эксперт сам сделал всю работу. Это значит, что, если эксперт закончил с одной темой и естественным образом переходит к другой, мы можем взяться за нее, если эту тему мы тоже собирались рассмотреть, пусть даже не в таком порядке. Потом мы можем вернуться к пропущенной теме, обычно эксперт и сам к ней потом переходит. Отслеживание темы, которая не была рассмотрена, увеличивает мыслительную работу, но непринужденность обсуждения того стоит — лучше уж так, чем скакать от одной темы к другой. Однажды один человек наблюдал, как мы интервьюировали пилотов F-15, и отметил, что у нас не было никакого метода — мы, по его словам, просто беседовали. Нас очень позабавил этот комментарий, поскольку он был сделан на третий день проекта. В первые два дня, после полного рабочего дня, потраченного на интервьюирование, Марвин Тордсен, Лаура Милителло и я сидели по два-три часа и выясняли, что сработало, а что нет и какие поправки в нашу стратегию надо внести. Для того чтобы интервью были гладкими и мы получили от них то, что нам нужно, понадобилось очень много усилий.

Без комплекса стратегий изучения экспертных знаний и навыков легко скатиться к слишком простым вопросам, на которые будут получены совершенно пустые ответы. В эту ловушку попадают многие телевизионные интервью с профессиональными спортсменами. Соломон приводит пример, как не нужно собирать экспертные знания, отсылая к интервью с известным пианистом Евгением Кисиним.

Хотя Кисин способен говорить о музыке точно и остроумно, он не может выразить в словах, как он пришел к своему стилю игры на фортепьяно, точно так же, как леопард не может объяснить, откуда у него эти пятна. «Как вы выбираете произведения, которые играете на бис?» — спросил я, когда впервые встретился с ним в Лондоне в начале весны сразу после концерта. «Это просто приходит мне в голову», — ответил он. «Как вы определяете состояние аудитории?» — «Я чувствую что-то такое в воздухе». «Как вы решаете, что готовы к тому или иному произведению?» — «Я всегда это очень хорошо чувствую». «Откуда вы знаете, на какие концерты сходить?» — «Я посещаю те, что мне интересны». Должно быть, так выглядело бы интервью с одним из древних святых (Solomon, 1996, p. 114).

С одной стороны, история помогает нам добраться до экспертных знаний и навыков, но с другой она еще и помогает передавать полученные экспертные знания. В проекте, который проводился вместе с компанией AT&T, разработчики курса использовали истории как часть материалов для нового курса. Они даже включили в них некоторые видеозаписи интервью, чтобы обучающиеся лучше представляли себе, как эксперты устраняют неполадки. В проекте для отделения реанимации и интенсивной терапии новорожденных мы разработали некоторые учебные материалы для обучения диагностике сепсиса. В этих материалах излагались отчеты об инцидентах, истории, а также отмечалось, где искать критически важные сигналы. Таким образом, сигналы удалось поместить в контекст, чтобы их было проще понимать и применять на практике.

Поскольку анализ когнитивных задач мог потребовать значительного труда и наличия хорошо обученных интервьюеров, которые занимались бы сбором знаний, провести такое исследование, даже если оно действительно требуется, удастся

не всегда. В проекте, финансиравшемся Военно-морским центром исследования и развития кадров, мы разработали четкий метод проведения анализа когнитивных задач, который могли применять и менее опытные сотрудники (Militello and Hutton, 1998). Эта стратегия сложилась в исследовании различных аспектов экспертных знаний и умений.

Не каждый проект в области инженерии знаний завершался успешно. Я закончу эту главу примером одной из самых памятных неудач, которую мы потерпели несколько лет назад.

ПРИМЕР 11.5

Случай несложившихся отчетов

Одна наша подруга организует большую конференцию и спрашивает, не сможет ли моя компания помочь. Раньше она уже проводила похожую конференцию и потратила тогда много сил на подготовку издания материалов конференции. Все докладчики представили резюме своих выступлений. Документ оказался скучным и не слишком полезным. Теперь же она готовит другую конференцию и спрашивает, сможем ли мы посетить сессии, выслушать рассказы и скомпоновать их в виде материалов конференции. Задача кажется интересной, так что мы соглашаемся, хотя интервьюировать никого не придется. Пять представителей нашей команды отправляются в центр, где проводится конференция, по одному на пять сессий, которые проходят одновременно. Каждый раз, когда докладчик показывает слайд с какими-нибудь важными идеями, все в аудитории начинают спешно их записывать, но наши наблюдатели спокойно сидят и ждут. Когда же спикер приводит пример или рассказывает историю, мы спешим их записать, тогда как другие прохлаждаются.

К концу второго дня мы собрали замечательную подборку историй. Нам известно, что официальные слайды, на которых представляются пять ша-

гов сделать то-то или семь способов сделать что-то еще, совершенно бесполезны. Вы можете подменить такие слайды и использовать их на какой-нибудь другой сессии, и никто даже не заметит. В них полно полезных изречений вроде: «Каналы коммуникации должны быть открыты» или «Не ждите, пока проблем станет слишком много». Конечно, эти перлы могут, наверное, помочь тому, кто обычно держит каналы коммуникации закрытыми или же требует не торопиться с решением проблем. И в то же время мы уверены, что, записав истории о полевом опыте, накопленном во время разных организационных кризисов, мы зафиксировали кое-какие реальные экспертные знания и навыки.

Я собираю все истории и отчеты об инцидентах, а затем переписываю их в виде коротких материалов конференции на тридцать страниц. Описанные спикерами инциденты часто забавны и в то же время трагичны, они никого не оставят равнодушным, к тому же в них немало полезных идей, выводов и когнитивных моделей. Сотрудники моей компании просматривают текст и тоже очень им довольны. Мы отправляем текст организатору конференции, и она довольна даже больше, чем мы. Она хочет получить кое-какое дополнительное финансирование, чтобы мы смогли расширить эти материалы до книги. Также она отсылает копию документа (это просто формальность) каждому из спикеров, чтобы убедиться, что никто не против.

И вот тогда-то все и разваливается. Большинство докладчиков разочарованы. Некоторые прямо в ярости. Проблема в том, что каждый докладчик хочет, чтобы его запомнили по сухим презентациям с «двенадцатью основными факторами хороших отношений между менеджментом и наемными работниками». Они вложили в них столько сил и теперь просто потрясены тем, что в официальных материалах не будет всех этих идей, никаких слайдов и важных выводов, представленных ими. Их запомнят в совершенно ином качестве — как людей, которые травят байки.

Мы хотим объяснить им, насколько бессмысленны все эти лозунги по сравнению с историями, например с той, которая показывает, как удалось сохранить каналы коммуникации открытыми в одном тяжелом эпизоде с закрытием завода. Мы добавили кое-какие предуведомления к каждой истории, чтобы выделить основные пункты, но и этого докладчикам показалось мало. Этот бой мы проиграем, поэтому отзываем документ и пополняем им наш багаж историй.

Ключевые пункты

- Истории организуют события в осмысленную структуру.
- Истории служат естественными экспериментами, связывая цепочку причин и следствий.
- Истории подобны ментальным симуляциям; они оцениваются примерно теми же критериями.
- Истории можно использовать для добычи и передачи сложных составляющих экспертных знаний и навыков.

Сила метафор и аналогий

После атаки на Перл-Харбор в 1941 году японский командующий Мичуо Фушида был крайне удивлен, что она увенчалась успехом. Он спросил: «Разве американцы не слышали о Порт-Артуре?» Это событие, известное в Японии всем и каждому, предшествовало Русско-японской войне 1904–1905 годов. Японская тактика заключалась в неожиданной атаке, в ходе которой удалось уничтожить русский Тихоокеанский флот, стоявший на приколе в Порт-Артуре. Эта тактика сработала, и, к удивлению всего мира, японцы выиграли войну (Wohlstetter, 1962).

Люди используют аналогии и метафоры для выполнения множества сложных задач: схватывания сути ситуаций, выработки прогнозов, решения проблем, предсказания событий, проектирования технического оборудования и составления планов. Аналог — это событие или пример, который берется из той или иной области, что и текущая задача; метафора же берется из явно другой области. Каждый элемент опыта, который имеется у нас, будь то наш собственный опыт или что-то услышанное от других людей, может послужить в качестве аналога или метафоры. Каждый раз, когда мы беремся за определенную задачу, можно опереться на эту обширную базу знаний, хранилище опыта, историй и образов. Бывает и так, что мы не замечаем какой-то аналог, выбираем неверный или же интерпретируем его неправильно. Но обычно

наше хранилище опыта работает довольно гладко, позволяя структурировать и интерпретировать даже те задачи, с которыми мы ранее не сталкивались.

В начале 1980-х годов инженеры, которым дали задание оценить, сколько отработает вспомогательная силовая установка самолета В-1, прежде чем ее придется ремонтировать, обратились к данным по той же самой установке самолета С-5А, чтобы составить общее представление. Вспомогательная силовая установка С-5А оказалась *аналогом*, который они использовали для прогнозирования.

Примерно в то же самое время Стивен Джобс и Стив Возняк разрабатывали свой компьютер Macintosh, используя идеи, с которыми они ознакомились в исследовательском центре компании Херох в Пало-Альто, в компании Hewlett-Packard и в других местах. Они подхватили идею о том, что интерфейс Macintosh должен действовать как рабочий стол. Пользователи будут видеть папки, двигать мышью, чтобы брать одну папку и перемещать ее в другую, и т. д. Идея рабочего стола выступала метафорой для интерфейса компьютера Macintosh¹.

Логика метафорического рассуждения

Некогда метафоры считались всего лишь риторическими украшениями. Так, учитель английского языка мог привести пример из Шекспира: «Моя любовь как красная роза», и предполагалось, что аромат этой метафоры сразит нас наповал. (На самом деле

1. Аналогия указывает на пропорцию (например, $a:b::c:d$), а метафора — на язык. Применяя эти понятия к натуралистическому принятию решений, я несколько расширил оба этих определения, используя каждое понятие для обозначения того, как мы рассуждаем на основе проведенных тем или иным образом параллелей.

это сравнение, поскольку здесь используется слово «как», однако нам такого рода детали неважны.) Но исследователи пытались и до сих пор пытаются понять, как метафоры влияют на наше мышление, а также на наши эмоциональные реакции². Они выяснили, что метафоры влияют на то, как мы видим и интерпретируем разные вещи. Лакофф и Джонсон (Lakoff and Johnson, 1980; Лакофф и Джонсон, 2004) в своей книге «Метафоры, которыми мы живем» показали, что метафоры управляют тем, как, собственно, мы осмысливаем те или иные вопросы. Метафора «споры — это война» повелевает нам атаковать позиции друг друга, выискивая чужие слабости и защищая собственные. Но если бы в ходу была метафора «споры — это музыкальная репетиция», мы бы использовали споры в качестве возможности выяснить, какой вклад каждый из нас вносит в диссонанс.

Лакофф (Lakoff, 1986) показал, что женщина, которая жалуется своему бойфренду на то, что их «отношения никуда не движутся», использует метафору путешествия для оценки отношений. У путешествия есть начало, четкое завершение и ожидание постоянного движения. Если движения нет, тогда это больше не путешествие, а значит такие отношения стали бессмысленными. Другая метафора — отношений как арки — указывала бы на то, что вместе отдельные части достигают большего, чем порознь. Они, соответственно, превосходят самих себя, а успех рассматривается скорее как устойчивость, а не как изменение или прогресс.

Лакофф и Джонсон, как и другие исследователи, помогли нам понять, как метафоры управляют нашим мышлением. Метафора использует некую базовую, то есть знакомую область, чтобы можно

2. Хорошим источником по актуальному состоянию исследования метафоры является журнал *Metaphor and Symbolic Language*.

было разобраться в ситуации — проинтерпретировать и понять новую область. Политические споры могут рассматриваться как борьба за определение метафор. В США, когда появляется возможность или необходимость помочь какой-нибудь небольшой стране, где разгорелась гражданская война, порой применяется метафора школьного двора. Один из старших учеников вмешивается в драку двух младших, чтобы они остыли и не причинили друг другу вреда. Это героический образ. Противоположной обычно выступает метафора Смоляного Чучелка из «Сказок дядюшки Римуса», когда попытка помочь оборачивается тем, что ты увязаешь в смоле все больше и больше, так что в итоге застреваешь в ней намертво. Это пугающая и одновременно яркая метафора обычно связана с историей Вьетнамской войны.

Метафора не просто приукрашивает наше мышление — она его структурирует, определяет наши симпатии и эмоциональные реакции, помогает разобраться в ситуации, управляет тем, какие факты мы считаем важными и каких результатов намереваемся достичь.

Если этот теоретический подход имеет смысл, тогда из него можно сделать несколько полезных выводов. Чтобы выяснить это, Дент-Рид, Клайн и Эгглстон (Dent-Read, Klein, Eggleston, 1994) провели исследование, целью которого было понять, как можно использовать метафоры для проектирования технического оборудования³. Мы начали с интервьюирования ведущих специалистов по метафоре, чтобы понять, какие они смогут выдвинуть предложения. Но у них не нашлось полезных идей, а некоторые вообще высказались скептически, заявив, что использовать метафоры в таком качестве не получится.

3. Это исследование финансировалось Лабораторией Армстронга ВВС США.

Затем мы обратились к самим проектировщикам, встречали и интервьюировали людей, занимавшихся производством инновационных систем и интерфейсов. И от них мы получили прямо противоположный ответ: метафора составляла фокус внимания этих специалистов. Некоторые проектировщики объяснили, что каждый раз, когда они планировали определенный интерфейс, им надо было рассмотреть метафоры, которые будут определять подход пользователей. Так, для первых текстовых процессоров метафорой стала печатная машинка и задача разработчика интерфейса состояла в том, чтобы построить интерфейс на основе этой метафоры, избегая расхождений между одним и другим. Клавиатура была той же самой, но пользователям больше не нужно было переводить каретку в конце строки, и к этому еще нужно было привыкнуть. Также процессор должен был подавать предупреждения о необходимости время от времени сохранять файл, чтобы не потерять его при системном сбое. У печатных машинок такой проблемы не было.

Проектировщик Джон Рейзинг, работавший в Лаборатории летной динамики ВВС США, показал нам разные схемы, которые помогали пилотам держаться безопасного пути в опасном воздушном пространстве. Диспетчеры часто могут заранее определить эффективный маршрут, так что задача заключалась в том, чтобы помочь пилотам следовать этим маршрутом. Один из подходов, показанных Рейзингом, заключался в использовании метафоры небесной автомагистрали. На его дисплеях отображалась автотрасса, а пилоты, которые вели самолеты, должны были двигаться по этой трассе. Подход американского ВМФ заключался в том, что на экран выводился самолет-призрак, следующий по выбранному маршруту. В этом случае пилоты летели в боевом порядке, ориентируясь на самолет-призрак, куда бы он ни шел. Если им надо

было набрать скорость, у самолета-призрака включались форсажные камеры. Если пилот шел слишком быстро, призрак раскрывал тормозной парашют для замедления при приземлении.

Мы выяснили, что эффективные метафоры — это те, которые помогают организовать действие. Они опираются на хорошо усвоенные типы поведения, такие как полет в строю, вождение автомобиля по автостраде или перекладывание папок на рабочем столе, так что новую задачу можно сравнительно легко выполнить, используя ранее приобретенные навыки координации.

Мы также обнаружили метафоры, которые не слишком помогали, например больничная метафора, которая предполагала, что надо демонстрировать пилотам, какая подсистема самолета больна. Эти метафоры были организованы на понятийном уровне, но не координировали действия. Указывая, что гидравлическая система «больна», интерфейс не давал пилотам никакой полезной информации. У пилотов не было закрепленных реакций на болезнь в отличие от реакций на групповой пилотаж. Также можно понять, как метафора может использоваться в обучении. Однажды в самолете я сидел рядом с женщиной, которая изучала книгу о теннисе. В книге описывалась точная форма каждого удара. Чтобы ударить мячом по сетке, ноги должны быть расставлены на столько-то дюймов (на иллюстрации это расстояние между ступнями приравнивалось к длине ракетки). Руки должны быть на правильной высоте, локти согнуты под правильным углом (на иллюстрации на локоть поставлен транспортёр), ракетка должна смотреть в правильную сторону и т.д. Я не мог представить, чтобы кто-то вообще мог ударить по мячу, руководствуясь этими правилами. Я сравнил этот подход с советом, который однажды дал мне опытный инструктор: «Бить мячом по сетке — как запустить кому-то тортом в лицо». Короче говоря, это не нечто вроде

удара по мячу, например удара справа открытой ракеткой, это рывковое движение. Хотя немногим студентам доводилось запускать кому-то в лицо тортом, эта метафора убеждала. Ей удавалось скоординировать руки, ноги, тело и ритм для сложного удара, который большинству учащихся давался нелегко. Инструктор также научил студентов делать удар слева — для этого надо представить, что кидаешь фрисби. В этом случае метафора тоже позволяла понять общую схему движения тела, выполняющего это действие. Когда действие разбивается на отдельные составляющие, задача координации всех элементов откладывается на потом. Тогда как благодаря метафоре отправным пунктом становилась именно общая координация.

Логика рассуждения по аналогии

Наблюдение за тем, как люди решают плохо определенные проблемы, показывает, что одна из стратегий — стараться достичь цели и в то же время пытаться ее определить, используя неудачи для ее более точного определения. Есть и вторая стратегия: найти аналогию, которая указывала бы на характеристики цели. Например, если мой автомобиль не заводится, цель — запустить мотор. Если вспомнить тот случай, когда я по ошибке оставил включенными фары и посадил аккумулятор, я могу понять, что фары питаются непосредственно от аккумулятора. Следовательно, я в этом случае могу проверить, в порядке ли аккумулятор, то есть включить фары и посмотреть, работают они или нет. Если не работают, значит моя проблема — это уже не неопределенная проблема запуска двигателя, а довольно конкретная — разобраться с севшим аккумулятором. Рассуждение по аналогии подсказывает определенные варианты действий. Если я вожу машину с ручной передачей, возможно, мне вспо-

мнится случай, когда кто-то завел такую машину, толкнув ее с горки, чтобы завести мотор даже без работающего аккумулятора. Но поблизости никаких горок нет. Возможно, стоит попросить пассажиров подтолкнуть автомобиль, чтобы создать необходимое ускорение.

Есть несколько гипотез, объясняющих, как работает рассуждение по аналогии. Один из подходов был предложен в работах Роберта Стернберга (Sternberg, 1977), изучавшего компоненты решения аналогичных пропорций $a:b::c:d$, например собака относится к блохе так же, как акула относится к (киту, рыбе-прилипале, ужу, каракатице?). Правильный ответ — прилипала, поскольку она прикрепляется к акуле, путешествует вместе с ней и питается тем, что выпадает у нее из пасти. Исследования Стернберга были тщательными и интересными, однако эта компонентная модель не слишком полезна, и тому есть две причины. Первая в том, что он работал с довольно искусственными проблемами, которые ставились в ограниченном контексте. Хуже того, Стернберг предлагал своим испытуемым второй термин аналогии. Он говорил, какую аналогию использовать. Тогда как люди, решающие проблемы, еще только должны найти подходящую аналогию, которую можно будет использовать. В большинстве случаев обнаружение хорошей аналогии — самая сложная часть задачи.

Другой подход был разработан Амосом Тверски (Tversky, 1977), который предложил метод определения сходства через количество элементов, общих для двух рассматриваемых вещей. Этот метод мог бы объяснить, как люди оценивают степень сходства и приходят к выводу, что похожий случай действительно стоит использовать. Сложность в том, что у каждой пары вещей есть бесконечное множество общих качеств. Рассмотрим, к примеру, эту книгу и мой левый ботинок. Они ближе к Луне, чем к Солнцу, ближе к Солнцу, чем к центру Млеч-

ного пути, легче моего автомобиля, больше моего рта и т. д. до бесконечности. Простой подсчет общих черт тоже не работает. Общие качества должны быть важными, отличающимися тождественными причинно-следственными отношениями.

Джулиан Вайценфельд (Weitzenfeld, 1984) определил, что подобие не имеет смысла без цели⁴. Если ваша цель — завести машину с севшим аккумулятором, толкнуть ее с горки и толкнуть ее на ровном участке автотрассы — схожие действия. Если же цель — завести машину, в которой кончился бензин, то подтолкнуть ее с горки к ближайшей телефонной будке не то же самое, что толкать ее на ровном участке дороги. Вы не можете взглянуть на два действия — спустить машину с горки и активно толкать ее на ровном участке дороги — и определить, что они подобны. Подобие зависит от того, что вы хотите сделать. Кофейница и камера колеса подобны в качестве контейнеров для перевозки бензина. Но они не похожи в качестве средства поддерживать равномерное давление на шины велосипеда.

Вайценфельд изучал вместе со мной, как на самом деле используются аналогии⁵. Мы работали с группой инженеров на военно-воздушной базе в Райт-Паттерсон, которые постоянно используют аналогии для решения сложных проблем. И если Джулиан и я много думали, как люди применяют аналогии, эта группа ежедневно это делала.

Перед инженерами была поставлена важная и сложная задача: предсказать частоту ремонта деталей новых самолетов еще до того, как самолеты будут построены. Если бы инженеры переоценили надежность самолетов, ВВС не заказали бы достаточного количества запасных деталей и тогда самолетам пришлось бы, возможно, прекратить полеты,

4. См. также: Goodman, 1972.

5. Наша работа финансировалась Управлением научных исследований ВВС (Klein, Weitzenfeld, 1982).

пока производители не сделают их. Если бы они, напротив, недооценили надежность самолетов, на складах ВВС скопилось бы слишком много ненужных запасных деталей, а деньги налогоплательщиков были бы потрачены попусту. Так что сделать точные предсказания было очень важно.

Инженеры предпочли бы использовать аналитический метод для расчета надежности, но для прогнозирования хорошего аналитического метода не было. В 1971 году два специалиста придумали стратегию, подходящую инженерам. Одним из них был майор Дон Тетмейер, работавший в Управлении инженерных работ ВВС США на авиабазе в Райт-Паттерсон. Другим — Фрэнк Маер, психолог, работавший на частную компанию неподалеку от базы. Стратегия, которую они разработали, заключалась в том, чтобы использовать данные по схожим деталям. Они назвали свой метод анализом сравнимости. Применяется он следующим образом:

- 1) как можно лучше определить систему, надежность которой вам надо предсказать;
- 2) найти самый близкий пример похожей системы, которая использовалась бы министерством обороны;
- 3) объяснить основание выбора этой системы;
- 4) собрать данные по надежности этой системы;
- 5) скорректировать данные по надежности, чтобы учесть разницу между этой системой и той, которой вы занимаетесь;
- 6) объяснить основание корректировки;
- 7) представить прогноз планировщикам.

Анализ сравнимости, как только он был разработан, был применен в ВВС при проектировании нескольких новых самолетов, также он широко используется на военно-морском флоте и в армии.

Я вместе с Джулианом понял, что это хороший пример рассуждения по аналогии. В исследовании,

как анализ сравнимости применялся для прогноза надежности подсистем бомбардировщика В-1, мы обнаружили способы достаточно прямолинейного применения и несколько более интересных вариантов. Далее приводится пример относительно простого применения.

ПРИМЕР 12.1

Оценка кабельной системы

Кабельная система самолета В-1 похожа на кабельную систему самолета FВ-111, если не считать, что превосходящему по габаритам В-1 нужно больше кабельной канализации. Следовательно, показатели FВ-111 корректируются умножением на правильный коэффициент. (В этом примере FВ означает fighter-bomber, то есть истребитель-бомбардировщик.)

Вот пример более сложного случая.

ПРИМЕР 12.2

Нагрузка гидравлической системы

Чтобы оценить надежность гидравлики самолета В-1, один инженер для сравнения выбирает гидравлику В-52 — самолета, который В-1 должен заменить. Однако гидравлика В-1 будет использовать давление в 4000 фунтов на квадратный дюйм, тогда как в В-52 используется только 3000 фунтов на квадратный дюйм. Инженер понимает, что давление будет вызывать более быстрый износ и снизит надежность, так что он берет данные по надежности гидравлики В-52 и уменьшает их на треть. Он не думает, что гидравлическая система В-1 будет такой же надежной, как у В-52.

Но другие специалисты могут с его оценкой не согласиться. Например, они скажут, что новые материалы, применяемые в В-1, могли бы компенсировать

ровать это выросшее давление. Но даже если бы они не согласились, они бы все же понимали основание его прогноза и могли бы внести собственные поправки.

Подобные предсказания действуют следующим образом. На надежность гидравлической системы влияет ряд факторов. Многие из них нам известны, но не все, и мы не знаем, как они взаимодействуют друг с другом. Если мы найдем аналогию, которая покажется удачной, мы сможем использовать ее, поскольку она отражает весь комплекс причинных факторов, даже тех, которые мы пока не в состоянии выделить. Аналогия отражает также взаимодействия причинных факторов, то есть взаимодействия, которые мы не можем определить, так что она позволяет нам сделать прогноз, отражающий факторы, о самом существовании и качествах которых мы ничего не знаем. Вот в чем кроется сила рассуждения по аналогии.

Если бы мы не захотели применять рассуждение по аналогии для задач такого рода, мы бы попросту застряли. У нас недостаточно знаний для того, чтобы составить формулы, использовать их или получить достаточно надежные данные для обработки. Используя аналогии, мы получаем доступ к тому самому источнику силы, что был обнаружен в историях. Мы применяем неформальный эксперимент, используя прецедент с известным результатом и частично известным комплексом причин, чтобы выдвинуть предсказание о каком-то новом случае.

ПРИМЕР 12.3

Отвержение тождественного аналога

Один инженер выясняет, что вспомогательная силовая установка на самолете В-1 будет такой же, как на грузовом самолете С-5А. Инженер решает, что требования к вспомогательной силовой уста-

новке на таком бомбардировщике, как В-1, будут совершенно другими и намного большими, чем на грузовом самолете, поэтому он не использует данные по С-5А.

Бомбардировщикам часто приходится подниматься по тревоге, то есть в спешке, когда нет времени, чтобы постепенно разогреть двигатель. В такой ситуации, в отличие от грузового самолета, все системы запускаются одновременно, что создает значительную нагрузку на вспомогательную силовую установку. Кроме того, бомбардировщикам приходится иногда совершать резкие маневры, уходя от вражеских истребителей и ракет ПВО. Тогда как грузовые самолеты с такими задачами не сталкиваются. Из-за этого различия в оперативных условиях инженер приходит к выводу, что данные по работе грузового самолета ему никак не помогут.

Благодаря этим примерам мы с Джулианом многое узнали о том, как люди применяют рассуждения по аналогии в естественных условиях.

Во-первых, мы узнали, что они не отбирают аналогии просто на основе сходства. Если вы покупаете зеленую машину, вы не будете искать данные о надежности зеленых автомобилей. Вы отберете аналог с теми же динамическими характеристиками, то есть теми же факторами, влияющими на то, что вы пытаетесь предсказать. Если у вас недостаточно опыта, который позволил бы учесть соответствующие причинные факторы, вы, вероятно, столкнетесь с проблемами. Но все инженеры, нами изученные, были экспертами.

Позже, когда мы вместе с Крисом Брежовичем и Марвином Тордсеном изучали принятие решений у недавно назначенных командиров танковых взводов, мы выяснили, что рассуждение по аналогии могло не только помочь, но и навредить. Например, в процессе выполнения одного задания

командир танкового взвода решил использовать определенный маршрут, поскольку он уже применял его тремя днями ранее, когда учения проходили на той же территории. Однако этот командир был неопытным. Он не учел, что ночью шел сильный дождь. Когда он снова повел свои танки по этой дороге, первые два увязли в грязи и все задание было провалено. Он считал, что у него есть отличная аналогия для подбора маршрута, которая должна сработать, но упустил ключевое различие.

Во-вторых, мы выяснили, что некоторые причинные факторы легко скорректировать, но не все. Если на надежность гидравлической системы влияет давление, тогда, даже если подобрать аналог с другим давлением, можно умножить его на соответствующий коэффициент и получить искомую оценку. Это легко. С другой стороны, если на надежность вспомогательной силовой установки влияет способ ее использования, поскольку нагрузки во время захода на цель существенно отличаются от гладкого профиля грузового рейса, тогда мне не известно, как провести соответствующую корректировку. В результате мне придется вообще отказаться от аналогии, даже если оборудование в обоих случаях одно и то же. Если различие между ними можно представить в виде пропорции, тогда причинный фактор можно скорректировать. Если же его нельзя свести к пропорции, тогда нам, если ничего другого не остается, придется угадывать нужную корректировку. Джулиан пришел к выводу, что мы подбираем аналогии к «таинственным» качествам (то есть качественным категориям, которые не можем скорректировать) и вносим корректировки по более однозначным качествам. Так, мы можем отобрать самолет-аналог, который выполнял бы ту же миссию, и скорректировать данные по размеру самолетов, но мы не станем отбирать аналог по размеру, чтобы затем внести поправки по типу задания.

В-третьих, мы выяснили, что логика рассуждения по аналогии подобна логике эксперимента, который позволяет сделать вывод, не вникая во все важные факторы, действующие в том или ином случае. Представьте, что некто возвращается из бразильских джунглей с новым лекарством, извлеченным из листьев, собранных с верхних ветвей определенных деревьев, и утверждает, что это лекарство излечивает от СПИДа. Мы могли бы испытать его в эксперименте, используя в качестве испытуемых больных СПИДом — их надо случайным образом разбить на две группы, одна из которых будет получать лекарство, а другая станет контрольной, то есть не будет лечиться. Возможно, мы увидим, что больным СПИДом в экспериментальной группе и в самом деле стало лучше в сравнении с пациентами из контрольной группы. Если они идут на поправку, можно сделать вывод, что лекарство оказало действие. Обратите внимание на то, что мы делаем этот вывод, хотя не знаем всех причин СПИДа и как взаимодействуют причины, выделенные нами. Распределив испытуемых случайным образом по двум группам, мы можем быть уверены, что в двух группах действовали одни и те же причинные факторы, хотя и не знаем, какие именно.

Точно так же, когда мы используем какую-либо аналогию, мы пытаемся создать условия, в которых действовали бы те же самые причинные факторы, пусть даже мы не знаем, какие именно. Аналог подбирается так, чтобы он как можно больше соответствовал по каузальным переменным, при этом мы корректируем данные, чтобы учесть те аспекты, по которым соответствие, как нам известно, неполное. В некоторых случаях мы не принимаем в расчет важные переменные, поскольку мы о них не знаем. Именно поэтому рассуждению по аналогии мы доверяем меньше, чем результатам эксперимента. Рассуждение по аналогии должно служить ориентиром

в тех случаях, когда мы не можем поставить эксперимент, то есть в случаях, о которых мы знаем недостаточно, чтобы работать с уравнениями.

При применении аналогов важен тонкий баланс. Если мы знаем много, нам не нужны аналогии — мы можем все вычислить по формулам. Если же мы знаем слишком мало, рассуждение по аналогии может не помочь, а навредить. Судя по всему, рассуждение по аналогии больше всего помогает, когда мы где-то между этими крайностями: мы знаем что-то о рассматриваемой области, но недостаточно, чтобы можно было провести удовлетворительный анализ. То же самое мы обсуждали и в предыдущей главе, где речь шла об историях: аналог представляет комплекс причинных переменных, взаимодействующих друг с другом. Применяя и корректируя аналог, мы делаем прогнозы, учитывающие факторы, которые мы не можем выделить.

Следующий вопрос, насколько точны такие предсказания. Чтобы выяснить это, я собрал несколько прогнозов по самолету А-10, получил прогнозы, сделанные на основе анализа сравнимости при проектировании А-10, и сравнил их с реальными данными по надежности. Прогнозы, сделанные опытными инженерами на основе аналогии, достаточно хорошо сходились с реальными данными (Klein, 1986). Корреляция между прогнозами и данными А-10 по среднему времени между сбоями была статистически значимой — $+0,76$. В случае другого параметра, среднего времени на обслуживание в отношении к летным часам, корреляция оказалась даже выше — $+0,84$.

Некоторые прогнозы были неточными. Корреляция между предсказанным и реальным временем ремонта составила только $+0,36$. Я выяснил, что в этих случаях у инженеров не было надежных данных по отобраным аналогам, так что они дали собственные оценки. Из этого можно извлечь довольно важный урок: при применении аналогии ис-

пользуется настолько много субъективных оценок, что этот метод должен основываться на надежных данных. Если мы придумываем данные, которые потом корректируем, точность падает.

ПРИМЕР 12.4

Прогноз посещаемости кинотеатра

Я живу в небольшом городке Йеллоу-Спрингс в Огайо (население менее четырех тысяч человек). В городке есть несколько приятных ресторанов и лавок, где мастера продают свою посуду, одежду и картины. Также есть замечательный кинотеатр Литл-Арт, в котором показывают картины, которые никогда не попадают в многозальные кинотеатры в торговых центрах.

В Антиох-колледже отлично понимают, насколько важен кинотеатр для местного сообщества, так что, когда кинотеатр собрались закрывать, колледж решил его купить. Но колледж не желает терять деньги на этой сделке, поэтому требует от управляющих хотя бы покрыть издержки.

Дженни Коупертвейт, давно работающая директором кинотеатра, больше не может показывать значимые фильмы или фильмы, признанные критикой независимо от того, насколько они популярны, такие, например, как «Пояс Ориона». Ей нужно выяснить, какие фильмы привлекают больше зрителей. Чтобы помочь ей, Дэн Фридман, сотрудник факультета психологии Антиох-колледжа (и большой поклонник кино), дает студенту, занимающемуся дополнительным проектом, задание просмотреть базу данных кинотеатра Литл-Арт. Студент собирает всю информацию, которая накопилась в Литл-Арт по всем фильмам, показанным за последние десять лет. Мы вместе с Дэном и студентом составляем таблицу категорий для классификации каждого фильма: боевик/мелодрама/политический фильм, американский/британский/с субтитрами, мультипликация/докумен-

тальный/вторичный прокат и т. д. Студент заносит информацию в базу данных, и мы проводим анализ трендов. Мы можем выделить как те фильмы, которые, видимо, привлекают наибольшую часть аудитории, так и те, которые больше не стоит показывать. По окончании у нас появляется основание для исследования, в котором база данных используется для прогноза посещаемости кинофильмов, которые будут представлены в будущем. Литл-Арт показывает по два фильма в неделю. Мы отбираем ближайший период в восемнадцать недель, за который кинотеатр собирается показать тридцать пять фильмов (один фильм идет целую неделю). Для каждого фильма я вместе с Дэном пытаюсь подобрать аналог, то есть близкий фильм, который уже был в прокате в Литл-Арт и, соответственно, попал в базу данных. Мы извлекаем данные по этому фильму, изучаем его характеристики, вносим поправки и составляем прогноз. Мы делаем это для всех тридцати пяти фильмов. Потом мы составляет контрольную группу из семнадцати человек, которые живут и работают в Йеллоу-Спрингс, и просим каждого спрогнозировать посещаемость каждого из будущих тридцати пяти фильмов.

Мы собираем данные еще одного типа: просим директора Дженни тоже составить прогноз, не используя базу данных. Потом я вместе с Дэном жду, пока будут показаны все тридцать пять фильмов, чтобы оценить результаты.

Контрольная группа предсказывает результаты чуть лучше случайного прогноза. Корреляция между их медианными (типичными) прогнозами и реальной аудиторией составляет +0,17, что довольно мало. Дженни справляется с задачей намного лучше. Ее прогнозы коррелируют с реальными данными на уровне +0,31. Я и Дэн — любители, которые никогда не занимались кинопрокатом. Показатель корреляции наших прогнозов составляет +0,45, то есть самый высокий. Это объясняется не нашим опытом или математическими способностями, а тем, что мы использовали базу данных с аналогами.

Люди постоянно применяют рассуждения по аналогии. Если вам нужно продать дом, риелтор оценивает рыночную стоимость дома, используя базу данных недавно проданных домов, чтобы определить актуальный спрос на дома в вашем районе. Риелтор ищет дома, похожие на ваш, то есть в том же районе и в том же стиле. Корректировку по некоторым переменным сделать сложно; проще найти сравнения по ним, а скорректировать по площади или размеру парковки. Если в доме, который вы продаете, есть бассейн, но ни в одном из похожих домов бассейна нет, риелтор может оценить стоимость бассейна отдельно, изучив базу данных и найдя в ней два почти тождественных дома, которые отличались бы только наличием бассейна. Разница между ними составляет стоимость бассейна, и риелтор сможет приплюсовать эту стоимость к цене вашего дома. Логика и процедуры здесь почти тождественны тем, что применялись инженерами, оценивавшими надежность, или же мной и Дэном при составлении прогноза посещаемости кинотеатра.

В этом разделе основное внимание мы уделяли одному применению рассуждений по аналогии — выработке прогнозов, которое иллюстрирует, как находить и модифицировать аналоги. Но существует и несколько других важных способов применения аналогий — для выработки ожиданий и решения проблем.

Выработка ожиданий

Аналоги можно расширить для прогнозирования новой ситуации. Вернемся к примеру 12.1, в котором речь шла об угрозе падения рекламного щита на месте пожара. Командир посмотрел вверх и увидел рекламный щит на крыше здания. Он вспомнил, что на похожем пожаре огонь прожег деревянные опоры щита, поэтому последний свалился вниз.

Командир приказал отодвинуть толпу зевак на безопасное расстояние на случай, если то же самое случится и здесь. Аналог внушил ему определенное ожидание, которое он использовал для предсказания хода событий и предотвращения возможной проблемы. Аналогии и метафоры подсказывают ученым новые гипотезы (Hesse, 1966) примерно так же, как позволяют сформировать ожидания людям, принимающим решения.

Решение проблем

Аналоги служат человеку, решающему проблему, советом и подсказкой. Так, ученик, выполняя домашнюю работу по математике, начинает копаться в записях, надеясь найти какие-то другие задания, которые учитель мог использовать в качестве шаблона, чтобы применить ту же стратегию. Логика этого процесса та же, что и при составлении прогнозов: нужно вспомнить предшествующий случай с такой же динамикой, определить использованную стратегию, скорректировать в соответствии с актуальными требованиями и применить ее. Даже если у вас нет возможности проанализировать ее подробно, вы уверены, что причинные факторы примерно те же, так что процедура должна сработать; собственно, вы подобрали данный аналог именно потому, что он соответствует вашему случаю по комплексу причин.

Как мы уже отмечали ранее, для надежного применения рассуждения по аналогии требуется определенный опыт. Новички могут упустить важные причинные факторы, а потому отобрать неверный пример в качестве образца или же просто неправильно его применить. Если нам нужно обучить новичков, можно давать им аннотированные примеры. В каждом примере преподаватель выделяет в решении точки выбора, в которых можно пойти по неверному пути или же выбрать неверную

формулу. Также преподаватель может объяснить подсказки, использованные экспертом, во избежание этих проблем. Таким образом, ученики будут учиться на примерах, уяснив принципы, которые им надо усвоить, чтобы уверенно применять эти примеры.

Проектировщики систем часто применяют различные аналоги. Они опираются на предыдущие проекты, выполненные ими, а также на чужие проекты, которые представляются в каком-то плане схожими. Изучая типы данных и сведений, на которые опираются проектировщики, Клейн и Брежович (Klein, Brezovic, 1986) выяснили, что инженеры-проектировщики предпочитают собирать данные самостоятельно, проводя небольшие эксперименты с использованием макетов. Когда же такие эксперименты затруднительны, проектировщики ищут аналоги в ранее испытанных системах. Такие аналоги могут подсказать, какие допуски или конфигурации использовать.

Мы также встретили проектировщиков, которые столкнулись с проблемами, поскольку применяли аналоги неправильно. В следующем примере проектировщики проигнорировали важные причинные факторы, посчитав, что у них есть подходящий аналог, тогда как на самом деле они должны были его отвергнуть.

ПРИМЕР 12.5

Случай ложного аналога — AWACS

Объединенная радиолокационная система обнаружения и управления огнем (JSTARS) — это новый самолет, спроектированный для полета вблизи линии фронта и наблюдения за передвижениями противника. JSTARS будет летать как можно ближе к линии фронта, так что он окажется в пределах досягаемости ПВО. Из-за этого риска JSTARS нуж-

на отдельная рабочая станция, чтобы управлять собственной обороной. Проектировщики пытаются понять, что должно быть включено в этот оборонный комплекс, и в качестве аналога используют самолет с системой AWACS.

Проектировщики приходят к выводу, что самооборона не будет большой проблемой, поскольку она не была проблемой и для AWACS. Оба самолета двигаются медленно и не слишком маневренны. На AWACS много операторов наведения, которые сидят за экранами радаров и следят за возможными проблемами, но и на JSTARS будет немало людей за радаром. Это кажется удачной аналогией, которая позволяет перенести опыт AWACS на JSTARS, если не считать, что у JSTARS не будет отдельного воздушного прикрытия, то есть перехватчиков, главная задача которых — защищать его, в отличие от AWACS. Также операторы радаров будут в этом случае отслеживать движение противника по поверхности земли, тогда как на AWACS операторы наведения отслеживают ситуацию в воздухе. У JSTARS очень мало возможностей отслеживать самолеты, способные его атаковать, тогда как AWACS может видеть на сотни километров. AWACS — это безопасная платформа, а JSTARS — гигантский знак «сбей меня», подвешенный в небе. Он будет двигаться на медленной скорости и по предсказуемому курсу, генерируя огромное количество радиосигналов, которые противник сможет использовать для наведения. С нашей точки зрения, аналогия с AWACS лишь сбита с толку исходную команду разработчиков, поэтому они не уделили функции самообороны достаточного внимания.

Во время операции «Шторм в пустыне» американские ВВС использовали JSTARS. Однако они делали это только тогда, когда поблизости не было вражеских истребителей или же батарей ПВО. Кроме того, самолеты JSTARS сопровождались эскортом дружественных истребителей, которые обороняли их.

Область применения

Особенно выделяются применения двух типов: использование аналогов в анализе сравнимости и применение их в современных компьютерных системах аргументации⁶.

Метод анализа сравнимости использовался за последние двадцать лет для многих разных целей. Он также в некоторых случаях был использован неправильно, особенно неосторожными инженерами, которые не озаботились внесением соответствующих поправок. Например, в одном из случаев данные по надежности одной детали флотского оборудования были занесены в армейский проект и при этом был полностью проигнорирован тот факт, что корабли ходят плавно, тогда как танки и грузовики часто передвигаются рывками. Итоговые прогнозы оказались неточными. Подобные неудачи снижают доверие к методу, даже если проблема была в его применении. Метод использовался неправильно, поскольку применявшие его люди не понимали логику, на которой он основан.

В нашей работе с рассуждениями, построенными на аналогии, использовать анализ сравнимости доводилось редко. Большинство людей и сами вполне способны рассуждать по аналогии. Если мы и можем что-то сделать, то разве что дать техническое наименование тому, что они и так уже делают. Мы подготовили доклад о том, как точнее использовать аналогии для прогнозирования. При этом мы выяснили, что большинство людей вполне довольны своими результатами и не желают тратить на них больше сил и времени.

Одна из возможностей оказать помощь — построить компьютерную систему, которая помогала бы

6. Более подробное обсуждение различных способов рассуждения по аналогии см. в: Klein, 1987.

людям находить и использовать аналоги или прецеденты. Специалисты по компьютерным наукам изучали применение систем, основанных на рассуждениях по аналогии, чтобы преодолеть слабости экспертных систем, построенных на правилах. Роджер Шранк (теперь работающий в Университете Северо-Запада) был одним из лидеров этого движения вместе с Джанет Колоднер (Технический университет Джорджии) и Крисом Хаммондом (Университет Чикаго). Эдвина Риссланд (Университет Массачусетса) изучала применение прецедентного рассуждения для юридической консультации. Сегодня доступно несколько систем прецедентного рассуждения⁷. Далее приводится пример создания системы прецедентного рассуждения, в котором мы участвовали. Этот проект, финансируемый Лабораторией материалов ВВС, должен был показать, как рассуждение по аналогии можно применять в сфере производства.

ПРИМЕР 12.6

Помощник участника тендера

В большинстве компаний-производителей хранятся записи о прошлых заказах, и эти записи могут стать ценной базой данных для заявок на будущие заказы. Однако такие данные сортируются по коду изделий, а когда времени мало, маркетинговое отделение не всегда способно найти соответствующие документы. Кто-то может, конечно, вспомнить: «А разве мы не делали что-то похожее три года назад?», а потом, если повезет, найдут код изделия и выяснят, какова была стоимость производства.

7. Колоднер (Kolodner, 1993) составила хороший обзор исследований в области прецедентного рассуждения. Прецедентная программа построения рассуждений ESTEEM: Enabling Solutions Through Experience Modeling: Introduction Manual (1992) поставлялась компанией Esteem Software Inc. (Белмонт, Калифорния).

Чаще же ответ будет другим: «Наверное, вы правы, но я даже представления не имею, как это раскопать», поэтому заявку придется составлять с нуля.

Мы завязали рабочие отношения с одной соседней компанией-производителем. Это была компания Enginetics, мастерская, которая делала на заказ детали для реактивных самолетов. В отличие от компаний, которые штампуют одну и ту же деталь, такие фирмы, как Enginetics, требуются тогда, когда необходимо сделать уникальные детали в нескольких экземплярах. При получении каждого нового заказа сотрудникам фирмы надо определить, смогут ли они его выполнить, а если смогут, то какие производственные процессы надо будет использовать. Им необходимо соотнести рабочие издержки (например, просверлить отверстия на этой машине, затем придать форму другой и т. д.) со временем, затраченным на каждый этап, и даже с отходами. Возможно, каким-то способом делать деталь проще, но будет слишком много отходов, так что лучше использовать другую стратегию. Сотрудникам компании нужно учесть и то, сколько времени потребуется на обучение. Возможно, есть какой-то новый хитрый подход, однако им известно, что потребуется четыре-пять попыток, прежде чем они его освоят, но либо у них недостаточно времени, либо выигрыш того не стоит. Каждый заказ — новая проблема, требующая решения.

Наше соглашение заключалось в том, что мы создадим систему, которая поможет отделу маркетинга в поиске и применении прецедентов. Это прецедентная система формирования рассуждений, хотя рассуждает она не так много; ее главная ценность — помогать ответственным за планирование находить релевантные кейсы и использовать содержащуюся в них информацию. Мы помогаем им собрать корпоративную историю, заказы, на которые они подавали заявку (включая и те, что они в итоге не получили), а также историю производства деталей, на которые они выиграли тендер. Этим проектом занимались Базз Рид, гендиректор моей

компании, и Дэвид Клинджер. Система получила название «Помощник участника тендера».

Помощник тендера использует имеющуюся базу данных. Готовя заявку по новой детали, он дает возможность персоналу быстро просмотреть файлы на предмет наличия в них прошлых аналогов. Иногда они находят файл с тем же кодом изделия, и это очень хорошо, если только не изменилась стоимость материалов или что-то еще. Чаще, однако, просто соответствия нет, и системе надо найти похожие случаи. Мы классифицируем предыдущие случаи по ряду параметров, таких как размер, тип материала и даже популярные названия. Например, круглая деталь со множеством прорезей получила наименование «сборка индюшачьих перьев», поэтому ее заносят под таким наименованием в файл, чтобы потом можно было получить соответствующую информацию.

Помощник участника тендера находит номер схожих кейсов и помогает оператору выбрать тот (или те), с которым можно работать, корректируя в какую-то сторону. Результатом выступает формальная заявка с категориями расходов, чтобы каждый понимал логику обоснования заявки. Также результат включает в себя общее описание технологии производства, если Enginetics выиграет тендер. Система позволяет сократить время, затрачиваемое на подготовку заявок, причем компания теперь больше уверена в этих заявках.

Система «Помощник участника тендера» вошла в строй в 1989 году. Когда ее впервые использовал инженер-технолог, уже самый первый кейс, выведенный на экран, оказался почти полным совпадением — это деталь, которую они делали два года назад. Инженер не работал на прежнем проекте, однако он сразу понял, что это зеркальная копия того, по которому он подает заявку сейчас. Как выяснилось, при производстве уже освоенной детали отходы составляли 30%, но теперь процент отходов можно существенно сократить. Инженер может подготовить заявку, включив в нее краткое описание технологического процесса производства детали.

Ключевые пункты

- Метафоры и аналогии направляют мышление, создавая рамку для понимания ситуации, выделяя подходящие цели и помечая важные элементы информации.
- Аналогии задают структуру для составления прогнозов, когда слишком многие факторы остаются неизвестными.
- Аналогии работают подобно экспериментам, вызывая интерактивные комплексы причин с результатами.
- Учитывая разницу между аналогом и актуальным случаем, мы можем скорректировать данные по аналогу, когда надо составить прогноз.
- Предсказания по аналогии наиболее полезны тогда, когда есть хорошая база данных, но недостаточно информации, чтобы применить более строгий анализ.
- Аналогии полезны для выработки ожиданий и решения проблем.

Способность читать мысли

ЭТО СЛУЧАЕТСЯ слишком часто. Вы посылаете кого-то с поручением, довольно простым, но выполняют его неправильно. Например, вам надо починить кофейную кружку и вы просите супруга занести в список покупок клей. Супруг приносит клей, который, однако, не подходит для керамики, а когда вы пытаетесь объяснить, почему клей не тот, супруг или супруга отвечает: «Но ты же ничего не сказал о кружке. Ты попросил купить клей, я и купил. Что же, я должен читать твои мысли?» Или вы просите ребенка прибраться в комнате, и он подбирает все вещи с пола, чтобы его можно было пропылесосить. По возвращении вы недовольны тем, что через пять минут придут гости, а в комнате полный бардак — ни одного свободного стула, чтобы сесть, но ребенок говорит вам: «Я сделал, как ты велел. О гостях речи не было. Что же мне, читать твои мысли?»

Ответ — да, нужно читать мысли. Всякий раз, когда вы просите о чем-то — посылаете кого-то с поручением или отдаете приказ, — нужно, чтобы человек, его получивший, читал ваши мысли. Чтобы это стало возможным, обе стороны должны приложить усилия и преодолеть в какой-то мере свои ограничения. Тот, кто требует, может помочь, уточнив намерение, стоящее за его требованием. Тот же, кто пытается исполнить требование, должен представить, что другой на самом деле хочет, чтобы учесть все детали, которые не были разъяснены.

«Возьми какой-нибудь клей в хозяйственном магазине, раз уж ты все равно пойдешь в магазин по соседству» — это вроде бы несложная просьба. Но когда приходишь в хозяйственный магазин, выясняется, что есть разные типы клея: для дерева, стекла, металла. Некоторые рекламируются как суперклеи, который вроде бы склеивает намертво. Хорошо это или плохо? Может, потом я захочу растворить клей? Так что на самом деле мне надо сообщить вам, почему мне нужен клей, а нужен он, чтобы починить любимую керамическую кружку. У нее отломилась ручка и образовалась небольшая трещина, но я думаю, что кружку все же можно спасти, используя ее в качестве горшка для домашнего цветка, и тогда она останется с нами в доме. Вас тронула моя привязанность к предмету посуды, и вы согласились исполнить просьбу. Теперь, когда вам известно мое намерение, вы можете выбрать правильный тип клея, причем в правильном объеме — самый маленький тюбик, который только найдется в магазине. Но не спешите. Экономно ли это? Сколько именно клея для керамики может понадобиться мне в ближайшие месяцы и какова вероятность, что этот тюбик засохнет или потеряется? Чтобы сделать выбор, вам, вероятно, надо знать меня и мои привычки расходовать клей определенным образом. Возможно, мне следовало сказать вам, какого размера должен быть тюбик, однако мне не пришло это в голову, и, кроме того, мне не известно, в каких именно тюбиках продают клей.

Затем вы сталкиваетесь с еще одной проблемой выбора: какой должен быть клей — быстросохнущий или обычный? Это зависит от того, как именно разбилась кружка и, если скол был ровным, есть ли у меня тиски, чтобы прижать части кружки друг к другу. Или лучше мне самому несколько часов подержать кружку, пока она не склеится? Если же вы купите мне быстросохнущий клей и я прижму части кружки друг к другу неправильно, расцепить их,

чтобы соединить по-другому, наверное, будет сложно или даже невозможно. Получается, вы должны знать что-то о ловкости моих рук. Так что это более сложная задача, чем казалось сначала. Возможно, вам придется применить ментальную симуляцию, чтобы представить, как я буду использовать разные типы клея. Чем лучше вы меня знаете, тем с большей вероятностью вы сможете успешно выполнить мое поручение, поскольку сумеете прочесть мои мысли и учесть все детали, о которых я не сказал.

Обычно мы не можем уточнить все детали заранее. Если вы оказываете мне какую-то услугу, я должен полагаться на вашу способность прочесть мои мысли и представить, как я сам принял бы все эти решения. Я не думаю, что мог бы заранее предсказать все значимые детали, о которых нужно сообщить вам. Есть люди, которым я не доверяю и не даю сложных поручений.

Способность читать мысли других людей важна в коллективной работе. В примере 13.1 люди, принимающие решения, следовали приказам буквально, не пытаясь прочесть мысли того, кто их отдал¹.

ПРИМЕР 13.1

Сбежавший «Гёбен»

«Гёбен» — немецкий крейсер, дислоцировавшийся к началу Первой мировой войны в Средиземном море. Британский военный флот должен был найти его и уничтожить, как только официально объявили войну. Но британцы не справились с этой задачей. Они окружили «Гёбен», но запутались в намерениях адмиралтейства, так что «Гёбен» смог сбежать через Дарданеллы в Черное море, где вынудил османское правительство вступить в войну на стороне Германии (что в итоге привело к раз-

1. Это описание инцидента с «Гёбеном» позаимствовано из: Tuchman, 1962.

валу Османской империи и созданию Британского мандата на Ближнем Востоке). «Гёбен» также заблокировал 95% русского флота (поскольку у России незамерзающие порты имелись только на Черном море), усугубив тем самым проблемы, которые привели в конечном счете к русской революции.

Непосредственно перед войной Британия уже знала, что ей нужно будет обязательно уничтожить «Гёбен» — единственную немецкую угрозу на Средиземном море. Британские корабли постоянно следили за ним и пытались не выпускать из виду. Они ждали начала войны, когда им будет позволено потопить «Гёбен».

Когда война была объявлена Англией (в 23 часа 4 августа 1914 года), «Гёбен» сумел в течение нескольких дней оставаться незамеченным. Через какое-то время его обнаружили и окружили около дюжины британских кораблей. К сожалению, командующий не был уверен, как именно толковать предписания, отправленные 31 июля Уинстоном Черчиллем, главой адмиралтейства. В инструкции, предписывающей выследить «Гёбен», содержалось также следующее указание: «...на этой стадии не вступать в бой с превосходящими силами».

Черчилль хотел уничтожить «Гёбен». Но он также знал о тяжелых линейных кораблях Австрии — отсюда и указание не вступать в бой с превосходящими силами. Это предупреждение, как его понимал Черчилль, было направлено на то, чтобы его корабли держались в стороне от австрийцев. Тем не менее контр-адмирал Эрнест Траубридж, командующий кораблями, окружившими «Гёбен», решил, что это указание следует применить и к его ситуации. Технически «Гёбен» был больше любого из его собственных кораблей, кроме того, пушки у него были больше. Он решил, что самый безопасный план — перегруппироваться, а не рисковать. Таким образом, «Гёбену» позволили уйти и он ушел на восток, в Черное море.

Когда Черчилль узнал о случившемся, он был ошеломлен. Он и подумать не мог, что его послание будет истолковано подобным образом.

Командующий не смог прочесть мысли Уинстона Черчилля и представить, какое намерение скрывалось за высказыванием, требующим проявлять осторожность при столкновении с превосходящими силами. Рассуждая об этом как о событии прошлого, можно сказать, что Черчилль избежал бы ошибки, если бы добавил пояснение об австрийских кораблях. Но его безусловного желания атаковать «Гёбен» и так было достаточно. Если бы он прояснял каждый пункт любого приказа, дабы предотвратить разночтения, работать стало бы просто невозможно. Документации было бы так много, что она запрудила бы все каналы коммуникации, а важные моменты утонули бы в потоке подробностей и прояснений.

То есть решение не в том, чтобы завалить все деталями. На это уйдет слишком много времени, кроме того, это влечет дополнительные расходы. Возможно, нам хочется думать, что правила и процедуры просты, но это не так. Например, если вы дадите кому-то приказ нажать на кнопку, когда загорается зеленая лампочка, испытуемый может спросить: «Что значит зеленый?», и ответить на такой вопрос сложно. Можно пояснить, что «зеленый» — это свет с длиной волны от 530 до 570 миллимикрон, но эта информация вряд ли что-то даст. Мы предполагаем, что, если мы разделяем одну и ту же культуру, у нас есть базис общих референций. Если нам придется анализировать все послышки, стоящие за требованиями и просьбами, командная работа и сотрудничество станут практически невозможны.

Значимость требований и их понимания можно понять на другом примере. Если у членов летного экипажа нет единого понимания того, что имеется в виду, результатом может стать трагедия. Многие записи, обнаруженные после авиакатастроф, доказывают, что члены экипажа не сумели понять друг друга. У нас был шанс выяснить это самостоятельно в исследовании, которое мы проводили для NASA

и в котором участвовали штатные летные экипажи, выполняющие миссии на авиационном симуляторе «Боинга-727». В этом проекте задача состояла в том, чтобы пронаблюдать за командной координацией и решениями в трудных условиях. Мы вместе с Марвином Тордсенем наблюдали, как разные летные экипажи реагировали на неполадки, имитируемые на симуляторе. Экипажи состояли из капитана, второго пилота и бортинженера.

ПРИМЕР 13.2

Сражение в кабине пилотов

Одна из неисправностей — необычная утечка топлива из третьего бака, который находится на правом крыле. Мы наблюдаем за тремя командами, в двух из которых капитан и бортинженер не могут договориться друг с другом.

Капитаны озабочены не только очевидной проблемой, то есть невозможностью пролететь нужную дистанцию при потере топлива, но и следствием, а именно дисбалансом. Поскольку бак находится на правом крыле, это крыло по мере утечки топлива становится все легче. Следовательно, самолет будет трудно управлять при посадке. На самом деле это более серьезная проблема, поскольку у самолета достаточно топлива, чтобы добраться до ближайшего аэропорта.

В каждом из изученных нами случаев капитан приказывает бортинженеру перенастроить поток топлива так, чтобы все двигатели питались от исправного бака, который находится на левом крыле. Его замысел — опорожнить этот топливный бак, облегчить второе крыло и восстановить баланс. Тем не менее в каждом из случаев бортинженер сопротивляется этому требованию или неправильно его понимает. Поскольку бортинженеры отвечают только за мониторинг и управление потоком топлива, а не за всю систему управления в целом, их больше заботит нехватка топлива. В одном случае

капитану пришлось развернуться в своем кресле (передав пилотирование самолета второму пилоту), чтобы проверить работу бортинженера. Он видит, что бортинженер не выполнил его требование и продолжает использовать топливо из третьего бака. Это не то решение, которое ему нужно. Бортинженер объясняет, что так они наверняка смогут избежать дополнительной потери топлива. Капитан не может убедить бортинженера внести изменения, пока ему на выручку не приходит второй пилот. В конце концов бортинженер подчиняется их требованиям. Когда самолет приземляется, дисбаланс составляет 2000 фунтов разницы между двумя крыльями. Во втором полете с другим экипажем капитан так и не смог объяснить свои пожелания бортинженеру. Этот самолет приземляется с 5000 фунтами дисбаланса. При этом рекомендованный для безопасного приземления максимум дисбаланса официально составляет 1000 фунтов.

Проблема была не в том, что бортинженеры не слышали требования капитанов. Скорее они не понимали, чего капитаны хотят. Капитаны требовали перенастроить систему и думали, что причина очевидна. Бортинженеры истолковали их требование в том смысле, который был им понятен. Если бы один капитан не повернулся, чтобы посмотреть назад, он бы, возможно, так и не узнал, что делает бортинженер, и не догадался бы, что его поняли неверно. Бортинженер, в свою очередь, не мог понять, что капитан требовал необычной перенастройки; он не мог прочесть мысли капитана.

Если нам довелось работать с людьми в одном культурном контексте, если они понимают нашу задачу и наши цели, тогда можно быть уверенными, что они прочтут наши мысли и правильно истолкуют все детали, оставшиеся за скобками. Команда, у которой большой опыт совместной работы, может превзойти недавно собранную команду.

Однажды для NASA было выполнено исследование (Foushee, Lauber, Baetge, Acomb, 1986), цель которого заключалась в изучении влияния усталости на работоспособность. Исследователи предлагали одним и тем же экипажам одним экипажам в начале полета, а другим — в конце. Они ожидали, что экипажи лучше справятся в начале полета, когда они еще не устали. Но результаты оказались противоположными: члены экипажей лучше справлялись с поставленными задачами к концу полета. Их преимущество состояло в том, что они к этому времени успевали научиться работать друг с другом, то есть предсказывать, как среагирует каждый член экипажа, а потому читать мысли друг друга.

Летные экипажи — не единственные команды, которым приходится справляться с проблемой угадывания намерения².

ПРИМЕР 13.3

Фатальное перетягивание каната

Во время операции хирург принимает решение снизить кровяное давление у пациента. Он дает анестезиологу задание дать пациенту препарат, снижающий давление, однако не объясняет, что именно он пытается достичь. Анестезиолог дает препарат, замечает, что кровяное давление у пациента падает, и повышает уровень другого препарата, который поднимает кровяное давление. С точки зрения анестезиолога, это стандартная процедура, применяемая для стабилизации основных показателей жизнедеятельности. Хирург замечает, что давление выше, чем ему нужно, и приказывает анестезиологу увеличить дозу первого препарата. Анестезиолог выполняет требование, видит, что кровяное давление снижается, а потому повышает дозу препарата, который возвращает кровяное давление к нормальному уровню. Цикл повторяется до тех пор, пока пациент не умер.

2. Пример 13.3 взят из: Bogner, 1997.

В моей фирме никто не может прочесть мои мысли лучше Барбары Ло, работающей со мной с 1979 года — дольше, чем все остальные коллеги. Независимо от того, кто еще редактировал мою статью или рукопись, я всегда чувствую неуверенность, пока она не найдет возможность ее просмотреть.

ПРИМЕР 13.4

Моя страховка

Я заканчиваю черновик статьи о том, как сообщать о намерениях, и отдаю ее Барбаре, чтобы она отредактировала ее, прежде чем отправить в издательство. Она видит, что я привожу данные из другого исследования, недавно проведенного нами. Чтобы подстраховаться, она достает наши записи, желая убедиться, что все цифры сходятся. Но она находит пару расхождений, а поскольку я в отлучке, показывает их Джорджу Кемпфу, основному автору этого исследования, чтобы он дал пояснения. Ей известно, что я хочу отправить статью Джиму Бэнксу, одному из наших спонсоров в Полевой части Армейского исследовательского института в Монтерей. Также ей известно, что Джим недавно читал статью Джорджа Кемпфа. Она хочет проследить, чтобы Джиму не попались какие-нибудь расхождения между двумя этими статьями. Когда Джордж не может решить, как устранить эти нестыковки, Барбара принимает решение придержать черновик статьи. Она полагает, что важнее проверить все детали, чем торопиться с рукописью.

Теперь сравните этот пример с другим инцидентом, произошедшим в моей компании.

ПРИМЕР 13.5

Мышь Марвина

Одна из задач Марвина Тордсена — следить за работоспособностью наших компьютерных систем. Однажды в мыши, которая была подключена к од-

ной из самых мощных систем, обнаруживается неисправность, причем починить ее невозможно. Марвин отправляет запрос на покупку новой мыши. Чтобы устранить любые двусмысленности в запросе, он выясняет, когда была заказана исходная мышь, и пишет, что хочет точно такую же, к тому же для сверки он прилагает данные по предшествующему заказу. Он полагает, что дал достаточно информации, поскольку написал все точно и аккуратно. Никаких двусмысленностей остаться не должно.

К удивлению Марвина, мышь, которую заказали на замену, не работает; она даже не подходит к разъему. По какой-то причине административный отдел заказал не ту мышь. Пытаясь выяснить причину, Марвин обнаруживает, что компания — поставщик оборудования больше не производит мыши исходной версии.

Административный отдел предположил, что Марвин указал на компанию, у которой он предпочитает заказать мышь. Он связался с компанией и заказал мышь, которая была ближе всего к исходной по цене. Сотрудники административного отдела не знали, что возникнет проблема совместимости и что не все мыши подходят к любым машинам. Кроме того, Марвин, когда они заказали мышь, был в командировке и они не смогли осведомиться у него, тогда как замена, видимо, требовалась срочно. То есть они-то как раз хотели проявить рвение.

В этом случае административный отдел попытался прочесть мысли Марвина, но не смог. Его сотрудники полагали, что знают, какая мышь ему нужна — недорогая модель той же самой компании. У них не было опыта работы с проблемами совместимости оборудования. Марвин знал, что у них нет опыта по части компьютеров, поэтому-то и попытался упростить им задачу, раскопав старую накладную с инвентарным номером. Обдумывая случившееся, он понял, что мог бы просто сказать им, что ему нужна недорогая мышь, которую можно использо-

вать с данной моделью компьютера. Тогда они знали бы о его намерении больше и могли бы симпро-визировать в случае отсутствия исходной модели мыши. Сказав административному отделу, что делать, но не пояснив причины, он не дал им возможности сориентироваться в случае невозможности осуществления исходного плана.

Тогда как в примере 13.4 я практически не дал Барбаре Ло никаких инструкций, за исключением того, что надо просмотреть мою рукопись. Но благодаря своему опыту она смогла выявить возможную проблему (расхождение в цифрах), увидеть всю картину в целом (друг и спонсор тоже могли обнаружить это расхождение), представить исход (некоторое снижение доверия), соотнести приоритеты (устранить проблему или же отправить статью побыстрее), а потом взяла инициативу в свои руки, решив придержать статью. Она смогла все сделать, поскольку ей были известны мои приоритеты и те вещи, которые беспокоили меня в прошлом. Следовательно, она смогла предсказать, что я в этом случае хотел.

Намерение

В командной работе, когда есть общее понимание, что команда намеревается сделать, бывают разные вещи. В табл. 13.1 представлены некоторые результаты, наблюдавшиеся нами, когда люди в команде понимали ее общее намерение в противоположность ситуациям, когда людям говорят, что делать, но они не понимают причину. Когда вы рассказываете о намерении, вы даете возможность другим членам команды действовать свободнее и в случае необходимости импровизировать. Вы даете им основу для более точного прочтения ваших мыслей.

Одна из важных функций заключается в предоставлении большей независимости, что позво-

ТАБЛИЦА 13.1
Функции передачи информации о намерении

Повышение уровня независимости
Улучшение результативности командной работы за счет снижения потребности в объяснениях
Выявление отклонений от посылок, принятых руководителем
Своевременное отлавливание ошибок и предугадывание проблем
Поощрение импровизации
Реагирование на локальные условия без необходимости ждать разрешения
Распознавание удачных возможностей, которые не были частью плана
Определение приоритетов для принятия компромиссных решений
Продолжение работы после достижения результата без необходимости ждать следующего приказа

ляет уделять меньше внимания членам команды и меньше их контролировать. Они могут оценить сами, продвинулись ли они в решении задачи. Если вы скажете мне, что надо выполнить определенную последовательность шагов, я, возможно, все равно не пойму, правильно ли я делаю («Чего именно вы хотели добиться?»), а чтобы перейти к следующему шагу, буду ждать разрешения. Когда же вы попросили меня что-то сделать, причем мы оба знаем цель, у меня появляется возможность успешнее выполнить эту задачу. Мне будет проще определить, не допустил ли я ошибку. Кроме того, мне в таком случае проще использовать собственный опыт, чтобы заметить ошибки в ваших планах, а также проблемы, которые могут возникнуть.

Если я сталкиваюсь с проблемами при выполнении такой задачи, я могу предупредить вас о том, что цели были поставлены неверно.

Еще одна первичная функция передачи информации о намерении заключается в том, что она со-

здает возможность для более удачной импровизации. Нам не нужно, чтобы все члены команды были свободными художниками — это привело бы к хаосу. Вспомните, как административный отдел симпроектировал и заказал не ту мышь. Однако необходимо признать, что немногие из нас способны заранее продумать все случайности, и если только мы не хотим руководить каждым шагом коллег по команде, следует уступить им кое-какие обязанности, в том числе решения, как и когда выполнять критические задачи. Когда члены команды поймут намерение и логику задачи, им будет проще импровизировать. Они подстроятся под оперативные условия, о которых планировщики могут не знать, и найдут какие-нибудь временные решения с случае затруднений. Они заметят возможности, о которых никто и не думал; смогут понять цели в той мере, чтобы задавать и пересматривать приоритеты; решать, когда хвататься за возможность, а когда не обращать на нее внимания. А если они завершат задачу до получения дополнительных инструкций, смогут незамедлительно перейти к следующей задаче.

Ларри Шаттак (Shattuck, 1995), подполковник армии США, который в настоящее время руководит программой изучения человеческого фактора в Вест-Пойнте, провел исследование заявлений о замысле командира, использовавшихся для объяснения цели плана. Он представлял планы военных операций командирам батальонов, выполняющим боевые задания. Каждый командир батальона прочитывал и по-своему истолковывал план, а потом сообщал о своем намерении своим ротным командирам, используя для этого ряд методов, в том числе заявление о замысле командира, оперативные распоряжения и инструктаж. Они полагались на стандартные процедуры, которые вместе применяли месяцами. Потом Шаттак проводил собеседование с командирами батальонов, чтобы выяснить, как, по их мнению, ротные командиры должны были

реагировать на неожиданные повороты в сценарии. Затем Шаттак записывал на видео ротных командиров, рассказывающих, как бы они реагировали. Реакции ротных командиров соответствовали таковым командиров батальонов только в 34% случаев. Когда Шаттак рассказывал командирам батальонов, что именно придумывали их подчиненные, они удивлялись: «Но почему они так поступили?»

Есть задокументированные примеры организаций, которые работали над поощрением независимости и импровизации. По данным военного историка Тревора Дюпуи (Dyruu, 1977), прусская армия создала подобную организацию после довольно плачевных итогов войны с Наполеоном. В Пруссии реформировали и в какой-то мере заново создали профессиональную армию, которая в следующем столетии доказала свое превосходство. Ходили разные анекдоты о том, как немецкие офицеры оправдывались исполнением приказов, но на самом деле все было иначе. Немецкие офицеры должны были думать самостоятельно. Иллюстрацией культуры немецкой армии является знаменитая история, рассказанная Дюпуи, о стратегии выполнения задания, применявшейся командующими прусской армии к концу XIX века.

ПРИМЕР 13.6

Военные, которых учили не выполнять приказы

Один майор, получивший взбучку от принца Фридриха Карла за тактический промах, попытался оправдаться исполнением приказа. Он напомнил принцу, что прусского офицера учат исполнять приказ вышестоящего офицера так, словно это приказ самого короля. Фридрих Карл тут же возразил ему: «Его величество произвел вас в майоры, поскольку считал, что вы будете знать, когда *не* исполнять его приказы».

Легко сказать, что мы хотим поощрять импровизацию и инициативность и следим за тем, чтобы люди понимали, почему им дали такие-то задания. В действительности же подобная практика сопряжена с трудностями, поскольку она означает, что люди, занимающие высокие посты, должны в какой-то мере отказаться от своей власти. Американская армия долгое время пыталась этого добиться, но с переменным успехом.

Опробованный американской армией подход заключался в составлении заявлений о замысле командира вместе с боевыми или оперативными приказами, в которых расписываются подробности завтрашнего плана действий. Заявление о замысле командира помогает солдатам прочесть мысли командующего, если они столкнутся с неопределенностью при выполнении приказов в полевых условиях.

Некоторые исследования успешности заявлений о замысле командира проводились в Национальном учебном центре в Высокой пустыне в Калифорнии. Здесь американская армия проводит учения, используя сложные лазерные и компьютерные системы для отслеживания сил противника на поле боя. Бригадный командир может месяцами тренировать свои части, чтобы подготовить их к учениям в Национальном учебном центре. Прибыв туда, они включаются в постоянные военные учения, длящиеся почти две недели, и учатся работать, несмотря на усталость и стресс. Некоторые наблюдатели связали успех армии в операции «Буря в пустыне» с опытом, приобретенным в Национальном учебном центре.

В одном исследовании учений, проведенном в этом центре, Уильям Крейн (Crain, 1990) выяснил, что только в 19% заявлений о замысле командира говорилось о цели миссии, причем рассказывалось о намерении командующих довольно посредственно. Мы выяснили то же самое. В исследовании Джорджа Кемпфа изучались заявления о замыс-

ле командира в Национальном учебном центре и было обнаружено значительное варьирование³. В самом кратком заявлении было всего 21 слово, а в самом длинном — 484. Мы попросили экспертов оценить эффективность подборки из тридцати пяти заявлений. Средняя оценка была ниже середины шкалы, то есть заявления были ближе к очень неэффективным, чем к очень эффективным.

В значительной части эта проблема определяется таинственной природой намерения как такового. Что, собственно, значит понимать чье-то намерение? Если бы вы могли расспросить человека, отдающего приказы, о чем бы вы спросили? Какие знания нужны, чтобы понимать, что хочет другой?⁴

Некоторые замечания о передаче сведений о намерении

Наблюдая за разными командами и изучая попытки сообщить о целях, я выделил несколько видов информации, которые важны при описании намерения (Klein, 1994). Существует семь типов сведений, которые можно представить, чтобы помочь людям, к которым обращаешься с просьбой или требованием, понять, что именно делать:

- 1) цель задачи (цели высокого уровня);
- 2) результат выполнения задачи (образ желаемого результата);
- 3) последовательность шагов в плане;
- 4) обоснование плана;

3. Наши исследовательские проекты, в которых изучались заявления о замысле командиров, финансировались Армейским исследовательским институтом поведенческих и социальных наук США.

4. Проблема описания намерения обсуждается в: Kahan, Worely, Stasz, 1989.

- 5) ключевые решения, которые, возможно, придется принять;
- 6) антицели (нежелательные результаты);
- 7) ограничения и другие соображения.

Не всегда нужны все типы сведений. Этот список может использоваться в качестве проверочного, то есть не следует ли добавить какие-то дополнительные детали. В моей компании при запуске нового проекта мы проходимся по релевантным пунктам проверочного списка и пытаемся убедиться, что все участники проекта одинаково понимают его цель.

Первый аспект наиболее очевиден — представить общую картину, объясняющую, почему задача вообще должна быть выполнена. Когда я просмотрел тридцать пять заявлений о замысле командира, проанализированных до этого Джорджем Кемпфом и мной, этот аспект был выявлен только в четырнадцати заявлениях обычно в виде одного-единственного комментария. Крейн обнаружил эту составляющую только в 19% случаев. Именно ее Марвин Тордстен не представил в примере 13.5, когда получил в итоге не ту мышь. И тот же самый аспект не был уточнен Уинстоном Черчиллем при указании британским судам избегать превосходящих сил.

Второй аспект представляет образ того, как будет выглядеть успешно выполненное требование. Он включается в документы почти всегда. В тридцати пяти заявлениях о замысле командира, изученных мной, он отсутствовал только один раз. Однако примерно в трети заявлений этот аспект описывался очень скупо, например так: «Это оборонительное задание для защиты рубежа регулирования». Точно так же я мог бы отправить вас в хозяйственный магазин для покупки клея. Ваши шансы на удачу вырастут, если я представлю более четкую картину успеха: «Я надеюсь, что вы вер-

нетесь с небольшим тюбиком клея для керамики где-то после обеда». Этого образа вместе с первым аспектом («и тогда вечером я смогу склеить кофейную кружку») вполне достаточно для выполнения задания.

Третий аспект — это план и еще один пункт, в котором часто сталкиваются с затруднениями. Люди пытаются набросать кучу деталей задания вместо того, чтобы представить картину в целом. Именно так ошибся Марвин, когда заказывал мышь. В тридцати пяти рассмотренных мной заявлениях о замысле командира этот аспект привлек наибольшее внимание. Он был включен в тридцать два из тридцати пяти заявлений, причем на его долю приходилось 40% разъяснений. Командующие указывали войскам, какие шаги надо будет выполнить, вместо того чтобы дать им понять, каково на самом деле намерение командиров и офицеров штаба. Полковник Ханан Шварц из Армии обороны Израиля утверждал, что план следует оставлять на усмотрение подразделения, которое его выполняет. Пусть оно само решает, как выполнять задание. Если вы не доверяете ему, найдите других людей или обучайте их лучше. Главное — не попасться в ловушку и не дирижировать их действиями.

Четвертый аспект — обоснование плана. Это пункт, в котором можно разъяснить резоны данного плана и даже описать размышления, которые привели к его составлению, еще одна возможность заглянуть другим людям вам в голову, чтобы при реализации плана они помнили об этом. В формальных заявлениях о замысле командира эта информация приводилась в тридцати одном из тридцати пяти примеров, обычно в сочетании с пунктом 3, то есть самим планом. Если я отправляю вас в магазин за клеем, я могу пояснить, что, согласно моему плану, вы сэкономяте время и силы, если сначала зайдете в продуктовый магазин, поскольку клей можно купить в хозяйственном отделе супер-

маркета. Если же его там нет, вы можете зайти потом в хозяйственный магазин. Обратите внимание: излагая обоснование плана, я даю вам возможность предложить другой план. Например, вы, возможно, предпочтете сначала зайти за клеем, поскольку он легкий и непортящийся, а уж потом пойти за продуктами. Нет смысла сначала закупать продукты, а потом тащиться со всеми сумками и замороженными продуктами в хозяйственный магазин.

Пятый аспект готовит вас к ключевым решениям. Возможно, возникнут какие-то непредвиденные обстоятельства: «Иногда в хозяйственном очень много народа; в этом случае сходите сначала в супермаркет». Возможно, надо определить приоритеты: «Если в хозяйственном, когда вы выйдете из супермаркета, все еще давка и надо ждать пятнадцать-двадцать минут, можете идти домой. Это не такая большая проблема, я и сам вечером заскочу в магазин и куплю клей». Я выяснил, что в тринадцати из тридцати пяти заявлений о замысле командира содержалась определенная информация о ключевых решениях и приоритетах. Полковник Шварц предположил, что в этой части могут также описываться уже известные недостатки плана, чтобы подчиненные могли понимать доводы штабистов и заметить, когда план начнет буксовать. Но ни в одном изученном мной заявлении никакие слабости плана не упоминались.

Шестой аспект связан с антицелями, то есть с результатами, которые для вас нежелательны. Эта информация имеет смысл только в контексте наличия альтернатив. Если я говорю вам, что мой замысел — выиграть битву, это на самом деле не несет в себе никакой дополнительной информации.

Антицели имеют смысл, когда есть осмысленные альтернативы, заслуживающие прояснения⁵. В од-

5. Более подробное обсуждение смысла как производной альтернативных состояний см. в: Olson, 1970.

ном из заявлений о замысле командира задача формулировалась как задержка наступления противника. Согласно плану, для этого следовало применить артиллерию, и командир добавил: «Не вступать в решающую схватку». Он понимал, что при обороне легко занять позицию и вступить в прямой бой, но не хотел. Он думал, что, поскольку у войска довольно много шансов вступить в прямой бой, стоит сказать подчиненным, что ему это не нужно. Мы не можем уточнить каждый исход, который для нас нежелателен. Тем не менее бывают случаи, когда имеет смысл прояснить, каковы намерения, обговорив, что в эти намерения не входит. Аспект антицелей был добавлен к пяти из тридцати пяти рассмотренных заявлений.

Седьмой аспект включает ограничения, которые следует учесть, и некоторые дополнительные сведения, в частности замечания вроде «следите за тем-то» или «можно попробовать применить то-то». Если вы отправляете с поручением водителя-новичка, можно добавить: «Есть вероятность, что пойдет дождь. Последнее время дождя не было, так что дороги могут стать скользкими. Будь осторожен». В заявлениях о замысле командиров в таких замечаниях обычно говорилось о погоде и территории.

У меня возникло желание не ограничиваться этими семью аспектами и добавить другие, чтобы рассмотреть вопросы времени и ресурсов. Казалось, что хорошее описание намерения должно включать еще и инструкцию относительно того, когда задача должна быть выполнена и какой ценой (исчислимой в долларах, часах или жертвах). Ханан Шварц отговорил меня от этой идеи. Он объяснил, что командир или руководитель, который определяет время или ресурсы, начинает заниматься микроменеджментом. Эффективный командир должен представить достаточно ясную картину задачи в целом, включая возможные последующие действия. Эта информация позволяет подчиненным

самостоятельно принимать решения, как лучше выполнить задачу и достичь целей высокого уровня. В некоторых случаях стоит придерживаться строгого расписания и не выходить за рамки бюджета. Но чаще в хаотических естественных условиях расписания сдвигаются, а ресурсы за время выполнения проекта или задания то расширяются, то сжимаются. Принимающие решения люди, которые считают, что можно достичь целей, не выходя за первоначальные ограничения, оказываются чересчур негибкими. Нужно, чтобы они обратили внимание на то, что происходит, и получили тем самым возможность приспособливаться, ускоряться или в случае необходимости замедляться. Поскольку одна из целей заявления о замысле командира — повышение гибкости и поощрение импровизации, не следует ограничивать гибкость, позволяющую адаптироваться к меняющимся условиям.

Карл Вейк (Weick, 1983) представил несколько упрощенную версию заявления о замысле командира. В версии Вейка только пять аспектов:

- вот какова, по-моему, наша задача;
- вот что, по-моему, мы должны сделать;
- вот причины;
- вот то, за чем мы должны следить;
- теперь вопросы.

Заявление о замысле командира можно спроецировать на любую организационную структуру, в которой кому-либо приходится описывать другим людям, что именно они должны сделать. Промышленность, образовательные организации, здравоохранение — все это зависит от способности сообщать о целях другим людям и требовать в случае необходимости прояснения этих целей.

Искусство описания намерения заключается в том, чтобы предоставлять как можно меньше информации. Чем больше подробностей вы подбра-

сываєте, тем менш прозорчымі становяцца вашы асноўныя ідэі. Аднак, калі опустіць нейкае-то важнае ссображэнне, узнікне апааснасць, што ваш адрэсат заплутаецца, калі дасцігне крытычнага пункта рэшэння.

Оформляя описание своего намерения, вам, вероятно, надо будет учесть экспертные навыки человека или команды, устойчивость ситуации и вашу способность представить, как должен выглядеть результат.

При работе с более опытными членами команды можно сосредоточиться на целях более высокого уровня. Если же они не столь опытные, вам придется расписать шаги подробнее. В подвижной и нестабильной ситуации, возможно, не стоит указывать на какие-либо антицели, поскольку все может измениться и вы сами можете передумать. Когда ваши цели определены плохо, то есть когда не вполне понятно, к какому результату стремиться, можно уделить больше внимания ключевым пунктам решения, поскольку образ результата может видоизмениться в зависимости от того, как будет осуществляться план.

В командах, отличающихся успешной совместной деятельностью, люди, выполняющие задания, обычно способны представить, что думают руководители и составители планов. Люди, занятые полевой работой, могут выполнить план без непрерывного контроля со стороны начальства. Чем лучше они с этим справляются, тем решительнее могут действовать. Также полезно иметь общий опыт — какое-то время проработать с руководителем, чтобы предсказывать его реакции.

Понятие намерения может применяться не только к людям, но и к оборудованию. Особенно часто мы пытаемся понять, что намеревается сделать машина, когда имеем дело со сложной компьютерной техникой. Например, коммерческие самолеты становятся в техническом плане все более сложными,

в частности на них устанавливаются системы поддержки принятия решений. Одна из них — система управления полетом, помогающая отслеживать курс движения самолета с момента вылета до посадки. Эта система заменяет автопилота, увеличивая компьютерные мощности, помогающие вести самолет по маршруту с правильной скоростью и в правильном направлении. Джордж Кемпф выполнил проект по заказу NASA, в котором мы изучали системы управления полетом (Kaempff, Klein, Thordsen, 1991) и выяснили, что компьютерные системы тоже должны сообщать о своем намерении.

ПРИМЕР 13.7

Система неуправляемого полета

Самолет следует по обычному маршруту от западного побережья к восточному. Это ночной рейс, самолет летит на высоте 30 000 футов. Время — 3 часа 30 минут.

Сотрудник компании, который сидит в откидном кресле бортпроводника, по ошибке задевает рубильник рулевого управления, так что он отклоняется в крайнее положение. Во время инцидента переключатель был расположен у пола, за пультом, поэтому его не видно. Никто не замечает, что рубильник сместился, а система управления полетом не оповещает об этом команду.

До этого момента полет проходил в штатном режиме. Когда же рубильник рулевого управления отклоняется, система управления полетом реагирует, компенсируя изменение другими контрольными параметрами, чтобы самолет по-прежнему придерживался прямого и ровного курса. Экипаж не замечает никаких изменений, а система управления полетом не сигнализирует ему, что случилось нечто необычное. Поскольку рубильник рулевого управления так и остался в неверном положении, система управления полетом продолжает компенсировать его воздействие.

Когда система управления полетом достигает своего предела, она сдается, то есть отключается, возвращая управление ничего не подозревающим пилотам, когда самолет уже за пределами допустимых параметров. Безо всякого предупреждения воздушное судно вдруг останавливается и начинает падать. Сначала экипаж думает, что проблема с двигателем. Пытаясь вернуть себе управление, экипаж делает ряд неэффективных попыток, которые лишь усугубляют проблему. Самолет падает все быстрее и быстрее.

У этой истории счастливый конец. Пилоты смогли вернуть себе управление самолетом, выведя его из пике. Потом они поняли, что именно пошло не так, и смогли вернуть рубильник в правильное положение. Но после этого пилотам будет трудно полностью доверять системе управления полетом.

Одна из проблем с системой управления полетом заключалась в том, что пилоты не могли предугадать, что будет делать система. По Эрлу Вине-ру (Wiener, 1989), вопросы к автоматизированным системам чаще всего возникают во время внештатных ситуаций: «Что она будет делать? Почему она делает это? Что она сделает потом?» Система плохо справлялась с описанием того, что она пытается сделать. Задача проектировщиков таких систем — понять, как система будет сигнализировать о своем намерении. Нам не нужно, чтобы такие системы выдавали бесконечные потоки данных о каждой первичной или промежуточной цели. Такие системы должны уметь определять подходящий момент для сообщения о намерении, а также подходящий уровень и формат такого сообщения. Только тогда члены команды почувствуют, что они способны прочесть «мысли» своих коллег-компьютеров, и им будет удобно с ними работать.

Область применения

Есть много возможных способов применять то, что мы знаем об описании намерения. Один из способов — разрабатывать программы обучения так, чтобы люди, которым надо регулярно отдавать приказы, могли усовершенствовать свои навыки. На четкую формулировку намерения в начале проекта часто требуется лишь несколько минут. Но плюсы ясного описания намерения, среди которых предотвращенные ошибки и экономия на запросах о помощи, многообразны.

Однажды мы внимательно наблюдали, как офицер американской армии излагает свой замысел в начале учений в Армейском военном колледже. Мы были впечатлены его дотошностью, однако наблюдать за его командой в действии было довольно скучно. Она не допускала никаких интересных ошибок. В отличие от других команд его команда не отклонялась в ложном направлении и не вступала в конфликты. Каждый знал, что делать, и задание выполнялось без каких-либо осложнений. Именно это, вероятно, и происходит, когда намерение ясно с самого начала.

Чтобы улучшить навык передачи информации о намерении, не стоит пользоваться проверочными списками или какими-то систематическими процедурами. Более ценный подход — придумать упражнения, которые показывали бы руководителям, насколько хорошо понимается их намерение. Наши тренинги основаны на работах подполковника Ларри Шаттака. Мы требуем от руководителей команд, чтобы они описали свое намерение. Потом менеджер учений выделяет неожиданное событие, которое может произойти. Руководитель записывает, как, по его мнению, должны среагировать на такое событие его подчиненные, и в то же самое время подчиненные записывают, как, по их мне-

нию, они должны реагировать. Потом мы сравниваем эти записи. Конечно, между ними обнаруживаются разные неожиданные расхождения, которые мы используем для определения того, как следовало сформулировать намерение, чтобы оно послужило более надежным ориентиром. Тренинги такого рода мы проводили с командирами отделений в корпусе морской пехоты США, которые оказались очень полезными при подготовке к полевым учениям.

Ключевые пункты

- Передача информации о намерении помогает члену команды прочесть мысли человека, требующего совершить то или иное действие.
- Передача информации о намерении играет ключевую роль в командной работе. Никто не может предугадать все случайности. Поэтому намерение используется для импровизации и коррекции действий.
- Мы можем определить семь аспектов передачи информации о намерении.
- В описании намерения должны учитываться экспертные знания и навыки членов команды, устойчивость ситуации и степень определенности цели.
- Способность читать мысли зависит от знакомства с данным человеком и ясности описания его намерения.

Сила командного сознания

КОМАНДНОЕ принятие решений включает отдельные качества, которые мы никогда не смогли бы предсказать, если бы изучали только индивидов, например способность команды придумывать идеи, которые не по плечу любому из ее членов¹. В этой главе рассматривается понятие командного сознания, позволяющее объяснить, как команды могут мыслить². Цель применения этого понятия — смотреть на команду как на разумную единицу и сфокусировать внимание на том, как мыслит команда, а не на ее отдельных членах.

Понятие командного сознания

Обычно мы пытаемся использовать метафоры, основанные на хорошо знакомых нам феноменах, для осмысления более смутных явлений. Так, источником удачных метафор выступают компьютеры и биологические процессы. Однако понятие сознания является ужасной метафорой, а потому и неудачным кандидатом на роль помощника в из-

-
1. Значительная часть работы, представленной в этой главе, если не указано иначе, финансировалась Армейским исследовательским институтом поведенческих и социальных наук США.
 2. Смит (Smith, 1994) использовал схожее понятие коллективного интеллекта.

учении чего бы то ни было. Мы не знаем, что такое сознание, где оно находится, да и существует ли вообще.

Однако сознание команды изучать проще, чем сознание индивида. Рассмотрим данные, которые используются для умозаключения о том, что происходит в сознании человека.

Во-первых, о ментальной деятельности мы судим на основании поведения. Поведение команды изучать так же просто, как и поведение индивида. Например, экипажи самолетов ведут себя определенным образом и это поведение отражается в поведении самолета. Перемены в положении закрылок, радиовыводы, перенастройка двигателя — все это наблюдаемое поведение, источником которого являются экипажи. Например, второй пилот меняет положение закрылок, а капитан делает радиовыводы, однако это поведение представляет собой действия одной команды.

Во-вторых, мы делаем вывод о ментальных процессах на основе собственного сознательного опыта. Мы видим и чувствуем вещи, наш разум заполняют определенные мысли. При изучении индивидуального сознания вывести все это на поверхность сложно, поскольку такие вещи остаются довольно смутными. Однако при изучении сознания команды таких проблем нет — достаточно наблюдать и слушать. Вопросы, обсуждаемые командой, и даже жесты, адресуемые членами команды друг другу, — все это содержание командного сознания. Мы можем назвать его также коллективным самосознанием команды³. Внешний наблюдатель,

3. Термином «коллективное самосознание» (*collective consciousness*) я обязан Джудит Орасану, которая в настоящее время работает в исследовательском центре Эймса (NASA). Этот термин обозначает данный аспект командного взаимодействия. Определение «команда» см. в: Orasanu, Salas, 1993; Duffy, 1993.

знакомый с задачей, которую решает команда, может понимать коллективное сознание с той же легкостью, что и любой из членов команды.

В-третьих, мы судим о ментальных процессах на основании действий, которые человек не осознает, например физиологических или электрических событий в мозге, а также процессов, которые происходят бессознательно и о которых можно вывести благодаря интерпретации сновидений и фрейдовских оговорок. Они могут выдать себя мимолетной гримасой или какими-то другими невербальными знаками. Нам сложно толковать их, когда задача — понять мысли индивида. Но в случае команды это проще, поскольку можно провести интервью с ее членами по отдельности и узнать, чем они не делились с другими. Мы можем раскрыть идеи, которые никогда не попадали в зону коллективного сознания. Это своего рода предсознательный уровень командного сознания⁴.

В примере 14.1 приводится еще одна неисправность, которая обкатывалась на симуляторе и изучалась в исследовании, проведенном нами по заказу NASA.

ПРИМЕР 14.1

Случай де-генераторов

На самолете В-727 установлено три генератора; для нормального полета нужно по крайней мере два, а для безопасного — не меньше одного. У каждого из трех двигателей В-727 собственный генератор.

Неисправность обнаруживается на раннем этапе полета, когда один из генераторов отказывает. Это не так уж необычно и даже не причина для беспокойства. Однако, когда самолет совер-

4. Херб Колл предложил термин «предсознание», используя в качестве аналога схему Фрейда.

шает снижение перед посадкой, давление топлива во втором двигателе падает ниже 35 фунтов на квадратный дюйм, что является пограничным значением, требующим принять решение — отключать двигатель или нет. Неисправность позволяет увидеть, как экипажи принимают решение в реальной ситуации.

Аргумент, чтобы оставить двигатель включенным, в том, что чем больше двигателей доступно, тем больше энергии. Аргумент в пользу его отключения — двигатель может отказать, если использовать его без достаточного давления топлива. А если давление топлива упадет еще больше, команде придется выполнить процедуру его остановки. Если это случится по время посадки, когда все и без того будут заняты, общая суматоха станет еще сильнее, что снизит допустимый коэффициент ошибок.

Один из экипажей находит компромиссное решение перевести проблемный двигатель в режим полетного малого газа, при котором он не будет использоваться, но останется доступным, если понадобится дополнительная тяга. К этому решению члены экипажа приходят лишь после долгого спора, и я как наблюдатель не уверен, каков статус каждого из двигателей при посадке. Впоследствии, когда мы собираем экипаж для послеполетного интервью, я напоминаю им об этой неисправности и спрашиваю, сколько генераторов у них было на момент посадки. «Два», — говорит второй пилот, который вел самолет, когда они приземлились. Его тон показывает, что он не слишком уверен в своем ответе.

«Один с половиной», — говорит капитан, имея в виду, что один был исправным, а другой переведен в режим полетного малого газа; второй пилот не понял, что этот двигатель был поставлен на паузу.

«Один», — говорит бортинженер, который напоминает капитану, что на перевод двигателя обратно в рабочее состояние требуется одна-две минуты,

так что генератор не был доступен, когда они приземлялись.

Эта история кажется забавной — у всех троих был разный ответ, но тот, кто дал неправильный ответ, вел самолет. Если бы ему понадобилась дополнительная тяга, возможно, взять ее было бы не откуда.

В этом случае наблюдалось расхождение между содержанием предсознательного команды и ее коллективного сознания. Команда не смогла прояснить критическую информацию относительно состояния машины, а на сознательном уровне так и не поняла, что существовали столь разные интерпретации.

Функции командного сознания

У командного сознания следующие функции:

- оперативная память. Это способность удерживать такие сведения, как телефонные номера, на короткий промежуток времени. В случае командного сознания информация представляется и как-то обсуждается, затем команда переходит к другой теме и забывает о первой;
- долгосрочная память. Эта способность хранить информацию долгое время имеется как у команд, так и у индивидов (Wegner, 1987). Командам нужно хранить информацию, чтобы иметь возможность впоследствии к ней обратиться. Если у члена команды есть особая информация и он выбывает из этой команды, такая информация теряется. По Вегнеру, команды полагают, что полезно резервировать информацию, чтобы она была доступна не одному человеку, а многим;

- ограниченное внимание. Мы можем удерживать в фокусе внимания только одну вещь в один момент времени. Команды тоже могут обсуждать только одну вещь за один прием. Свой предмет внимания они должны выбирать осторожно, следя за тем, чтобы он действительно того заслуживал;
- фильтры восприятия. Мы воспринимаем мир благодаря сенсорным механизмам, которые преобразуют механическую энергию в паттерны нейронной активности. У команд тоже нет прямого опыта, поскольку им приходится зависеть от сторонних докладов, в которые могут вкрасться неточности;
- обучение. Командам надо многому учиться, например нарабатывать новые процедуры, отвыкать от неэффективных форм поведения и искать пути повышения эффективности.

Между командным и индивидуальным сознанием много соответствий, но много и расхождений, поскольку ни одна метафора не может дать точного совпадения. Ценность метафоры в том, что она помогает прояснить заинтересовавший нас феномен, тогда как ценность метафоры командного ума в том, что она позволяет структурировать наше понимание команд и увидеть, в какой мере мы можем применить результаты когнитивной психологии.

Как развивается командное сознание

Чтобы узнать, как развиваются способности командного сознания, мы вместе с Марвином Тордсеном сравнили некоторые изученные нами команды. В сравнении участвовали как лучшие, так и худшие команды.

ПРИМЕР 14.2

Лучшие команды:

пожарные на лесных пожарах

Американская лесная инспекция отвечает за тушение лесных пожаров. Она использует контроль инцидентов как управленческую структуру, применяемую также и в армии. Руководитель тушения пожара опирается на штаб специалистов по планированию, рабочей деятельности, логистике, кадрам и т. д.

Марвин Тордсен отправился на место лесного пожара в Айдахо, это был довольно крупный пожар, охвативший шесть гор. Он наблюдал, как оперативный штаб собрал команду из четырех тысяч пожарных, съехавшихся со всей страны. Всего за несколько дней из них была сформирована работоспособная организация, которая занялась тушением пожара. Организацией в 4000 человек трудно управлять даже в спокойных условиях, и даже в устойчивой и безопасной бюрократической среде было бы сложно отдавать приказы и составлять при этом планы. В данном случае организация была сформирована менее чем за неделю и ее члены достаточно доверяли ей, чтобы рисковать жизнью.

Как им это удалось?

Опыт. У них был очень большой опыт. Всегда найдутся пожары, которые надо тушить. Мы читаем в СМИ только о громких случаях, но в одном только Айдахо каждый сезон случается множество пожаров. В отличие от армии, которая не может принимать участие в большом количестве войн, а потому должна, если желает сохранить форму, полагаться на учения, у людей, занятых тушением лесных пожаров, накапливается значительный личный опыт. Кроме того, они борются с противником, который не меняет тактику и не вводит новые вооружения, так что опыт, накопленный в этом году, применим и в следующем.

Тонус. Некоторые члены ударной группы сражаются с лесными пожарами по двенадцать месяцев

в году. Летом и осенью они работают в западных штатах, а потом уезжают в Австралию и Новую Зеландию, чтобы догнать там сезоны летних и осенних пожаров. Остальная часть команды занята тушением пожаров в США по шесть месяцев в году.

Стабильность. Члены каждой базовой команды контроля инцидентов работают бок о бок каждый сезон пожаров, и так десятилетиями. Этим они резко отличаются от армии, в которой военнослужащие получают новые назначения каждые несколько лет.

Внутреннее продвижение по карьерной лестнице. Каждый начинает с самого низа и постепенно поднимается по карьерной лестнице. Члены команды на самых низших должностях понимают, что руководители когда-то были на их месте и знают, как-то исполнять отданные ими приказы. Это понимание повышает уровень доверия, поскольку штатные команды ценят, что их руководители опытнее и компетентнее, чем они.

Сети. Это сообщество с крепкими внутренними связями. Многие командиры и члены их штабов работали вместе и раньше — даже специалисты из разных штатов, которым в прошлом доводилось объединять силы при тушении крупных пожаров.

Все эти факторы приводят к созданию спокойной и компетентной команды. Несмотря на сложности со сбором значительных сил, который надо провести за сутки, командиры и планировщики решали такую задачу и ранее, даже в меньшем масштабе. Членам команды были хорошо известны их задания, поэтому действия выполнялись гладко и осмысленно. Попусту силы почти не тратили. Сложные решения, которые им приходилось принимать, принимались ими и в прошлом. Например, общего решения требовал вопрос, где ставить противопожарный барьер в форме полукруга, который сооружается при помощи бульдозера и призван остановить пожар. Обычно возникает желание поставить такой барьер прямо у переднего края пожара, поскольку чем меньше пожарный барьер,

тем быстрее его можно соорудить. Минус такого решения в том, что чем меньше барьер, тем больше риск. Если ветер переменится, пожар может перескочить через барьер — тогда команда впустую потратила время. Решения такого рода принимаются быстро, на основе информации о территории, погоде, характеристиках леса, величине подлеска, компетентности водителей бульдозеров и т. д.

Для принятия сложных решений оперативный штаб собирался по два раза в день. После многих лет совместной работы члены команды знали, как заниматься коллективным планированием. Они не тратили время на любезности, у них хватало самоуважения, чтобы воспринимать критику, но не раздражаться. Также они были чувствительны к вопросам единоначалия. Тот, кто не соглашался с действиями командира, выступал на собрании только в случае необходимости. Если такой необходимости не было, несогласие выражалось в частном порядке. Они не хотели тратить время штабной работы на малозначительные стычки или же создавать ощущение раздора.

Была еще одна характеристика, способствующая командной работе, — желание работать вместе и в последующие годы. Во время тушения пожаров они также занимались обучением без отрыва от работы. Они понимали, что разным людям можно поставить новые задачи, чтобы им было проще накопить опыт. Вместо того чтобы увольнять того, кто плохо справлялся с работой, они пытались найти для него другую работу, на которой человек мог бы чему-нибудь научиться. В этом заключался один из элементов их культуры: гарантировать преемственность, развивая навыки своих преемников⁵.

5. Нам встречались предположения, указывающие на то, что эти факторы в среде пожарников изменились в силу сокращения бюджета и кадров, политических сил, влияющих на повышение по службе, а также других моментов. Возможно, сегодня чувство локтя среди пожарников уже не такое, как прежде.

Эти команды можно сравнить с худшими из всех, что мы изучили, а именно с командами кризисного управления. В типичном случае компания-производитель, работающая с опасными материалами, собирает команду кризисного управления, чтобы подготовиться к чрезвычайным ситуациям — пожарам, взрывам и даже терактам. Мы вместе с Марвином наблюдали за несколькими такими командами, собранными производителями ядерного оружия (эта программа финансировалась министерством энергетики). Мы наблюдали за такими командами на учениях и были поражены их некомпетентностью.

Одна из причин, по которым команды кризисного управления не справляются с задачами, состоит в том, что во главе их должны стоять директора корпорации, ведь именно они несут юридическую ответственность. Однако обычно у таких директоров нет опыта кризисного управления. Возможно, они несколько раз в год проходят учения по кризисному управлению, которые длятся один-два дня. На таких занятиях они учатся только базовым задачам. У компаний есть директор по безопасности, однако у него часто невысокий статус, поскольку на его должность тратятся деньги, которые не приносят никакой прибыли. Кроме того, чрезвычайные ситуации случаются редко. В некоторых отраслях директору по безопасности известно, что вероятность хотя бы одной чрезвычайной ситуации на протяжении 20-летней карьеры составляет менее 50%.

ПРИМЕР 14.3

Время реакции команды кризисного управления

Сценарий учений в следующем: некие ультраправые террористы проникают на завод, где производятся ядерные материалы, и берут в заложники несколько секретарей. Кризисный менеджер боит-

ся, что это отвлекающий маневр, поскольку другие террористы проникают в сектор Н, где хранятся ядерные материалы. Поэтому он приказывает директору по безопасности удвоить численность охраны. Позже команда кризисного управления получает известие, что террористы уже проникли в сектор Н. Кризисный менеджер в ярости. Он жалуется на то, что учения нереалистичны. Он только что отдал приказ повысить уровень безопасности, но это не дало результата.

Просматривая свои записи по этому учению, а замечая, что кризисный менеджер отдал приказ за тридцать одну минуту до получения сообщения о проникновении в сектор Н. Я мысленно представляю себе цепочку событий. Она начинается с того, что менеджер отдает приказ. Передача приказа сотрудникам в секторе Н может занять около десяти минут. Директору по безопасности надо дозвониться по вечно занятым телефонам. Охранник на вахте должен найти начальника отделения и подозвать его к телефону. Приказ передан, но, возможно, им надо обсудить и другие вопросы, например сотрудник, ответственный за безопасность сектора Н, захочет получить краткую сводку ситуации с заложниками. Так что он начинает выполнять приказ минимум через десять минут. Сколько времени уйдет на выполнение приказа? Он не может моментально удвоить свои силы, попросив своих людей клонироваться. Ему надо сделать несколько телефонных звонков, чтобы вызвать дополнительный персонал, определить, из каких зон с низким приоритетом можно отозвать людей, наконец, позвонить сотрудникам на дом. Затем ему следует обеспечить транспортировку каждого сотрудника к сектору Н. Возможно, ему понадобится распланировать маршрут, если он боится засад, устроенных террористами. Так что на удвоение личного состава может уйти около двух часов или даже больше. Наконец, террористы атакуют сектор Н. Это опасная ситуация, и поэтому в главный штаб позвонят только тогда, когда у ко-

го-то найдется свободная минутка. Так что добавьте пять-десять минут с начала теракта в секторе Н, которые пройдут до телефонного звонка. Сколько всего получается? По меньшей мере несколько часов.

Однако кризисный менеджер удивлен, что его приказы не были исполнены через тридцать одну минуту. Он считает, что в учениях есть неточности. Он, очевидно, не знает, сколько времени должно уйти на выполнение отданного им приказа. Ему не известно время реакции его собственной команды.

Этот инцидент похож на действия грудного ребенка, который тянется за медленно прыгающим шаром. Ребенок тянется к шару, но его реакция настолько медленная, что к тому моменту, как ребенок достигает точки, где шар был, последний успевает ускакать в другое место. Поэтому ребенок снова тянется к нему, нацеливаясь на ту точку, где он видит шар, но снова не учитывает время своей реакции. Шар ускользает прежде, чем рука ребенка достанет его. Для ребенка это своего рода вызов. Родителей его действия забавляют. Это не игра в мяч, а другая игра, игра-предшественник, которая позволяет ребенку изучить время своей реакции, то есть узнать, сколько времени потребуется на то, чтобы протянуть руку.

Команда кризисного управления тоже не знала времени своей реакции. Соответственно, она пыталась контролировать события внутри временного интервала, доступного ей для реакции.

Мы выявили и другие проблемы с временем реакции у этой команды кризисного управления. Они пытались заниматься микроменеджментом событий в секторе Н, используя фотографии террористов. И в этом случае они игнорировали время, которое требовалось на то, чтобы сделать фото-

графии и отослать их, а также время на осмысление действий и распоряжения. Команда пыталась руководить силами безопасности в секторе Н, используя фотографии, вместо того чтобы дать людям возможность принимать решения на месте. Эти проблемы усугубляли друг друга. Вскоре стало ясно, что команда кризисного управления не справляется и руководителю учений пришлось заменить кризисного менеджера, чтобы команда не была полностью деморализована.

Развитие командного принятия решений

Основываясь на метафоре командного сознания, Клайн, Жамбок и Тордсен (Klein, Zsambok and Thordsen, 1993) выделили четыре черты в развитии ребенка, которые можно спроецировать на команды: развитие компетенций, идентичности, когнитивных навыков и метакогнитивных процессов. На рис. 14.1 представлены четыре этих качества. Также на нем приводится ряд вопросов, которые, как мы обнаружили, полезны при оценке уровня зрелости команд по четырем параметрам. Мы выяснили, что эта схема помогает оценивать команды.

Компетенции команды

У новорожденных мало компетенций, если не считать рефлексов. Со временем они научатся автоматически использовать руки и пальцы, как и все остальные части тела. Они учатся хватать предметы и отталкивать их, начинают понимать, что в автомобиле надо подвинуться, чтобы родители застегнули ремень безопасности. Команды также ограничены компетенциями своих членов. Любая оценка того, что ждать от команды, должна учитывать индивидуальный уровень мастерства, особенно если члены команды меняются. Каждый пытается



РИС. 14.1. Модель развитого командного принятия решений

ся оценить уровень компетентности всех остальных членов команды.

Команды также полагаются на общие практики и рутинные процедуры. Зрелые команды должны уметь выполнять основные процедуры автоматически.

Идентичность команды

Новорожденный не знает, где заканчивается он и где начинается весь остальной мир. Он не знает, что у него есть руки. Он видит перед собой предметы пальцевидной формы, которые проплывают у него перед глазами, но не знает, что может напрямую управлять ими. Точно так же незрелым командам, изученным нами, не доставало чувства того, что именно они контролируют. Члены команды продолжают учиться, как выполнять индивидуальные задачи. Успешные команды уже прошли через это. В таком случае члены команды мыслят

требования к команде в качестве требований к самим себе.

Если вы пытаетесь объяснить людям в незрелой команде, в чем их общие цели, они, скорее всего, ответят: «Не грузите меня этим. Просто скажите, что я должен делать и позвольте мне делать свою работу». Тогда как члены опытных команд хотят знать как можно больше об общем состоянии команды. Они понимают, что надо подстраховать других, попросить о помощи или же подключиться к командным задачам, даже если придется забросить на время собственные. У опытных команд интегрированные идентичности; идентичность их членов опирается на отношение к команде в целом. Тогда как у неопытных команд фрагментарные идентичности, так что они больше фокусируются на индивидуальных заданиях, чем на требованиях к команде в целом⁶.

Идентичности развиваются медленно. Членам команды надо научиться выполнять собственную работу. Затем им нужно понять что-то в работе, которую выполняют другие члены команды. После этого им надо наработать больше автоматизмов в координации и коллективной работе. Наконец, освоив азы, они могут уделить внимание задачам, которые стоят перед командой в целом. Даже если члены команды опытные и работали в других командах, чтобы ознакомиться с качествами друг друга, требуется какое-то время. Командная идентичность продолжает формироваться в течение длительного времени.

Когда командам не удалось выработать достаточную идентичность, они путаются в ролях

6. Джим Бэнкс предложил добавить категорию идентичности к модели развитого командного принятия решений. Дрискелл и Сейлас (Driskell, Salas, 1993) эмпирически доказали прирост эффективности, наблюдаемый, когда члены команды отказываются от своих эгоцентрических установок.

и функциях, то есть в том, кто за что отвечает. Некоторые члены команды уходят в тень, перекладывая груз ответственности на остальных. Некоторые не всегда чувствуют потребности других и не замечают, что у кого-то могут быть проблемы и никто ему не помогает. В учениях с командой кризисного управления директор по безопасности и два его помощника были перегружены, поскольку пытались обзвонить весь завод. Но за соседним столом сидел отдел по связям с общественностью, который несколько часов бил баклуши, пока кто-то не догадался, что можно привлечь его к телефонным звонкам.

Если у команд не сформировалась достаточная идентичность, лидеры, бывает, отвлекаются на задачи низкого уровня, не понимая, что может произойти, когда они забывают о своих обязанностях. Ради иллюстрации такого случая микроменеджмента вернемся к командам кризисного управления.

ПРИМЕР 14.4

Кризисный менеджер, который стал помощником секретарши

Компания только что запустила новый центр с компьютерами, рабочими столами и прочим оборудованием. Сотрудники проводили первое занятие в этом центре. Кризисный менеджер сидел за главным столом с четырьмя сотрудниками, отвечающими за безопасность, производственную деятельность и т.д. Вдруг ему в голову пришла идея, которую он решил, не откладывая, реализовать на практике. Менеджер звонит по телефону, чтобы заказать вертолеты поддержки с ближайшей базы ВВС США. Но он никому не сказал, что у него на уме. Вместо этого он вышел из-за стола и подошел к столу секретарши, которая забивала сообщения в компьютерную систему, призванную оповещать о важных событиях. Он написал

свое сообщение с описанием вертолетов и передал его секретарше. Потом он встал позади нее, следя, чтобы она, пока будет печатать, не наделала орфографических ошибок.

Кризисный менеджер покинул свой пост, а потому к нему не могли обратиться члены команды, которым он был нужен. Он был теперь даже не секретаршей, набиравшей его сообщения. На то время, которое ушло на набор и проверку его сообщений, он стал ее помощником.

У опытных команд случались истории, когда роли и функции разваливались и им были известны последствия. Один руководитель тушения пожара, работавший в городе, рассказал нам о ящике из-под молока, который он приносит на пожары. Он объяснил, что, когда только стал командиром, всегда был готов броситься на помощь: врывался в здания, чтобы помочь спасательным командам, и вообще не жалел сил. В этом случае члены команды не знали, где его найти, и не могли посоветоваться с ним относительно того или иного решения, соответственно, много времени тратилось на его поиски.

Постепенно он понял, что значит быть руководителем и какие у него обязанности. Он знал о своей импульсивности, поэтому взял привычку приносить с собой ящик из-под молока, который служил ему своего рода ориентиром, которого надо было держаться. Он сидел на нем, стоял, находился рядом с ним, чтобы его можно было тронуть ногой или хотя бы видеть. Он понял свой функционал и свое место в решении задач всех членов команды.

Когнитивные процессы команды

Для различения команд с высоким и низким понятийным уровнем можно использовать несколько вводных вопросов. Первый: как команды описыва-

ют свои цели и намерения? Ответ рассматривался в тринадцатой главе. Второй: в какой мере члены команды едины в понимании ситуации? Этот вопрос может дать членам команды возможность высказать противоречащие друг другу мнения, а также объединить свои идеи, чтобы стали известны посылки, управляющие их действиями. Некоторые команды делают специальные шаги для информирования членов об изменении ситуации.

Третья категория вопросов — это временной горизонт: сколько сил команда тратит на то, чтобы предсказать будущие события и предугадать проблемы? Отдельные команды фокусируются на событиях, которые слишком близки к ним, чтобы можно было на них повлиять. В примере 14.3, где рассматривается время реакции команды кризисного управления, показано, что происходит с теми, кто следует за событиями, вместо того чтобы готовиться к ним.

Четвертый вопрос: как команда справляется с неопределенностью, отслеживая нестыковки и двусмысленности? Поскольку окно возможности закроется, если команда будет ждать, пока не соберет всю информацию, успешные команды должны научиться существовать в условиях некоторой неопределенности. В то же время им надо выработать чувствительность к своим предпосылкам и догадкам на случай, если они окажутся неверными.

Пока мы рассматривали команды, занимающиеся планированием. Когда планы выполняются, приоритеты команды меняются. Теперь команде нужны общие цели, а также общее понимание ситуации.

Важно распознать ситуацию, и команды должны работать над распространением информации о том, как ситуация была распознана, что позволяет добиться ее единого понимания. Понимание ситуации включает в себя понимание природы целей, так что команды должны заниматься распростра-

нением информации о намерении. Такое понимание также акцентирует определенные критические сигналы. Командам надо сделать так, чтобы эти сигналы искали, интерпретировали и передавали специальные члены команды. Командам необходимо проследить, чтобы некоторые члены думали о будущем, пока остальные будут заниматься выполнением планов. Наконец, команды должны справляться с неопределенностью, поэтому порой им приходится примирять противоположные точки зрения; каждый член может быть уверен в том, что происходит, но не соглашаться с остальными членами команды.

Метакогнитивные процессы команды

Метакогнитивные процессы обозначают мышление о мышлении. Это понятие появилось в процессе исследования детей и применялось для описания того, как они учатся учитывать свои собственные стратегии мышления. Они узнают об ограничениях своей памяти и вырабатывают стратегии их обхода, например они знают, когда нужно что-то перечитать, если они не уверены, что поняли прочитанное. Дети могут выработать хорошие метакогнитивные навыки не ранее того, как у них сформируется достаточно устойчивое и предсказуемое поведение, чтобы предсказывать будущие события и предпринимать необходимые меры. Метакогнитивные процессы зависят от четкой идентичности.

Метакогнитивные процессы являются важным элементом развития не только индивидов, но и команд. Команда способна узнать о собственных способностях, выработать сильную идентичность и общее понимание ситуации. Как только такое понимание сформировалось, команда способна отслеживать собственные действия и отбирать стратегии для того, чтобы обойти слабые стороны и сыграть на сильных.

Одна из радостей наблюдения за тем, как растет ребенок, видеть, как он учится обращаться с идеями и жонглировать разными понятиями. Критический аспект когнитивного развития ребенка заключается в том, чтобы научиться работать с потоком идей.

То же относится и к командам. Способность справляться с потоком идей — один из главных навыков, отличающих опытные команды от незрелых. Членам незрелой команды часто трудно придумывать идеи, и нередко эти идеи уводят команду то в одну сторону, то в другую, причем одна сторона может оказаться полезной, тогда как другая — бессмысленной. Время постепенно истекает, и вот команде надо понять сказанное. Члены команды рвутся сказать все, что знают, а потому не обращают внимания на то, соответствуют ли их комментарии поставленной задаче. Опытные команды осторожнее — они стараются проводить связи между комментариями и обосновывать один комментарий другим. Они, когда это уместно, вводят в дискуссию новые точки зрения, но не спешат бросаться за ними сломя голову. Во время сессии командного принятия решений с идеями надо работать специально. Если их слишком мало, продукт окажется неудовлетворительным. Если их слишком много, команда в них утонет.

В этом и заключается сила командного сознания — придумывать новые неожиданные решения, варианты и интерпретации, опираясь на опыт всех членов команды, чтобы создать продукт, который не по силам ни одному из индивидов, составляющих команду.

Этот процесс оказывается столь сложным потому, что никто заранее не знает, какие будут предложены идеи и как они состыкуются друг с другом. Никто, даже руководитель, не знает, что у кого в голове. Никто не может знать наверняка, какие предложения и примеры выдвинут члены команды. Идеи команды зависят от того, кто в этот день

придет, кто будет в хорошей форме, а кто — спать на ходу, кто будет подготовлен, а кто — рассеян, какие идеи выскажет тот или иной член команды, в каком порядке и как их можно будет объединить. Любое совещание может пойти в каком угодно направлении в зависимости от того, какие идеи будут высказаны и как их поддержат. Команда может попытаться управлять потоком идей, поддерживая логические связи между ними. Но даже хорошая команда планирования порой сталкивается с затруднениями, поскольку никто заранее не знает, что в итоге получится.

Недостаточно осознавать сильные и слабые стороны. Команде надо менять свой подход, если она видит, что столкнулась с проблемами. Рассмотрим пример, о котором мы узнали благодаря интервью с руководителями тушения пожара, работавшими на очень большом лесном пожаре в Северной Калифорнии.

ПРИМЕР 14.5

Пожарные, которые поняли, что не должны бороться с пожаром

Пожар, масштаб которого на порядок больше любого виденного ранее, совершенно невозможно остановить. Командиры созывают несколько команд, выдают им технику и отправляют в разные точки штата. Однако новости неизменны — достичь серьезного успеха им не удастся.

Когда командиры собираются, чтобы разобраться, что идет не так, они приходят к пониманию, что проблема в том, что они борются с распространением пожаров, а не тушат их. Поэтому им не удастся потушить ни один из них.

Тогда они принимают решение перестать бороться со всеми пожарами в штате, составляют список всех пожаров и отбирают один, который проще всего потушить, используя имеющиеся ресурсы. Со-

ответственно, теперь они могут отправить команды туда, где они смогут действовать наиболее эффективно. И им впервые удастся потушить пожар.

Это изменение в стратегии дается непросто. Самое сложное — оставить некоторые пожары гореть. Команды потратили немало сил, чтобы удерживать их под контролем. Теперь же им говорят, что лесная инспекция оставит эти пожары, а команды будут переброшены куда-то еще. Это похоже на предательство. Рвутся дружеские связи, некоторые даже навсегда.

Несколько пожаров бросили, и они горят всю осень до самой зимы. Температура некоторых пожаров, например в Кламате, настолько высокая, что, когда приходит весна, они снова самопроизвольно вспыхивают. На этот раз команды берутся их тушить.

В отличие от пожарных, тушивших лесные пожары, большинству команд трудно корректировать свои проблемы. Порой команды заходят слишком далеко в противоположном направлении, пытаются во что бы то ни стало справиться с ситуацией. В качестве примера команды, которая не знала, как управлять собой, вернемся снова к нашему любимому жупелу — командам кризисного управления.

ПРИМЕР 14.6

Команда кризисного управления,
которая любила совещаться

Кризисный менеджер, очевидно, не равнодушен к командной работе, и когда у сотрудников все начинает валиться из рук, он твердо знает, что надо всех держать в узде. Он оповещает команду о проведении регулярных совещаний, чтобы все были в курсе происходящего. Его стратегия кажется разумной, правда, он не знает, что делает.

За первые три часа сценария, когда кризис в самом разгаре, кризисный менеджер то и дело встает и громко объявляет: «Совещание», требуя, чтобы все прекратили работу. В среднем он созывает совещание каждые девять минут (я слежу за ним по таймеру). Хуже того, совещание проходит в пустых разговорах, затягивается, к тому же он не объявляет о его завершении. Люди постепенно возвращаются обратно на свои рабочие места.

Подразделение с самой тяжелой задачей — отдел безопасности. Его сотрудники постоянно висят на телефонах, пытаюсь связаться с нужными людьми, но это им не всегда удается. Как раз тогда, когда они куда-то дозваниваются, руководитель созывает совещание и приходится вешать трубку. Затем руководитель спрашивает, говорили ли они с тем-то, и они признают, что не говорили, а потому кризисный менеджер отчитывает их и созывает дополнительные совещания, чтобы проверить их успехи.

Иногда руководителям надоедает заниматься управлением командой, диагностикой ее проблем и корректировкой командной работы. У нас было несколько случаев, когда руководители отказывались работать.

ПРИМЕР 14.7

Исчезнувший руководитель

Задача команды — выработать план за два с половиной дня, отведенных на работу. Проблема в том, что два-три члена пытаются подмять под себя всю дискуссию, а других просто игнорируют. Хуже того, обсуждения настолько бестолковые, что некоторые уходят из аудитории и слоняются по другим командным собраниям, которые проходят параллельно. Руководителя команды нервирует собствен-

ная неспособность навести хоть какой-то порядок, и когда начинается общая дискуссия, он первым рвется донести до всех свое мнение.

В последний день мы по расписанию должны работать утром и представлять доклад после обеда. Утренняя сессия проходит примерно в том же порядке. В 10 часов у нас перерыв, затем мы собираемся на финальную дискуссию. Мы ждем руководителя, но он не приходит. Кто-то предполагает, что он поднялся в свой номер, чтобы вздремнуть. Мы звоним ему, но выясняется, что он уже выписался из гостиницы. Еще одна гипотеза — он пошел прогуляться возле отеля и его ограбили. Но если бы такое случилось, его багаж все еще был бы отеле. Мы проверяем, но багажа тоже нет на месте. Третья гипотеза — его убил какой-то член команды, не пожелавший терпеть еще одну совместную сессию. Эта гипотеза даже правдоподобна: ее мотив убедителен, а убийца мог быть достаточно хитер, чтобы спрятать багаж начальника. Четвертая гипотеза — ему все надоело и он улетел обратно в Калифорнию, никому ничего не сказав. Я звоню ему на следующей неделе, и выясняется, что так и было.

Это ситуация, в которой для изменения порядка работы команды нужны были метакогнитивные приемы, но руководитель не знал, какие именно. То и дело возникающие паузы и паясничанье значительно осложнили коллективную работу, а также помешали нам найти более удачный способ структурировать обсуждения.

На рис. 14.1 четыре качества соединены рядом стрелок. Одна из главных функций метакогнитивных процессов состоит в выявлении напряжения в других аспектах командной работы (компетенциях, идентичности и когнитивных процессах), а также во внесении соответствующих поправок. Компетенции связаны с идентичностью команды, поскольку, пока команда не дорастет до определен-

ного уровня мастерства, ее членам, возможно, будет сложно идентифицироваться с результатом команды в целом; когда команда приобретет более сильную идентичность, ее члены начнут обращать внимание друг на друга и помогать друг другу, повышая координацию при выполнении базовых задач. Компетенции связаны также с когнитивными процессами команды, поскольку они служат ограничивающим фактором; пока членам команды сложно выполнять базовые процедуры, они не могут уделять достаточного внимания более важным вопросам, таким как понимание ситуации. Когда же они выработают более четкое ощущение временного горизонта и смогут лучше справляться с неопределенностью, базовые процедуры будут выполняться ими намного более гладко. В то же время идентичность команды связана с когнитивными процессами, поскольку более сильная идентичность помогает команде определить, не противоречат ли ее цели друг другу и разделяют ли ее члены общее понимание ситуации. Когда когнитивные процессы в команде становятся более зрелыми, у индивидов появляется более сильное чувство идентичности.

Мы можем использовать идеи о командном сознании для изучения одной из тайн с выстрелами с корабля «Винсеннес», которые были описаны в шестой главе. Капитан следил за боестолкновением надводных судов, и в то же время к ним приближался аэробус. В критический момент капитан спросил: «Что делает 4474?», имея в виду исходный номер слежения, который обозначал аэробус, позабыв, что этот номер был изменен на 4131. Одни члены команды набрали номер 4474 на клавиатуре и выяснили, что самолет, использующий в данный момент этот номер слежения, снижается. Другие же использовали актуальный номер 4131 и выяснили, что самолет набирает высоту. В общей суматохе, последовавшей за этим, капитан принял решение сбить неизвестный самолет.

Во всей цепочке действий отсутствовало одно: когда капитан спросил: «Что делает 4474?», никто его не поправил. Некоторые члены команды знали, что номер слежения изменился, но не напомнили об этом капитану. Если бы они сделали это, он мог бы принять другое решение. В итоге перемена в используемых номерах слежения осталась на предсознательном уровне, где ее было невозможно оценить. У этого несчастного случая так много причин, что невозможно выделить одну-единственную и сказать, что именно в этом пункте команда ошиблась. Однако ясно, что неисправленная ошибка усугубила ситуацию, поскольку половина команды решила, что самолет снижается.

Есть несколько причин, по которым никто из членов команды не стал поправлять капитана. Возможно, никто не понял ошибки. Или же члены команды помнили об изменении, но не понимали следствий того факта, что ошибка не будет исправлена. Но более вероятно, что кто-то мог заметить ошибку, но, следуя духу американского ВМФ, не осмелился поправлять вышестоящего офицера. Документы по другим происшествиям на военно-морском флоте показали, что члены команды часто не информировали капитана об ошибке, которую он совершал.

Задача понятия командного сознания — помочь нам видеть команду и не отвлекаться на индивидов. У команды может быть плохой руководитель, но, если другие уравнивают его недостатки, работа все равно будет выполнена. И наоборот, в команде могут быть замечательные люди, которые увязают в спорах, поэтому работу они не сделают. Если нам надо оценить команду, мы можем попытаться спросить, насколько она зрелая. Если бы команда была ребенком, насколько развитым был бы этот ребенок? Может, он пока все еще неловок в выполнении базовых процедур или же, наоборот, давно их усвоил? Способен ли ребенок эффективно

мыслить, или же он запинается и тонет под грузом идей? Осознает ли он сам себя или же вообще не имеет никакого представления о том, как работает? Рассматривая команду в качестве мыслящего организма, мы можем дать иную оценку ее способностям.

Хаотическая природа командного сознания

Командное сознание часто работает «беспорядочным» образом. То есть команды не могут логично связать одну идею с другой, следующей за ней, а команды, которые должны заниматься какой-то деятельностью, не всегда четко понимают причины собственных действий. Слово «хаотический» указывает на то, что, как мы выяснили благодаря нашим наблюдениям, режим мышления команд обычно не является систематическим и предсказуемым. Их идеи и поток внимания непредсказуемы, но у них бывает иллюзия, будто они контролируют собственные мысли и действия, тогда как на самом деле часто команда идет на поводу у идей.

Непредсказуемые идеи

Если только руководители команды не занимаются драматургией собрания, практически невозможно заранее выяснить, какие идеи будут предложены. В коллективное сознание попадает только незначительная часть того, о чем думают члены команды. У них много хороших идей, которые никогда не проговариваются, хотя они и могли бы привести к настоящему прорыву. Ни один член команды не может знать, что не сказали другие, так что команда просто не осознает, что именно она упускает.

Непредсказуемый поток внимания

В большинстве практических ситуаций команды страдают от всевозможных проволочек и отвлекающих факторов. Проводя наблюдения в Форт-Худ, Марвин Тордсен сделал расшифровку одной пятичасовой планерки, а потом подсчитал, сколько раз за каким-нибудь пунктом или мыслью следовала связанная с ней мысль. Он выделил 64 перехода, но только 5 (то есть 8%) были отнесены к категории естественных переходов. Еще 26 переходов можно было рассматривать в качестве контекстуально обоснованных данным сегментом дискуссии. Более половины переходов (33) были бессвязными. На наиболее распространенную категорию — вопросы вне контекста — приходилось 19 переходов (30%); по ряду внешних причин планировщики постоянно отвлекались на темы, не связанные с обсуждением. Например, кому-то звонили по телефону или посыльный говорил, что надо использовать диапозитивы для брифинга, и тогда все бросались обсуждать, где заказывать эти диапозитивы. Важнее то, что, как выяснил Марвин, когда с вопросом, спровоцировавшим подобное отступление, заканчивали, команда обычно не возвращалась к исходному обсуждению. Она переходила к другой теме. Поток обсуждения управлялся случайными ассоциациями, подбрасываемыми людьми, а не повесткой.

Иллюзия контроля собственных мыслей

Постфактум члены команды часто описывают свои взаимодействия так, будто они были логичными и хорошо организованными. Когда им уже известно, какие подходы были выбраны, они могут проследить, как они сложились, и представить довольно гладкую историю. Однако наблюдатели, которые видят, насколько им сложно найти какой-

либо подход, решение или план действий, знают о тупиках, неуверенности и путанице.

Паузы в работе

Даже если нет внешних причин для проволочек, команда сама найдет, на что отвлечься. Предположим, кто-нибудь только что прочитал интересную статью и хочет, чтобы все остальные тоже на нее взглянули; другой желает знать, как заполнять новое расписание.

Этот процесс напоминает свободные ассоциации. Есть общее ожидание того, что чьи-то комментарии будут хотя бы немного соотноситься с предшествующими комментариями. На небольшом отрезке времени члены команды находят связи между своими актуальными и предшествующими комментариями либо придумывают их; однако эти связи очень разнятся и часто довольно слабы. Нередко члены команды задаются вопросом, как они вышли на данную тему. В незрелых командах даже повестки обычно недостаточно для того, чтобы дискуссия не свернула в сторону.

Иллюзия контроля собственных действий

В наблюдениях за командной работой мы замечали, как к концу собрания кто-нибудь, обычно руководитель, вставал и говорил: «Хорошо. Думаю, мы все подробно обсудили. Теперь — за работу». Такие слова нас крайне удивляли, поскольку казались неуместными в тех случаях, когда никто так и не смог определить, что должна делать команда. Тем не менее члены команды были довольны, что сделали кучу записей, собрали материалы и тем самым подготовились к активной деятельности. Когда мы их позже расспрашивали, им было трудно описать свои цели. Как только начиналась работа, члены команды ориентировались по тому,

что делали все остальные, подстраиваясь и координируясь на месте. Впоследствии, когда руководители команды видят, чего добились, они могут попытаться сострять объяснение, которое показывало бы, что их деятельность с самого начала была направлена именно на эту цель.

Исследования в области нейропсихологии показали, что у индивидов бывает иллюзия того, что они контролируют свое собственное мышление, хотя это не так. Чтобы проиллюстрировать иллюзию контроля действий, рассмотрим следующий пример.

ПРИМЕР 14.8

Иллюзия рациональности

Нейропсихолог Майкл Газзанига (Gazzaniga, 1985) провел исследование пациентов, у которых была настолько сильная неконтролируемая эпилепсия, что лечение требовало перерезать связи между двумя полушариями мозга, чтобы эпилептический приступ не мог распространиться на весь мозг.

Работая с такими пациентами, Газзанига показывал письменное сообщение в поле зрения пациента так, чтобы оно попадало только в правое полушарие. В сообщении пациента просили выполнить простое действие, например подняться или пройти. Потом он показывал письменное сообщение левому полушарию, которое отвечает за речь, и в этом случае спрашивал, почему человек выполнил предшествующее действие (например, прошелся). Каждый раз испытуемый придумывал ответ, например: «Захотелось размять ноги» или «Я хотел пить и пошел за колодой». Левое полушарие не знало истинной причины действия, однако оно, несколько ни смущаясь, придумывало вероятную причину. Один из выводов этого эксперимента в том, что у нас есть своего рода рациональный механизм, задача которого — наблюдать за нашим поведением и делать выводы о его рациональных причинах.

Если иллюзия рационального контроля действий может формироваться у индивидов, не стоит удивляться тому, что командам она тоже свойственна.

Идеи, контролирующие команду

У опытных гребцов есть представление о феномене, который они называют свингом, когда четыре или восемь гребцов опускают весла в воду одновременно и возникает ощущение, что лодка отрывается от воды. Гребцы перестают думать о своих индивидуальных действиях и стараются синхронизировать движения, чтобы достичь силы когерентного фокуса, подобно световым волнам, которые при достижении когерентности становятся лазерным излучением.

Во время совещания, когда отдельные члены команды ждут своей очереди высказаться и готовят речь, иногда бывает так, что формулируется идея, которая захватывает общее внимание и перенаправляет дискуссию. Мы можем сказать, что идея захватила команду. Благодаря этой идее возникает когерентность мыслей команды. Обычно это длится не очень долго, и на большинстве совещаний такого вообще не бывает. Когда же такое случается, появляется своего рода глазок, позволяющий заглянуть в командное сознание.

Командное сознание как метафора мышления

Я использовал понятие сознания индивида для понимания командного принятия решений. Теперь же я хочу применить то, что мы узнали о командах, чтобы лучше понять наше собственное индивидуальное сознание, то есть взаимодействия в команде должны послужить метафорой мышления.

В следующий раз, когда вы окажетесь в группе или будете принимать участие в командном обсуждении, представьте, что вы рассматриваете изнутри, как работает ваше собственное сознание. Хаос, аварии, заторможенные мысли, случайные связи, неожиданные прозрения — вот что происходит у вас в голове. Вы не понимаете этого, поскольку не можете осознавать все флуктуации в своем мозгу. Мы не можем осознать мысли, которые подавляем. Обычно наше мышление выглядит вполне упорядоченным, целеустремленным и приглаженным. Наблюдение за тем, как мыслит команда, — это, возможно, ближайшая аналогия к наблюдению сознания изнутри него самого.

Каждая «беспорядочная» характеристика когнитивных процессов команды, указанная выше, относится, судя по всему, и к индивидуальным сознаниям, напоминая черты нашего собственного мышления. Теперь мы можем оценить, насколько беспорядочным является процесс образования новых идей. Нас могут позабавить наши иллюзии, утверждающие, что мы всегда ясно мыслим, контролируем поток наших идей и рационально контролируем свои действия. Мы можем понять, что мысли могут порождаться, а действия выполняться без общего осознания динамики ситуации. Мы можем понять, как разные направления размышлений способны развиваться без видимых признаков, параллельно, пока какое-то из них не будет готово выйти на свет сознания. Мы можем понять, что другое направление, возможно, так и не будет осознано.

Область применения

Мотив, требующий изучать команды и применять понятие командного сознания, заключался в развитии идей для обучения. Мы обнаружили интересные разногласия в вопросе об образовании во многих из-

ученных нами организациях, особенно в министерстве обороны. Некоторые старшие офицеры настаивали на том, что они уже проводят командный тренинг, тогда как другие признавали, что это одно из слабых мест. Пытаясь выяснить причину такой нестыковки, мы обнаружили, что она основывалась на непонимании того, что, собственно, представляет собой командное обучение.

Командное обучение требует определенного порядка, то есть необходимо:

- 1) выделить ряд функций и процессов, которыми должна овладеть команда в данных условиях (например, сообщать сведения о намерении или же уравнивать слабые стороны друг друга);
- 2) оценить, насколько хорошо команды справляются в данных условиях с этими функциями и процессами;
- 3) выявить любые слабые места;
- 4) провести специальный тренинг в форме учений, заточенных на приобретение опыта или устранение слабых мест.

Офицеры, недовольные командным обучением, знали, что обучение такого рода у них не проводится. Но никто не пытался выяснить, почему команды показывали плохие результаты и никто не пробовал создать сценарии формирования необходимых навыков.

Тогда как офицеры, которые были довольны, как они обучали команды, имели в виду, что они тренируют людей в ситуациях, в которых им нужно работать командами. Если же команда разваливалась, наблюдатели могли прокомментировать плохие результаты, но не то, что происходило внутри команды. Эти офицеры не знали, что могут добиться большего, изучая командные стратегии и компетенции команды. Они не знали, чего именно они не знают, поэтому не осознавали, что кое-что упускают.

Однажды в Армейском военном колледже я говорил, что школа должна проводить учения, которые были бы больше нацелены на командное обучение. Один инструктор, майор, не согласился с моими комментариями. «Почему вы говорите, что мы не знаем, как тренировать команды?» — спросил он. Я ответил, а потом закончил выступление. К концу выступления он по-прежнему не соглашался с тем, что нужны какие-то перемены, однако уже по другой причине: «Почему вы думаете, что мы можем оценить эти командные процессы? — спросил он. — Нам нужно намного больше подготовки, чем было у нас в этой школе».

Работая в разных условиях, мы поняли, что значительная часть учений уже предполагала командную работу. Было бы несложно добавить кое-какой новый материал и превратить такие учения в специальные программы командного тренинга. Мы могли бы использовать уже имеющиеся учения для тренировки командных решений, а также для ознакомления с самими задачами.

Один из проектов, которым руководила Кэролин Жамбок, был нацелен на тренинг командных решений. (Этот проект финансировался Армейским исследовательским институтом.) Наш менеджер по контракту Оуэн Джекобс хотел, чтобы мы применили идеи командного сознания к обучению старших офицеров, и мы договорились с Индустриальным колледжем вооруженных сил, который является подразделением Национального университета обороны в Вашингтоне. Это учебное заведение обучает офицеров в чине подполковника (американской армии и ВВС США) или капитана (ВМФ США). Кэролин составила модуль развитого командного принятия решений, который был принят Индустриальным колледжем вооруженных сил. Под ее руководством (Zsombok, 1993) мы превратили исходные идеи о командном сознании в комплекс первичных аспектов и ключевых типов по-

ведения, соответствующих модели, представленной на рис. 14.1. Эта модель развитого командного принятия решений стала частью учебной программы колледжа по стратегическому принятию решений. По мнению преподавателей, студенты должны узнать, как наблюдать за командами в действии и корректировать их в полевых условиях, а также уметь предугадывать затруднения, вносить необходимые изменения и заранее к ним готовиться.

Мы использовали модель командного принятия решений и в других областях, таких как аварийные службы, создаваемые на атомных станциях. Комиссия по ядерному регулированию (NRC) требует, чтобы на каждой атомной станции была создана аварийная служба, которую она периодически оценивает. У сотрудников аварийной службы основное место работы на самой станции, и обычно вместе они собираются только на учениях.

В 1995 году компания Duke Power Company наняла Klein Associates для изучения командного принятия решений в аварийной службе на одной из ее атомных электростанций. Руководил проектом Дейв Клинджер, также в проекте участвовал независимый консультант Даг Аррингтон из Team Formation. Они использовали модель развитого командного принятия решений в качестве инструмента диагностики, наблюдали за учениями и провели интервью с несколькими людьми, занимающими ключевые позиции. (Поскольку аварийная служба должна приступать к действию по первому вызову, каждую позицию занимает по несколько человек.)

Основные трудности заключались в том, что командам не были ясны их роли и функции, а также было трудно поддерживать общее понимание ситуации. Дейв и Даг работали с командами, чтобы переопределить роли и функции, а также перепроектировать структуру рабочего пространства в аварийной службе. Еще одна переменная — проведение постфактумных инспекций, в которых разби-

ралось командное принятие решений. В этом проекте было рекомендовано внести более пятидесяти изменений в организационную структуру, процессы и физическую среду.

За десять месяцев, которые работал проект, Дейв и Даг существенно сократили количество персонала на посту в центре аварийного реагирования. Сначала там в одном помещении одновременно присутствовало более восьмидесяти человек. Поскольку нагрузка была высокой, компания Duke Power полагала, что надо добавить еще людей, однако было непонятно, как разместить их в этом помещении. Дейв и Даг выяснили, что причиной значительной нагрузки в какой-то мере является слишком большое число работников, не все из которых нужны. Они попробовали сократить ассистентов и маловажные кадры, и эффективность сразу повысилась. К концу этого периода персонал был сокращен до тридцати пяти человек, причем рабочая нагрузка уменьшилась, а не увеличилась.

Диспетчер и директор планирования аварийной службы решили не только сократить штат, но и реализовать многие важные рекомендации незадолго до ежегодных учений с наблюдателями из NRC, не проводя предварительной тренировки. Это нас несколько беспокоило. Однако уже имевшаяся у станции история проблем означала повышение вероятности того, что станции придется увеличить число практических учений с четырех до шести в год (каждое учение стоит от 250 до 500 тысяч долларов) и перейти от одного формально оцениваемого учения в году к двум (каждое из таких учений стоит от 500 тысяч до 1 миллиона долларов). У персонала станции были все причины показать себя в лучшем свете.

Они решили перепланировать само помещение. Сотрудников, которые должны обмениваться информацией, посадили рядом. Диспетчерское табло передвинули так, чтобы все основные работни-

ки за пультом управления могли его видеть. Табло реорганизовали так, чтобы отображался статус станции, статус команд, статус оборудования, самые последние события и текущие приоритеты. Диспетчерское табло, которое на предшествующих учениях игнорировалось, теперь можно было использовать во время инструктажа для описания проблем и возможностей их решения. Одна из других важных рекомендаций была связана с определением ожиданий руководителями команд. На учениях, но до введения центра в строй директор аварийной службы обходил пульт управления и объяснял каждому члену команды, что от него ожидают. Это позволяло команде работать с опережением и справляться с ситуацией, поскольку теперь она освободилась от бремени, которым были дублирующие, двусмысленные или бессмысленные задачи и сведения.

Имело ли все это смысл? Результатом проекта стало несколько очевидных достижений. Помещение стало заметно спокойней. Возникло общее ощущение, что проблемы, предложенные на учениях, проще, чем на прошлых учениях, хотя на самом деле они были сложнее. Благодаря повышению качества командной работы эти проблемы стали казаться легче, поскольку члены команды больше не мешали друг другу. Понаблюдав за командой в действии, NRC сократила число обязательных учений на станции до одного в два года и обнулила список предшествующих нарушений. Станция была официально признана образцом организации аварийной службы.

Ключевые пункты

- Команда — разумная сущность.
- Когнитивные процессы команды можно вывести на основе трех источников: поведения команды, содержания коллективного сознания команды и предсознательного команды.

- Сознание команды обладает некоторыми знаковыми чертами: у него ограниченная оперативная память, ему надо сохранять информацию в постоянной памяти, у него ограниченный промежуток внимания, оно может обрабатывать информацию параллельно и полагается на отфильтрованную информацию.
- Командное сознание приобретает базовые компетенции и рутинные процедуры, формирует четкую идентичность, учится работать с потоком идей и следит за собой, чтобы в случае необходимости вносить поправки в собственное мышление.
- Идея командного сознания помогает нам понять характеристики индивидуального мышления, в том числе его беспорядочность.

Сила рационального анализа и проблема гиперрациональности

ГИПЕРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ — психическое расстройство, при котором страдающий им человек пытается принимать все решения и решать все проблемы на чисто рациональном основании, полагаясь только на логические и аналитические формы рассуждения. На первоначальных стадиях это расстройство можно принять за вполне здоровое развитие критического мышления. Только позже мы замечаем неспособность действовать без эмпирически выверенного или логически обоснованного довода. На последних стадиях наступает паралич воли, вызванный постоянным анализом.

Для понимания проблемы гиперрациональности можно использовать другие болезни как аналог. Рассмотрим два вида заболеваний, поражающих зрение. Первое — дистрофия желтого пятна, при которой разрушается центральная ямка и желтое пятно сетчатки глаза. Центральная ямка находится в центре сетчатки, в ней расположены колбочки, и это единственная часть глаза, отвечающая за тонкие различия. Когда мы пристально смотрим на предмет, мы направляем на него центральную ямку глаза. Я раньше думал, что дистрофия желтого пятна — самое страшное нарушение зрения, не считая собственно слепоты. При таком заболевании стоит только попытаться что-то разглядеть и поместить, соответственно, предмет в центр зрительного поля, он тут же исчезнет. Второе заболе-

вание глаз — пигментарная дистрофия сетчатки, при которой нарушается периферическое зрение. Мне оно никогда не казалось таким же страшным, как дистрофия желтого пятна. В конце концов кому нужно это периферическое зрение.

Но я ошибался. Пигментарная дистрофия сетчатки — заболевание, которое приводит к намного большей дезориентации. Чтобы понять это, вытяните руку перед собой на полную длину. Поднимите большой палец вверх, как делают автостопщики. Посмотрите на ноготь большого пальца. Видимая площадь ногтя как раз и соответствует области визуального поля, которая отображается центральной ямкой. Все остальное относится к периферическому зрению. Если вы потеряли периферическое зрение, у вас останется только этот небольшой участок, освещенный светом, который будет метаться туда-сюда, пытаясь определить место каждого предмета и сохранить ориентацию. Без периферического зрения будет сложно спокойно сидеть и читать, поскольку для регулирования движения глаз тоже требуется периферическое зрение.

Гиперрациональность напоминает пигментарную дистрофию сетчатки, поскольку в ее случае мы пытаемся в нашем мышлении пользоваться исключительно одним источником силы, а именно способностью применять рациональные процедуры. В этой главе я буду исследовать гиперрациональность, но не стану воспроизводить все байки про левое и правое полушарие, холистическое и линейное мышление. Такие разговоры обычно означают, что автор каким-то чудесным образом воссоединился со своим правым полушарием и теперь проповедует его добродетели, высмеивая левополушарных людей. Но нам это ничего не даст. Кроме того, эта книга вообще не была бы написана, если бы не анализ и логическое мышление.

Кеннет Тайнен, британский эссеист, продюсер и драматург, однажды рассказал о совете, который

ему дали: «Никогда не занимайте в спорах антиинтеллектуальную позицию. Иначе люди, которые будут вам аплодировать, в большинстве своем окажутся как раз теми, кого вы ненавидите» (Тупан, 1994, р. 88). Рациональный анализ — основа интеллектуальной деятельности и очень важный источник силы. Не стоит поощрять людей принимать плохо информированные и импульсивные решения.

В этой главе сравниваются основанные на опыте источники силы, которые были темой этой книгой, с ее аналитическими источниками. Наша способность использовать интуицию и сопоставление паттернов основана на опыте. Способность применять ментальную симуляцию зависит от наличия знаний и опыта, достаточных для создания ментальных симуляций. Тогда как наша способность анализировать ситуации требует рационального мышления, которое от опыта не зависит. Статистики, логики и аналитики решений могут дать совет независимо от того, к какой именно области он относится.

Роль рационального анализа

Рациональный анализ — специализированный и весьма мощный источник силы, который играет ограниченную роль во многих задачах, главную — в немногих, а в других и вовсе не играет никакой роли. Рациональное мышление — это что-то вроде фовального зрения с использованием колбочек, которое дает нам способность проводить тонкие различия, но его недостаточно для сохранения ориентации, к тому же оно не работает ночью. Анализ позволяет нам проводить тонкие различия между идеями, а подсчеты — обнаруживать тренды в данных, в которых много фонового шума. Тогда как периферическое зрение требуется нам для выявления момента, когда нужно применить анализ и подсчеты.

Рациональный анализ уменьшает вероятность пропуска какого-либо важного варианта. Он организует поиск по широкому спектру вариантов, а не глубокий поиск по ограниченному множеству немногочисленных вариантов. Он ближе к безошибочному принятию решений, чем любые другие источники силы. Также он дает возможность человеку, принимающему решения, использовать знания в их явном виде.

Без рационального анализа у нас не было бы прогресса знаний и технологий, чудес медицины и т. д. Диаграммы решений и анализ затрат и выгод помогают нам осмыслить сложные выборы, но у рационального анализа есть определенные ограничения, и именно это раздражает некоторых людей. Если анализ — источник силы, у него обязательно должны найтись какие-то ограничения и граничные условия¹.

1. Возможно, я неправильно ставлю проблему. Мы могли бы использовать термин «рациональный» в качестве синонима разумного. Конечно, мы не собираемся утверждать, что можно быть слишком разумным.

Трудно сопротивляться мягкому очарованию разумности. Но если мы рассмотрим это очарование внимательнее, мы заметим, что оно указывает на еще более радикальную позицию, чем та, которую пытаюсь занять я. Мой тезис заключается в том, что мы можем наделить понятие рационального анализа определенным смыслом, трактовать его как источник силы и попытаться определить граничные условия.

Уильям Ирвинг (в личном разговоре в 1994 году) указал, что разумность отличается от рациональности. Разумный — тот, у кого есть определенные доводы и основания. Это могут быть убеждения, логика, традиция, даже суеверия, если только вы готовы исследовать основания ваших собственных действий. Неразумный — это человек, который отказывается аргументировать, изучать основания своих убеждений или действий. Согласно этой схеме, интуитивное решение, опирающееся на сопоставление паттернов, не всегда легко описать в категориях оснований. Следовательно, разумность, возможно, следует противопоставлять интуитивности, а не рациональности.

Природа рационального мышления

Слово «рациональный» происходит от латинского корня *ratio*, что значит «считать». Чтобы мыслить путем расчета или подсчета, нам нужно сделать следующее:

- разложить на составляющие. Необходимо проанализировать, то есть разбить задачу, идею или аргумент на мелкие единицы, базовые элементы, чтобы провести с ними расчеты. Понимание того, как разбить ту или иную вещь на компоненты, — самостоятельный источник силы;
- вырвать из контекста. Поскольку контекст способствует двусмысленности, мы должны попытаться найти такие единицы, которые были бы независимы от контекста. Нам нужно представить важные части контекста в качестве дополнительных фактов, правил или элементов. Для этого мы пытаемся найти формальный способ представления мира, рассматривая его в качестве репрезентации, картины или модели; построить теории и карты, которые служили бы заменой интуитивному пониманию задачи или техники;
- подсчитать. Мы применяем к элементам ряд формальных процедур, таких как дедуктивные логические правила и статистический анализ;
- описать. Любые виды анализа и репрезентации должны быть доступны для публичной проверки.

Выполнение этих предписаний часто ведет к значительным достижениям, особенно в области науки и технологии. Рациональное мышление — важный источник силы. Оно связано с преимуществами упорядоченных и систематических подходов к сложным проблемам. Если мы решаем такую задачу, как управление сложным оборудованием, скажем атомной станцией, необходимо,

чтобы у операторов была теория или ментальная модель структуры станции; чтобы они умели разбивать проблемы на части и, соответственно, устраняли неполадки, как только обнаруживаются их признаки; чтобы они собирали объективные данные, которые могут быть описаны и проверены другими людьми². Цель экспликации мышления в том, что благодаря этому приему сообщество может прийти к общей точке зрения, а команды — работать независимо друг от друга над разными частями проблемы, будучи в какой-то мере уверенными в том, что в итоге части их труда можно будет сложить в единое целое.

Границы рационального мышления

Отсутствие базовых элементов

Для проведения анализа необходимо разбить ситуацию или проблему на составляющие. Однако нет никаких «первозлементов», которые существовали бы уже по природе. Выделяемые нами компоненты являются произвольными, они зависят от конкретных целей и методов расчета. Базовые элементы пожара будут разными для пожарного, представителя страховой компании и следователя, расследующего дело о поджоге.

-
2. Комиссия по ядерному регулированию стремится определить процедуры для операций и неисправностей всех типов, чтобы сократить возможности ошибок и неверных толкований. Эмили Рот (Roth, 1997) недавно показала, что попытка разбить задачи на части и выписать их в виде процедур не всегда срабатывает. Чтобы разобраться с некоторыми сложными неисправностями, операторам все равно требуются экспертные навыки. Во время симуляций подобных аварий опытные операторы обычно поясняли, что «выполняли процедуры», хотя на самом деле они предпринимали меры, не занесенные в список процедур или же расходящиеся с ним.

Логический атомизм, то есть вера в то, что идеи и понятия могут быть разложены на естественные составляющие, был популярен среди философов в 1920–30-е годы. Но потом от него отказались как в философии, так и в психологии, поскольку было доказано, что атомистские схемы обычно оказываются произвольными и неработоспособными. В психологии мы, как правило, не можем свести естественные ситуации к надежному и обоснованному комплексу символических единиц, с которыми можно было бы работать при помощи логических операторов.

Не существует «правильного» способа разбить задачу на составляющие части. Разные люди выявляют разные схемы. Даже один и тот же человек может выбрать разные схемы в зависимости от того, к какой цели он стремится. Если мы хотим заранее определить базовые элементы, мы должны либо работать с узкой искусственной задачей, либо рисковать тем, что ситуация будет искажена ради подгонки под так называемые базовые элементы.

Также можно допустить, что для поиска полезных способов разбиения задачи важен опыт ее решения. В большинстве случаев для решения проблем мы объединяем разные источники силы — анализ и опыт. Немногие из нас попадают в ловушку гиперрациональности.

Двусмысленные правила

Правила и процедуры обычно выписаны в условной форме «если — то». Часто они кажутся простыми, однако сложная часть задачи состоит в определении того, был ли выполнен антецедент, то есть та часть, которая следует сразу после «если»³. Вот почему большинство исследователей предпочита-

3. Эчинстейн (Achinstein, 1968) обсуждал сложность определения того, выполнены ли антецеденты.

ют работать с рациональными умозаключениями, решая независимые от контекста искусственные проблемы, в которых нет места двусмысленности. Но за пределами лаборатории сложно зафиксировать контекст так, чтобы все согласились, что условия действительно были выполнены, и ожидали, что правило будет применено. В примере 13.1, в котором рассматривался крейсер «Гёбен», Черчилль отдал приказ, который, по сути, был правилом: если вы сталкиваетесь с превосходящей силой, не вступайте в бой. Можно ли тогда сказать, что адмирал Траубридж нарушил правило? Контекст ситуации, ее двусмысленности осложняет вопрос, был ли «Гёбен» превосходящей силой для двенадцати судов Траубриджа.

Большинство людей достаточно хорошо понимают, сколько именно рассуждений и интерпретаций требуется для выполнения определенного правила или приказа. Редко бывает так, чтобы мы пытались распланировать все непредвиденные случайности. Вместо этого мы стараемся облегчить понимание намерения, скрывающегося за правилом или приказом.

Сложности при составлении расчетов

Даже когда известно, какие правила применять и выполнять, нам еще надо решить уравнения или построить логический вывод. Сложность обычно в том, чтобы сделать оценки, необходимые для вычислений. Когда подсчеты требуют оценки вероятностей или полезностей, оценки человеческих ценностей или же вынесения других непривычных суждений, мы обычно сталкиваемся с затруднениями. Источники силы, покоящиеся на опыте, судя по всему, не помогают в составлении оценок, которые могли бы применяться в анализе⁴.

4. Иногда людям сложно объединять рациональный анализ с другими источниками силы, которые я уже обсуждал.

Комбинаторный взрыв

Формальные методы рационального анализа могут столкнуться с проблемами, когда, применяя их, рассматривают большую подборку факторов (которые как раз и встречаются в естественных условиях) и пытаются вывести следствия всех возможных перестановок. Когда вы добавляете все больше информации, задача поиска связей растет по экспоненте. Шанк и Оуэнс (Schank and Owens, 1987) описывают это так: «Проблема с логическими выводами в том, что их слишком много. Если, например, можно сделать пять выводов из одного факта, по пять из каждого такого вывода и т.д., тогда комбинаторная сложность исследования логических цепочек длиной хотя бы в несколько шагов становится слишком большой. Тогда как возможности обработки информации ограничены как у людей, так и у машин» (р. 12).

В повседневной жизни мы не сталкиваемся с комбинаторным взрывом, поскольку не полагаемся на расчеты. В качестве источника силы мы используем опыт, позволяющий задавать рамку для ситуаций и достигать управляемых репрезен-

Как только вы разбили какую-либо проблему на отдельные элементы и как-то перетасовали их, вспомнить общее впечатление сложно. Это было показано Артуром Ребером (Reber, 1993). В его экспериментах испытуемые выполняли сложную задачу, в которой были правила, которые они не могли выявить. Но хотя они не могли догадаться о правиле, они постепенно учились решать задачу все лучше и лучше. Когда, однако, он попросил испытуемых попытаться определить правила задачи, они перестали пользоваться интуицией и их результаты снизились. Эрев, Борнстейн и Уолстер (Erev, Bornstein, Wallster, 1993) сообщили о похожих результатах. Когда испытуемые выполняли задачу, связанную с решением, и им нужно было составить оценки того типа, что требуется для проведения формального анализа, качество их решений падало. См. также: Wilson, Schooler, 1991.

таций. Только после этого мы применяем в случае необходимости аналитические методы, чтобы повысить уровень точности.

Аналитические методы сталкиваются с ограничениями, когда мы пробуем использовать их, не опираясь на опыт как источник силы. Проблема не в рациональности, а в гиперрациональности.

Жупел

Я всегда был фанатом логичности. Я люблю находить нестыковки в действиях и идеях других людей. Моя жена уже привыкла к тому, как я то и дело с триумфом подмечаю в ее поведении примеры нелогичности. Она в ответ повторяет: «Глупая логичность — жупел не самых умных людей», и переходит к более важным делам.

Всем известно, что логичность важна, поскольку множество ошибок можно возвести именно к разным противоречиям и нестыковкам. Предположим, например, что вашему другу нужно воспользоваться вашим автомобилем, так что вы подбираете его, меняетесь местами, доезжаете до своего дома и выходите из машины, машете ему рукой, подходите к двери и тут вдруг понимаете, что ключ от дома остался на той же связке, что и ключ от машины, который вставлен в зажигание. Одной частью мозга вы знали, что вам нужна будет связка ключей, чтобы попасть домой. Другой, которая, возможно, находится на расстоянии нескольких нейронов от первой, вы знали, что надо оставить связку ключей другу. Почему-то две идеи друг с другом не связались. Если мы можем выявить и устранить нестыковки, мы можем устранить и ошибки, ими вызванные.

Рациональный анализ настолько привлекателен именно по той причине, что это стратегия сокращения или устранения нелогичности и непосле-

довательности. Мы можем попробовать разбить сложные задачи, планы или убеждения на меньшие элементы, что, возможно, позволит обнаружить те или иные несоответствия. К несчастью, несколько философов недавно поставили под вопрос нашу способность выявлять нестыковки и противоречия (Cherniak, 1981; Harman, 1973, 1986; Stich, 1990)⁵. Черняк показал, что мы не можем использовать таблицу истинности, чтобы удостовериться, что все наши убеждения сходятся друг с другом: «Предположим, что каждую линию таблицы истинности для конъюнкций всех наших убеждений можно проверить за то время, которое нужно свету, чтобы пройти расстояние, равное диаметру протона, что является вполне подходящим временем „сверхцикла“, и предположим также, что компьютер получил возможность выполнять эту задачу двадцать миллиардов лет, что примерно соответствует времени от Большого взрыва до настоящего момента. На систему убеждений, в которой содержится всего лишь 138 независимых предложений, временных ресурсов такой супермашины не хватит» (Cherniak, 1981, p. 93).

Поэтому мы не можем ожидать, что у кого-то обнаружится совершенно непротиворечивая система убеждений. Легко найти причину той или иной ошибки, выявив соответствующее противоречие, однако сделать это легко только задним числом. Мы не можем заблаговременно искоренить все противоречия и нестыковки.

Харман изучил типы нелогичности, обнаруживаемые тогда, когда мы продолжаем разделять определенное мнение, даже если больше не соглашаемся с фактами, на которых оно основано. Чтобы исключить противоречия такого рода, нам надо было бы классифицировать, кодифицировать

5. Последующее обсуждение в значительной мере основано на работе: Stich, 1990.

и хранить в памяти все фактические свидетельства, на которых основано каждое из наших мнений.

Черняк представил еще один род нелогичности, который он называет компартментализацией памяти. В этом случае человек разделяет несовместимые друг с другом мнения, однако не проводит между ними связи, поскольку они хранятся в разных контекстах памяти. Черняк приводит два следующих примера. «По меньшей мере за десятилетие до открытия пенициллина Флемингом многие микробиологи уже знали, что плесень оставляет чистые проплешины на бактериальных культурах, как и то, что такие чистые пятна указывают на отсутствие размножения бактерий. Однако они не рассмотрели возможности, что плесень выделяет особое антибактериальное вещество». Другой пример: «Смит считает, что открытое пламя способно поджечь бензин... также Смит считает, что спичка в его руке горит открытым пламенем... при этом он не стремится совершить самоубийство. Однако Смит решает посмотреть, пуст ли бак из-под бензина, заглянув внутрь со спичкой как источником света» (р. 57).

История с Флемингом не кажется примером нелогичности в отличие от истории Смита. Однако обе демонстрируют одну и ту же картину — расхождение между убеждениями людей и совершаемыми действиями. Как только мы замечаем ошибку или упущенную возможность, ее можно возвести к убеждениям, которые не были согласованы друг с другом. Не стоит ожидать, что каждая единица информации в памяти будет постоянно сопоставляться с любой другой единицей ради поддержания связности и дедукции всевозможных следствий. Для отыскания интересных связей понадобился бы чрезвычайно трудоемкий поиск по всей памяти. Порой мы гордимся тем, что находим такие связи, но, если единицы информации относятся к разным ячейкам памяти, мы не можем надеяться на слишком большой успех.

Эти примеры указывают на то, что невозможно освободиться от нелогичности, укоренившихся предрассудков и компарментализации памяти. На самом деле есть только один способ убедиться, что люди найдут нестыковки и заметят связи, — сделать так, чтобы мнений и убеждений у них было мало. Если в жизни нам могло бы хватить нескольких мнений, скажем меньше десятка, тогда, вероятно, был бы шанс вычистить из головы все противоречия.

Но есть новости и похуже. Логичность, возможно, не так хороша, как мы думали. Джонатан Грудин (Grudin, 1989) рассмотрел рекомендацию устранять любые нестыковки, которой должны якобы следовать проектировщики компьютерных интерфейсов. Он задался вопросом, насколько эта рекомендация хороша. Например, у себя дома он не держит все ножи в одном месте. Ножи, используемые для еды, хранятся в одном ящике. Шпатель, используемый в мастерской, хранится в отдельной комнате. Набор больших разделочных ножей стоит в деревянной подставке на кухонной стойке. Швейцарский армейский нож хранится с другими вещами для походов. Если бы он хранил все эти ножи вместе, ему было бы проще найти каждый отдельный нож, но многие из них оказались бы в неподходящем месте. Грудин в качестве ориентира использует логичность *функции*. Она требует больше сил и рассуждений, чем логичность *качеств*. Недостаточно увидеть в некоем предмете нож. Надо еще понимать, как он будет использоваться. Если же остановиться на поддержании логичности качеств и думать, что эта стратегия позволит все упорядочить, вы будете разочарованы.

Та же проблема возникает в случае компьютерных экранов. Должен ли дизайнер придерживаться исключительно логичных процедур? Рассмотрим правило, согласно которому если пользователь выбирает из меню какое-то действие, компьютер дол-

жен запомнить его и работать в выбранном режиме. Стратегия «последнего выбранного действия» работает для некоторых функций, таких как выбор шрифта. Как только я выбираю шрифт, система запоминает его и применяет до тех пор, пока я его не поменяю. Также правило «последнего выбранного действия» работает при поиске того или иного элемента. Когда я ввел термин в строку поиска и дал компьютеру команду его искать, я, по всей вероятности, хочу продолжить этот поиск по всему документу, чтобы найти все места, где он встречается. Функция поиска запоминает термин, пока я его не изменю. Но в то же время правило «последнего выбранного действия» не работает для функции «вырезать и вставить». Когда я что-то вырезаю, на следующем шаге я скорее всего вставлю вырезанный отрывок в какое-то другое место. Компьютер предугадывает это и позволяет легко переключиться с одного режима на другой. Разработчики понимали, что я не буду вырезать одно предложение или один абзац за другим.

В то же время разработчики не достигли бы успеха, если бы просто придерживались какого-то логичного принципа, такого как запоминание варианта, принятого пользователем по умолчанию, вплоть до его следующего изменения. Им надо понять, как я буду пользоваться системой и спроектировать ее так, чтобы она соответствовала моим нуждам. То есть им нужно следовать принципу логичности функции, а не логичности качеств.

Соответственно, следует с осторожностью относиться к попыткам добиться логичности на уровне качеств, не учитывающих функции, которые мы пытаемся выполнить. Ригоризм не может заменить воображение. Логичность — не замена интуиции. Если бы можно было выбирать, по большей части мы предпочли бы логичность, а не проблемы, которые суть следствие нелогичности. К логичности как цели и в самом деле стоит стремиться, од-

нако попытки добиться нереалистичного уровня логичности являются симптомом гиперрациональности. Наш опыт помогает нам предугадывать воздействие противоречащих друг другу убеждений и выделять какие-то силы в каком-то определенном объеме на устранение противоречий.

Логика безразлична к истине. Цель логики — истребить все нелогичные убеждения и выработать новые убеждения, согласующиеся с их исходным комплексом. Логика не интересуется, являются ли наши убеждения истинными. Логичный человек может ошибаться во всем, во что верит, но при этом быть вполне логичным.

Хотя мы не можем постоянно вычислять противоречия, мы всегда чувствительны к их присутствию. Мы стараемся выявлять нестыковки и замечать аномалии, последние выступают стимулом для наших попыток диагностировать ситуацию и запустить процесс решения проблемы. Мы пытаемся увидеть нестыковки. Следующий пример показывает, как обнаружение подобной нестыковки на самом деле помогло вернуть зрение.

ПРИМЕР 15.1

Случай с пропавшими контактными линзами

Воскресное утро. Я лежу на диване и читаю детектив Сименона об инспекторе Мегрэ, бродя вместе с ним по улицам Парижа в поисках очередного преступника, и тут моя жена делает неприятное открытие: одна из ее контактных линз пропала. Прежде чем начать шарить по полу, мы перебираем в голове факты. Вчера вечером у нас были гости. Она сняла свои линзы сразу после того, как они ушли. Она сидела за столом в столовой и осторожно сняла их над скатертью, чтобы можно было легко найти их, если они упадут. Она думает, что на этот раз что-то могло ее отвлечь. Жена положила каждую линзу в отдельную ячейку, закры-

ла крышечкой и отнесла контейнер в ванную. Сегодня утром она достала контейнер с контактными линзами, открыла первую ячейку и обнаружила, что она пуста.

Жена думает, что, возможно, одна из линз могла прилипнуть к пальцу, когда она хотела положить ее в контейнер; раньше такого никогда не случилось, но она боится, что теперь вышло именно так.

Мы делаем вывод, что пропавшая линза могла очутиться в одном из двух мест — либо прошлым вечером ее не положили в контейнер и она должна быть или на скатерти, или на полу в столовой, либо она выскользнула утром и теперь где-то в ванной. Третья возможность — она упала на пол в столовой, где ее раздавили, или могла куда-то завалиться, где ее уже не отыщешь. Третью гипотезу мы решили пока не рассматривать.

Следующие тридцать минут я потратил на тщательные поиски в столовой. Безрезультатно. Еще тридцать минут в ванной. Снова безуспешно. Я уверен, что линзы нет ни в одном из двух мест. Должно быть, истине соответствует третья гипотеза: линза упала на пол в столовой и обрела там, наконец, покой. Я сделал все, что мог, а потому возвращаюсь к своей книге.

Моей жене хочется во что бы то ни стало найти линзу, поэтому она продолжает поиски в одиночку. Часом позже она снова просит меня помочь, но у нас нет ни улик, ни подсказок. Однако дух книги, которая у меня в руках, каким-то образом захватил меня. Я мысленно изучаю хронологию событий и возвращаюсь на диван, попыхивая воображаемой трубкой на манер инспектора Мегрэ. Затем голос, искаженный попыткой изобразить французский акцент, говорит моей жене: «Сходи в ванную, возьми корзину для белья, достань оттуда скатерть, которая лежит свернутой, осторожно разверни ее на полу, и посреди скатерти ты найдешь пропавшую линзу».

Я снова берусь за роман. Когда я слышу победоносный крик жены, я лишь хитровато улыбаюсь.

Это один из самых успешных моих кейсов. (На самом деле это единственный мой успешный кейс, а потому я рад возможности отобразить его в печатной форме.) Случилось следующее: прошлым вечером одна контактная линза соскользнула, когда жена снимала ее в контейнер, и упала на скатерть. Отнеся контейнер для линз в ванную, жена прибралась, как она обычно делала после ужина, — свернула скатерть, чтобы не рассыпать крошки и огрызки, которые могли бы упасть на пол. Потом она отнесла скатерть в корзину, где она должна пролежать до следующей стирки, когда ее вытряхнут на улице. Это наша обычная процедура. Потом она пошла спать. В субботу утром она расстелила чистую скатерть, сделала кое-какие другие дела, а потом пошла за контактными линзами.

Нестыковки в наших мнениях были обусловлены компартиментализацией памяти. И я, и жена знали, что скатерть с вечера пятницы лежит в корзине. Мы также знали, что контактные линзы сняли в пятницу вечером. Мы искали их на чистой скатерти, которую положили в субботу утром. Две скатерти были даже разного цвета: желая (пятничная) и синяя (субботняя). Однако никто из нас не заметил расхождения, пока проведенная в последнюю минуту ментальная симуляция не указала на наличие двух скатертей. Я убежден, что заслуга тут целиком и полностью принадлежит инспектору Мегрэ. Он и его коллеги — единственные, на кого можно полагаться, если надо выловить нестыковки.

Ключевые пункты

- Рациональный анализ — источник силы, у которого свои сильные и слабые стороны.
- Гиперрациональность — это попытка применять дедуктивные и статистические умозаключения

и анализ к ситуациям, к которым они неприменимы.

- Гиперрациональность сталкивается с проблемами по ряду причин:
 - не существует никаких базовых элементов;
 - правила всегда двусмысленны;
 - составление расчетов требует субъективных суждений;
 - формальный анализ может выродиться в комбинаторный взрыв;
 - попытка провести формальный анализ может столкнуться с нерациональными формами мышления;
 - качества естественной среды обычно мешают формальному анализу.
- Добиться логичности в естественной среде можно лишь изредка.

Почему хорошие люди принимают плохие решения

ПЛОХИЕ результаты — не то же самое, что плохие решения. Самое лучшее решение, которое только было возможным при имеющихся данных, может обернуться дурным результатом. Мне интересны только те случаи, когда мы сожалеем о том, как мы принимали решение, а не о результате. Я определяю плохое решение — когда мы сожалеем об использованном нами процессе — следующим образом: *человек сочтет решение плохим, если приобретенные им знания привели бы к другому решению, возникни похожая ситуация.* Знание о неблагоприятном результате само по себе не должно иметь значения. Значение будет иметь лишь знание о вещах, которые вы не учли, хотя и должны были.

Специалисты, которые отдают предпочтение аналитическим подходам к принятию решений, полагают, что плохие решения вызваны предубеждениями, присутствующими в самом ходе наших мыслей. Но исследователи натуралистического принятия решений не согласны с ними. Мы скорее отвергаем идею об ущербной логике и пытаемся показать, что плохие решения определяются такими факторами, как недостаток опыта. Объяснение через решения, искаженные предубеждением, — более распространенный и популярный взгляд, так что сначала мы изучим его.

Вызваны ли плохие решения предубеждениями?

Канеман, Словик и Тверски (Kahneman, Slovic and Tversky, 1982; Канеман, Словик и Тверски, 2004) представили ряд исследований, которые показывают, что люди, принимающие решения, используют некоторые эвристики, то есть простые процедуры, которые обычно приводят к ответу, который, однако, не свободен от ошибок¹. Эти исследования показали, что, когда мы выносим суждения, мы опираемся на информацию, которая более доступна и кажется более репрезентативной для данной ситуации. Обычно мы начинаем анализ с известных фактов и вносим поправки на их основе.

Канеман, Словик и Тверски спроектировали свои исследования так, чтобы эвристики, которые они пытались выявить, вели к снижению качества результатов.

Причина в том, что эвристики были настолько сильны, что испытуемые использовали их даже тогда, когда это вело к большему числу ошибок. В исследованиях применялись задачи с вероятностями, которые можно подсчитать заранее, что позволило исследователям задать объективную меру качества результатов. Стратегия исследования была направлена не на то, чтобы доказать, насколько плохо

1. Хьюберт Дрейфус отметил, что среди специалистов по компьютерным наукам эвристиками называют неисчерпывающие стратегии поиска по пространству задач. В таком смысле они не имеют значения для людей, принимающих решения, поскольку они не выстраивают пространство задач и не производят по нему поиск. Исследователи решений используют, насколько можно судить, термин «эвристика» для обозначения эмпирического правила или неформальной стратегии рассуждения, которые противопоставляются математическим формулам, которые можно просчитать.

мы выносим суждения, а на то, чтобы использовать эти результаты для раскрытия когнитивных процессов, на которые опираются суждения о вероятности.

В силу этой стратегии многие специалисты истолковали исследование так, словно бы оно демонстрирует предубеждения, а не только эвристики. Эта исследовательская стратегия получила название парадигмы «эвристик и предубеждений». На сегодняшний момент было выявлено более двадцати предубеждений, влияющих на принятие решений. Многие ученые полагают, что это исследование показывает, что люди по своей природе склонны к предубеждениям, а потому всегда будут переиначивать фактические данные. Следовательно, ошибки в решениях должны вызываться подобными предубеждениями. Программы обучения решениям, например те, которые представлены Джеймем Руссо и Полом Шумейкером в их книге «Ловушки решения» (Russo and Shoemaker, 1989), были нацелены на снижение влияния предубеждений на решения. Школа эвристик и предубеждений активна и влиятельна, особенно в США и Великобритании, но сегодня она также стала предметом критики.

Лола Лоупс (Lopes, 1991) показала, что первоначальные исследования не доказывали наличия предубеждений, если понимать их в общепринятом смысле этого термина. Например, в своей работе 1973 года (Kahneman and Tversky, 1973) авторы использовали такие, например, вопросы: «Возьмем букву R. Какое положение скорее всего будет занимать буква R в слове — первое или третье?» Этот пример эксплуатирует нашу эвристику доступности. Нам проще вспомнить слова, которые начинаются с R, чем слова, в которых R оказывается третьей буквой. Большинство людей скажут поэтому, что R скорее всего будет первой буквой. Но это неправильно. Такой ответ показывает, что мы опираемся на доступность.

Лоупс указывает, что примеры вроде примера с буквой R были тщательно отобраны. Из двадцати согласных двенадцать чаще всего оказываются именно первой буквой в слове. Канеман и Тверски (Kahneman and Tversky, 1973) использовали восемь других согласных, которые чаще выступают третьей буквой в слове. Они использовали стимулы только тогда, когда эвристика доступности вела к неправильному результату. Несколько исследований показало, что предубеждения в решении снижаются, если в исследование включаются контекстуальные факторы. Кроме того, эвристики и предубеждения не проявляются в случае опытных людей, которые принимают решения и работают в естественных условиях².

Во всем этом заметна определенная ирония. Одно из главных «предубеждений» — склонность к подтверждению, то есть поиск информации, подтверждающей вашу гипотезу, даже если вы могли бы узнать больше, если бы искали факты, способные ее опровергнуть. Склонность к подтверждению была продемонстрирована во многих лабораторных исследованиях (но при этом не была обнаружена во многих исследованиях, проведенных в естественных условиях). Однако одна из наиболее распространенных стратегий научного исследования состоит в выведении предсказания из любимой теории, которое затем проверяется, чтобы доказать ее точность, а потому укрепить ее репутацию. Ученые постоянно ищут подтверждений, хотя такие философы науки, как Карл Поппер (Popper, 1959; Поппер, 2004), призывали уче-

2. В нескольких исследованиях было показано, что предубеждения, искажающие решения, сокращаются или исключаются, если мы изучаем людей, имеющих опыт работы в естественных условиях (Christensen-Szalanski, Beach, 1984; Fraser, Smith, Smith, 1992; Gigerenzer, 1987; Smith, Kida, 1991; Shanteau, 1992).

ных попробовать вместо этого опровергать свои излюбленные теории. Исследователи, работающие в парадигме эвристик и предубеждений, осуждают предубеждение такого рода, когда оно обнаруживается у их испытуемых, но в то же время те же самые ученые проводят лабораторные исследования, стремясь подтвердить свои теории.

Что объясняет ошибки в решениях, принимаемых в естественных условиях?

Исследователи натуралистического принятия решений склонны сомневаться, что ошибки можно легко выделить и связать с ущербной логикой. Джим Ризон из Университета Манчестера полагает, что оператор системы, которого порицают за ошибку, часто оказывается жертвой цепочки проблем, связанных с дефектными техническими системами и порочной практикой (Reason, 1990). Ризон придумал термин «латентные патогены», которым обозначает такие проблемы, как дефекты в технике, плохое обучение и дурные процедуры, которые могут оставаться незамеченными, пока оператор не попадет в ловушку. Легко винить в ошибке оператора, однако проблемы, которые сложились еще раньше, сделали ошибку практически неизбежной. Дэвид Вудс с коллегами по государственному университету в Огайо (Woods et al., 1993) утверждает, что ошибок в решении не существует. Если мы попытаемся понять информацию, доступную данному человеку, цели, которые он преследует, и уровень его опыта, мы перестанем винить его в ошибочных решениях. Никто не говорит, что мы не должны обращать внимание на дурные результаты. Конечно, должны. Обнаружение ошибки — это только начало расследования, а не конец. Настоящая задача в том, чтобы обнару-

жить все те факторы, которые привели к нежелательному результату³.

Чтобы лучше понять, что же ведет к ошибочным решениям, я изучил данные, собранные вместе с коллегами в самых разных областях деятельности и охватывающие более шестисот точек решений (Klein, 1993)⁴. Я выделил каждую точку решения, которая вела к плохому результату, то есть точку, в которой человеку, принимающему решение, стоило бы разобраться получше. Первоначально я опирался на комментарии принимающих решения людей, указывающих на инциденты, в которых, по их собственному признанию, они поступили неправильно. Двадцать пять решений я отнес к категории ошибок. Это небольшое число, так что выводы тут могут быть лишь предположительными.

Я распределил ошибки по трем категориям. Шестнадцать из двадцати пяти были вызваны нехваткой опыта. Например, один руководитель тушения пожара не стал присваивать пожару второй уровень опасности, поскольку ему показалось, что пожар не слишком большой. Он не понял,

3. Ошибки в натуралистических решениях изучались рядом исследователей. Например, Орасану и Фишер (Orasanu, Fischer, 1997) собрали ошибки из сферы авиации и разбили их на две основных категории — неспособность определить проблему и неспособность выполнить пессимистический сценарий. Мьюмо, Рот и Шонфелд (Mumaw, Roth, Schoenfeld, 1993) провели похожую сортировку ошибок, обнаруженных у опытных операторов атомных станций. Липшиц и Бар-Илан (Lipshitz, Bar-Ilan, 1996) рассмотрели причины ошибок при натуралистическом принятии решений и пришли к выводу, что наиболее важным фактором были конструкторские просчеты и применение ментальных моделей, управляющих процессом принятия решений. Этот тезис созвучен моему собственному утверждению о том, что причина скорее в недостаточном опыте, чем в ущербной логике рассуждений.

4. Этот проект был поддержан Армейским институтом поведенческих и социальных наук США.

что здание из-за своей шарообразной конструкции рухнет, если будет нанесен урон поддерживающей арматуре. Теперь ему это известно, и он думает, что вряд ли совершит такую ошибку еще раз.

Второй причиной плохих решений оказалась нехватка информации. Например, летный экипаж не сумел получить полную метеосводку до вылета, а потому не смог определить альтернативные места посадки. Когда полет, проводимый на симуляторе, столкнулся с проблемами, обусловленными неисправностями, подстроенными в рамках упражнения, метеорологическая ситуация уже не позволяла выбрать альтернативное место приземления. Третьим источником плохих решений были ментальные симуляции, ошибка *de minimus*. Люди, принимающие решения, замечали признаки проблемы, но отмахивались от них. У них находились доводы не относиться серьезно к тому или иному факту, который говорил им о наличии аномалии. В результате они не смогли вовремя выявить аномалию, что позволило бы предупредить проблему⁵.

ПРИМЕР 16.1

Пропущенный диагноз

Медсестра, работающая в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных, приставлена к ребенку, за которым обычно следит другая

5. Объяснение *de minimus* не совпадает со склонностью к подтверждению. В случае объяснения *de minimus* человек осознает противоречащие его гипотезе факты и даже пытается найти такие факты, однако отмахивается от них, находя для них те или иные частные объяснения. В случае же склонности к подтверждению человек принимает решение искать только подтверждающие факты, у которых незначительная диагностическая ценность (они не помогают отличить одну гипотезу от другой), и не пытается получить диагностические данные, которые могли бы опровергнуть выбранную им гипотезу.

медсестра. Она замечает, что у ребенка растянутый живот, кровь в стуле, а также 3 кубических сантиметра аспирата. Все это признаки некротического энтероколита, болезни, связанной с инфекцией кишечника и поражающей недоношенных детей. Медсестра ничего не делает, и на следующий день ребенок уже критически болен.

Медсестра не предпринимает никаких мер, поскольку отмахивается от каждого симптома, так или иначе объясняя его. Растянутый живот напоминает ей об одном случае, когда в отделении реанимации и интенсивной терапии новорожденных лежала сестра этого ребенка. У нее тоже был необычайно большой живот, и медсестра сочла это семейной особенностью. Крови в стуле было мало, и она связала ее с назогастральным зондом. Наконец, 3 кубических сантиметра аспирата — это тоже довольно мало, и сам по себе этот симптом не может считаться необычным.

Уязвимость в данном случае определяется тем, что люди, принимающие решения, могут легко отмахнуться от неудобных фактов, отыскивая для первых признаков опасности какие-то частные объяснения. Подобные ограничения часто не позволяют людям, принимающим решения, заметить первые признаки проблемы, поскольку они не видят аномалии или не понимают, что проблема требует срочного решения. Эти ограничения заставляют людей, принимающих решения, видеть ситуацию в ложном свете, например из-за того, что они отмахиваются от определенных фактов, не могут учесть альтернативные объяснения и диагнозы, а также из-за сложностей, которые сбивают их с толку. Наконец, из-за ограниченности опыта людям, принимающим решения, бывает очень трудно заметить слабые пункты в планах, составленных ими.

Влияние стресса на принятие решений

Виновником плохих решений мы часто считаем стресс. Но это серьезное упрощение. Факты, которые, считалось, доказывают, что стресс приводит к ошибкам в решении, не вполне убедительны (Klein, 1996). Вспомним о руководителях тушения пожара, медсестрах, пилотах и других изученных нами людях, которые отлично справляются в ситуациях с цейтнотом, высокими ставками и высоким уровнем двусмысленности, то есть в ситуациях, характерных для натуралистического принятия решений. Вспомним описанное в десятой главе исследование, которое показало, что мастера не перестают делать сильные ходы даже в условиях крайней нехватки времени, когда на каждый ход дается в среднем по шесть секунд. Не стоит безоговорочно соглашаться с мыслью, что стресс приводит к ошибкам в решениях.

Я не говорю, что стресс-факторы не оказывают никакого воздействия. Я утверждаю лишь, что стресс влияет на то, как мы обрабатываем информацию, однако он *не* заставляет нас принимать плохие решения, основываясь на имеющейся информации. Он не принуждает наше сознание делать плохой выбор. Стресс-факторы, такие как нехватка времени, шум или двусмысленность, приводят к следующим последствиям:

- не дают нам возможности собрать достаточно информации;
- вредят нашей способности использовать оперативную память для того, чтобы разобраться в ситуации;
- отвлекают наше внимание от актуальной задачи.

В условиях недостатка времени мы, очевидно, пропустим многие полезные сигналы. Но если наши

решения ухудшаются, причина не в стрессовом состоянии, не в том, что стресс затуманил нам головы, а в том, что у нас не было возможности собрать все факты. Кстати говоря, данные показывают, что опытные люди, принимающие решения, достаточно хорошо приспособляются к нехватке времени, фокусируясь на наиболее важных сигналах и игнорируя все остальные.

Такие стресс-факторы, как нехватка времени, могут влиять на нашу способность прокручивать события в оперативной памяти. Этот фактор способен оказать особенно негативное воздействие при решении задач, которые требуют ментальной симуляции. Концентрация, необходимая для построения ментальной симуляции выполнения плана, возможно, требует внутренней речи. Однако мне не известны какие-либо исследования, показывающие, что шум и другие отвлекающие факторы влияют на ментальную симуляцию.

Третье следствие стресс-факторов заключается в том, что они захватывают наше внимание. Если нам нужно адаптироваться к шуму, боли или страху, значит нам надо следить за собой. Нам следует управлять собственными реакциями (например, учащенным дыханием) на стресс, то есть в таких случаях делать две вещи сразу: принимать решения и бороться со стресс-фактором. Чем с большим числом задач надо справиться, тем хуже мы с ними обычно справляемся.

Наиболее негативно стресс-факторы должны влиять на принятие решений тогда, когда люди используют такие стратегии, как анализ рационального выбора. Нехватки времени и двусмысленности уже достаточно, чтобы помешать выполнять стратегию такого типа. Если бы мы считали, что люди составляют списки вариантов и сравнивают их друг с другом, тогда бы мы ожидали, что стресс ухудшит принятие решения. Но если люди обычно опираются на стратегии решения на основе распознавания,

тогда не стоит ждать, что будет слишком много оплошностей, особенно если у людей, принимающих решения, достаточно опыта.

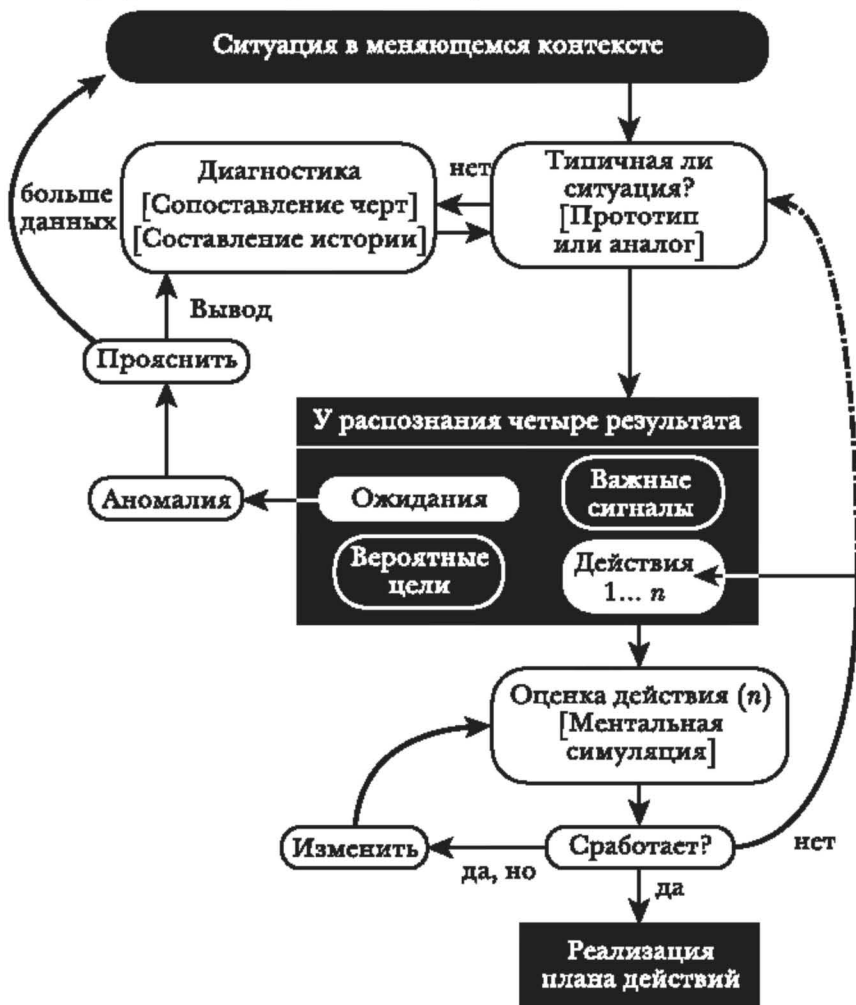
Проблема неопределенности

Можно дать следующее определение неопределенности (если парафразировать определение из работы Lipshitz, Shaul, 1997): это «сомнение, из-за которого всякая деятельность может остановиться». Когда отсутствуют ключевые части информации, когда они ненадежны, двусмысленны, нелогичны или слишком сложны, чтобы их можно было проинтерпретировать, человек, принимающий решение, может вообще отказаться действовать. Во многих таких случаях действие будет отложено или же события опередят его, сделав излишним, когда окно возможностей закроется. Поскольку достичь стопроцентной уверенности невозможно, люди, принимающие решения, должны обладать способностью действовать, не обладая доскональным пониманием происходящего. Некоторые люди, принимающие решения, слишком порывисты, слишком прислушиваются к слухам. Другие, возможно, требуют чересчур много информации и в результате слишком выжидают, прежде чем что-нибудь сделать.

Неопределенность — это обратная сторона способности быстро оценивать ситуации. Чтобы понять, как сомнение препятствует действиям, сравните модель RPD с моделью неуверенности, представленной на рис. 16.1. В каждом пункте, где опыт обеспечивал распознавание знакомой ситуации, неуверенность порождает путаницу и непонятность. И если опыт дает возможность людям, принимающим решения, действовать быстро, неопределенность приводит к сомнениям.

В разговорах о неопределенности часто смешиваются разные вещи. Анализ литературы показыва-

(а) Интегрированная версия модели решений на основе распознавания



(б) Неопределенность как препятствие действиям



РИС. 16.1. Как неопределенность ведет к сомнениям

ет, что неопределенность обсуждается в категориях риска, вероятностей, уверенности, двусмысленности, нелогичности, нестабильности, путаницы и сложности. Эти термины указывают на неопределенность относительно будущего состояния, природы ситуации, последствий действий и предпочтений. Поскольку в термин «неопределенность» упаковано множество этих понятий, трудно понять, как помочь людям справиться с неопределенностью, если нельзя добиться какой-то точности.

Шмитт и Клайн (Schmitt, Klein, 1996) выделили четыре источника неопределенности:

- 1) нехватка информации. Информация недоступна. Она не была получена либо была получена, но ее невозможно найти, когда она нужна;
- 2) ненадежная информация. Доверие к источнику информации низкое, или же оно считается низким, хотя сама информация точна;
- 3) двусмысленная или противоречивая информация. Существует несколько разумных способов интерпретировать такую информацию;
- 4) сложная информация. Сложно собрать воедино все данные.

Также мы можем выделить несколько уровней неопределенности: уровень данных; уровень знаний, на котором делаются выводы о данных; уровень понимания, на котором выводы синтезируются в прогнозы о будущем, диагнозы и объяснения событий.

Является ли неопределенность неизбежной? Очевидно, технология, которая появится в будущем, значительно увеличит объем доступной информации, однако не стоит идти на поводу у оптимизма и полагать, что рост информации непременно снизит неопределенность. Более вероятно, что информационная эпоха изменит проблемы, определяемые неопределенностью. Собственно,

люди, принимающие решения, все равно будут страдать от нехватки информации.

Ранее информации не хватало потому, что никто ее не собрал; в будущем же информации будет не хватать, поскольку никто не сможет ее найти. Кроме того, усовершенствование сбора информации скорее всего приведет к ускорению циклов решений. Можно привести такую аналогию: когда на коммерческие суда начали ставить радары, цель состояла в том, чтобы повысить безопасность, поскольку благодаря радарам суда могут избежать столкновения в условиях плохой видимости. Реальный эффект заключался в том, что суда увеличили скорость, а уровень аварий остался тем же. В сфере решений мы скорее всего столкнемся с тем же самым. Циклы планирования ускорятся, но в планы будет закладываться такая же неопределенность, как и прежде. Кроме того, коммуникационная технология приводит к тому, что клиенты ждут более быстрых решений, так что времени, которое в прошлом выделялось на взвешенное размышление, уже не останется.

Порой хочется верить, что можно применить информационную технологию для устранения некоторых типов неопределенности. Например, какая-нибудь разумная система могла бы пропускать через себя все сообщения, выявляя в них противоречия и отсеивая их. Но эта мечта нереалистична. Следующее поколение компьютеров не устранил неопределенность, вызываемую нестыковками и противоречиями.

Выдающиеся командующие способны преодолевать проблему неопределенности. Анализ исторических данных показывает, что такие эффективные командиры, как Грант и Роммель, мирились с неизбежной неопределенностью. Она не парализовала их действия, не блокировала их сомнениями. У них была способность подгонять поле боя под себя, совершая решительные и в то же время осторожные

действия. Они могли принудить противника к обороне, переложив на него бремя неопределенности, а также сохраняли гибкость, не планируя заранее возможные повороты судьбы (которые вскоре наверняка потеряли бы значение). На поле боя любые планы всегда могут провалиться, и вероятность такого провала все время усиливается. Если план зависит от шести этапов и вероятность успешного выполнения каждого этапа составляет 90%, многие люди, принимающие решения, сочтут такой план надежным, хотя реальная вероятность выполнения плана чуть больше 50%, поскольку вероятности перемножаются. Успешные командующие, судя по всему, готовы к превратностям судьбы и не тратят время на обдумывание деталей, которые вскоре не будут иметь никакого значения. Вывод, соответственно, в следующем: хотя неопределенность неизбежна и сейчас, и в будущем, можно принимать эффективные решения и в условиях неопределенности.

Поскольку неопределенность неизбежна, решения никогда не будут совершенными. Часто мы полагаем, что можем улучшить решение, собрав побольше информации, но по ходу дела теряем возможности. Опытные люди, принимающие решения, знают, когда выжидать, а когда действовать. Самое важное в том, что они принимают необходимость действовать, несмотря на неопределенность.

Экспертные навыки и суеверия

Я доказывал, что экспертные знания и навыки могут стать важными источниками силы, отличными от рационального анализа. Люди с большим экспертным опытом видят мир иначе. У них большой запас процедур, которые можно применять. Они быстрее подмечают проблемы. У них более богатые ментальные симуляции, которые они могут

использовать для диагностики проблем и оценки планов, больше аналогий, на которые можно опереться.

Но экспертные знания и навыки могут создать затруднения, заставить нас видеть в проблемах стереотипы. Чувство типичности порой настолько сильно, что мы упускаем неявные признаки опасности. Мы иногда знаем так много, что можем отмахнуться от таких признаков, отыскав для них какое-то частное объяснение, как в примере 16.1, в котором речь шла о пропущенном диагнозе. В целом эти недостатки кажутся небольшой ценой, но бывают моменты, когда именно свежий взгляд способен помочь.

Меня больше заботит проблема обучения на основе опыта. Мы часто не видим четкой связи между причиной и следствием. В ситуации может быть слишком много переменных, кроме того, отдельные затруднения создаются задержками⁶. Если менеджеры добиваются успеха, то есть если их проекты выполняются в срок и в рамках отведенного бюджета, следствием чего считать этот успех — собственных навыков, квалификации подчиненных, преходящей удачи, вмешательства вышестоящего начальства, совокупности всех этих факторов или вообще каких-то других? Определить это не так-то просто. Опыт может преподать нам неправильные уроки. Каждый раз, когда мы составляем определенную историю об опыте, мы рискуем составить ее неправильно, что приведет к закреплению неверной стратегии.

Здесь можно привести аналогию — обсуждение историками причин известных событий, например Великой депрессии. Франклин Делано Рузвельт был избран президентом в 1932 году, и его зада-

6. Более формальный термин, обозначающий это затруднение, — проблема индукции, то есть проблема вывода правил и отношений из наблюдения ряда событий.

ча состояла в том, чтобы помочь стране вернуться к процветанию. Он принял ряд серьезных мер. Некоторые историки и экономисты утверждают, что эти действия привели к нужному эффекту; другие же говорят, что из-за них проблемы стали только хуже. Великая депрессия была для нашей истории событием огромной важности, которое стало предметом множества исследований, но мы до сих пор не знаем, помогли ли действия Рузвельта запустить процесс экономического восстановления.

В силу сложностей с интерпретацией причинно-следственных отношений законодатели не могут достичь высокого уровня экспертных знаний и навыков. Они, конечно, могут овладеть процедурами, связанными с ролью политика, например попасть во влиятельные кабинеты, завязать связи с лоббистами, оказать услуги нужным людям. Тем не менее они не могут узнать о долгосрочном взаимодействии законодательных актов, рассматриваемых ими. Они не могут узнать о причинно-следственных связях между определенным законодательным актом и будущими социальными изменениями. Их ментальные модели лишены богатства и гибкости. Когда политики претендуют на переизбрание, ссылаясь на свой опыт, они указывают на эффективность исполнения своей работы, а не на приобретенные знания, позволяющие судить, какие законы предложить или поддержать.

Это подводит нас к вопросу о суеверии. Многие считают суеверия отличительным признаком первобытных культур, которые не смогли понять отношений между причинами и следствиями. Мы периодически слышим истории о культурах, которые так и не поняли связи между зачатием и рождением, происходящим спустя девять месяцев. Также известны истории о магическом мышлении, например об исполнении ритуалов, призванных принести богатый урожай. Граждане рационального общества должны быть свободны от суеверий.

Однако мы сами постоянно следуем ритуалам, не имея никаких доказательств, что они работают. Мы принимаем законы по самым разным поводам, не имея подтверждений, что благодаря им поведение людей изменится. Мы поощряем недовольных своей жизнью людей консультироваться по самым разным вопросам, хотя нет никаких фактических доказательств, что консультирование приносит им пользу. Корпорации увлекаются то одним учением о корпоративном духе, то другим, стремясь повысить мотивацию, но не имеют доказательств, что эти учения сработают; они проводят реорганизацию, чтобы повысить эффективность, не имея окончательных свидетельств, что новая структура будет хоть чем-то лучше. Мы читаем все новые и новые страшные сообщения о продуктах, которые могут вызывать рак, и пытаемся перестроить диету, хотя в большинстве таких сообщений нет никаких указаний на то, что выявленные связи окажут сколько-нибудь заметное влияние на протяжении жизни индивида.

Короче говоря, наша жизнь так же находится во власти суеверий, как и жизнь людей в менее развитых культурах. Содержание наших суеверий изменилось, но не то, в какой мере они правят нами. Причина в том, что во многих важных аспектах нашей жизни мы не можем выделить причинно-следственные отношения. Нам приходится действовать, полагаясь на веру, слухи и прецеденты.

В таких областях, как тушение пожаров, уход за госпитализированными новорожденными или пилотирование самолетов, экспертные знания и навыки можно постепенно приобрести. В других областях, таких как выбор акций, политические программы или воспитание ребенка, задержки велики, а обратная связь ненадежна. Джим Шанто (Shanteau, 1992) предположил, что мы не накапливаем реальных экспертных знаний и навыков, когда:

- область динамична;
- нам надо предсказывать поведение людей;
- у нас меньше возможностей получить обратную связь;
- задача повторяется не так часто, чтобы можно было выработать ощущение типичности;
- у нас мало попыток.

В таких условиях нельзя считать, что опыт наверняка ведет к накоплению экспертных знаний и умений. В определенных областях опыт позволяет нам овладеть привычными действиями и гладко выполнять их, чем доказывается лишь то, что мы какое-то время занимаемся данной работой. Однако экспертные навыки могут не развиваться далее этих поверхностных рутинных операций; возможно, у нас просто не будет шанса выработать действительно надежные экспертные навыки.

Лиа Ди Белло изучала, как люди, работающие в организациях, обучаются сложным навыкам разного рода⁷. Она поняла, что может провести различие между компетентными сотрудниками, овладевшими рутинными операциями, и настоящими экспертами. Если она давала задачу, нарушающую правила, используемые ими, эксперты быстро замечали нарушение и находили способ его обойти. Они были способны сымпровизировать, чтобы достигнуть желаемой цели.

Что все это в итоге значит для вопроса о росте экспертных знаний и навыков? Одну крайность представляет работа Эриксона и Чарнесса (Ericsson, Charness, 1994), которые считают, что чуть ли

7. Лиа Ди Белло, работающая в Лаборатории когнитивных исследований деятельности (аспирантура Городского университета Нью-Йорка и Университетского центра в Нью-Йорке), рассказала об этих наблюдениях на неформальной презентации своих исследований.

не каждый может стать экспертом в чем угодно, лишь бы было достаточно практики. Другая крайность — работы таких авторов, как Руссо и Шумейкер, которые полагают, что все мы, когда надо принять решение, всегда предубеждены и ненадежны. А посередине находится предположение Шанто, согласно которому в одних предметных областях экспертные навыки и знания приобрести проще, чем в других. Другими словами, у нас нет ответов, но, возможно, у нас есть основания для того, чтобы задать более внятные вопросы, как развиваются экспертные знания и навыки.

Область применения

Один из способов улучшить результаты — уделять больше внимания рассмотрению альтернативных объяснений и диагнозов той или иной ситуации. Ошибка *de minimis* может возникать в силу применения ментальной симуляции, которая отбрасывает сигналы, являющиеся первыми признаками проблемы. Для корректировки этой тенденции можно применять такое упражнение, как техника хрустального шара, которая была описана в пятой главе. Идея в том, что вы можете взглянуть на ситуацию, представить, будто шар показал вам, что ваше объяснение неправильно, и попытаться придумать другое объяснение. Каждый раз, когда вы пытаетесь найти новое объяснение, вы, скорее всего, рассмотрите больше факторов и тонкостей. Благодаря этому заикливание на одном-единственном объяснении должно ослабеть. Метод хрустального шара не слишком подходит для ситуаций с дефицитом времени. Практикуя этот метод, когда у нас есть время, мы можем понять, что значит фиксироваться на какой-то гипотезе. А способность к такому суждению сможет помочь нам в ситуациях с дефицитом времени.

Второе применение — принять наличие ошибок как неизбежность. В сложных ситуациях невозможно предотвратить все ошибки, сколько бы усилий ни прилагалось. Йенс Расмуссен (Rasmussen, 1974) пришел к этому выводу в своей работе с атомными электростанциями, то есть предприятиями, относящимися к числу тех, которым вопросы безопасности как нельзя более важны. Он указал, что типичный метод предупреждения ошибок — построение защит, которые все больше уменьшают вероятность возникновения ошибок: надо создать систему предупреждения, средства защиты, автоматические отключения, то есть защиты самого разного вида. Они снижают число ошибок, но за это приходится платить определенную цену, причем ошибки все равно будут совершаться, а аварии — случаться. В тщательно защищенной системе, когда в ней все же происходит прорвавшаяся через все преграды авария, операторам часто намного сложнее определить ее и устранить. Это объясняется тем, что им приходится разбираться со всеми защитами, а не только с самой аварией. Вспомним пример 13.7 — систему неуправляемого полета. Устройство, которое было разработано, чтобы снижать число мелких ошибок, способствовало созданию одной серьезной ошибки.

Поскольку эшелонированные защиты, судя по всему, не работают, Расмуссен предлагает иной подход: вместо того чтобы возводить такие защиты, следует признать неизбежность неисправностей и ошибок, сделав само их наличие более заметным. Мы можем попробовать разработать более качественные интерфейсы «человек — машина», которые позволяют операторам быстрее выявлять инциденты, ставить диагноз и реагировать. Вместо того чтобы доверять системам (а потому и интеллекту проектировщиков), мы можем доверять компетентности операторов и проследить за тем,

чтобы у них были инструменты, позволяющие сохранять понимание ситуации на протяжении всего инцидента⁸.

Ключевые пункты

- Предубеждения, присутствующие в решениях, скорее всего не объясняют плохих решений.
- Стресс не приводит к ущербным стратегиям принятия решений, однако может ограничивать информацию, которую мы способны учесть при принятии решений.
- Большинство плохих решений могут быть следствием недостаточных знаний и экспертных навыков.
- Опыт сам по себе не превращается в экспертные знания и навыки, если предметная область динамична, если обратной связи мало и объем и вариативность опыта невелики.

8. Еще одно дополнительное направление представлено в работе Роберта Нисбетта (Nisbett, 1993). Нисбетт попытался выделить и использовать естественные паттерны рассуждения для того, чтобы учить людей лучше справляться с представлением фактических данных и анализом следствий их действий.

Выводы

ЭТА КНИГА — исследование сильных сторон и способностей человека. Вопреки всем превратностям опыта мы можем наделить мир, в котором существуем, каким-то разумным смыслом. Даже когда мы не достигаем высокого уровня экспертных навыков, обычно мы, сталкиваясь с неопределенностями и другими стресс-факторами, находим способы достичь наших целей и скорректировать их.

Я в основном занимался сильными сторонами, источниками силы, которые сложно изучить и понять. Они представляют собой способности, которые снова и снова обнаруживаются в исследовании натуралистического принятия решений. Как мы выяснили, их сложно изучать, но это не должно стать основанием их игнорировать.

Источники силы, изученные нами, применяются людьми, которые не используют дедуктивную логику или теорию вероятностей. Работа в области натуралистического принятия решений, проведенная за последние десять-пятнадцать лет, стала попыткой дать этим источникам позитивное определение. Мы, не желая видеть в нехватке рациональности провал интеллекта, старались понять, что делают люди и как их стратегии могут работать.

Нашим попыткам способствовало то, что мы изучали весьма профессиональных людей, принимающих решения. Со временем мы стали уважать их и восхищаться ими. Возможно, это восхищение

как-то исказило наши результаты или же повлияло на нашу работу. Когда мы изучаем наивных испытуемых, которые выполняют незнакомые им задачи, нам известны правильные ответы, и тогда лучший результат, который испытуемые могут показать, — не ударить в грязь лицом. Они не удивят нас, и крайне маловероятно, что они произведут на нас впечатление. Мы можем использовать наших испытуемых, чтобы узнать что-то о наших теориях, но вряд ли мы узнаем многое у них самих. Отношение между экспериментатором и испытуемым — это отношение между знатоком и невеждой.

В нашем случае это отношение перевернулось. Принимающие решения люди, которых мы изучали, были как раз знатоками, тогда как невеждами были мы, хотя и пытались что-то вывести у них. Я вместе с коллегами не мог называть людей, участвующих в наших исследованиях, испытуемыми. Мы использовали термин «участники» или «профильные эксперты». Наша задача состояла не в том, чтобы проверить гипотезы, а в том, чтобы удовлетворить свое любопытство и разобраться в стратегиях, применяемых профильными экспертами.

Типы экспертов, которых вы встретите в этой книге (пожарные, пилоты реактивных самолетов, медсестры и т. д.), не должны сбивать вас с толку. У каждого из нас есть экспертные навыки, применяемые, когда надо принять решение в определенном контексте. Как мы решаем, какая очередь в продуктовом магазине будет быстрее? За какой машиной лучше поехать на светофоре? Все это тривиальные примеры. Бессчетное число других примеров можно найти на работе, дома, в учебных заведениях.

Источники силы, о которых шла речь в предыдущих главах, расходятся с генеральной линией исследований, сложившейся в области когнитивной психологии. Поскольку в качестве идеала рассуждения были определены рационально-аналитические процессы, исследователи принялись решать

головоломку, выясняя, как информация принимается и обрабатывается, хранится и извлекается. Компьютер стал метафорой разума, следовательно, задача исследований в области искусственного интеллекта состоит в том, чтобы найти правильные программы или правильную архитектуру. Стратегии рационального выбора предлагают общую теоретическую схему того же самого типа, рассматривая принятие решений в качестве варианта оценки вероятностей и полезностей. Соответственно, задача исследователей — понять, почему люди способны вырабатывать неверные оценки или противоречивые ценности. В обоих случаях — искусственного интеллекта и стратегий рационального выбора — мы имеем дело с хорошо определенными повестками научных исследований.

Тогда как процессы, изученные нами, не укладываются в схемы искусственного интеллекта или стратегий рационального выбора. Источники силы, описанные в этой книге, вместо того чтобы связать концы с концами, оставляют слишком много несвязанных концов. Мы понимаем, что еще не пришло время для того, чтобы делать выводы, как люди принимают решения в естественных условиях. Мы не вполне понимаем феномены, которые пытались смоделировать. Нам нужно потратить еще больше сил на изучение того, как люди оценивают ситуации, принимают решения и решают проблемы.

Общие положения

Опыт имеет значение. Это кажется настолько очевидным, что нам не стоило тратить время на эту формулу. Однако в большинстве исследований по принятию решений изучаются испытуемые, которые не имеют опыта решения задач, предлагаемых им, и точно так же большинство советов рассчитаны, как правило, на неопытную аудиторию.

Разные источники силы, рассматриваемые в этой книге, суть способы опереться на опыт.

Экспертные навыки и знания зависят от перцептивных навыков. Редко удастся вытолкнуть человека на более высокий уровень мастерства, сообщив ему о большем числе фактов и правил. Возможно, в такой области, как математика, учитель может быстро прогнать ученика по азам. Однако в естественных условиях, чтобы приобрести перцептивные навыки, требуется большой опыт. Следовательно, нельзя надеяться, что удастся быстро штамповать экспертов, используя сильные методы обучения. Мы способны повысить эффективность обучения, но не можем радикально заменить им сам процесс накопления опыта.

Компьютерная метафора мышления неполна. Механистические описания квалифицированного решения проблем и принятия решений ставят акцент на хранение, выборку и обработку данных. Это один из аспектов экспертных навыков, и он, конечно, важен для некоторых задач. Но есть и другие не менее важные аспекты.

Опытные люди, решающие проблемы и принимающие решения, сами являются учеными и экспериментаторами. Они активно ищут и применяют истории и аналогии как из личного опыта, так и позаимствованные у других, чтобы узнавать о важных причинных факторах, играющих ту или иную роль в их жизни.

Опытные люди, решающие проблемы и принимающие решения, — это своего рода хамелеоны. Они постоянно прогоняют у себя в голове симуляции всевозможных событий и процессов, симулируют мышление других людей, с которыми контактируют.

Источники силы, описанные в этой книге, действуют по-разному, но способы их действия не являются аналитическими.

- Они продуктивны, то есть направляют процесс принятия решений от одной удачной возмож-

ности к другой, вместо того чтобы осуществлять исчерпывающий поиск по всем возможным перестановкам.

- Они дают возможность человеку, принимающему решения, переопределять цели и искать способы достижения уже поставленных целей.
- Они достигают компромисса между точностью, с одной стороны, и скоростью — с другой, а потому допускают ошибки.
- Это способы создания базы опыта, складывающегося у того или иного человека. Опыт может быть кодифицирован в виде историй и аналогов.
- Они могут использоваться в контексте с причинами, взаимодействующими друг с другом.

Источники силы, описанные в этой книге, имеют как свои ограничения, так и сильные стороны. Существуют также дополнительные источники силы, такие как анализ и расчеты, которые позволяют разбивать задачи на абстрактные элементы и выполнять определенные операции над ними. Во многих сложных задачах мы сочетаем друг с другом разные источники силы, объединяя их так, чтобы были удовлетворены актуальные потребности, определяемые ситуацией. Я надеюсь, что грубое различие между аналитическим и неаналитическим постепенно уступит место чему-то другому и мы научимся проводить более интересные сравнения и более интересные связи между разными источниками силы.

Соединение источников силы

В предыдущих главах мы изучили несколько разных источников силы, среди которых:

- интуиция (распознавание паттернов, обладание общим представлением о картине в целом, понимание ситуации);

- ментальная симуляция (позволяющая видеть прошлое и будущее);
- использование точек воздействия для решения плохо определенных проблем;
- способность видеть невидимое (перцептивные различия и ожидания);
- составление историй;
- рассуждения по аналогии и с использованием метафор;
- чтение мыслей других людей (передачи информации о намерении);
- командное сознание.

Мы также обнаружили ряд других способностей и суждений, которые могли бы стать темой отдельных глав:

- суждение о типичности ситуации;
- оценка типичных целей;
- распознавание типичных планов действий;
- оценка решаемости проблем;
- выявление аномалий;
- проведение тонких различий;
- выявление пробелов в планах действий;
- выявление препятствий, отвечающих за эти пробелы в планах.

Есть много разных способов соединить друг с другом все источники силы. На рис. 17.1 представлена одна из возможных схем. В этом случае два первичных источника силы — это распознавание паттернов (сила интуиции) и ментальная симуляция. Поэтому они специально выделены. Составление историй, судя по всему, опирается на те же самые процессы, что и ментальная симуляция, поэтому оно помещено рядом с ней. Применение метафор и аналогий, вероятно, зависит от тех же процессов, что и распознавание паттернов, разве что в последнем отдельные метафоры и аналогии сливаются друг с другом,



РИС. 17.1. Источники силы

так что два этих компонента помещены вместе. Таковы четыре источника силы, которые указывают на процессы, то есть способы мышления.

Три других источника силы основаны на первых четырех, поэтому они вынесены на периферию схемы. Они указывают на определенные формы деятельности, то есть способы применения четырех базовых процессов. Экспертные навыки и знания (способность видеть невидимое) берут начало в распознавании паттернов и в то же время в ментальной симуляции. Способность импровизировать при решении проблем также вытекает из распознавания паттернов и ментальной симуляции. Наша способность читать мысли других людей зависит от того, насколько хорошо мы можем ментально симулировать их мышление. Дополнительные источники силы выстроены согласно тому же принципу семейного сходства. Рисунок 17.1 — это понятийная карта, представляющая, как я вижу все эти процессы.

Наука ли это?

Основной вопрос этой книги — как люди разбираются с проблемами и принимают решения в естественных условиях. В книге описываются исследования и проекты, выполненные для того, чтобы найти некоторые ответы. Мы можем провести различия между несколькими типами изысканий. В философском изыскании для получения выводов используются логические правила. В научном изыскании используются тщательно контролируемые и воспроизводимые исследования. Псевдонаучное изыскание претендует на проведение строгих исследований, но на самом деле не занимается ими, представляя результаты, которые всегда будут ненадежными. Каким именно изысканием была наша книга?

Конечно, это не философия. В некоторых отношениях она кажется научной, однако в наших исследованиях были слабые места. Это одна из причин, по которой я потратил столько времени на описание того, как мы проводили исследования, чтобы вы сами могли решить, в какой мере нашим результатам стоит доверять.

Описанные мной исследования не являются наукой в ее классическом смысле. Мы не калибровали наши инструменты и не давали испытуемым таких стимулов, которые были бы выверены настолько точно, что можно было бы определить точный угол, под которым они проецируются на сетчатку. Все это атрибуты науки, но все же не главные.

Каковы критерии выполнения научного исследования? Говоря попросту, данные должны собираться так, чтобы другие могли повторить исследование, а научная работа должна зависеть от фактов и данных, а не только от рассуждений. В такой работе, как наша, воспроизводимость результатов понимается в том смысле, что другие могли бы

собрать данные так же, как и мы, а затем проанализировать и рассортировать результаты так, как вышло у нас. Другим людям будет сложно провести интервью по нашим методам, однако мы опубликовали статьи с описанием наших методов, поэтому о них может узнать любой желающий. В конце концов я тоже не смог бы воспроизвести какие-нибудь эксперименты по сплайсингу генов, поскольку сначала мне пришлось бы пройти серьезный курс, так что необходимость обучения сбору данных, используемому в исследовании натуралистического принятия решений, сама по себе не создает логической проблемы. В последние годы было проведено несколько исследований, в которых были воспроизведены наши результаты, особенно те, что относятся к модели RPD (Mosier, 1991; Pascual and Henderson, 1997; Randel, Pugh and Reed, 1996).

Что касается природы наших данных, одна из слабостей работы состоит в том, что большинство исследований основывалось на интервью, а не на формальных экспериментах, которые позволили бы варьировать по одному параметру и оценивать результат. Но есть науки, которые не манипулируют переменными, например геология, астрономия или антропология. Исследования в области натуралистического принятия решений, возможно, ближе к антропологии, чем к психологии. Иногда мы наблюдаем действия людей, принимающих решения, однако почти во всех наших исследованиях мы опирались на интроспекцию. Мы просим людей описать, что они думают, и анализируем их ответы. Мы не знаем, правда ли то, что они нам рассказывают, или это какие-то выдуманные ими идеи. Мы можем повторить исследования, или, еще лучше, другие ученые могут повторить эти исследования, чтобы проверить, получают ли они те же самые результаты. Тем не менее никто не может полностью доверять тому, что говорят люди, принимающие решения.

Применение интроспекции поднимает вопрос, в какой мере можно доверять результатам исследований. Однако у альтернативных методов научного исследования собственные проблемы и ограничения. Исследования в области натуралистического принятия решений собирают и представляют данные, они могут использоваться как источник идей и гипотез. Данные, полученные на основе проговаривания мыслей, могут быть нестрогими или неточными, к тому же их сложно интерпретировать. Тем не менее мы все же можем многое узнать, наблюдая за людьми, когда они решают реалистические задачи в естественных контекстах, и проводя с ними интервью.

Строгая природа лабораторного исследования способствует нашей уверенности в том, что мы можем воспроизвести результаты, однако эта строгость не гарантирует, что мы сможем эти результаты обобщить. Орасану и Коннолли (Orasanu, Connolly, 1993) исследовали, можно ли некоторые результаты, полученные в строгих лабораторных условиях, применять за пределами лаборатории. Они ссылаются на одно исследование поведения певчих птиц, указывающее, что паттерны птичьих песен, выявленные в естественных условиях, менялись в зависимости от стадий цикла размножения — поиска партнера, строительства гнезда, спаривания и ухода за потомством. Ранее тот же самый вид изучался только в лаборатории, причем результаты оказались противоречивыми и не поддавались толкованию. Во втором исследовании, на которое они ссылаются, было выяснено, что судьи и инспекторы по условно-досрочному освобождению принимали разные решения по уголовным делам в зависимости от того, где они находились — в самом суде или в лабораторной имитации суда.

И лабораторным методам, и полевым исследованиям приходится как-то справляться с недостатками соответствующих исследовательских программ.

Ученых, изучающих натуралистическое принятие решений, должна беспокоить невозможность проконтролировать многие условия в своих исследованиях. Те же, кто пользуется хорошо контролируемые лабораторными методами, должны думать о том, можно ли будет обобщить их результаты за пределами лаборатории.

Оценить подход натуралистического принятия решений можно по его плодам, то есть по характеру идей и моделей, им порожденных, и по созданным им способам применения. Если натуралистическое принятие решений и исследование различных источников силы не окажут какого-то заметного воздействия, тогда мы утратим доверие к этому подходу, причем независимо от любых дискуссий о том, что такое наука.

Заключительные мысли и заключительные ощущения

Замечали ли вы когда-нибудь, проведя день в музее, где вы пристально разглядывали картины и скульптуры, что, когда выходишь на улицу, мир выглядит не совсем так, как в тот момент, когда вы зашли в музей? Цвета становятся ярче, контрастные формы — заметнее. Мы посещаем музеи, чтобы посмотреть на определенные предметы, однако воздействие оказывается на сам процесс видения, и это как раз и есть то, что мы, побродив по галереям, уносим с собой.

Одна из моих целей в этой книге заключалась в том, чтобы поменять ваш взгляд на события, с которыми вы сталкиваетесь, хотя бы на короткое время. В книге было изложено много аргументов. Но аргументы можно опровергнуть. Я же хочу, чтобы воздействие было оказано именно на ваше восприятие.

Когда вы окажетесь в какой-нибудь компании, когда будете слушать истории других людей и рас-

сказывать им свои собственные, возможно, вы заметите, что слушаете и говорите вы теперь иначе.

Когда вы будете давать кому-то поручения или получать их, возможно, вы начнете замечать, что были пропущены какие-то важные аспекты в передаче информации о намерении, и точно так же сможете оценить, насколько умело были описаны некоторые характеристики намерения.

Когда вы будете представлять себе, как нечто могло случиться или как заставить нечто произойти, возможно, вы лучше осознаете, как именно вы создаете и прокручиваете ментальную симуляцию.

Когда кто-то в споре или для решения проблемы воспользуется каким-нибудь примером, вы, возможно, мысленно представите такой пример в качестве неформального эксперимента, аналога или носителя опыта.

Когда вам выпадет шанс работать с экспертом, возможно, вы будете внимательнее приглядываться, не видит ли он чего-нибудь такого, что вам недоступно.

Когда вы окажетесь в команде, возможно, вы заметите, как проговаривается и интегрируется опыт разных людей. Возможно, вы вдруг заметите, что наблюдаете, как создаются и комбинируются мысли, и оцените появившуюся возможность взглянуть на свое собственное сознание и источники силы, которыми вы пользуетесь, не прилагая к этому почти никаких усилий.

Список литературы

- Дойл, А. К. (1990). *Родни Стоун. Рассказы*. Москва: Правда.
- Дрейфус, Х. (1978). *Чего не могут вычислительные машины*. Москва: Прогресс.
- Канеман, Д., Словик, П., Тверски, А. (ред.) (2005). *Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения*. Харьков: Гуманитарный центр.
- Лакофф, Дж., Джонсон, М. (2004). *Метафоры, которыми мы живем*. Москва: УРСС Эдиториал.
- Минский, М. (2018). *Сообщество разума*. Москва: АСТ.
- Поппер, К. (2004). *Логика научного исследования*. Москва: Республика.
- Achinstein, P. (1968). *Concepts of science*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Adelman, L. (1992). *Evaluating decision support and expert systems*. New York: Wiley.
- Adelman, L., Gualtieri, J., & Stanford, S. (1995). Examining the effect of causal focus on the option generation process: An experiment using protocol analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61, 54–66.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- . (1993). Problem solving and learning. *American Psychologist*, 48, 35–44.
- Anderson, P. A. (1983). Decision making by objection and the Cuban missile crisis. *Administrative Science Quarterly*, 28, 201–222.
- Baron, J. (1988). *Thinking and deciding*. New York: Cambridge University Press.
- Baron, J., & Brown, R. V. (Eds.) (1991). *Teaching decision making to adolescents*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Beach, L. R. (1990). *Image theory: Decision making in personal and organizational contexts*. West Sussex, England: Wiley.
- Beach, L. R., & Mitchell, T. R. (1978). A contingency model for the selection of decision strategies. *Academy of Management Review*, 3, 439–449.

- Bechara, A., Damasio, H., Tranel, D., & Damasio, A. R. (1997). Deciding advantageously before knowing the advantageous strategy. *Science*, 275, 1293–1295.
- Benner, P. (1984). *From novice to expert: Excellence and power in clinical nursing practice*. Menlo Park, CA: Addison-Wesley.
- Berkeley, D., & Humphreys, P. (1982). Structuring decision problems and the “bias heuristic”. *Acta Psychologica*, 50, 201–252.
- Berlinger, N. T. (1996). Vital signs: The breath of life. *Discover*, 17 (3), 102–104.
- Beyth-Marom, R., Fischhoff, B., Quadrel, M. J., & Furby, L. (1991). Teaching decision making to adolescents: A critical review. In J. Baron & R. V. Brown (Eds.), *Teaching decision making to adolescents* (p. 19–60). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bloom, B. S., & Broder, L. J. (1950). *Problem solving processes of college students: An exploratory investigation*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bogner, S. (1997). Naturalistic decision making in health care. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Brown, R. V. (1992). The state of the art of decision analysis: A personal perspective. *Interfaces*, 22, 5–14.
- Bruner, J., & Postman, L. (1949). On the perception of incongruity: A paradigm. *Journal of Personality*, 18, 206–233.
- Calderwood, R., Klein, G. A., & Crandall, B. W. (1988). Time pressure, skill, and move quality in chess. *American Journal of Psychology*, 101, 481–493.
- Cannon-Bowers, J. A., Salas, E., & Pruitt, J. S. (1996). Establishing the boundaries of a paradigm for decision-making research. *Human Factors*, 38 (2), 193–205.
- Charness, N. (1989). Expertise in chess and bridge. In D. Klahr & K. Kotovsky (Eds.), *Complex information processing: The impact of Herbert A. Simon* (p. 183–208). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cherniak, C. (1981). *Minimal rationality*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Chi, M. T. H., Feltovich, P. J., & Glaser, R. (1981). Categorization and representation of physics problems by experts and novices. *Cognitive Science*, 5, 121–152.
- Chi, M. T. H., Glaser, R., & Farr, M. J. (1988). *The nature of expertise*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Christensen-Szalanski, J. J. J., & Beach, L. R. (1984). The citation bias: Fad and fashion in the judgment and decision literature. *American Psychologist*, 39, 75–78.
- Cohen, J. (1992). Yes, Oswald alone killed Kennedy. *Commentary* (New York, N.Y.), 93 (6), 32–40.
- Cohen, M. (1997). Training the naturalistic decision maker. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

- Cohen, M. S., Freeman, J. T., & Thompson, B. (1998). Critical thinking skills in tactical decision-making: A model and a training method. In J. Cannon-Bowers & E. Salas (Eds.), *Decision making under stress: Implications for training and simulations* (p. 155–189). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Collins, J. C., & Porras, J. L. (1994). *Built to last: Successful habits of visionary companies*. New York: Harper Business.
- Cooper, H. S. F., Jr. (1973). *Thirteen: The flight that failed*. New York: Dial Press.
- Crain, W. F. (1990). *The mission: The dilemma of specified task and implied commander's intent*. AD-A225 436. Fort Leavenworth, KS: U.S. Army Command and General Staff College.
- Crandall, B., & Getchell-Reiter, K. (1993). Critical decision method: A technique for eliciting concrete assessment indicators from the "intuition" of NICU nurses. *Advances in Nursing Science*, 16 (1), 42–51.
- Crandall, B., Klein, G., Militello, L., & Wolf, S. (1994). *Tools for applied cognitive task analysis*. Contract N66001-94-C-7008. San Diego, CA: Naval Personnel Research and Development Center.
- Crandall, B. W., Kyne, M., Militello, L., & Klein, G. A. (1992). *Describing expertise in one-on-one instruction*. Contract MDA903-91-C-0058. Alexandria, VA: U.S. Army Research Institute.
- Dawes, R. M. (1988). *Rational choice in an uncertain world*. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.
- de Groot, A. D. (1946). *Thought and choice in chess*. New York: Mouton.
- . (1986). Intuition in chess. *International Computer Chess Association Journal*, 9, 67–75.
- de Groot, A. D., & Gobet, F. (1996). *Perception and memory in chess: Studies in the heuristics of the professional eye*. The Netherlands: Van Gorcum & Co.
- Dent-Read, C. H., Klein, G., & Eggleson, R. (1994). Metaphor in visual displays designed to guide action. *Metaphor and Symbolic Activity*, 9 (3), 211–232.
- Doyle, A. C. (1905). *The complete Sherlock Holmes*. Garden City, NY: Doubleday.
- Dreyfus, H. L. (1972). *What computers can't do: A critique of artificial reason*. New York: Harper & Row.
- Dreyfus, H. L., & Dreyfus, S. E. (1986). *Mind over machine: The power of human intuitive expertise in the era of the computer*. New York: Free Press.
- Driskell, J. E., & Salas, E. (1992). Collective behavior and team performance. *Human Factors*, 34 (3), 277–288.
- Duffy, L. (1993). Team decision-making biases: An information processing perspective. In G. A. Klein, J. Orasanu, R. Calder-

- wood, & C. E. Zsombok (Eds.), *Decision making in action: Models and methods* (p. 346–359). Norwood, NJ: Ablex.
- Duncker, K. (1945). On problem solving. *Psychological Monographs*, 58 (5).
- Dupuy, T. (1977). *A genius for war: The German army and general staff*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Edwards, E., & Lee, F. P. (1974). *The human operator in process control*. London: Taylor & Francis.
- Elstein, A. S., Shulman, L. S., & Sprafka, S. A. (1978). *Medical problem solving: An analysis of clinical reasoning*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Endsley, M. R. (1995). Toward a theory of situation awareness in dynamic systems. *Human Factors*, 37 (1), 32–64.
- Endsley, M. R., & Garland, D. J. (Eds.). (2000). *Situation awareness analysis and measurement*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Erev, L., Bornstein, G., & Wallsten, T. S. (1993). The negative effect of probability assessments on decision quality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 55 (1), 79–94.
- Ericsson, K. A. (1996). The acquisition of expert performance: An introduction to some of the issues. In K. A. Ericsson (Ed.), *The road to excellence*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Ericsson, K. A., & Charness, N. (1994). Expert performance: Its structure and acquisition. *American Psychologist*, 49 (8), 725–747.
- Ericsson, K. A., & Smith, J. (1991). *Toward a general theory of expertise: Prospects and limits*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Flin, R. (1996). *Sitting in the hot seat: Leaders and teams for critical incident management*. Chichester: Wiley.
- Flin, R., Slaven, G., & Stewart, K. (1996). Emergency decision making in the offshore oil and gas industry. *Human Factors*, 38 (2), 262–277.
- Forrest-Pressley, D. L., MacKinnon, G. E., & Waller, T. G. (1985). Metacognition, cognition, and human performance (Vol. 2). *Instructional practices*. San Diego: Academic Press.
- Foushee, H., Lauber, J. K., Baetge, M. M., & Acomb, D. B. (1986). *Crew performance as a function of exposure to high-density short-haul duty cycles*. NASA Technical Memorandum 99322. Moffett Field, CA: NASA Ames Research Center.
- Fraser, J. M., Smith, P. J., & Smith, J. W. (1992). A catalog of errors. *International Journal of Man-Machine Studies*, 37, 265–307.
- Gazzaniga, M. (1985). *The social brain: Discovering the networks of the mind*. New York: Basic Books.
- Gell-Mann, M. (1994). *The quark and the jaguar: Adventures in the simple and the complex*. New York: Freeman.
- Gettys, C. F. (1983). *Research and theory on predecision processes*. Norman, OK: University of Oklahoma, Decision Processes Laboratory.

- Gigerenzer, G. (1987). Survival of the fittest probabilist: Brunswik, Thurstone, and the two disciplines of psychology. In L. Kruger, G. Gigerenzer, and M. S. Morgan (Eds.), *A probabilistic revolution: Ideas in the sciences*, 2 (p. 49–72). Cambridge, MA: MIT Press.
- Gigerenzer, G., & Goldstein, D. G. (1996). Reasoning the fast and frugal way: Models of bounded rationality. *Psychological Review*, 103(4), 650–669.
- Goodman, N. (1972). *Problems and projects*. Indianapolis, IN: Bobbs-Merrill.
- Gordon, S. E. (1994). *Systematic training programs: Maximizing effectiveness and minimizing liability*. Englewood Cliffs, NJ: PTR Prentice-Hall.
- Greeno, J. G., & Simon, H. A. (1988). Problem solving and reasoning. In R. C. Atkinson, R. J. Herrnstein, G. Lindzey, and R. D. Luce (Eds.), *Stevens' handbook of experimental psychology. Vol. 2: Learning and cognition* (p. 589–672). New York: Wiley.
- Grudin, J. (1989). The case against user interface consistency. *Communications of the ACM*, 32(10), 1164–1173.
- Hammond, K. R., & Adelman, L. (1976). Science, values, and human judgment. *Science*, 194, 389–396.
- Hammond, K. R., Hamm, R. M., Grassia, J., & Pearson, T. (1987). Direct comparison of the efficacy of intuitive and analytical cognition in expert judgment. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, SMC-17(5), 753–770.
- Harman, G. (1973). *Thought*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- . (1986). *Change in view*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hastie, R. (1991). A review from a high place: The field of judgment and decision making as revealed in its current textbooks. *Psychological Science*, 2(3), 135–138.
- Hesse, M. (1966). *Models and analogies in science*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Hirt, E. R., & Sherman, S. J. (1985). The role of prior knowledge in explaining hypothetical events. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 519–543.
- Hoffman, R. R., Crandall, B. E., & Shadbolt, N. R. (1998). A case study in cognitive task analysis methodology: The critical decision method for the elicitation of expert knowledge. *Human Factors*, 40(2), 254–276.
- Holding, D. H., & Reynolds, R. I. (1982). Recall or evaluation of chess positions as determinants of chess skill. *Memory & Cognition*, 10, 237–242.
- Howard, R. A. (1992). Heathens, heretics, and cults: The religious spectrum of decision aiding. *Interfaces*, 22, 15–27.
- Isenberg, D. J. (1984, November–December). How senior managers think. *Harvard Business Review*, 80–90.

- Jacobs, E., & Jaques, T. O. (1991). Executive leadership. In R. Gal & D. Mangelsdorff (Eds.), *Handbook of military psychology*. Chichester, England: Wiley.
- Janis, I. L., & Mann, L. (1977). *Decision-making: A psychological analysis of conflict, choice, and commitment*. New York: Free Press.
- Johnson, J., Driskell, J. E., & Salas, E. (1997). Vigilant and hypervigilant decision-making. *Journal of Applied Psychology*, 82 (4), 614–622.
- Kaempf, G. L., Klein, G. A., & Thordsen, M. L. (1991). Applying recognition-primed decision making to man-machine interface design. [Moffett Field, CA: NASA-Ames Research Center.]. *Contract* (New York, N.Y.), NAS2–NAS13359.
- Kaempf, G. L., Klein, G. A., Thordsen, M. L., & Wolf, S. (1996). Decision making in complex command-and-control environments. *Human Factors*, 38 (2), 220–231.
- Kaempf, G. L., Wolf, S., Thordsen, M. L., & Klein, G. (1992). *Decisionmaking in the AEGIS combat information center. Contract N66001-90-C-6023*. San Diego: Naval Command, Control and Ocean Surveillance Center.
- Kahan, J. P., Worley, D. R., & Stasz, C. (1989). *Understanding commanders' information needs. R-3761-A*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237–251.
- . (1982). On the study of statistical intuitions. *Cognition*, 11, 123–141.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.) (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristic and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keller, L. R., & Ho, J. L. (1988). Decision problem structuring: Generating options. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 18 (5).
- Kepner, C. H., & Tregoe, B. B. (1965). *The rational manager*. New York: McGraw-Hill.
- Kepner, C. H., & Tregoe, B. B. (1981). *The new rational manager*. Princeton, NJ: Princeton Research Press.
- Kirlik, A., Rothrock, L., Walker, N., & Fisk, A. D. (1996). Simple strategies or simple tasks? Dynamic decision making in “complex” worlds. *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society 40th Annual meeting*, Philadelphia.
- Klein, G. A. (1986). Validity of analogical predictions. *Technological Forecasting and Social Change*, 30, 139–148.
- . (1987). Applications of analogical reasoning. *Metaphor and Symbolic Activity*, 2, 201–218.
- . (1989). Do decision biases explain too much? *Bulletin — Human Factors Society*, 23 (5), 1–3.

- . (1993). Sources of error in naturalistic decision-making tasks. In *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society, 37th Annual Meeting* (p. 368–371).
- . (1994). A script for the commander's intent statement. In A. H. Levis & L. S. Levis (Eds.), *Science of command and control: Part III: Coping with change*. Fairfax, VA: AFCEA International Press.
- . (1996). The effect of acute stressors on decision-making. In J. E. Driskell & E. Salas (Eds.), *Stress and human performance*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- . (1997). Developing expertise in decision-making. *Thinking & Reasoning*, 3(4), 337–352.
- Klein, G. A., & Brezovic, C. P. (1986). Design engineers and the design process: Decision strategies and human factors literature. In *Proceedings of the 30th Annual Human Factors Society*, 2 (p. 771–775). Dayton, OH: Human Factors Society.
- Klein, G. A., Calderwood, R., & MacGregor, D. (1989). Critical decision method for eliciting knowledge. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 19(3), 462–472.
- Klein, G. A., & Crandall, B. (1992). *Recognition-primed decision strategies*. Contract MDA903–89-C-0032. Alexandria, VA: U.S. Army Research Institute.
- . (1995). The role of mental simulation in naturalistic decision making. In P. Hancock, J. Flach, J. Caird, & K. Vicente (Eds.), *Local applications of the ecological approach to human-machine systems*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Klein, G., & Hutton, R. (1995). *The innovators: High-impact researchers at the Armstrong Laboratory Human Engineering Division AL/CF-FR-1995–0027 Wright-Patterson AFB*. OH: Armstrong Laboratory.
- Klein, G., Kaempf, G., Thordsen, M., Wolf, S., & Miller, T. (1996). The uses of decision requirements. *International Journal of Human-Computer Studies*, 46, 1–15.
- Klein, G., Orasanu, J., Calderwood, R., & Zsombok, C. E. (1993). *Decision making in action: Models and methods*. Norwood, NJ: Ablex.
- Klein, G. A., & Weitzenfeld, J. (1978). Improvement of skills for solving illdefined problems. *Educational Psychologist*, 13, 31–41.
- . (1982). The use of analogues in comparability analysis. *Applied Ergonomics*, 13, 99–104.
- Klein, G. A., Zsombok, C. E., & Thordsen, M. L. (1993, April). Team decision training: Five myths and a model. *Military Review*, 36–42.
- Klein, G., Wolf, S., Militello, L., and Zsombok, C. (1995). Characteristics of skilled option generation in chess. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 61(3).

- Klein, H. A., & Klein, G. A. (1981). Perceptual/cognitive analysis of proficient cardiopulmonary resuscitation (CPR) performance. Paper presented at the Midwestern Psychological Association Meetings, Chicago.
- Klinger, D. W., Andriole, S. J., Militello, L. G., Adelman, L., Klein, G., & Gomes, M. E. (1993). *Designing for performance: A cognitive systems engineering approach to modifying an AWACS human-computer interface. AL/CF-TR-1993-0093. Wright-Patterson AFB. OH: Department of the Air Force, Armstrong Laboratory, Air Force Materiel Command.*
- Klinger, D. W., & Gomes, M. G. (1993). A cognitive systems engineering application for interface design. In *Proceedings of the Human Factors Ergonomics Society 1993 Annual Meeting* (p. 16–20). Seattle.
- Kolodner, J. (1993). *Case-based reasoning*. San Mateo, CA: Morgan Kaufmann.
- Lakoff, G. (1986). A figure of thought. *Metaphor and Symbolic Activity*, 1(3), 215–225.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lenat, D. B. (1984). Computer software for intelligent systems. *Scientific American*, 251(3), 204–213.
- Lesgold, A., Robinson, H., Feltovich, P., Glaser, R., Klopfer, D., & Wang, Y. (1988). Expertise in a complex skill: Diagnosing x-ray pictures. In M. Chi, R. Glaser, & M. J. Farr (Eds.), *The nature of expertise*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Lipshitz, R., & Bar-Ilan, O. (1996). How problems are solved: Reconsidering the phase theorem. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65, 48–60.
- Lipshitz, R., & Shaul, O. B. (1997). Schemata and mental models in recognition-primed decision-making. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making* (p. 293–304). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Lopes, L. L. (1991). The rhetoric of irrationality. *Theory & Psychology*, 1(1), 65–82.
- Lovell, J., & Kluger, J. (1994). *Apollo 13*. New York: Simon & Schuster.
- Mager, R. F. (1972). *Goal analysis*. Belmont, CA: Fearon.
- McKenzie, C. (1994). The accuracy of intuitive judgment strategies: Covariation assessment and Bayesian inference. *Cognitive Psychology*, 26(3), 209–239.
- Means, B., Salas, E., Crandall, B., & Jacobs, O. (1993). Training decision makers for the real world. In G. A. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, & C. E. Zsombok (Eds.), *Decision making in action: Models and methods* (pp. 306–326). Norwood, NJ: Ablex.
- Militello, L. G., & Hutton, R. J. B. (1998). Applied cognitive task analysis (ACTA): A practitioner's toolkit for understanding cognitive task demands. *Ergonomics*, 41(11), 1618–1641.

- Miller, T. E., Klein, G., & Law, B. A. (1997). Modeling distributed planning teams. *Proceedings of the Third International Command and Control Research and Technology Symposium* (p. 560–572).
- Minsky, M. (1986). *The society of mind*. New York: Simon & Schuster.
- Mintzberg, H. (1994). *The rise and fall of strategic planning: Reconceiving roles for planning, plans, planners*. New York: The Free Press.
- Mintzberg, H., Raisinghani, D., & Theoret, A. (1976). The structure of unstructured decision processes. *Administrative Science Quarterly*, 21, 246–275.
- Mitchell, D. J., Russo, J. E., & Pennington, N. (1989). Back to the future: Temporal perspective in the explanation of events. *Journal of Behavioral Decision Making*, 2, 25–38.
- Mitroff, I. I. (1981). Scientists and confirmation bias. In R. D. Tweney, M. D. Doherty, & C. R. Mynatt (Eds.), *On scientific thinking*. New York: Columbia University Press.
- Mosier, K. L. (1991). Expert decision-making strategies. In P. Jersen (Ed.), *Proceedings of the Sixth International Symposium on Aviation Psychology* (p. 266–271). Columbus, OH.
- Mullen, B., Johnson, C., & Salas, E. (1991). Productivity loss in brainstorming groups: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology*, 12 (1), 3–23.
- Mumaw, R. J., Roth, E. M., & Schoenfeld, I. (1993). Analysis of complexity in nuclear accident management. *Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society 37th Annual Meeting*, p. 377–381.
- Newell, A. (1990). *Unified theories of cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Newell, A., & Simon, H. A. (1972). *Human problem solving*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Nisbett, R. E. (1993). *Rules for reasoning*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Olson, D. (1970). Language and thought: Aspects of a cognitive theory of semantics. *Psychological Review*, 77 (4), 257–273.
- Orasanu, J., & Connolly, T. (1993). The reinvention of decision-making. In G. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, & C. E. Zsombok (Eds.), *Decision making in action: Models and methods* (p. 3–20). Norwood, NJ: Ablex.
- Orasanu, J., & Fischer, U. (1997). Finding decisions in natural environments: The view from the cockpit. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making* (p. 343–358). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Orasanu, J., & Salas, E. (1993). Team decision making in complex environments. In G. A. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, & C. E. Zsombok (Eds.), *Decision making in action: Models and methods* (p. 327–345). Norwood, NJ: Ablex.
- Pascual, R., & Henderson, S. (1997). Evidence of naturalistic decision making in C2. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

- Pennington, N., & Hastie, R. (1993). A theory of explanation-based decision-making. In G. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, & C. E. Zsombok (Eds.), *Decision making in action: Models and methods* (p. 188–201). Norwood, NJ: Ablex.
- Perrow, C. (1984). *Normal accidents: Living with high-risk technologies*. New York: Basic Books.
- Pious, S. (1993). *The psychology of judgment and decision-making*. Philadelphia: Temple University Press.
- Popper, K. (1959). *The logic of scientific discovery*. New York: Basic Books.
- Randel, J. M., Pugh, H., & Reed, S. K. (1996). Methods for analyzing cognitive skills for a technical task. *International Journal of Human-Computer Studies*, 45, 579–597.
- Rasmussen, J. (1974). *The human data processor as a system component: Bits and pieces of a model. Riso-M-1722*. Roskilde, Denmark: Danish Atomic Energy Commission, Research Establishment Riso.
- . (1983). Skill, rules and knowledge: Signals, signs, and symbols, and other distinctions in human performance models. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, SMC-13 (3), 257–266.
- . (1993). Diagnostic reasoning in action. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 23 (4), 981–991.
- Reason, J. (1990). *Human error*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Reber, A. S. (1993). *Implicit learning and tacit knowledge: An essay on the cognitive unconscious*. New York: Oxford University Press.
- Redding, R. E., & Seamster, T. L. (1994). Cognitive task analysis in air traffic controller and aviation crew training. In N. Johnston, N. McDonald, & R. Fuller (Eds.), *Aviation psychology in practice*. Brookfield, VT: Ashgate Publishing Company.
- Reder, L. M. (1982). Plausibility judgments vs. fact retrieval: Alternative strategies for sentence verification. *Psychological Review*, 89, 250–280.
- Reder, L., Wible, C., & Martin, J. (1986). Differential memory change with age: Exact retrieval versus plausible inference. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 12, 72–81.
- Reitman, W. R. (1965). *Cognition and thought*. New York: Wiley.
- Roberts, N. C., & Dotterway, K. A. (1995). The Vincennes incident: Another player on the stage? *Defense Analysis*, 11, 31–45.
- Roediger, H. L., III. (1990). Implicit memory: Retention without remembering. *American Psychologist*, 45, 1042–1056.
- Roth, E. (1997). Analysis of decision making in nuclear power plant emergencies: An investigation of aided decision-making. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

- Russo, J. E., & Shoemaker, P. J. H. (1989). *Decision traps: Ten barriers to brilliant decision making*. Garden City, NY: Doubleday.
- Schank, R. C. (1990). *Tell me a story: A new look at real and artificial memory*. New York: MacMillan.
- Schank, R. C., & Owens, C. C. (1987). *Ten problems in artificial intelligence*. New Haven, CT: Yale University, Department of Computer Science.
- Schmitt, J. F. (1994). *Masteringtactics*. Quantico, VA: Marine Corps Association.
- Schmitt, J. F., & Klein, G. (1996). Fighting in the fog: Dealing with battlefield uncertainty. *Marine Corps Gazette*, 80, 62–69.
- Schwartz, P. (1991). *The art of the long view*. Garden City, NY: Doubleday.
- Shanteau, J. (1988). Psychological characteristics and strategies of expert decision makers. *Acta Psychologica*, 68, 203–215.
- . (1992). Competence in experts: The role of task characteristics. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 53, 252–266.
- Shattuck, L. (1995). *Communication of intent in distributed supervisory control systems*. Ph.D. dissertation, Ohio State University.
- Shreeve, J. (1995). The brain that misplaced its body *Discover*, 16 (5).
- Shulman, L. S. (1965). Seeking styles and individual differences in patterns of inquiry *School Review*, 73, 258–266.
- Shulman, L. S., Loupe, M. J., & Piper, R. M. (1968). *Studies of the process: Inquiry patterns of students in teacher-training programs*. East Lansing: Educational Publications Services, Michigan State University.
- Simon, H. A. (1957). *Models of man: Social and rational*. New York: Wiley.
- Sloman, S. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychiatric Bulletin*, 119 (1), 3–22.
- Smith, J. B. (1994). *Collective intelligence in computer-based collaboration*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Smith, J. F., & Kida, T. (1991). Heuristics and biases: Expertise and task realism in auditing. *Psychological Bulletin*, 109 (3), 472–489.
- Soelberg, P. O. (1967). Unprogrammed decision-making. *Industrial Management Review*, 8, 19–29.
- Solomon, A. (1996). Questions of genius. *New Yorker (New York, N.Y.)*, 112–123.
- Sternberg, R. (1990). *Wisdom: Its nature, origins, and development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sternberg, R. J. (1977). Component processes in analogical reasoning. *Psychological Review*, 84, 353–378.
- Stewart, T. A. (1994). Your company's most valuable asset: Intellectual capital. *Fortune*, October 3, 68–74.
- Stich, S. P. (1990). *The fragmentation of reason: Preface to a pragmatic theory of cognitive evaluation*. Cambridge, MA: MIT Press.

- Stokes, A., Belger, A., & Zhang, K. (1990). *Investigation of factors comprising a model of pilot decision-making: Part II. Anxiety and cognitive strategies in expert and novice aviators. ARL-90-8/SCEEE-90-2*. Urbana-Champaign, IL: Institute of Aviation.
- Stout, R. J., Cannon-Bowers, J. A., & Salas, E. (1997). The role of shared mental models in developing team situational awareness: Implications for training. *Training Research Journal*, 2, 85–116.
- Svenson, O. (1979). Process descriptions of decision-making. *Organizational Behavior and Human Performance*, 23, 86–112.
- Sweller, J. (1988). Cognitive load during problem solving: Effects on learning. *Cognitive Science*, 12, 257–285.
- Taynor, J., Crandall, B., & Wiggins, S. (1987). *The reliability of the critical decision method. Contract MDA903-86-C-0170*. Alexandria, VA: U.S. Army Research Institute Field Unit.
- Tuchman, B. W. (1962). *The guns of August*. New York: Bantam Books.
- Tversky, A. (1972). Elimination by aspects: A theory of choice. *Psychological Review*, 79 (4), 281–299.
- . (1977). Features of similarity. *Psychological Review*, 84, 327–352.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
- . (1980). Causal schemas in judgments under uncertainty. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in social psychology* (Vol. 1). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tynan, K. (1994). Life and letters: Between the acts. *New Yorker* (New York, N.Y.), 70 (35), 82–89.
- Voss, J. F., Greene, T. R., Post, T. A., & Penner, B. C. (1983). Problem solving skill in the social sciences. In G. H. Bower (Ed.), *The psychology of learning and motivation: Advances in research theory*, 17. New York: Academic Press.
- Wack, P. (1985a). Scenarios: Uncharted water ahead. *Harvard Business Review*, 63 (5), 72–89.
- . (1985b). Scenarios: Shooting the rapids (part 2). *Harvard Business Review*, 63 (6), 139–150.
- Wegner, D. (1987). Transactive memory: A contemporary analysis of group mind. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (p. 185–208). New York: Springer-Verlag.
- Weick, K. E. (1983). Managerial thought in the context of action. In S. Srivastva (Ed.), *The executive mind* (p. 221–242). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Weitzenfeld, J. (1984). Valid reasoning by analogy: Technological reasoning. *Philosophy of Science*, 51, 137–149.
- Wertheimer, M. (1959). *Productive thinking*. New York: Harper & Row.
- Wiener, E. L. (1989). *Human factors of advanced technology ("glass cockpit") transport aircraft (NASA Report 177528)*. Moffett Field, CA: Ames Research Center.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Wilensky, R. (1983). Story grammars versus story points. In *Behavioral and Brain Sciences*, 579–623. New York, NY: Cambridge University Press.
- Wilson, T. D., & Schooler, J. W. (1991). Thinking too much: Introspection can reduce the quality of preferences and decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 181–192.
- Wohl, J. C. (1981). Force management decision requirements for Air Force tactical command and control. *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, 618–639.
- Wohlstetter, R. (1962). *Pearl Harbor: Warning and decision*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Woods, D. D. (1993). Process-tracing methods for the study of cognition outside of the experimental psychology laboratory. In G. A. Klein, J. Orasanu, R. Calderwood, and C. E. Zsombok (Eds.), *Decision Making in Action: Models and Methods* (p. 228–251). Norwood, NJ: Ablex.
- Woods, D. D., Johannesen, L. J., Cook, R. I., & Sarter, N. B. (1993). *Behind human error: Cognitive systems, computers and hindsight. State-of-the-Art Report*. Dayton, OH: CSERIAC.
- Wu, J. S., Apostolakis, G. E., & Okrent, D. (1991). On the inclusion of organizational and managerial influences in probabilistic safety assessments of nuclear power plants. In B. J. Garrick & W. C. Gekler (Eds.), *The analysis, communication, and perception of risk*. New York: Plenum Press.
- Xiao, Y., Milgram, P., & Doyle, D. J. (1997). Capturing and modeling planning expertise in anesthesiology: Results of a field study. In C. Zsombok & G. Klein (Eds.), *Naturalistic decision making* (p. 197–206). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Yates, J. F. (1990). *Judgment and decision-making*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Zakay, D., & Wooler, S. (1984). Time pressure, training, and decision effectiveness. *Ergonomics*, 27, 273–284.
- Zsombok, C. E. (1993). Advanced team decision making in C2 settings. In *Proceedings of the 1993 Symposium on Command and Control Research* (p. 45–52). McLean, VA: Information Systems Division, Science Applications International Corporation.
- Zsombok, C., Crandall, B., & Militello, L. (1994). *OJT: Models, programs, and related issues. Prepared under contract MDA903-93-C-0092*. Alexandria, VA: U.S. Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences.
- Zsombok, C. E., & Klein, G. (1997). *Naturalistic decision-making*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Научное издание

ГЭРИ КЛАЙН

ИСТОЧНИКИ СИЛЫ

Как люди принимают решения

Главный редактор В.В. Анашвили
Заведующий редакцией А.А. Смирнов
Выпускающий редактор Е.В. Попова
Редактор Л.Ф. Королева
Дизайн обложки П.П. Лосев
Верстка Я.Д. Агеев

Подписано в печать 02.04.2020. Формат 60×90¹/₁₆
Гарнитура Baskerville. Усл. печ. л. 30
Тираж 1000 экз. Изд. № 1153

Издательский дом «Дело» РАНХиГС
119571, Москва, пр-т Вернадского, 82
Коммерческий центр — тел.: (495) 433 2510, (495) 433 2502
delo@ranepa.ru
www.ranepa.ru
Интернет-магазин — www.delo.ranepa.ru

ISBN 978-5-85006-219-4



9 785850 062194