

Н. В. Крошус

ЛИЧНОСТЬ
В КОНФЛИКТЕ

Н. В. Крогиус

ЛИЧНОСТЬ В КОНФЛИКТЕ

На материале исследования
шахматного творчества

*Издательство Саратовского университета
1976*

158.9

83К

В книге рассматриваются психологические аспекты взаимодействия между людьми в ситуациях конфликта. Исследуются проблемы понимания индивидуального стиля деятельности соперников, основные способы противодействия сторон и др. Исследование проводилось на шахматной модели. Приведены материалы из творчества видных шахматистов прошлого и современности.

Книга предназначена для психологов-студентов, преподавателей, научных работников и лиц, интересующихся психологией шахматного творчества.

1—5—7
ДП—75

© Издательство Саратовского университета, 1976.

Глава I

СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМЫ. ЗАДАЧИ РАБОТЫ

Конфликтная деятельность. Настоящая работа посвящена психологическому анализу процесса принятия решения в конфликтной деятельности. По этой тематике известны исследования А. П. Нечаева, Б. М. Блюменфельда, Я. А. Пономарева, В. Н. Пушкина, А. Р. Ратинова, Б. М. Теплова, О. К. Тихомирова, А. Де-Гроота и других. Большинство авторов, особенно в последний период, интересовались в первую очередь исследованием процессуальной стороны мышления в ситуации конфликта.

Бесспорно, однако, что для понимания этой проблемы перспективен и путь исследования личностной стороны мыслительной деятельности человека в обстановке борьбы. В данной работе мы стремились рассматривать процессы принятия решений в конфликтной деятельности преимущественно в мотивационном, личностном аспекте. Учитывая, конечно, взаимосвязанность и единство обеих сторон мышления — процессуальной и мотивационной.

Остановимся вначале на определении ряда понятий.

Конфликтная деятельность характеризуется противодействием людей друг другу. В ней сталкиваются цели, интересы и стремления людей и выражается реальное соперничество ее участников.

Число участников (или коалиций) в конфликтной деятельности бывает различным. Рассмотрим представляющий наибольшую практическую значимость вид конфликта, в котором участвуют два участника (или две коалиции), противодействующие друг другу.

Конфликт между людьми возникает не спонтанно. Он всег-

да объективно детерминирован. Конфликтную ситуацию создают действия других людей, препятствующие или став под угрозу удовлетворение каких-либо глубоких и активных мотивов личности.

Конечно, люди нередко ошибаются в оценке ситуации, находя причины к столкновению там, где их нет, и наоборот. Но это уже вопрос об объективности понимания действительности.

Нужно различать внешнюю и внутреннюю стороны конфликтной деятельности. С внешней стороны — это реальное противоборство людей, выражающееся в боевых действиях, финансовых акциях, спорах, ударах боксера и т. д.

С внутренней стороны конфликтная деятельность представляет своеобразное психологическое взаимодействие участников. Соперники стремятся мыслить за другого, определить, как рассуждает и принимает решения противник, что предвидеть его действия и лучше регулировать собственное поведение. Такая мыслительная деятельность называется рефлексией. В рефлексивном противодействии важную роль приобретает умение маскировать свои подлинные цели и дезориентировать противника. Преимущество в рефлексивных рассуждениях позволяет в ряде случаев управлять поведением противника посредством «передачи» ему оснований для принятия невыгодного для него решения.

В конфликтной деятельности устанавливаются и своеобразные взаимоотношения между сторонами. Соперникам присуще наличие внутренней установки на борьбу. Эта установка выражается в определенном негативном отношении к противнику и в формировании чувства уверенности в своих силах. Естественно, что в зависимости от социального содержания конфликта установка на борьбу проявляется в разных формах. В шахматах — это преимущественно отрицательное отношение к стилю игры противника и его творческим установкам. Отсюда стремление развенчать стиль противника, его подход к игре и утвердить собственное шахматное «мировоззрение». По многочисленным высказываниям А. А. Алехина можно заключить, что основным источником его «спортивной злости» к Х. Р. Капабланке (во время матча на мировое первенство в 1927 году) было крайне отрицательное отношение к педантичному, чересчур рациональному стилю соперника, а также к уверенности Х. Р. Капабланки в безошибочности своей игры.

В психологической литературе часто употребляется поня-

внутреннего или психологического конфликта. Как соотносится это понятие с понятием «конфликтная деятельность»? Внутренний конфликт выражается в нарушении прежней способности к деятельности. Действия носят противоречивый характер. Часто наблюдаются отрицательные переживания, тревога, апатия и другие. Внутренний конфликт широко описан во многих художественных произведениях. Приведем на сочинения Л. Н. Толстого, Ф. М. Достоевского, А. Шолохова, А. Н. Толстого и других авторов. Ярким примером подобного конфликта являются переживания Раскольникова после совершенного им убийства.

Таким образом, психологический конфликт — это определенное состояние человека. В отличие от конфликтной деятельности здесь имеет место не реальное противодействие между людьми, а столкновение между различными свойствами и отношениями, стремлениями и тенденциями в личности реального человека.

Состояние внутреннего конфликта возникает тогда, когда человеку кажется, что он не в силах противостоять угрожающему характеру ситуации. В конфликтной деятельности далеко не все ее участники переживают состояние внутреннего конфликта. Даже, напротив, сам характер конфликтной деятельности способствует формированию у человека таких черт, как умение противостоять трудностям, преодолевать неудачи. Внутренний конфликт возникает не только при противодействии между людьми, но и при их сотрудничестве (ошибки в планировании, неудачи экспериментов, творческих поисков и т. д.). Поэтому участие в конфликтной деятельности является возможным, но отнюдь не необходимым условием возникновения состояния внутреннего конфликта.

Из рассмотренного следует, что понятие конфликтной деятельности, в частности внутренней ее стороны, нужно отличать от понятия внутреннего конфликта.

Различают конфликтную деятельность двух видов со строгим соперничеством, когда ее участники преследуют диаметрально противоположные цели и победа одной стороны означает поражение другой, — и с нестрогим соперничеством, когда между целями сторон может быть достигнуто единство или даже компромисс.

Примерами строгого соперничества могут служить военные действия, конкурентная борьба в капиталистической экономике, спортивные состязания, некоторые ситуации судопроизводства и т. д.

Указывается, что нестрогое соперничество чаще всего является следствием неправильно понятых участниками бо- своих подлинных интересов. Осознание соперниками своих подлинных интересов устраняет причину столкновения и конфликт «снимается».

А. Р. Ратинов приводит пример из следственной практики: когда обвиняемый, желая уклониться от ответственности за совершенное преступление, дает ложные показания, но за- осознав общественные и свои подлинные интересы, сообщает следователю правду. Правильное понимание своих интересов приводит к тому, что стороны достигают единой позиции, целью которой является выяснение истинных обстоятельств совершенного преступления [40—158] ¹.

В ряде случаев нестрогое соперничество может быть решено путем компромисса. К примеру, решение имущественных вопросов, согласование результатов дискуссий, установление сроков выполнения работы на переговорах между заказчиком и исполнителем часто достигается благодаря взаимным уступкам.

Следует отметить, что разделение соперничества на строгое и нестрогое относительно. Многие военные действия, акты насилия, в конечном счете, могут рассматриваться как результат непонимания участниками своих подлинных интересов. Иногда в спорте конфликт сознательно выхолащивается соперниками. В шахматах это проявляется в так называемых «гроссмейстерских ничьих», когда оба противника стремятся завершить поединок миром. Любителям футбола памятли матчи, в которых игроки старательно перекачивали мяч, заботясь лишь об одном: как бы случайно не забить гол. Эти примеры из спортивной практики вряд ли можно вообще рассматривать как соперничество.

По-видимому, для социологического анализа конфликтной деятельности подобная классификация, регистрирующая происхождение и результат противодействия, еще уместна. Однако для психологических исследований она вряд ли может быть признана достаточной.

Нам представляется, что при психологическом анализе конфликтной деятельности независимо от того, как в дальнейшем разрешится конфликт.

¹ Здесь и далее: первая цифра в квадратных скобках — порядковый номер источника в списке литературы, вторая — страницы.

Всегда необходимо прежде всего охарактеризовать те действия и и бои, в которых реализуется возникшая конфронтация, и быть типичные и индивидуальные особенности ведения и борьбы.

В этом плане весьма перспективны сравнительные исследования стратегий ведения борьбы, используемых в различных ситуациях конфликтной деятельности.

Запомним теперь наиболее характерные особенности поведения человека в ситуации конфликта.

Понятие решения в конфликтной деятельности. Хотя термин «понятие решения» широко используется в психологической литературе, пока не достигнуто единства в его понимании.

Известны крайние позиции — почти полное отождествление решения этого термина со значением понятия деятельность или понимание принятия решения лишь как акта окончательного выбора.

По-видимому, обе крайние позиции недостаточны, они либо слишком узко трактуют понятие решения.

Неоспоримо, выбор решения человеком — критический момент его произвольной деятельности. Это сложное психологическое образование как в структурном, так и в качественном отношении.

Принятие решений нельзя отрывать от его исполнения и отрыва от совершенным действием. Окончательный выбор не является также изолированным актом по отношению к познавательной исследовательской деятельности: «...окончательное решение часто предшествует не просто изучение обстановки, а формирование пробных, промежуточных, предварительных решений («предрешений»), которые могут носить интуитивный характер или сопровождаться колебаниями в выборе между несколькими вариантами. Без учета этих «предрешений» характеристика конечного решения в психологическом плане будет неполной», — писал О. К. Тихомиров [30—32, 35].

В качественной характеристике решения следует учитывать познавательные, волевые и эмоциональные аспекты, а также время, затраченное на выработку решений.

Принятие решения может основываться на различной степени обдуманности в ситуации. Иногда выбор опирается на типовые цели, средства и оценки. Подобные решения носят шаблонный, рутинный характер. При деятельности на творческой или творческой основе принятию окончательного

решения часто предшествует процесс формирования целей, средств и оценок. Эти решения носят творческий характер. Творческие и шаблонные решения важно различать в анализе деятельности.

Выработка решения нередко сопровождается колебаниями и сомнениями, связана с обсуждением и борьбой мотивов. Нерешительные люди иногда намеренно оттягивают решение, ожидая, что изменение ситуации само принесет выбор. Другие проявляют готовность взять на себя ответственность и не перекладывают на обстоятельства принятие решения. Таким образом, «тактика» при принятии решения может быть очень многообразной.

Для психологического анализа большую ценность представляют данные об активности, решительности, ответственности человека при принятии решения.

Процесс принятия и осуществления решения всегда имеет эмоциональную окраску. Особенно значительна роль эмоций при выработке решения в ситуациях неопределенности, когда бесперспективно или невозможно пользоваться готовыми целями, оценками и средствами.

Известно, что часто мы основываем выбор на эмоциональной привлекательности той или иной альтернативы. Это не случайно. Установлено [50], что эмоциональные состояния являются выражением меняющейся субъективной ценности. Эмоциональная активация является динамическим регулятором поиска решения, фактором направленности исследовательской деятельности. Поэтому особенности проявления эмоциональных процессов относятся к важнейшим психологическим характеристикам принятия решений.

Важно также учитывать временные характеристики выбора. Это, прежде всего, скорость принятия решения, баланс времени от начала ориентировки до выработки окончательного решения, интервал между принятием решения и его исполнением. Ценный психологический материал дает сравнение объективной сложности ситуации со временем, затраченным на выработку решения.

Какова специфика принятия решения в конфликтной деятельности?

К решениям, принимаемым в обстановке конфликта, полностью могут быть отнесены соображения о деятельности практического интеллекта, высказанные Б. М. Тепловым в его классической работе «Ум полководца» [см. 49]. Но практическое мышление в борьбе людей, по сравнению с ситуациями

я нрудничества, поставлено в особенно жесткие условия. И так, для решений, принимаемых в конфликтной деятельности, характерно: 1. Жесткие условия времени. Необходимо быстро принимать целесообразные и ответственные решения. 2. Решения в большинстве случаев должны быть «исчерпывающими», ибо ход событий далеко не всегда оставляет возможность уточнять замыслы. Эти решения подвергаются непрерывному испытанию практикой. Отсюда та ответственность участнику конфликта особая ответственность не только за конечный результат, но и за весь процесс мыслительной деятельности. 3. Принятое решение немедленно проверяется критически настроенным противником, который с максимальной скоростью стремится найти ошибку в замыслах другой стороны, чтобы использовать ее в своих целях. Этим еще больше возмущается ответственность выбора действия. 4. В большинстве ситуаций участник конфликта вынужден действовать на интуитивной ориентировочной основе, ибо при самом сильном желании не представляется возможным учесть все свойства ситуации. Это заставляет участника борьбы формировать новые цели и оценки, изыскивать новые средства, то есть принимать творческие решения. При этом человек понимает необходимость гарантировать успех намеченного действия. Отсюда необходимость идти на риск. 5. В процессе выбора решения соперники должны учитывать, что информация, полученная от другой стороны, может быть ложной, переданной с целью ввести в заблуждение и спровоцировать на невыгодные действия.

Таким образом, должно предполагаться сознательное коварство со стороны противника. Для распознавания замыслов противника полезно не только заниматься анализом реальной ситуации, но и учитывать индивидуальность противника.

В связи с последним замечанием важно уточнить, как на практике нередко понимается требование учитывать в выборе решения индивидуальные качества соперника. Обычно в популярной печати эта сторона деятельности называется «игрой на интуиции» и «психологическим подходом».

Распространены две позиции. Одна характеризуется тем, что предмет деятельности отрывается от ее субъекта, который зачастую вообще игнорируется. Эту точку зрения ярко выразил великий гроссмейстер А. Рубинштейн. На вопрос:

«С кем вы сегодня играете?» — он ответил — «Я играю против черных фигур. Кто соперник — значения не имеет».

Другая, и тоже крайняя позиция, связана с непомерным преувеличением роли субъекта деятельности, причем фактически забывается предмет деятельности. В шахматах взгляды возникли благодаря неправильно понятым успехам Э. Ласкера, М. Талья, Б. Ларсена, которые действительно удачно использовали психологические знания в игре. Фраза Эм. Ласкера о том, что «на шахматных досках борются люди, а не деревянные фигуры», стала пониматься прямолинейно и поверхностно: не надо изучать теорию шахмат, постигать концы ее стратегии, не имеет значения реальная ситуация — всегда можно запутать, перехитрить противника и тем самым достичь успеха. Приверженцы этих взглядов не принимали внимание то, что Эм. Ласкер и другие шахматисты учитывали личностные качества соперников не вопреки, а в контексте реальной ситуации и опирались в первую очередь на объективные условия борьбы на доске.

Сходные и неправильные идеи получили известность и в научной литературе. А. Н. Леонтьев справедливо критиковал Э. Дюргейма за попытку оторвать общение от реальной предметной деятельности. По Дюргейму, человеческое общество предстает как общество общающихся индивидов, оторванных от практической деятельности [27].

Конечно, подобные противопоставления неправомерны. Включение человека в ситуацию необходимо. Учет индивидуальных особенностей противника расширяет границы анализа и должен способствовать более объективной оценке имеющихся альтернатив решения. М. Н. Таль говорил, что, принимая решение, он на 80% исходит из анализа позиции и на 20% из учета индивидуальных особенностей противника. Это, конечно, вольное сравнение. Анализ ситуации и учет данных о противнике и собственном состоянии — единый и неразрывный процесс, который невозможно разложить на проценты. Важно лишь отметить, что в ситуациях неопределенности, когда «чистый» анализ не в состоянии отдать предпочтение какому-либо пути, доля «человеческого фактора» в выработке решения возрастает. Это соображение справедливо также и при борьбе противников равной силы.

Конфликт и творчество. Имеется ли связь между противоборством людей и динамикой их творческого мышления? Стимулирует ли процесс борьбы повышение творческой активности или, наоборот, напряженность конфликтной деятельности

ю представляет человека чаще прибегать к шаблонным решениям?»
». Существуют различные взгляды по этой проблеме. Для
ернизучения вопроса мы обратились к анализу шахматной дея-
тельности. Прежде всего необходимо было определить критер-
к для сравнения творческих показателей. Является ли про-
дуктивность главным критерием творчества? Некоторые спе-
циалисты полагают, что успешность игры и творческое
содержание партий являются независимыми параметрами и
ю, даже что «утилитарный» характер результативной мотивации
не охватывает творческую сторону шахматной деятельности.

Вряд ли можно полностью принять эти соображения. В
целом наиболее успешно выступавшие шахматисты демон-
стрировали и более оригинальную и красивую игру. Однако
выигранный сам по себе результат еще не говорит о творческом
содержании деятельности. Объективное значение результата
свидетельствует лишь об остроте конфликта, относительной
силе результативной мотивации.

Помимо для выяснения сущности вопроса мы сравнивали
степень остроты конфликта с изменениями творческих пока-
зателей в игре. О творчестве шахматиста мы судили по реше-
ниям, в которых выражались различные формы исследова-
тельской деятельности: формирование новых целей, средств,
ходов, критериев зоны поиска или опора на рутинные при-
емы, а также эстетическая ценность шахматных партий, на-
хождение оригинальных и целесообразных решений.

При обсуждении результатов анализа учитывались оценки
шахматных специалистов: мастеров, судей, комментаторов.
Были использованы литературные источники и решения жюри
различных соревнований по присуждению призов за творче-
ские показатели («красоту игры», «эффектную комбинацию»,
«красивую партию» и т. д.)

Сравнивались 10 международных турниров и 10 отбороч-
ных соревнований к первенству мира и СССР за период
1963—1973 гг. Обе группы турниров имели приблизительно
равный по силе состав участников (на основании сравнения
индивидуальных коэффициентов силы игры шахматистов).
Отборочные соревнования отражали более острое соперниче-
ство между участниками, поскольку позволяли шахматисту
беречься не только за успех в отдельном состязании, но и пре-
тендовать на участие в следующем, еще более значительном
турнире. Кроме того, по оценке общественного шахматного
мнения отборочные турниры имели более высокий уровень
интереса.

Анализ показал, что в отборочных турнирах бессодержательных, так называемых «гроссмейстерских», ничьих было 15%, в обычных — почти 35%, и соответственно: опубликовано партий с комментариями в ведущих журналах мира 20% и 5%; применено дебютных новинок — 10 и 4; вошло число десяти лучших партий года — 10 и 4; количество просмотрев и других очевидных ошибок — соотношение 1 : 2, с граном оригинальных эндшпилей — соотношение 3 : 2.

Итак, объективно более острое, напряженное соперничество дало, в целом, более ценный творческий материал.

К еще более разительному контрасту приводит сравнение партий, сыгранных одним и тем же шахматистом в отборочных соревнованиях и обычных турнирах. Мы анализировали партии Т. Петросяна, М. Тайманова, Л. Штейна и Р. Фишера. За редким исключением (только у Р. Фишера примерно равные показатели) их партии из отборочных соревнований значительно содержательнее и оригинальнее.

К аналогичному выводу приводит сравнение тренировочных партий с партиями, сыгранными в официальных соревнованиях. В первых конфликт выражен слабее, значительно бледнее и творческое содержание этих состязаний.

Любопытный материал дает анализ игры по переписке. Казалось бы, в заочной игре, где имеется по нескольку дней на обдумывание каждого хода, замыслы могут быть особенно глубокими и оригинальными. А в действительности тот же самый шахматист чаще добивается творческих достижений не в заочной, а в очной борьбе за доской (В. Рагозин, В. Симагин и др.). В заочных соревнованиях отсутствует непосредственное противодействие противника, и это снижает мобилизацию личности на борьбу.

Мы сравнивали также качество домашнего анализа с качеством анализа во время игры. По свидетельству ряда видных шахматистов, в обстановке состязания они, как правило, чаще и быстрее находили оригинальные и верные решения. Б. Блюменфельд писал: «В шахматах сильнее всего запечатлеваются идеи, возникавшие в процессе практической игры, особенно в ответственных состязаниях, т. е. при максимальной заинтересованности и вовлечении всей личности в мыслительный процесс» [5—183]. Б. Блюменфельд рассказывал, что партию, игранную им 7 лет назад, ему удалось восстановить в памяти, а позиция из встречи Алехин—Боголюбов, на анализ которой он затратил за год до этого несколько десятков часов, была безнадежно забыта.

Казалось бы, более глубокие и оригинальные идеи легче выводить в борьбе с более слабым противником, т. е. при меньшем противодействии. Однако в действительности состязания с разными или сильнейшими соперниками, протекающие, как правило, напряженнее, стимулируют и более содержательный уровень игры. Не случайно в сборниках избранных партий А. Алехина, М. Ботвинника, Т. Петросяна, Р. Фишера, А. Ларсона и других гроссмейстеров подавляющее большинство примеров приведено из встреч с соперниками приблизительно равного класса игры.

Таким образом, установка на борьбу выполняет психологическую функцию стимулятора деятельности. Общая активация личности, и особенно эмоционально-волевой сферы, интенсифицирует процесс мышления, благоприятствует более широкому проявлению творческих компонентов мыслительной деятельности. При этом, как правило, прослеживается тенденция интенсификации творческой активности личности в связи с обострением конфликта.

Конечно, рассуждение о зависимости творческой активности личности от остроты борьбы нельзя понимать прямолинейно. Следует учитывать возможности конкретного человека, а также наличие необходимых объективных условий для функционирования творческого мышления. Так, при остром дефиците времени на обдумывание, в ситуации цейтнота, когда напряженность борьбы возрастает, подготовка творческих решений становится затруднительной и приходится преимущественно опираться на шаблонные приемы.

Как включается конфликтная деятельность? Остановимся на некоторых из психологических методик, дающих, однако, ценный материал для собственно психологического анализа.

Конфликтная деятельность и математика. В последние десятилетия были сделаны попытки использовать математические методы в изучении человеческой деятельности. Первой эмпирической работой, посвященной конфликту между людьми, была известная книга И. фон Неймана и О. Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение», увидевшая свет в 1944 году. Авторы предложили принципы математического анализа действий в конфликтных ситуациях, попытались разработать правила оптимального поведения при противоборстве людей.

С тех пор в рамках исследования операций сложилась теория игр, которая рассматривается как математическая теория конфликтной деятельности.

Можно отметить определенный положительный результат в том, что конфликтная деятельность изучается теорией игр. Так, методы теории игр позволяют быстрее найти оптимальное решение задачи даже при очень большом объеме имеющейся информации. Правда, требуется наличие достаточной информации о ситуации.

Но при отсутствии достаточной определенности количественный анализ ситуации все же может принести пользу и помощь при выборе решения. Использование количественных методов при неопределенности дает вспомогательный материал, позволяющий во многих случаях глубже разобраться в ситуации.

Не отрицая ценности теоретико-игровых методов, следует учитывать их известную ограниченность. «Математический аппарат (по крайней мере в том виде, в каком он сейчас существует) недостаточно гибок для того, чтобы освоить ряд существенных категорий, таких, например, как «сходство», «приемлемость», «важность», «содержательность» и другие. Попытки перевести эти категории на чисто количественный язык «больше — меньше» зачастую приводят к огрублению и искажению действительности. Пока что в сложных ситуациях такой, казалось бы, ненадежный, малоточный аппарат, как словесное описание, оказывается и точнее и богаче формулы», — писала известный советский математик Е. С. Вентцель [9—229].

В сущности, современная теория игр применима, главным образом, для решения шаблонных задач и «не работает» в проблемах творческого характера.

Теория игр не учитывает ошибки и просчеты соперников, элементы азарта и риска. Выражаясь метафорично, от современной теории игр веет пессимизмом. Возьмем один из основных принципов теории игр — принцип максимина. Этот принцип диктует выбор такого решения, при котором обеспечивается гарантированный результат: выбирается стратегия, приводящая к наилучшему из наихудших результатов. Требования гарантий характерно и для других принципов и критериев теории игр.

В сложной неопределенной ситуации человек, ориентированный на гарантированный результат, как правило, не добивается успеха. Победа сопутствует тому, кто более активен, кто дерзает и стремится достичь большего, чем сулит тривиальная оценка. Так, в частности, исследования шахматистов

зультата, что успешнее выступают те, у кого самооценка не-
тей и мало завышена.

Следует также подчеркнуть, что теория игр исходит из
имеющегося о том, что соперники обладают одинаковым
точным информированности. В реальном же конфликте его
частицы почти никогда не выступают как равноправные

и партнеру с теорией игр, занимающейся определением пра-
вильного выбора оптимальной стратегии поведения в заданных
матрицах в зависимости от качества и количества информации
и времени, большой интерес представляют попытки соз-
дать математический аппарат, моделирующий рефлексивное
двустороннее участие в конфликте.

Этот вид исследования процесса имита-
ции рассуждений одного противника другим и изучение явле-
ния взаимного управления, обычно возникающего в конфликт-
ных ситуациях.

Общая идея состоит в применении этого подхода. Для характе-
ризации глубины взаимной имитации рассуждений вводится
и понятие «рефлексии». Это число «вложенных» друг в дру-
га «взаимных миров», подобие матрешки.

Чтобы представить психологическую сторону этого явле-
ния, рассмотрим такую ситуацию: в футбольном матче назна-
чен пенальти. Наиболее вероятны удары в один из углов —
левый или правый. Вратарь, оценивая обстановку, имитирует
рассуждения своего противника: «Он знает, что удары в пра-
вый угол я отражаю увереннее, следовательно, он выберет
левый угол. Поэтому при ударе по мячу я должен перемест-
иться туда».

Однако, если игрок, бьющий пенальти, по крайней мере
на уровне рефлексии в ранге рефлексии, то он может рассуж-
дать так: «Вратарь подгадет, будто я, зная, что удар в левый
угол опаснее, вышлю мяч туда, и он переместится в направ-
ление левого угла. Значит, я выбираю удар в правый угол».

Следует отметить, что рефлексивное взаимодействие
можно углублять рефлексией и дальше.
Сложно попытка выразить рефлексивное взаимодействие
с помощью математической символики. На первый взгляд
подобные ряды алгебраических многочленов ясно и непринуж-
денно демонстрируют интеллектуальную динамику конфликта.
На деле же в действительности это не так. Фиксация числа вложен-
ных друг в друга внутренних миров определяет глубину реф-
лексии лишь количественно. Руководствуясь только матема-
тическим аппаратом, невозможно представить содержатель-

ную сторону рефлексивных процессов. Нельзя определить, адекватна ли наша имитация рассуждений противника подлинным рассуждениям. К тому же отметим, что во многих конфликтных ситуациях точность имитации рассуждений противника весьма относительна.

А. А. Алехин писал: «Ах, этот противник!». Всякий раз представления о красоте расходятся с вашими, а средства (сила, воображение, техника) так часто оказываются недостаточными для активного содействия вашим намерениям. Какое страдание (неведомое ни в какой другой области искусства или науки) чувствовать, что ваша мысль, ваша фантазия неотвратимо скованы, в силу самой природы вещей мыслью и фантазией другого, слишком часто посредством ми и всегда глубоко различными от ваших» [20—31].

Таким образом, существующий формальный аппарат достаточен для содержательного психологического анализа рефлексивных процессов. Надо еще отметить, что необходимым условием интересубъективного понимания людей является объективизация. Рефлексия не может рассматриваться особенно и изолированно. «Объективизация и рефлексия — два взаимодополняющих процесса, образующих диалектическое единство в процессе человеческого мышления» [12].

Выдвинуто положение о том, что соперник, обладающий более высоким рангом рефлексии, имеет преимущество. Это бесспорно. Но опять-таки глубина рефлексии не может рассматриваться в отрыве от ее истинности. А отразить истинность рефлексивных рассуждений математические методы пока не могут.

Очень интересны соображения о рефлексивном управлении. Указывается, что преимущество в ранге рефлексии позволяет осуществлять воздействие на процесс принятия решения противником. Примером воздействия такого рода является сосредоточение танков не с целью нанести удар, а с целью информировать противника, будто здесь готовится наступление. Противник принимает оборонительные меры, а тем временем удар наносится в другом районе.

Рефлексивным управлением называется передача основной для принятия решения одним из противников другому. Она реализуется путем маскировки, создания ложных объектов и т. п. Рефлексивное управление может рассматриваться и в качестве особого способа получения информации о сопернике. Один из противников получает информацию о другом, поскольку он сам «заставил» его принять эту информацию.

Математические работы, посвященные рефлексивному анализу, представляют несомненную ценность для психологии. Они обратили внимание на необходимость изучения различных форм психологического взаимодействия людей в условиях конфликта. Однако и здесь математические методы не могут заменить психологический анализ или подвергнуть полностью его решающую роль в исследовании. «...Математические методы могут только задавать психологическому анализу определенную направленность: учитывая их, анализ будет ориентирован в том, какого рода содержательный анализ следует произвести, чтобы придать разработанной концепции форму, «готовую» для математизации. Таким вот анализ может производиться только методами математической психологии» [28].

Основная и первая роль математики в изучении конфликтной деятельности, следует опираться на суждение, высказанное А. Н. Леонтьевым и Ю. Н. Джафаровым: «Анализ существующих математических аппаратов еще недостаточно адекватен друг другу, чтобы математизация могла занимать решающее место» [28].

Праксеологический подход. Появление термина «праксеология» связано с именем философом и логиком Т. Катарбиньским. По его определению, праксеология — это общая теория деятельности. Однако он указывал, что праксеолога интересуют лишь целесообразность и эффективность деятельности, ее зависимость от мотивов поведения ее участников и других психологических факторов.

Применяемая к конфликтной деятельности праксеология изучает наиболее рациональные приемы борьбы, способствующие достижению успеха. «Праксеолога же как такового непосредственно интересует только исправность техники борьбы. Другие ее стороны, например эмоциональная сторона, имеют для него лишь вспомогательное значение, поскольку от них зависит усиление или ослабление «исправности», — писал Т. Катарбиньский.

Однако несмотря на заметно выраженную прагматическую направленность, данные праксеологии представляют известный интерес для психологии. Так, Т. Катарбиньский дал описание типичных приемов борьбы. Этот обзор содержит отдельные интересные психологические наблюдения и рекомендации. Кроме того, приведенная им выборка наиболее важных для практики приемов борьбы может быть рассмотрена в

плане психологическом и дать материал для изучения психологического взаимодействия противников.

Итак, рассмотренные методики — математический анализ конфликта и праксеологию — полезно учитывать в исследовании человеческого конфликта. В настоящей работе мы будем пользоваться отдельными материалами этих методик естественно, в первую очередь исследование конфликта основываться на апробированных методах психологии.

Шахматы как модель изучения конфликта. В качестве модели исследования конфликтной деятельности мы выбрали шахматы. Это решение обусловлено следующими обстоятельствами.

1. Шахматная партия является абстрактным отображением борьбы вообще. Психологическая сущность шахматного состязания принципиально сходна с другими проявлениями взаимодействия между людьми: она заключается в осмыслении стратегии поведения противника и выработке, с учетом этого осмысливания, собственной линии поведения, доставляющей противнику максимальные трудности. Отдельные действия и способы их осуществления в шахматах и других видах конфликтной деятельности обладают значительным сходством.

2. В шахматной игре актуализируются не только отдельные психологические функции, а в борьбу целиком вовлекается личность. На квалифицированном уровне шахматная деятельность становится ведущей деятельностью личности.

«Шахматы не только соревнование умов, но и интеллектуальное состязание характеров», — указывал Б. Г. Ананьев.

3. В большинстве шахматных позиций не представляется возможным установить оптимальную стратегию, которая держала бы ответ на вопрос: какая из сторон выиграет или партия должна закончиться вничью. При обдумывании шахматист не перебирает все возможные ходы, а ограничивает свои поиски сравнительно небольшим числом вариантов. Необходимость действия на неполной ориентировочной основе активизирует творческое мышление.

В отличие от многих видов реальной творческой практики человека в шахматах имеется более высокая концентрация ситуаций проблемного характера. Почти каждый ход требует решения творческих задач.

4. Приняв решение в проблемной ситуации, шахматист может, как правило, точно доказать, что оно является единственно верным. Это обстоятельство указывает на необходи-

учения
ов.
еский а
в исс
боте м
годин
пикта
гни.
ачестве
выб
бстоя
ображ
ахмат
влени
осмы
с уче
дос
ные
тих
м см
ель
кает
де
мл
нь
яет
ва
на
ча
та
ов

принятие шахматистом решений, связанных с риском. Указан на определенность и относительную простоту игры, что облегчает проведение исследований на шахматном поле. «И так как шахматный мир, который по многим параметрам может состязаться с реальным миром, не так прост, легко поддающихся описанию объектов (и не более сложных отношений между этими объектами), то шахматы для исследования процессов творческой деятельности является не менее ценной находкой, чем реальная жизнь». — писал А. Лаузис [23].

Во многих видах деятельности сравнить уровень достигнутой деятельности, поскольку отсутствуют точные количественные показатели. В шахматах не имеется метод бесспорной оценки качества продуктивности. Итог состязания — победа, ничья, поражение — дает ясный ответ на вопрос об эффективности деятельности любого шахматиста.

В шахматах имеется три метода разрешения противоборства: капитуляция, проигрыш, ничья. Это довольно грубая система, не позволяющая отразить в результате партии широкую гамму качественных особенностей ситуации. Так, например материальное преимущество — два лишних коня, перевес в развитии других фигур, приводит лишь к ничьей.

В шахматном искусстве видов конфликтной деятельности имеется высокая дифференцированность результатов. В шахматах не выявляют в спортивных соревнованиях другие формы взаимодействия между людьми выражают реальные конфликты. Это создает определенные разрывы в системе связей, побуждающих к деятельности шахматиста в шахматном клубе, следователя, разведчика. Поэтому, в виду известной психологическую общность всех видов конфликтной деятельности, нельзя не учитывать социальное различие конфликтных различие условных конфликтов шахматистов и других человеческих конфликтов.

Интересно, что как раз состояло в том, что он считал, что людям присуща потребность в борьбе, которая находит свое выражение в шахматах, в войне и других видах насилия. Также считал, что подобное выражение потребности к шахматной культуре современной ему культуры. В шахматистах, с развитием культуры и распростра-

нением шахмат, думал он, посредством шахмат можно полностью удовлетворить стремление человека к сочувствию.

О психологии шахматной борьбы. Познакомимся с материалами по этой тематике.

Эм. Ласкер первым из крупных шахматистов широко успешно применял на практике знания, полученные в результате изучения стиля игры и характера противников. По значению психологического фактора в шахматной борьбе нередко говорилось и раньше.

Многие авторы (Арно де Ривьер, Деляннуа, Роже, Вейбах и др.) указывали, что стиль игры отражает индивидуальность шахматиста, качества его характера. П. Андерсен в матче с П. Морфи (1858 г.), настойчиво, но без особого успеха предлагал своему темпераментному сопернику увлечься манчивыми, на первый взгляд, но недостаточно обоснованными атаками.

Однако это были заключения, сделанные зачастую в нововании случайных примеров и поверхностных наблюдений. Отмечалось, что тот, кто играет гамбиты, относится к разряду козырных, невыдержанных натур. Если согласиться с этим мнением, то пришлось бы чуть ли не всех шахматистов того времени обвинить в отсутствии выдержки. Гамбиты встречались тогда почти в каждой партии.

В отличие от подобных эпизодических экскурсов в область шахматной психологии Эм. Ласкер занимался психологией гораздо более серьезно и систематично. К этому имелись основания: стала заметной тщетность попыток З. Тарра обнаружить правила единственной и безошибочной игры, тем самым исключить из шахмат роль индивидуальности.

На вопрос: «Нам передавали, что, дав себе труд действительно изучить партии одного из ваших противников, вы обнаруживаете и сильные и слабые его стороны. Верно это?» — Эм. Ласкер ответил: «Безусловно верно, и это лежит в основе моих теоретических воззрений на борьбу. Шахматная партия — борьба, в которой соучаствуют самые разнообразные факторы. И поэтому знание сильных сторон и слабостей противников чрезвычайно важно. Так, например, партии Янова явно показывают, что белыми он играет лучше, чем черными; партии Мароци — что он осторожно защищается и лишь тогда сам атакует, когда вынужден к этому; партии Яновского — что он может десять раз держать в руках выигрыш, но, не желая расстаться с партией, в конце концов уверенно ее проигрывает».

Т можн
к соп
имся с
в шир
ные в
ков. П
тной
же, В
ндиви
ерсен,
ого у
течьс
основ
ую в
люд
к в
с
ов
вст
обл
оло
ис
рр
и
ни

Самое, можно многое извлечь из внимательного изу-
«...идеи партий противника» [41—71].
...черта творчества Эм. Ласкера прояви-
...первого матча на первенство мира с
... (1894). Примерами глубокого понимания про-
... в последующие матчи Эм. Ласкера с
... (1907), Д. Яновским (1908, 1910) и особенно
... (1916).
... к шахматной борьбе принес Эм. Ласкеру
... успехи. По-видимому, и его исключи-
... во многом можно объяснить
... восприятием силы и слабости
... Однако Эм. Ласкер
... исследованиях.
... понятия современни-
...
... не уделял достаточ-
... Яркий талант,
... за
... не вызывали у
... особенно до проигрыша мат-
... к встречам с
...
... — лучший учитель. После потери
... постепенно изменил
... В 30-е годы он уже говорил, что
... понимать намерения про-
... в характер.
... большое влияние на А. Але-
... А. Алехин подробно
... о методах своей подготовки.
... материалы, относящиеся
... и матчам на мировое первенство с
... (1927 г.) и М. Эйзе (1937 г.).
... к выявлению существующих, посто-
... свойство характера и шахматного стиля
... Это явление являлось основным методоло-
... Поэтому он критиче-
... на отдельных фактах.
... характером шах-
... критически относился к возможно-
... творческих установок у зрелого
... он говорил: «...поистине трудно

себе представить, чтобы после 25-летней шахматной ему внезапно удалось радикально изменить характер творчества...» [2—14].

Среди конкретных методов изучения противников из основных у А. Алехина был анализ партий. Перед М. Эйве (1937 г.) в задачу подготовки, в частности, «произвести тщательный разбор всех партий, сыгранных Эйве в период между обоими нашими матчами» [3]. Перед матчем с Х. Р. Капабланкой А. Алехин отмечал, что предметом изучения являлись практически все сыгранные им противником партии, начиная с матча Капабланка—Маскеррадо (1909 г.). Особое внимание уделялось анализу партий последнего периода.

Как же проводится этот анализ?

А. Алехин отмечает несколько этапов своей аналитической работы. Сначала давалась общая характеристика каждой партии. На этой стадии исследования А. Алехин стремился прежде всего выявить переломные моменты борьбы, критические ситуации в каждой партии. Тем самым определялись причины того или иного результата.

Необходимо указать, что при определении причин результатов игры А. Алехин, как правило, не ограничивался анализом позиций, а пытался связать его с индивидуальными особенностями характера шахматистов. Резюмируя встречу Р. Шпильмана с Х. Р. Капабланкой в Нью-Йорке, 1927 г., он писал: «Шпильман был собственно единственным, кто в борьбе против Капабланки не ниже своей силы. Его ошибки были психологического характера: он никак не мог себе представить, что можно победить «непобедимого», даже получившееся положение» [2—17].

На второй стадии анализ проводился по отдельным матчам партии: дебюту, миттельшпилю и эндшпилю. Благодаря этому, сделанные ранее выводы получили более обоснованное подтверждение или были изменены. Уже этот анализ позволил А. Алехину конкретизировать свои предположения и обратить внимание на некоторые новые, весьма существенные стороны стиля игры Х. Р. Капабланки. Например, он противопоставил бытовавшему в то время мнению, заметил, что дебютный репертуар Х. Р. Капабланки отличается тщательной домашней подготовкой.

О других методах изучения противника А. Алехин писал меньше. Но и отдельные его высказывания дают интересный материал. Он сделал предметом специального исследования

тной
актер
иков
еред
ти, в
сыгр
[3
меча
сыгр
Ма
рти

в которых Х. Р. Капабланка сталкивался со зна-
чительными объективными трудностями (новинка в дебюте,
Капабланка в позиции комбинационного элемента). Эти ис-
следования, по-видимому, впервые в истории шахмат сопро-
вождались хронометражем времени, затраченного на обдумы-

вание вариантов.
Этот метод оказался весьма полезным: А. Алехин при-
ложил его к анализу дебюта и в ряде случаев попытаться смутить
Капабланку какой-либо неожиданностью в дебюте.

Вспомогательным средством А. Алехин прямо указывает на
необходимость наблюдать за поведением противника. Ре-
зультаты наблюдений противника в игре за доской позволили
Алехину заметить у Х. Р. Капабланки возрастание неуве-
ренности в своем прямом преимуществе. «Это было необы-
чайно важным открытием для будущего» — писал А. Алехин

Капабланка
оде
кр
ле
ез

Важно отметить также то, что А. Алехин одним из первых
обратился к статистическому анализу собранной
информации. По поводу игры Х. Р. Капабланки в проведе-
нии тактических операций он писал: «Следя эти спорадические
попытки выявить слабость не в коем случае нельзя смот-
реть на их успех исключительно как на явление, ибо общее коли-
чество проигранных партий, сыгранных Капабланкой за послед-
ние годы, по сравнению с количественными результатами
ее игры, очень мало, и поэтому в пропорциональном
отношении успех его прозрителев весьма значительно» [2—23].

А. Алехин очень высоко оценивал роль психологической
борьбы в матчу 1907 года. «Своим успехом в матче с
Капабланкой в общем прежде всего своему превосходству в
искусстве комбинации» [4—155].

Игры А. Алехина привлекали внимание современников.
Вспомогательным средством А. Алехин высказал ряд интересных со-
ображений о психологической тактике турнирной борьбы. Он
советовал в начале и середине соревнования придерживаться
спокойного и выдержанного стиля. Для борьбы с излишним волнением
он рекомендовал применять следующие средства. В частности такой: «На-
до помнить и помнить, что все это не так уж важно, что исход
матча — это не вопрос жизни или смерти» [34].

А. Алехин считал, что необходимым стимулом совер-
шенствования является жесткое соперничество (конечно,
используемое средствами) с более сильным шахмати-
ком. «Если вы хотите добиться результатов, то выберите

себе... истинного врага и постарайтесь «наказать» его путем низвержения его с пьедестала» [33—19].

Р. Шпильман также дал ряд практических рекомендаций. Он писал о необходимости сохранять спокойствие во время борьбы, о профилактике цейтнота и т. д. Для избежания цейтнота он советовал всегда сохранять для последнего хода неприкосновенный запас в пять минут.

Конечно, некоторые мысли, высказанные А. Нимцовичем и Р. Шпильманом, субъективны и спорны. Но главное было в этом. Стало очевидным, что усилия А. Алехина не пропадут даром и вопросы психологии шахматной борьбы стали предметом широкого обсуждения.

В своей работе М. Ботвинник широко использовал опыт А. Алехина.

Перед матчем с С. Флором (1933 г.) М. Ботвинник поставил задачу «...проанализировать возможно большее число партий С. Флора. На основании этих партий должны быть сделаны выводы о стиле противника, о его технике, о любимых схемах развития, о наиболее часто применяемых им дебютах. Необходимо также было выяснить, насколько крепок противник с психологической стороны, поддается ли он «настроению», насколько он силен в защите и т. д.» [53—318].

М. Ботвинник провел этот анализ достаточно целенаправленно. Была дана краткая характеристика каждой партии С. Флора (вспомним первую стадию анализа у А. Алехина). Сравнились партии С. Флора на протяжении нескольких дней, наконец, были выделены экстремальные ситуации, анализ которых показал недостаточную психологическую устойчивость С. Флора. Следует заметить, что выводы, сделанные М. Ботвинником накануне матча, подтвердились в ходе борьбы.

С интересными, хотя подчас и спорными, соображениями о психологических аспектах подготовки выступил В. Панов в книге «Атака» и в ряде статей. Он выдвинул тезис: «проигрывающий всегда виноват».

Принять это положение нельзя, поскольку тогда «выигрывающий всегда прав» и единственным мерилем ценности становится ее результат.

Однако мысль В. Панова о том, что шахматист обязан в первую очередь критически относиться к собственным ошибкам, не ища оправданий во внешних обстоятельствах, безусловно верна.

шахматной борьбы высказал Б. Г. Ананьев. Он советует проводить изучение индивидуальности противника по трем основным направлениям: 1) изучать стиль шахматной деятельности противника; 2) изучать поведение противника в различных игровых ситуациях (в цейтноте, при различной значимости результата игры, на разных этапах состязания и т. д.). Предлагалось обращать особое внимание на «искусство завершения» — умение регулировать свои силы и сохранять необходимые волевые резервы для решающих моментов борьбы; 3) изучать отношение противника к собственному творчеству, развитие его самооценки, а также его отношение к достижениям, творчеству других шахматистов.

Эти предложения использованы в нашем исследовании.

В настоящей работе мы стремились осветить вопросы, связанные с изучением влияния особенностей личности участников конфликта на процесс принятия решения.

Человек в конфликте действует не изолированно. Он одновременно и субъект и объект конфликтной деятельности. Противоборство между людьми означает и их взаимодействие в обстановке соперничества. Следовательно, важно проследить, как принимают решения взаимодействующие между собой участники конфликта.

Поскольку мы ограничились исследованием изучения одного конфликта, то рассматривается психологическое взаимодействие двух противостоящих друг другу людей. Каждый из них принимает решения, исходя из учета особенностей личности противника и собственной. Успех в борьбе во многом определяется лучшим пониманием противника и самого себя.

Отсюда понятно определение следующих задач работы:

1. Характеристика процесса познания и понимания противника. Выявление значения различных сторон понимания противника в выработке собственного решения.

2. Характеристика процесса самопознания и самопонимания, а также выработки решения и на основании знания и понимания собственных достоинств и недостатков.

Однако анализ остался бы незавершенным, если при изучении взаимодействия участников конфликта мы каждый раз рассматривали бы только с позиции какой-либо одной стороны. Бесспорно, что конфликт развивается одновременно в интересах обоих противников.

Поэтому необходимо рассмотреть те взаимные отношения, которые возникают в процессе взаимодействия между участниками противоборства. Важно выяснить также особенности

способы работы, в которых выражается взаимодействие сто-
рон. Однако эти проблемы составляют третью задачу нашего
исследования.

В работе использованы различные методики. Описание их
дано в соответствующем разделе исследования.

Глава II

ПОНИМАНИЕ СОПЕРНИКА

Психология взаимного понимания. А. А. Бодалев, изучающий проблему понимания человека человеком, пишет: «...познание людьми друг друга является обязательной стороной их взаимодействия и условием регулирования каждым из них своего поведения в соответствии с обстоятельствами и решаемыми в этом взаимодействии задачами. Образы восприятия, представления и формирующиеся у индивида понятия о других людях, концентрируя в себе информацию об этих людях, дают ему возможность действовать по отношению к каждому из них целесообразно» [7—129].

Итак, познание людьми друг друга и взаимопонимание — необходимые условия человеческого взаимодействия. Без взаимопонимания невозможна совместная деятельность людей.

Но что такое понимание? Понимание другого человека — это сложный мыслительный процесс, заключающийся в осознании внутренней сущности познаваемого человека. В процессе понимания обобщаются признаки, характеризующие конкретного человека как субъекта труда, познания и общения. Понимание осуществляется путем интерпретации действий и поступков человека. Поскольку прямо проникнуть во внутренний мир другой личности невозможно, а внешняя сторона деятельности не всегда однозначно выражает внутреннее психологическое содержание личности, то процесс понимания другого человека представляет, как правило, решение сложной психологической задачи.

Эффективность понимания зависит от индивидуальности

особенностей познающего и познаваемого человека, а также ситуации, в которой осуществляется познание другого лица.

Также на основные трудности в понимании других людей обусловленные особенностями познающего лица. Так, нередко наблюдается тенденция приписывать другим людям собственные качества и собственные состояния. Эта тенденция в большей степени свойственна излишне самоуверенным людям, страдающим низкой самокритичностью. Отметим также, что познающий обычно далеко не равномерно подготавливается к встрече и осознанию различных сторон личности другого человека. Такая избирательность объясняется определенным уровнем опыта общения познающего лица.

Существенно затрудняет процесс понимания и малый опыт общения познающего. Ограниченный набор имеющихся у него знаний и оценочных стереотипов препятствует проведению дифференцированного анализа другого человека.

Процесс понимания до некоторой степени затрудняется и избирательностью восприятия одним человеком другого, подгонкой воспринимаемого образа другого человека под выработанные им стереотипы и стереотипы, нивелирующие уникальное в личности человека.

Качество понимания также зависит от наличия у познающего научно-теоретических знаний в области психологии личности. Практически в общении люди, иногда сами не подозревая, опираются на данные психологии. Это — житейская психология, основанная на личном опыте жизни и людей. Многие такие знания правильно отражают психологические феномены. Однако научные знания существенно повышают понимание. Те заключения, к которым человек воле многолетнего житейского опыта, приходят лишь подтверждены или отвергнуты научными психологическими исследованиями в гораздо более короткий срок и с большей точностью.

Нередко понимание часто объясняется тем, что заключения о личности другого человека делаются на основании эпизодических впечатлений или слишком узкой направленности познающего человека. Так, иногда о решительности человека судят только по времени, затраченному на выбор действия, не принимая во внимание мотивы и качественные характеристики принятого решения.

Важным условием адекватного понимания другого человека является наличие у познающего способности

сопереживать, ставить себя на место другого. При таком проникновении во внутренний мир другого лица большое значение имеет развитие воображения и интуиции.

Трудности понимания, связанные с личностью познаваемого, прежде всего могут быть объяснены многогранностью человеческого «я». Конечно, вряд ли вообще правомерно говорить о полном понимании чужой индивидуальности объединяющей множество самых разнообразных признаков. Речь может идти лишь об определенной зоне такого понимания. Однако и отражение наиболее значимых для какого-либо определенного типа взаимодействия компонентов личности познаваемого — задача крайне сложная. В конкретном контексте общения человек, как правило, выявляет лишь отдельные стороны своего «я».

Значительно затрудняет интерпретацию действий и поступков познаваемого лица то, что другой человек нередко маскирует свои подлинные мотивы. Уловки и маневрирование особенно характерны для отношений при взаимном недоверии. В конфликтной деятельности уменью скрывать истинные цели и намерения принадлежит важная роль в достижении успеха. Поэтому во многих ситуациях взаимодействия следует делать поправку на маскировку.

Коснемся теперь трудностей понимания, обусловливаемых характером ситуации. Как правило, адекватное взаимопонимание при сотрудничестве людей достигается легче, нежели при конфликте. В ситуациях противоборства в гораздо большей степени проявляется сознательное стремление к маскировке.

Адекватность и глубина понимания других людей зависят и от сложности ситуации общения. перевозбуждение, вызываемое неопределенным характером ситуации, обычно затрудняет точность интерпретации действий и поступков людей.

А. А. Бодалев указывал, что существует определенная зависимость формирующихся у человека знаний о других людях, а также степени их обобщенности от особенностей профессиональных задач, которые человек решает по отношению к другим людям. Здесь подчеркивается важнейшая особенность познания и понимания других людей, а именно, определенная избирательность данного процесса. Преимущества отражаются и осознаются наиболее значимые компоненты личности других людей. Причем значимость, относительная ценность тех или иных признаков определяется их ролью в решении задач, выдвигаемых совместной деятельностью.

Для полководца, например, большую ценность представляют сведения о самообладании и решительности неприятельского военачальника в критические моменты боя, а информация о тактичности этого военачальника по отношению к своим подчиненным может рассматриваться как второстепенная. А тактической деятельности данные о такте учителя весьма важны.

Результаты шахматных состязаний в процессе познания шахматной деятельности отмечают свойства, характеризующие стиль их мышления к результатам, поведение в различных игровых ситуациях, самооценку и оценку партнеров, а также взаимодействие на принятие решений различной сложности. Поэтому в нашем исследовании процесса познания и понимания шахматной деятельности обсуждению проблем уделено преимущественное внимание.

Как было отмечено, адекватное понимание другого человека позволяет с большей надежностью прогнозировать его поведение и лучше регулировать собственные действия. Следовательно, наличие объективной информации о поведении должно повысить эффективность собственных действий.

Рассмотрим подробнее, как эти положения проявляются в шахматной деятельности.

Стиль игры. В стиле игры наиболее полно проявляется индивидуальность шахматиста. Но что такое индивидуальный стиль шахматиста? Это — система приемов и способов действий, характерна для данного человека и целесообразна для достижения успешного результата.

Рассмотрим это понятие применительно к шахматной игре. Обратимся к положению на доске, в котором зафиксирована комбинация.

Каждый шахматист осуществит такую комбинацию с разной степенью разницы в выполнении ее у разных шахматистов. У каждого из них это удастся по-разному. Проявление индивидуальности стиля игры возможно тогда, когда позиция не является очевидной, а несколько примерно равноценной. Следовательно, своеобразие стиля обнаружится при наличии неопределенных факторов, то есть в сложных проблемных позициях.

В процессе у опытного шахматиста оценка многих позиций обладает известным постоянством. Нетрудно заметить, что оценки во всех стадиях партии у любого шахматиста. Поэтому стиль игры — это относительно постоян-

ство в оценках шахматиста и в принятии им определенных решений.

Исходя из сказанного, можно предположить, что стиль игры шахматиста — это устойчивое индивидуальное своеобразие в оценке проблемных позиций и выборе на основе этой оценки определенных способов действований.

Необходимо отметить, что, несмотря на наличие индивидуальной неповторимости особенностей игры любого шахматиста, в стилях отдельных шахматистов обнаруживаются общие сходные признаки. Поэтому правомерно говорить о наличии групп относительно сходных по стилю игры шахматистов и о возможности изучения типологии шахматных стилей.

В шахматах известна традиционная классификация стилей игры. Различают позиционный и комбинационный стили. К первому из них относят шахматистов, выбирающих преимущественно стратегические цели. Оценка позиции, как правило, основывается на логических умозаключениях. Обобщенность, ясная обусловленность и последовательность выводов — творческое кредо таких шахматистов. Конкретный расчет занимает сравнительно меньшее место в обосновании выбора. Представителями позиционного стиля обычно называют Х. Р. Капабланку, А. Рубинштейна, М. Ботвинника.

Считается, что шахматисты комбинационного стиля выбирают главным образом тактические цели. Для них характерна более динамичная игра, часто связанная с жертвами материала. Комбинационные шахматисты отличаются высоким уровнем развития техники конкретного расчета вариантов. К этому творческому направлению причисляют А. Андерсона, П. Морфи, М. Чигорина, А. Алехина, М. Таля.

В последние годы стали говорить и о третьем стиле — универсальном. Предполагается, что в нем гармонично сочетаются позиционные и комбинированные элементы игры. К такому стилю относят творчество П. Кереса и А. Карповича.

Указанная типология стилей сыграла известную роль в понимании психологии шахмат, но в настоящее время выявлены ее серьезные недостатки.

Мы считаем, что одним из основных недостатков существующей типологии является разделение стилей по слишком широко обобщенному принципу (стратегические и тактические цели). Поэтому творчество шахматистов характеризуется чересчур прямолинейно и поверхностно. Принято считать, что позиционный игрок сильнее в общей оценке положения.

лучше учитывает конкретные элементы... Но в действительности многие «позиционные» шахматисты отличаются достоинством конкретного мышления. Кроме того, разделение в шахматной игре решений на стратегические и тактические условно и не дает дифференцированного понимания творчества отдельных шахматистов. Поэтому к целостному пониманию мышления шахматиста в процессе принятия решения, мы предложили несколько иной подход: новую типологию стилей шахматной игры.

Вкратце кратко результаты этой работы. В качестве критериев для классификации и сравнительного анализа стилей были взяты логическое мышление, интуиция и воображение в их взаимосвязи. Логическое мышление проявляется в решении задачи на основе рассуждения, сознательного анализа, синтеза, классификации и сравнения имеющихся возможностей, а также в последовательном вариантном расчете.

В шахматном творчестве интуиция выступает как «внезапное видение», мгновенное видение. Поскольку в интуитивном решении в данный момент осознается результат, а промежуточные шаги опускаются, то такое решение воспринимается как целостное образование. Интуиция характеризуется быстротой, предметностью и способностью к мгновенному предвидению кризисных моментов. Интуитивные решения шахматиста готовятся в кратчайшие сроки и по возможности проверяются расчетом.

Критерии оценки интуитивных решений: а) умение подметить различия при различии элементов и опора на ассоциации; б) умение находить различие в сходных элементах; в) контрастные оценки по отношению к апробированным вариантам.

В рамках типологии стилей рассмотрены индивидуальные особенности воображения шахматистов, при этом установлено, что успешность предвидения зависит как от качества, так и от количества знаний, так и от способности прогнозировать действия противника, принимая во внимание его стиль игры.

Стиль игры выдающихся шахматистов был исследован на примере их партий в крупных соревнованиях. Для анализа предпочтение отдавалось партиям, записанным самими участниками. Кроме того, были получены также результаты анкетного опроса,

экспериментов, интервью, литературные источники и другие материалы. На основе указанных критериев выделены следующие семь основных стилей:

1. Практический: стремление к ясности вывода, точное конкретное мышление, быстрая интуитивная оценка позиции, тенденция к немедленному достижению непосредственной практической пользы. Относительные недостатки заключаются в сравнительной ограниченности фантазии и недооценке роли абстракции.

2. Логико-систематический. Планомерность и последовательность в игре. Стремление к систематизации и опоры на типичные позиции. Направленность интуиции на общую структуру и схему позиции. Фантазия основывается преимущественно на учете стратегических моментов игры. Сравнительно недостаточно динамичный, конкретный расчет слабее, чем у практиков.

3. Теоретический. Опора на общие принципы стратегии и тактики, нередко их переоценка. Высоко развитая синтезность мышления и одновременно недостаточная гибкость в принятии решений. Исключения, как правило, не учитываются. Для этого стиля игры характерна недостаточная конкретность конкретного анализа.

4. Критико-аналитический. Скептическое отношение к выдвигаемым теориям и замыслам противника. Тщательный конкретный анализ, поиски исключений, точный и далекий вариант расчета. Недостаточно глубоки общая оценка позиции и стратегическое чутье, при высоком развитии техники. Наблюдается некоторая пассивность в игре, стремление к оборонительному защитному характеру.

5. Художественный. Высоко развитая творческая фантазия, тенденция к необычному и оригинальному. Интуитивно хорошо подмечает спорные альтернативы. Наблюдается высокий уровень развития конкретного расчета. Это атакующий стиль игры. Однако стремление к интуитивному переходит иногда во увлечение внешними эффектами. Характерны планомерность и последовательность в игре.

6. Комбинированный. В творчестве шахматистов выделяются в качестве определяющих признаков сочетаются различные особенности двух или нескольких из рассмотренных стилей игры.

7. Гармоничный. Разносторонний стиль, удачно сочетающий логические, интуитивные компоненты мышления с творческим воображением. Шахматист такого стиля, обладая

широким творческим диапазоном, все же не является лучшим специалистом в более узкой «специализации» других стилей. Для него важна тонкая психологическая подготовка с целью не дать противнику использовать сильнейшие стороны своей игры.

Среди шахматистов каждого стиля имеются различия, в которых выявляется индивидуализация шахматного творчества, что указывает также на наличие стилей переходного характера и многообразии форм творческой деятельности шахматистов.

При разработке указанной типологии учитывалось, что искусство стиля относительно. Стиль игры, выражая особенности личности шахматистов, развивается и трансформируется в связи с развитием личности. Существенные изменения, например, претерпел стиль Т. Петросяна и ряда других шахматистов.

Типология показала, что предложенная типология позволила достичь более адекватного и дифференцированного понимания шахматистов, чем при разделении стилей на комбинационные, позиционный и универсальный.

Проверка гипотезы о принадлежности познаваемого шахматиста к определенному «классу» дала возможность предположить наличие у него уже не отдельных, причем очень обобщенных признаков, а целого набора качеств, выражающих особенности мыслительной деятельности данной группы шахматистов.

Таким образом, предложенная типология наметила возможности не только в познанию и пониманию индивидуального творчества шахматиста, выделяя те общие черты и свойства, которые присущи различным отдельным группам шахматистов.

В заключение подчеркивается, что «все богатство человеческого творчества основано по существу на множественности и многообразии способов выражения общего в индивидуальном» [4—5]. Каждый человек по-своему преломляет общее, образуя гармонию особенных, единичных, неповторимых черт, то есть собственную индивидуальность. Познавая человека — значит попытаться выявить тесно переплетенные, находящиеся в сложнейшем переплетении общие, особенные и единичные характеристики человека.

В заключение хочется отметить, нетрудно понять значимость расшифровки общего в особенных, но и особенных, единичных при-

знаков стиля игры шахматистов. В этом плане рассмотрены выше классификация стилей не может претендовать на исчерпывающее разрешение проблемы. Но, опираясь на характеристику типичных стилей игры, вошедших в эту классификацию, можно предложить программу изучения индивидуального стиля игры любого отдельного шахматиста.

Работа в этом направлении проводилась нами в последние годы. Познакомимся с проведенными исследованиями.

Основным методом изучения индивидуального стиля шахматиста являлся анализ его партий. Рассмотрим систему анализа на примере изучения творчества М. Эйве за период 1920—1927 гг.

Чемпион мира 1935—1937 гг., М. Эйве родился в 1901 году, в пятилетнем возрасте познакомился с шахматами. В 10 лет впервые принял участие в клубном турнире, а в восемь лет занял второе место в первенстве Голландии. Рассматриваемый период — период становления в шахматной карьере М. Эйве. За это время он добился международных успехов и в 1927 году достиг гроссмейстерского класса.

Творчество М. Эйве было выбрано потому, что оно не исследовано и, следовательно, имела меньшая вероятность оказаться под влиянием известных оценок. К тому же в нашем распоряжении находились тексты 483 партий М. Эйве, то есть практически всех, сыгранных им в серьезных соревнованиях за этот период.

На первом этапе анализа мы стремились выявить в каждой партии переломные моменты борьбы, а также явные стратегические и тактические ошибки. Таким образом, речь идет о наиболее общих чертах игры М. Эйве с целью определить принадлежность шахматиста к определенному типу игры, согласно рассмотренной выше классификации. После завершения обзора была составлена общая характеристика игры М. Эйве, в которой отмечались:

1. Точность конкретного расчета. Ошибок в расчете, особенно в инициативных позициях, М. Эйве почти не допускал.

2. Некоторая неуверенность в осуществлении стратегических планов. Часто излишнюю прямолинейность своей стратегии М. Эйве был вынужден исправлять тактическими средствами.

3. Недоверие к интуитивным решениям. Стремление опираться на строгую логику и расчету.

4. Боевой, активный характер игры. Как правило, М. Эйве не испытывал робости перед авторитетами. Однако в

Встречах наблюдались случаи проявления излишней самоуверенности: М. Эйве, почти не ошибаясь в тактическом выборе собственных замыслов, часто не учитывал загроможденных реплик противника.

Кажется, что противника он не боится, но и не очень считает с ним. Возникло предположение о том, что М. Эйве инстинктивно пронизателен в понимании замыслов против-

ника. Высшие спортивные качества и большая работоспособность на время игры. М. Эйве обычно стойко боролся до конца партии или соревнования.

Исходя из этой характеристики, мы отнесли М. Эйве к типу шахматиста комбинированного стиля. В его игре заметно сочетание признаков практического и логико-систематического

стиля. На первом этапе анализа, где партии М. Эйве рассматривались уже раздельно по стадиям игры: дебюту, миттельшпиль и эндшпиль, ставилась задача выявить кризисные моменты, типичные приемы игры и характерные ошибки в разных стадиях партии. Лишь так можно было проверить обоснованность выводов, содержащихся в предварительной характеристике, развить, дополнить их или опроверг-

нуть. Основным является распространенное мнение о том, что выбор дебюта является основной характеристикой шахматиста.

Мы отметили, что как раз дебют в меньшей степени выявляет индивидуальность шахматиста, нежели миттельшпиль или эндшпиль. В дебюте обычно развивается по протопаттернам игра. Это соображение важно было учитывать в дальнейшем анализе стадий партии.

Перейдем к творчеству М. Эйве.

Понятно, что прежде всего необходимо было систематизировать дебютный материал. Всего М. Эйве выиграл 305 партий, проиграл 15 и сыграл вничью.

Из них 112 раз М. Эйве начинал партию белыми, а в 193 случаях избирал закрытые дебюты.

Он успешно играл против французской защиты (10 партий, 8 выиграл, 0 ничьих) и других полуоткрытых дебютов (итальянской защиты). Если противник отвечал на 1. d4, то наиболее удачно складывались дела в итальянской, венгерской, испанской и венесуэльской партиях защите двух коней

и дебюте Понциани он победил в 20 встречах, только один раз проиграл и две партии закончил вничью.

Белыми в закрытых дебютах М. Эйве очень успешно применял дебют Рети и каталонское начало ($+13-0=2$)*, «гамбил» староиндийскую защиту и защиту Грюнфельда ($+14-1=3$), несколько хуже боролся с различными вариантами ферзевого гамбита и относительно неудачно играл против голландской, новоиндийской и защиты Нимцови ($+8-8=4$).

Черными, в ответ на 1. e4, М. Эйве вообще играл очень успешно, избирая, как правило, 1...e5 или 1...c5. В сицилийской защите он добился результата: $+25-4=6$, а в испанской партии (он применял главным образом открытый вариант) $+27-9=11$.

Его противники терпели фиаско при попытке избежать испанской партии. В «прочих» открытых дебютах М. Эйве добился внушительного итога: $+25-1=6$.

Хуже складывались у него дела при игре черными в закрытых дебютах. Приводим данные по дебютам, наиболее часто применявшимся М. Эйве: ферзевый гамбит с e7 ($+16-6=9$), славянская защита ($+9-7=0$), староиндийская защита ($+30-8=8$).

Однако прежде чем приступить к обсуждению этих результатов, необходимо выяснить вопрос, можно ли учитывать зависимость между применением определенного дебюта и результатом партии? Конечно, исход борьбы зависит не только от дебюта. Но и начало партии играет важную роль, позволяя конечный успех главным образом тем, что позволяет шахматисту получить более знакомую и соответствующую своему вкусу позицию. Поэтому выбор дебюта — одна из существенных причин результата игры.

Приведенные данные свидетельствуют о разносторонности и широте дебютных познаний М. Эйве. В его партиях было встречено 33 названия различных дебютов, черными — 17. В матче из 10 партий с А. Алехиным (1926/1927), в котором по «вине» М. Эйве, было разыграно 9 (!) различных дебютов.

Укажем, что многие видные шахматисты предпочитают иметь более ограниченный дебютный репертуар. Так, Х. Р. Капабланка придерживался правила применять в каждой партии только по одному нововарианту в каждой нововариации один-два дебюта за белых и черных.

* Знаки в скобках обозначают: + число выигрышей, — число проигрышей, = число ничьих.

Такой подход лучше? Ответ, по-видимому, зависит от сравнения глубины подготовки дебютных систем и умения гибко использовать разнообразие своего дебютного арсенала применительно к индивидуальным особенностям игры противников.

Анализ партий показал, что М. Эйве превосходно знал конкретные рекомендации современной теории дебютов. На его размышление, в частности, то обстоятельство, что он охотно применял дебюты (открытый вариант испанской партии, защита двух коней, защита Тарраша и т. д.), игра в дебюте обычно носит форсированный характер и требует наличия обширных и точных знаний.

В области дебютной теории М. Эйве работал систематически, постоянно находился в курсе новостей и конкретных дебютных ошибок не повторял.

Вместе с тем М. Эйве не всегда критически относился к популярным мнениям и излишне доверял теории. Об этом свидетельствуют партии, в которых М. Эйве приходилось встречаться с неожиданными неожиданностями. Новый план или даже новинка в дебюте обычно вызывал у М. Эйве двойственную реакцию: с одной стороны, стремление немедленно опровергнуть новинку, наказав противника за нарушение «правил», с другой — чувство растерянности.

Своеобразие гибкой реакции на неожиданности в дебюте отмечалось у М. Эйве и в дальнейшем. Отметим его партии с Смысловым (матч, 1937), В. Смысловым (Москва, 1948)

В процессе анализа особенностей дебютной эрудиции М. Эйве остановились на анализе ошибок, допущенных в дебюте в партии. Было выделено 56 дебютных ошибок, из них относились к ошибкам конкретного расчисления в четырех просмотрах оказалось четыре «зевок» — с И. Вирсма (1920), коня — с Мизесом (1921), коня — с Слейером (1922) и Давидсоном (1926).

Встречались ошибки при расчете более сложных вариантов. При этом М. Эйве, как правило, не учитывал ответные варианты противника. Казалось, что он вел расчет только

также и чересчур почтительное отношение к теории. Многие ошибки М. Эйве, и не только в дебюте, объяснялись пренебрежением роли материнского фактора.

В партии была отмечена высоко развитая конкретность дебютной эрудиции М. Эйве в дебюте. Просчеты встречались редко, и в общем балансе партий был очень невелик.

Более серьезный характер носили ошибки М. Эйве в оценочных позициях. С указанными примерами расчета только «за себя» сходны случаи общей переоценки своих активных возможностей. С оборонительными планами противника М. Эйве считался далеко не всегда.

Надо отметить, что обычная самоуверенность изменялась у М. Эйве, как только противник начинал беспокоить его конем. Сила угрозы зачастую преувеличивалась, и предпринимались совершенно излишние защитительные меры.

Как уже говорилось, М. Эйве обладал широкими познаниями и твердо верил в апробированный опыт теории. Высок был развит у него и конкретный расчет вариантов. Поэтому он значительно лучше играл так называемые конкретно-теоретические дебюты, в которых борьба насыщена форсированными моментами.

В сложных маневренных ситуациях М. Эйве полагался на известные примеры. Если же на доске не было очевидных стратегических перспектив, то М. Эйве часто ошибался в выборе плана.

Рассмотрев начало партии Эйве — Капабланка (Лондон, 1922), можно заметить, что Эйве допустил несколько ошибок оперируя отдельными ходами, не объединенными общей идеей. Единый план найти ему не удалось.

Выбор стратегического плана игры при переходе из дебюта в миттельшпиль был очень заметным недостатком творчества М. Эйве. Из-за этого он нередко почти без борьбы проигрывал таким специалистам позиционной игры, как А. Флорштейн и Э. Грюнфельд.

Был проведен также сравнительный анализ дебютного творчества М. Эйве по периодам: 1) 1920—1922 гг., 2) 1923—1924 гг., 3) 1925—1927 гг. Подобный анализ позволил судить о развитии творчества М. Эйве, его работе над устранением недочетов в игре.

Анализ показал: за это время его принципиальное отношение к дебютной подготовке не изменилось. Он сохранял своеобразный и постоянно пополняемый данными современной теории дебютный репертуар. Заметно, что М. Эйве избегал ошибки, допущенные в дебюте, и старался их устранить. Успешной оказалась работа там, где ошибки были устранены путем конкретного анализа: М. Эйве избегал неудачный маневр конем, который он сделал в партии с Флорштейном.

Однако в развитии искусства дебютной стратегии

не обнаружилось. Выбора плана при переходе в миттельшпиль оставался «ахиллесовой пятой» игры голландского шахматиста.

В практике индивидуальной подготовки часто возникает вопрос о какой последовательности анализировать партии противника. Одни, ссылаясь на мнение Б. Спасского, предлагают идти от последних соревнований шахматиста к его более ранним партиям, другие предпочитают прямой путь. Нам кажется, что метод «обратного движения» оправдан лишь тогда, когда нет времени, чтобы подробно познакомиться с творчеством противника. Опыт показывает, что при подобном порядке анализа могут остаться нераскрытыми важные черты стиля шахматиста.

Займемся теперь с тем, как М. Эйве использовал на турнире свой широкий дебютный репертуар. Владение разнообразными дебютными системами обычно бывает очень выгодно, поскольку позволяет применять то или иное «оружие» в зависимости от индивидуальных особенностей противника и текущего положения. Так, Т. Петросян в матче с Спасским (1966) удачно использовал два набора дебютных систем: один — для «обычной» игры, другой — для обязательной игры на выигрыш.

У М. Эйве его широкая дебютная эрудиция особых турнирных выгод не принесла. По-видимому, выбор того или иного дебюта основывался лишь на степени его «проанализированности», а вкусы противника при этом не учитыва-

лись. Например, в третьей партии своего матча с А. Алехиным М. Эйве был буквально разгромлен в староиндийской защите. Выбор М. Эйве староиндийской защиты был, конечно, ошибочным. Вероятно, М. Эйве добросовестно подготовил этот дебют перед матчем. Но ведь всего зараньше можно было предвидеть, да к тому же следовало принять во внимание следующие обстоятельства: 1. А. Алехин в те годы предпочитал играть против староиндийской защиты (победы над Рета, Ейтсом и т. д.), причем выбирал разнообразные близкие своему стилю, атакующие системы. 2. М. Эйве проиграл А. Алехину в этом дебюте (Лондон, 1927). М. Эйве часто играл староиндийскую защиту и расчитывал на эффект неожиданности не приходилось.

Важной психологической проницательностью М. Эйве характеризуется, в частности, и сравнение успешной игры белыми и черными. Наряду с повышенной необ-

ходимостью постоянной аналитической подготовки, игра черными имеет и специфическое психологическое содержание. Выбор направления борьбы здесь чаще определяется противником и от играющего черными требуется большая гибкость. Особенно трудно противостоять черными равному или более сильному сопернику. Часто с этой задачей не удается справиться крупным шахматистам.

Для иллюстрации приведем результаты встреч четырех участников первенства мира 1948 года (до начала соревнования) — табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная эффективность игры белыми и черными

Участники	Результаты белыми	Результаты черными
Ботвинник	7,5 из 11	9,5 из 14
Керес	8 из 14	5,5 из 11
Решевский	4 из 9	2 из 7
Смыслов	5 из 11	3,5 из 12

Из таблицы видно, насколько отличается по результатам игра белыми и черными у С. Решевского и В. Смыслова. Заметна разница и у П. Кереса. Лишь М. Ботвинник, известный не только дебютной эрудицией, но и умением прогнозировать действия соперников, достиг примерно равных показателей в игре белыми и черными.

Широкий дебютный репертуар М. Эйве облегчал ему изменение гибкой тактики в игре черными. Но голландский шахматист не придавал значения изучению противника. И в дебюте мощное дебютное оружие использовалось им далеко не с той эффективностью.

Если мы обратимся к результатам встреч М. Эйве с сильнейшими шахматистами международного класса в период 1920—1940 годов, то увидим, что, играя белыми, он набрал 40 очков из 58, а черными — лишь 21 из 58.

Интересно отметить, что этот же недостаток обнаружился у М. Эйве и двадцать лет спустя. Перед первенством мира 1948 года М. Эйве сыграл с его участниками (он был первым участником соревнования) 30 партий, причем белыми набрал 10,5 очка из 15, а черными — лишь 5 из 15.

Подводя итоги этой части исследования, укажем на следующие

сти, играя с М. Эйве «образца 1920—1927 гг.», вряд ли стоило рассчитывать с ним в знании «официальной» теории. Следовало также остерегаться попадать по дебюту в пассивное положение с ясным планом игры у противника. Очевидный позиционный перевес или инициативу М. Эйве использовал очень хорошо.

Конечно, нельзя было рассчитывать и на то, что М. Эйве совершит конкретную ошибку в дебюте.

С другой стороны, опасаться специальной персональной подготовки особенно не приходилось. У противников М. Эйве, даже при игре черными, сохранялась сравнительно полная свобода дебютного выбора. Учитывая это, следовало стремиться к постановке в дебюте сложных стратегических задач и выбору начал с менее форсированным, маневренным характером борьбы. Очень выгодно было заготовить какую-нибудь ловушку в дебюте, даже если она при правильном ответе не вела к преимуществу. Как правило, психологический эффект неожиданности оправдывался.

Не следовало также забывать о самоуверенности М. Эйве, особенно к материалу и боязни прямой атаки на короля.

Итальянский шпиль. Мы стремимся составить своеобразный «словарь» шахматных идей, применявшихся М. Эйве в итальянском шпилье. Для этого была сделана попытка выявить и систематизировать основные элементы стратегии и тактики, применявшиеся в его партиях. В процессе анализа мы надеялись извлечь данные об особенностях оценки и расчета голландского шахматиста, а также об успешности его игры в наступлении и обороне.

Необходимо было определить критерий для систематизации материала. При изучении стратегических моментов за основу были приняты признаки оценки позиции, выделенные М. Эйве в его анализе теории В. Стейница. Приводим основные признаки: 1) материальный перевес; 2) преобладание в развитии; 3) подвижность фигур; 4) контроль над центром; 5) положение короля; 6) сильные и слабые позиции пешек; 7) пешечный перевес на фланге; 8) контроль над линиями; 9) борьба разноименных легких фигур. В группах были объединены ситуации со сходными стратегическими планами игры.

При изучении стратегических планов мы стремились также выявить и секретные средства их выполнения. Подобным образом выделялись характерные для М. Эйве тактические комбинации.

Отметим, что для понимания творчества какого-либо шахматиста весьма важно определить иерархию в его субъективных оценках значимости разнообразных элементов ситуации. Так, во многих позициях подчас невозможно установить, что лучше — выиграть ли пешку или сохранить инициативу при материальном равенстве. Зная же индивидуальную шкалу ценностей противника, можно с большей вероятностью предвидеть его выбор. В настоящем исследовании мы стремились выявить избирательность М. Эйве в оценке различных позиций.

Рассмотрим результаты анализа.

Материальный перевес. Эти позиции М. Эйве играл довольно успешно. Обычно он последовательно использовал свое преимущество. При этом не спешил форсировать события, а главное внимание уделял пресечению контригры противника. Если позиция носила технический характер, то ошибки со стороны М. Эйве рассчитывать не приходилось.

При материальном перевесе у противника М. Эйве играл не столь выдержанно и последовательно. Обычно он предпочитал читать завязать осложнения. Часто это лишь облегчало задачу противнику. Например, в 6-й партии матча с Э. Коппеном (1924 г.), оставшись без пешки, М. Эйве, по-видимому, успешно защищаясь, организовал блокаду по черным пешкам в центре. Этому способствовали разноцветные слоны. Вмешательством этого он снял блокаду и перебросил фигуры для атаки королю противника. Из атаки ничего не получилось, и М. Эйве проиграл партию.

Надо отметить, что М. Эйве был ярко выраженным «анализистом» в шахматах. Обычно он с охотой принимал жертвы, а сам гораздо реже шел на материальные затраты. При этом значение материала часто им преувеличивалось, особенно по сравнению с факторами не столь постоянного характера (перевес в развитии, открытая линия и т. п.).

Преимущество в развитии. Если представлялась возможность использовать перевес в развитии, то М. Эйве обычно выполнял эти операции превосходно.

Из двадцати партий с подобным содержанием М. Эйве ошибся лишь в одной. Зато в семи встречах, где перевес в развитии следовало использовать оригинальным стратегическим путем, он трижды не находил верного решения.

При комбинационном использовании лучшего М. Эйве шел на жертвы. Цель жертв, как правило,

ка — открыть линии в центре для прямой атаки на короля или вторжения ладей на предпоследнюю горизонталь.

Благодаря широкой дебютной эрудиции, М. Эйве обычно успешно решал проблему развития сил. Игнорировал принцип развития он крайне редко — в основном ради выигрыша материала.

Подвижность фигур. М. Эйве предпочитал позиции открытого характера. В положениях с блокированными пешечными цепями он играл менее успешно и по возможности старался их избегать. Особенно не любил он, когда на пути движения слона возникали пешечные заслоны.

При ограниченной подвижности собственных фигур М. Эйве предпринимал, как правило, энергичные и незамедлительные (порой излишне торопливые) меры к их активизации. При этом он чаще всего использовал следующие тактические приемы: подрыв пешечной цепи, мнимую жертву, обмен блокирующих фигур противника. В общем М. Эйве лучше играл в просторе.

В свою очередь, М. Эйве применял планы, целью которых было ограничение подвижности отдельных фигур противника. Чаще всего он пытался расположить пешки на пути движения неприятельского слона.

Ограничения подвижности коня противника М. Эйве обычно стремился достичь комбинированными действиями слона и пешки. Любопытно, что слон являлся, пожалуй, самой любимой фигурой голландского чемпиона. Многие его планы и комбинации основывались на использовании дальнобойности слона. Стоит обратить внимание на «любимые» фигуры других мастеров — ладью у А. Рубинштейна, коня — у Т. Петросяна. Подобные наблюдения представляют не только интересную деталь, но имеют и существенное практическое значение при прогнозировании действий противника.

Меры ограничения подвижности ферзя или ладьи встречаются в творчестве М. Эйве сравнительно редко. Отмечается прием завлечения ферзя противника в расположение заблокированного короля, который несколько раз встретился в партиях голландского шахматиста.

Контроль над центром. При решении проблемы центра М. Эйве руководствовался двумя основными целями — при необходимости возможно более открытый характер и получить преимущество в пространстве.

В центре являлся так называемый классический центр — d4 и e4 за белых и d5 и e5 — за черных. Под прикры-

нием классического центра легче было готовить фигурное наступление на короля.

Если создать классический центр не удавалось, то М. Эйве обычно стремился к завоеванию пространства в центре. Но стремление к получению пространственного преимущества, как правило, обуславливалось наличием хотя бы одной полуоткрытой линии в центре (то есть при условии одного пешечного размена в центре). При отсутствии пешечных разменов в центре и появлении заблокированных пешечных цепей М. Эйве обычно не придавал значения выигрышу в пространстве.

М. Эйве не любил, когда противник создавал прочный пешечный костяк в центре. В таких случаях он стремился любыми средствами взорвать пешечное расположение противника в центре. При этом он часто упускал из виду другие особенности позиции.

При закрытом центре М. Эйве также играл не очень уверенно и, по-возможности, избегал подобных позиций. Так, белыми в старонидийской защите он обычно стремился обойтись без продвижения d4—d5. Если в процессе игры пешечные цепи в центре все же устанавливались, то он проводил немедленные операции по подрыву центра с флангов.

В случае надежной блокады центра М. Эйве часто не удавалось найти правильного плана игры. Особенно это относилось к нестандартным позициям. Здесь проявлялись его недостатки в умении находить оригинальные стратегические решения.

Положение короля. Атака на короля противника часто с успехом применялась М. Эйве. Этот фактор оценки, наряду с материальным перевесом, он обычно предпочитал другим при выборе решения.

При положении короля противника в центре М. Эйве, как правило, стремился к вскрытию обеих центральных веревочек. Пешечные прорывы или размены в центре являлись обычно прелюдией к фигурной атаке. В этом отношении он отличался от некоторых других мастеров, нередко использовавших для атаки короля пешечную массу в центре (Сандор, Нимцович, Бронштейн).

Если пешечные размены в центре осуществить не удалось, то типичным средством вскрытия игры была жертва фигуры, разрушающая пешечный центр противника (см., например, партию Эйве — Мароци, 1921). Сравнительно редко менялись жертвы отвлекающего характера.

Следует отметить, что жертвы фигур и пешек

рокировавшегося короля точно рассчитывались. Во всяком случае почти всегда можно было установить наличие ясной компенсации за проведенную жертву. Интуитивных жертв даже в позициях подобного типа М. Эйве избегал.

При рокировавшемся короле противника М. Эйве, как правило, стремился к фигурной атаке. Пешечный штурм проводился редко, даже при разносторонних рокировках. Вообще, в миттельшпиле М. Эйве предпочитал играть фигурами и добивался при этом сравнительно больших достижений.

Часто нападение на короля базировалось на пешечном большинстве е5 (или е4 за черных). Под прикрытием этого фронта также сосредоточивались атакующие силы. Применялась также прямая атака пешечного прикрытия короля путем продвижения тяжелых фигур по полуоткрытым линиям на фланг. Подобная атака обычно связывалась с разрушающей жертвой фигуры. В атаке короля М. Эйве любил использовать слонов, особенно по главным диагоналям. Кони в роли непосредственных исполнителей выступали гораздо реже. Чаще во взаимодействии со слоном действовали ладья, ферзь и пешка.

Отметим также, что М. Эйве охотно играл миттельшпильные позиции с разноцветными слонами, поскольку тут облегчалась атака.

От атаки на собственного короля М. Эйве защищался особенно. Опасности он придавал порой чрезмерное внимание, забывая обо всем другом, начинал укреплять расположение короля. В результате защита велась не экономичными средствами и для создания контригры на другом участке доске часто не хватало сил. То есть оправдывалось изречение о «защите угроза сильнее своего исполнения».

М. Эйве, опасаясь атаки на короля, неоправданно избегал размены ферзей и других фигур, правда, избегая при этом прямого нападения, но усугубляя другие минусы позиции.

Таким образом, атака на короля оказывалась против М. Эйве эффективным средством. Отметим, что этот недостаток отмечался у голландского гроссмейстера и в дальнейших партиях. Об этом свидетельствуют, к примеру, партии матча с Р. Нимменом (1937 г.) и матч турнира на первенство мира 1938 г.

Слабые поля. Эта стратегическая проблема рассматривалась в партиях М. Эйве сравнительно редко. Он не уделял большого значения использованию слабых полей в

расположении противника: в партии с Хартингсвельтом (1923 г.) он добровольно ликвидировал слабое поле в игре противника ради открытия диагонали для слона (что оказалось неверным). Очевидно, перспектива использования слабых полей субъективно значила для него меньше, чем другие стратегические соображения.

Отметим также, что относительное невнимание М. Эйве к сильным и слабым полям, по-видимому, объясняется еще тем, что он не очень верил в позиционный эффект владения открытой линией. А оба эти метода тесно взаимосвязаны на практике.

Если все же приходилось играть на использование слабых полей в позиции противника, то у М. Эйве лучше получались шаблонные переводы коней на такие поля. Укажем для примера на партию Тарраш—Эйве (Пештьен, 1922), в которой черным удалось поставить на d4 «вечного» староиндийского коня.

В тех случаях, когда слабое поле в лагере противника занимал слон, М. Эйве играл менее уверенно. Он любил располагать слонов в тылу, чтобы они действовали с дальних станций. Поэтому слонами, находящимися в центре сражения, он управлял не столь умело.

Расположение пешек. Рассмотрим типичные особенности пешечного расположения.

Изолированная пешка. М. Эйве охотно шел на образование центральной изолированной пешки в своем лагере и успешно играл эти позиции. В 16 рассмотренных партиях он набрал 13 очков, причем продемонстрировал высокое качество игры.

Изолированная пешка возникала у него чаще за черными (в защите Тарраша и других разветвлениях ферзевого гамбита). При этом М. Эйве стремился не к защите, а к активной фигурной игре на полях вокруг пешки. Конь часто находился на e4 (на e5 — для белых), а ферзь на a5 и f6 (на a4 и f4 — для белых). Ладьи действовали по смежным с пешкой вертикалям. Важно подчеркнуть, что в подобных позициях преимущественно фигурную борьбу и, как правило, возмущался от обязывающих пешечных ходов (например, f7—f5 или f2—f4 при изолированной пешке «d»).

В ходе игры он не избегал образования «висячей» пешечной пары в связи с разменом фигур на соседних с изолированной пешкой вертикалях.

При возможности М. Эйве любил продвигать изолированную

ную пешку на 5-ю горизонталь, чтобы ограничить подвижность сил противника. Против изолированной пешки М. Эйве играл менее уверенно. Надежная блокада пешки у него не получалась. Наиболее удачным оказывается план прямого давления на изолированную пешку.

Висячие пешки. В целом М. Эйве успешно играл, имея висячие пешки, и менее эффективно — против них. При наличии висячих пешек М. Эйве обычно пользовался сравнительно редким методом игры — продвигая вперед ближайшую к краю доски пешку (например, при пешках с5 и d5 проводил план с5—с4, а не d5—d4). Этот план связывался М. Эйве с идеей образования проходной пешки.

Отсталая пешка. При наличии у противника отсталой пешки М. Эйве обычно не занимался ее блокадой или длительным маневрированием на соседних участках доски. Он предпочитал прямое нападение на отсталую пешку.

М. Эйве старался не создавать в своем лагере отсталых пешек. Но, когда она все же возникала, он переходил к немедленным тактическим операциям, стремясь быстрее вызвать кризис. Несмотря на объективную неосновательность большинства подобных решений, ему обычно удавалось запустить противника и продемонстрировать высокое качество своей активной комбинационной защиты.

Сдвоенные пешки. Такие ситуации встречались у М. Эйве часто. Во всяком случае, по собственной инициативе он обычно избегал сдвоения пешек, поскольку они ограничивали подвижность пешечного комплекса в целом.

Со сдвоенными пешками у себя М. Эйве играл неуверенно. В 20 партиях он набрал 15 очков, причем проиграл 9 партий. Дела шли успешнее, если сдвоенные пешки способствовали укреплению классического пешечного центра. В других партиях М. Эйве трактовал позиции со сдвоенными пешками разнообразно.

Против сдвоенных пешек М. Эйве боролся однообразно. Обычно правило, не занимаясь блокадой пешек, как это делал А. Нимцович, а старался организовать прямое нападение на сдвоенные пешки. Обычно это не приносило успеха.

Отсталая пешка. План игры, основанный на использовании отсталой пешки, часто применялся М. Эйве. Наряду с традиционными приемами: переходом в эндшпиль, продвижением в ферзи и другими, М. Эйве успешно использовал отсталую пешку как эффективное средство защиты,

отвлекающее фигуры противника от атаки на короля.

М. Эйве редко шел на изменение обычного соотношения материальных сил, но ради далеко продвинутой проходной пешки отваживался даже на не совсем ясные по конкретному расчету позиционные жертвы.

Против проходных пешек он боролся далеко не столь изобретательно. Если не было контратаки на короля, то М. Эйве пасовал перед проходными пешками противника.

Пешечный перевес на фланге. У М. Эйве в качестве стратегического фактора в подавляющем большинстве случаев фигурировал пешечный перевес на ферзевом фланге. Обычно он рокировал короля на другой край доски и там воздерживался от продвижения пешек, опасаясь атаки.

Имея пешечный перевес на ферзевом фланге, М. Эйве чаще всего не уповал на выгоды грядущего эндшпиля, а уже в миттельшпиле пытался использовать этот фактор.

Показательна 8-я партия матча Эйве — Алексеев, 1926—1927 гг. Пешечный перевес на ферзевом фланге часто образовывался благодаря «слабости» М. Эйве к материальным приобретениям. Так, черными, в различных схемах ферзевого гамбита он с охотой защищал пожертвованную противником пешку на с4.

Если пешечный перевес на ферзевом фланге имелся у противника, то М. Эйве предпочитал не мириться с этим и начинал отчаянную контратаку на другом фланге, либо вёл своеобразную атаку меньшинства против пешек противника на ферзевом фланге. Приемами блокады он в этом случае не пользовался.

Открытая линия. При отсутствии ясных комбинационных мотивов М. Эйве не придавал серьезного значения владению открытой линией. Это являлось существенным недостатком его игры.

Борьба легких фигур. М. Эйве обычно стремился выигрывать двух слонов против коней или слона и коня против слона. Это связано с пристрастием М. Эйве к позициям открытого характера. Два слона были его любимым оружием в середине игры. Часто они использовались для прямой атаки на короля в во взаимодействии с ферзем.

Сравнительно реже слоны применялись для наступления на ферзевом фланге. Иногда М. Эйве довольствовался наличием двух слонов в качестве компенсации за слабость ферзевого расположения — он не любил образования слонных пешек в собственном лагере, но допускал это ради возможности

двух слонов. Но все же наиболее успешно М. Эйве играл позиции, где два слона использовались в атаке на короля. Если у противника имелось два слона, то М. Эйве упорно стремился к размену хотя бы одного из них. Во многих случаях это не оправдывалось требованиями позиции, но М. Эйве все же настойчиво проводил разменные операции.

Таким образом, наличие двух слонов М. Эйве придавал важное значение. Явно большее, чем, например, владению открытой линией или даже расположению пешек. Однако сравнительный анализ показал, что материальное преимущество расценивалось им выше. При размене одного из слонов М. Эйве обычно стремился остаться со слоном против коня. Так уже отмечалось, он умело использовал на практике достоинства слона.

При соотношении — слон против слона М. Эйве играл не так успешно. Нередко он не придавал должного значения возможности использовать «плохого» слона противника в предстоящем эндшпиле, а увлекался тактическими мотивами.

Больших достижений добивался М. Эйве, если на доске были разноцветные слоны. В миттельшпиле ему удавалось избежать, благодаря наличию разноцветных слонов, опасные угрозы королю противника.

Иерархия стратегических целей. В результате сравнительного анализа была выявлена шкала субъективных ценностей, которой руководствовался Эйве при оценке позиции и выборе решения. Согласно этой шкале, стратегические факторы расценивались по значимости в следующем порядке: 1) опасное положение собственного короля; 2) материальное преимущество; 3) атака короля противника; 4) развитие фигур; 5) подвижность фигур и пешек, контроль над центром; 6) наличие двух слонов; 8—9) расположение пешек и наличие слона против коня; 10) пешечный перевес на фланге; 11) сильные и слабые поля и открытая линия.

Эта шкала означала, что при наличии примерно равноценного варианта М. Эйве в большинстве случаев предпочитал выиграть пешечным перевесом, чем продолжать атаку неприятельского короля; предпочитал иметь двух слонов, а не пешечный перевес на фланге и материальное преимущество в легких фигурах и т. д.

Приведенная шкала субъективных ценностей не является обязательным критерием выбора решения во всех случаях. Иерархия установлена на основании относительной значимости учета испытываемым какого-либо фактора, сравнительного анализа. Причем для анализа иерархической зависимости

сти учитывались лишь те ситуации, в которых объективный анализ не позволял явно предпочесть какой-либо план и выбор определялся на основании индивидуального вкуса шахматиста.

Следует подчеркнуть, что, несмотря на известную трудность, исследование иерархии стратегических целей шахматиста имеет огромное практическое значение в борьбе.

Сделаем краткие выводы.

В результате анализа были выявлены следующие основные стратегические минусы творчества М. Эйве: а) переоценка активных возможностей; б) недостаточное умение вести длительную позиционную защиту, стремление к быстрейшей разрядке напряжения в подобных ситуациях; в) относительная прямолинейность и шаблонность планов игры; г) неуверенная игра при нарушении обычных материальных соотношений.

О всех этих недочетах, за исключением последнего, подробно сказано выше. Что касается нарушения обычного материального соотношения сил, то следует отметить растерянность и неудачную игру М. Эйве в подобных ситуациях. Особые неприятности принесла ему проблема жертвы качества. В партии с Шельфухтом (Нимеген, 1921) он не решился жертвовать ладью за коня и из-за этого проиграл. Со Зноско-Боровским (Лондон, 1922) и Апшенеком (Париж, 1922) жертвовал, но опять без успеха. Наконец, в Будапеште в 1921 году буквально вынудил Г. Штейнера отдать качество, и снова итог был печальным.

Не принесли ему успеха позиционные жертвы двух легких фигур за ладью и другие предприятия подобного рода. Таким образом можно заключить, что М. Эйве недостаточно оценивал позиции с меняющейся ценностью фигур.

Перейдем к тактике. Как видно из проведенного анализа М. Эйве применял разнообразный набор тактических приемов: мнимую жертву, атаку по диагонали, двойной рокировкой и т. п. Анализ показал высокую точность его конкретного расчета. «Зевков» в один-два хода у М. Эйве почти не было. В любом случае из 483 рассмотренных партий лишь в четверти можно обнаружить явные просчеты. В пропорциональном отношении у М. Эйве было меньше тактических ошибок, чем у М. Чигорина, А. Рубинштейна и многих других великих шахматистов.

В подавляющем большинстве случаев партии М. Эйве начинались примерами далекого и аккуратного расчета.

не только в инициативных позициях, но и тогда, когда приходилось вести защиту, основанную на комбинационных нюансах. Примером может служить рассмотренный фрагмент из партии со Зноско-Боровским.

Недостатки расчета М. Эйве были связаны не с какими-либо конкретными элементами тактики, а с явлениями более общего порядка. М. Эйве часто не учитывал промежуточных ходов противника. По-видимому, эти недочеты объяснялись переоценкой своих активных возможностей, излишней самоуверенностью, а также недостаточным пониманием противника как человека.

При проведении тактических операций М. Эйве больше доверял расчету, чем интуитивному «видению». Это не случайно. При интуитивных решениях ошибок у него было больше. Таковы соображения об основных особенностях стиля игры М. Эйве в миттельшпиле.

Эндшпиль. Анализ показал превосходное знание М. Эйве теории окончаний. Этим он заметно выделялся среди современников. Х. Р. Капабланка, к примеру, продемонстрировал недостаточное знание известного приема игры в ладейных окончаниях в партии с В. Менчик (Гастингс, 1930—1931). В практике М. Эйве аналогичных казусов не было.

Наряду с запасом точных знаний М. Эйве хорошо владел языками игры в типичных эндшпильных позициях. Конкретный расчет также отличался высокой точностью. Все это позволяло положительно оценить технику игры М. Эйве в окончаниях.

Особой эффективностью отличалась его игра при реализации материального преимущества. Лишь однажды (в партии с Фонтейном) он «выпустил» достаточный для выигрыша материальный перевес. При реализации позиционного преимущества «огрехов» было несколько больше, но в целом они являлись исключениями.

В защите М. Эйве не любил придерживаться пассивной тактики и в поисках контригры прибегал даже к жертвам (это вообще для него было нехарактерно). Правда, по сравнению с миттельшпилем здесь яснее можно было учесть последние жертвы.

Чаще всего встречались следующие приемы защиты: 1) жертва пешки для получения разноцветных слонов; 2) жертва пешки для получения сильного слона; 3) жертва слона для построения позиционной крепости и 4) жертва слона для образования проходных пешек, борющихся с конем противника.

Любопытно, что в ладейных окончаниях жертва пешки для активизации ладьи почти не применялась М. Эйве. В то время эти окончания были не столь изучены и игра в них требовала большей опоры на интуицию.

Так же, как и в середине игры, М. Эйве стремился в эндшпиле к открытым позициям, предпочитая играть с двумя слонами или хотя бы со слоном против коня. Известно теоретическое положение о том, что ферзь с конем обычно сильнее ферзя и слона. Но и при этом соотношении сил М. Эйве оставался верным слону. Надо отдать должное — ему удавалось создавать позиции, в которых слон лучше гармонировал с ферзем, чем конь.

Превосходно проводил М. Эйве пешечные окончания. В них сказывалась аккуратность его расчета. В ладейных эндшпилях он играл увереннее при наличии на доске двух ладей. По-видимому, при четырех ладьях он опасался атаки собственного короля.

С меньшей четкостью оперировал М. Эйве в коневых окончаниях, а также в сложных эндшпилях, в которых еще не определен план игры. Можно заметить, что многие характерные черты творческого облика М. Эйве, отмеченные при анализе миттельшпиля, проявлялись и в эндшпиле.

А в целом подтвердилось высказанное ранее предположение о том, что в игре М. Эйве сочетаются признаки, характерные для шахматистов практического и логико-систематического стиля с некоторым преобладанием первого.

* * *

Итак, мы познакомились с результатами анализа творчества М. Эйве за период 1920—1927 гг. Конечно, изучение стиля игры этого гроссмейстера не является самоцелью. Мы стремились лишь показать примерную методику исследования индивидуального стиля игры шахматистов.

Предложенная программа исследования творчества шахматистов позволяет выявить не только типичные свойства игры, но и фиксировать особенные и единичные признаки индивидуального стиля. Тем самым создается возможность более глубокого и точного понимания соперников.

Хотелось бы особенно подчеркнуть значимость сравнительного анализа выбора стратегических целей. Выявление иерархия в выборе подобных целей противником позволяет с другой стороны существенным образом повысить истинность и глубину своих рефлексивных рассуждений, принимать

вия, исходя из адекватного понимания стиля игры противника. Так, Б. Ларсен в матче с Б. Ивковым (1965) предложил спорную жертву пешки. Отказ от принятия жертвы передавал преимущество датчанину. Однако Ивков жертвы не принял. Впоследствии Ларсен говорил, что он был уверен в подобном решении: «Такие пешки Ивков не берет», — заявил он.

Отметим, что изучение стиля игры очень важный, но отнюдь не универсальный путь познания соперника в шахматной борьбе. Верное понимание противника достигается при сопоставлении данных о стиле игры с другими характеристиками его личности. Рассмотрим эти характеристики.

Динамика продуктивности деятельности шахматиста. Для более глубокого понимания противника наряду с характеристикой стиля игры целесообразно учитывать особенности его поведения в различных ситуациях борьбы, а также его отношение к себе, оценку собственных действий и отношение к личности и качеству игры соперников.

Подобная направленность изучения другого лица позволяет полнее выявить те волевые и эмоциональные потенциалы личности, которые представляют первостепенное значение для успешного противоборства. Наиболее важно определить устойчивость характера противника по отношению к различным препятствиям на пути к цели, его умение регулировать усилия на протяжении партии или всего соревнования, решительность и настойчивость в достижении поставленных целей, сосредоточенность в процессе поиска и выбора решения.

Это даст возможность не только выявить новые критерии оценки личности противника, но и позволит углубить имеющиеся суждения о стиле его игры.

Как известно, в формировании отношения человека к деятельности, в развитии мотивационно-целевой сферы исключительное значение имеет успех или неуспех в деятельности. Поэтому для выяснения поставленных проблем мы, наряду с традиционными методами, сочли целесообразным воспользоваться данными о продуктивности деятельности шахматистов. При этом следует отметить, что в отличие от многих областей науки и искусства сравнивать продуктивность практической деятельности шахматистов значительно удобнее, поскольку существует способ бесспорной оценки достижений — результат соревнования. Имеющиеся количественные показатели позволяют использовать математическую статистику для обработки материала.

В предмете обсуждения были следующие вопросы: 1) вы-

явление фазового характера продуктивной деятельности шахматистов, 2) влияние поражений на продуктивность игры в последующих партиях, 3) исследование особенностей управления шахматистами своей деятельности в процессе соревнования.

Фазовый характер продуктивности в деятельности шахматистов изучался путем анализа результатов партий, сыгранных ими на различных этапах соревнования.

Познакомимся с проведенным анализом. Были рассмотрены спортивные показатели двенадцати гроссмейстеров: Д. Бронштейна, Е. Геллера, П. Кереса, В. Корчного, Т. Петросяна, В. Смыслова, Б. Спасского, М. Тайманова, М. Таля, Р. Холмова, Л. Штейна и Н. Крогиуса в наиболее распространенном виде шахматных состязаний — турнирах за период с 1949 по 1967 годы.

Таблица 2

Результаты турнира

№№ п/п	Участники	Результаты партий				Количество очков	Место
		1	2	3	4		
1	А	×	1	1	0,5	2,5	1
2	Б	0	×	1	1	2	2
3	В	0	0	×	1	1	3
4	Г	0,5	0	0	×	0,5	4

Таблица 3

Количество очков, набранное после каждого тура

№№ п/п	Участники	Туры			Место
		1	2	3	
1	А	0,5	1,5	2,5	1
2	Б	1	1	2	2
3	В	0	1	1	3
4	Г	0,5	0,5	0,5	4

Были рассмотрены результаты всех партий, сыгранных этими гроссмейстерами в крупных турнирах указанного периода. Из-за неровного состава участников, затрудняющего объективное сравнение результатов, ряд второстепенных международных и союзных соревнований не учитывался. В качестве турниров, сравнимых по составу, приняты финалы первенств СССР (с 17-го по 34-й), соревнования на первенство мира, международные турниры в Бледе (1961), Москве (1956 и 1967), Лос-Анжелесе (1963 и 1966). Для Р. Холмова и Н. Крокуса также несколько турниров памяти М. И. Чигорина. Всего были рассмотрены результаты 3287 отдельных партий.

Поясним методику исследования: итоги шахматных турниров обычно фиксируются в таблицах двух видов.

В табл. 2 указаны результаты всех партий (1 — выигрыш, 0,5 — ничья, 0 — проигрыш). В табл. 3 показаны не результаты отдельных партий, а количество очков, набранное участниками после каждого очередного тура.

На основании табл. 2 и 3 мы составили сводные таблицы результатов для каждого из двенадцати гроссмейстеров (см., например, табл. 4). В этих таблицах приведены результаты партий в очередности, с которой они были сыграны в турнире. Подсчет количества очков, набранных шахматистом в каждом определенном туре во всех рассматриваемых турнирах, позволил выявить суммарные результаты по этапам соревнований. Для удобства сравнения итогов отдельных туров указаны коэффициенты +2, —1 и т. д. Коэффициенты показывают количество выигрышей (+) или проигрышей (—) по отношению к пятидесятипроцентному результату. Они введены для сравнения результатов игры в турах с неодинаковым числом сыгранных партий.

Каждый отдельный турнир был разделен на три периода: старт, середину и финиш. На табл. 4 они разграничены чертой. Указано количество очков, набранных на разных фазах соревнования, а также подсчитано количество очков на этих фазах для каждого шахматиста по имеющейся выборке туров.

Обсудим полученные данные. По материалам табл. 4 можно установить, что Л. Штейн превосходно играл в середине турнира (40 очков из 53, то есть 72,26%), однако значительно слабее финишировал (60,62%) и стартовал (51,19%). Такие колебания результатов характерны для него на старте. Неустойчивые (высокие) результаты заметны в турнирном дебюте, а стабильные (средние) — на финише.

Результаты игры Л. Штейна в крупных

№№ п/п	Старт	Середина	Финиш	Турниры	Результ		
					1	2	3
1	3—6	$5\frac{1}{2}$ —7	$3\frac{1}{2}$ —6	28 перв. СССР	0	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
2	3—6	$5\frac{1}{2}$ —7	3—6	30 „ „	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$
3	3—6	$5\frac{1}{2}$ —7	$3\frac{1}{2}$ —6	31 „ „	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
4	2—4	$2\frac{1}{2}$ —4	2—4	Турнир Семи	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
5	3—6	6—7	3—6	32 перв. СССР	0	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
6	$3\frac{1}{2}$ —6	$5\frac{1}{2}$ —7	5—6	33 „ „	0	$\frac{1}{2}$	1
7	4—7	$4\frac{1}{2}$ —7	$4\frac{1}{6}$	34 „ „	1	1	$\frac{1}{2}$
8	3—6	5—6	3—5	Москва, 1967	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$
Всего %	24,5—47 51,19	40—52 70,26	27,5—45 60,62		—2	+3	+1

Под «пиком» мы понимаем наиболее высокие результаты показанные в любых четырех, подряд проведенных турах. Для Л. Штейна «пик» пришелся на 8—11-е туры (7 из 8; 6,5 из 8; 4,5 из 8, 7 из 8 — всего 25 из 32, то есть 78,12%).

Подобным образом проводился анализ достижений остальных гроссмейстеров. Приводим данные процентного соотношения набранных очков (от возможного максимума) по стадиям турниров (табл. 5).

Эти данные свидетельствуют об определенных индивидуальных различиях в изменении продуктивности на разных стадиях соревнований. Более наглядно эти различия можно проследить по графикам.

На старте относительно лучшие для себя показатели показали Д. Бронштейн, Р. Холмов, В. Корчной, Н. Крогиус. Сравнительно неудачно играли в начале Е. Геллер, М. Таль. П. Буррес, Т. Петросян и особенно Л. Штейн.

Турнирах 1960—1967 гг.

таты

4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	0	1	1	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	1	0	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	
$\frac{1}{2}$	0	$\frac{1}{2}$	1	1	1	$\frac{1}{2}$	1	1	0	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	0	1	0	
$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	1	1	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1		0	
$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	0	1	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$								
$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	1	$\frac{1}{2}$	1	1	1	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	0		
$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	1	1	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	1	$\frac{1}{2}$		
0	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	1	0	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$
$\frac{1}{2}$	0	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$	1	1	1	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	$\frac{1}{2}$	1	$\frac{1}{2}$			

0 -3 +2 +4 +6 +5 +1 +6 +5 +2 +1 +2 +2 +4 +1 0 0

Середина турнира — оптимальная стадия для Л. Штейна, В. Смыслова и Е. Геллера. Высоки также сравнительные показатели П. Кереса, Б. Спасского, М. Тайманова. У В. Корчного и Н. Крогиуса результаты в середине относительно ниже стартовых, но все же еще заметно превышают последующий спад на финише. У Т. Петросяна, М. Таля, Р. Холмова и Д. Бронштейна показатели середины, наоборот, уступали финишным. В целом же середина — самый неудачный период турнира только для двух гроссмейстеров из 12 — для Р. Холмова и Д. Бронштейна.

Сравнение результатов по отдельным турам позволило выделить периоды «пика» для каждого шахматиста. У Н. Крогиуса это 3—6 туры, В. Корчного — 4—7, Б. Спасского — 5—8, Т. Петросяна и Л. Штейна — 8—11, Е. Геллера и В. Смыслова — 9—12, Р. Холмова — 10—13, Б. Бронштейна и М. Тайманова — 11—14, П. Кереса — 12—15, М. Талья — 16—19.

Туром среднего наивысшего успеха является 10-й, а средним периодом «пика» — промежуток между 9 и 12 турами. Поскольку соревновательный цикл в рассмотренных нами соревнованиях состоял, как правило, из 18—19 туров, то приведенные расчеты указывают на нахождение периода «пика» достижений как раз в середине цикла.

Таблица 5

Эффективность игры гроссмейстеров по периодам соревнований

№№ п/п	Фамилия	Эффективность игры (в %)		
		на старте	в середине	на финише
1	Бронштейн	58,44	57,19	57,66
2	Геллер	55,12	58,79	56,25
3	Керес	57,99	60,41	59,65
4	Корчной	61,23	59,03	54,94
5	Крогиус	58,72	57,93	51,06
6	Петросян	55,73	60,44	61,65
7	Смыслов	58,18	63,28	55,06
8	Спасский	61,99	62,92	59,39
9	Тайманов	55,90	62,38	61,79
10	Таль	60,39	60,39	70,29
11	Холмов	61,28	56,08	57,86
12	Штейн	51,29	76,26	60,62

Полученные данные позволяют высказать предположение о том, что изменения продуктивности в шахматной деятельности чаще характеризуются повышением результатов в середине, сравнительно со стартом и финишем.

Проведенный анализ показал, что на финише для большинства гроссмейстеров характерно снижение успехов по сравнению с серединой турнира. Значительно повысились на финише лишь показатели М. Талья (на 9,9%). У т. Петросяна прирост составил 1,2%, Р. Холмова — 1,8% и Д. Бронштейна — 0,5%.

К результатам на финише мы относились с особым вниманием. Ибо финиш как раз выявляет то «искусство завершения» (Б. Г. Ананьев), которое характеризует умение человека правильно распределять свои силы и сохранять необходимые волевые резервы для решающего периода деятельности.

На основании отмеченных индивидуальных различий двенадцати гроссмейстеров в динамике продуктивности можно выделить среди них следующие группы:

стартовые шахматисты — В. Корчной и Н. Крогус. Быстрое вхождение в ритм турнирной борьбы выражено у них наиболее рельефно. В середине и особенно на финише наблюдается значительное снижение результатов;

шахматисты середины — Л. Штейн, В. Смыслов, Е. Геллер;

финишные шахматисты. — К ним в первую очередь следует отнести М. Таля.

Менее ярко выражены типологические признаки у остальных шести гроссмейстеров. Это указывает на большую ровность их результатов. Но среди них все же хотелось бы особенно отметить «кривую» успехов Т. Петросяна. Она характеризуется равномерным и неуклонным повышением.

Анализ изменений продуктивности по фазам соревновательного цикла имеет определенное практическое значение. Оценивая общее состояние и шансы противника, особенно на финише, важно учитывать и показатели продуктивности. Зная свою «результативность», шахматист также может более обоснованно выбирать тактику борьбы на различных стадиях состязания. Так, например, М. Таль, зная динамику продуктивности своей игры по фазам состязания, обычно не стремился форсировать события на старте. А. В. Корчной, наоборот, стремился именно на старте проявить наибольшую активность, чтобы образовать необходимый запас очков. Выбор подобной тактики борьбы также объясняется пониманием особенностей изменения результативности своей игры со стороны Корчного. Показательна в этом плане его исключительно активная игра уже в первых партиях матча с Петросяном (1974).

Конечно, разделение соревнования только на периоды старта, середины и финиша не является всегда достаточным. Подобное разделение дает лишь общее представление о том, как шахматист распределяет свои силы на турнирной дистанции. При подготовке к определенному конкретному противнику полезно выделить для специального анализа результаты его игры в первом и последнем турах.

Результаты первого тура оказывают большое влияние на эффективность последующей игры шахматиста, вызывая иногда существенные отклонения от типичных для данного шахматиста стартовых показателей. Успех в первом туре нередко воодушевляет на дальнейшие достижения обычно уверенно стартующих шахматистов (это наблюдалось, например, у М. Тайманова), а неудача оказывает деморализующее влияние на «стартовых» шахматистов (Б. Ларсен). Таким образом, ана-

лиз результатов первого тура в известной степени свидетельствует об устойчивости характера шахматиста.

Еще в большей мере характеризуют самообладание шахматиста результаты последнего тура. Последний тур (если, конечно, он имеет значение для достижения шахматистом определенных спортивных целей) протекает обычно в обстановке крайней напряженности. В 50—60-х гг. великолепно проводил решающие партии последнего тура М. Таль, демонстрируя при этом хладнокровие и решимость.

Следует также обратить внимание не только на периоды «пика», но и на периоды наиболее неудачной игры шахматиста в соревнованиях. М. Ботвинник отмечал, что он особенно неудачно играет в промежутке от 12-го до 15-го туров. У В. Корчного самый трудный период — 14—17 туры.

Понимание всех этих моментов представляет большую ценность при планировании характера борьбы с конкретным соперником. Очень важно для правильного выбора стратегии собственного поведения учитывать реакцию противника на поражения. Результат следующей после проигрыша партии, в известной мере, свидетельствует об умении шахматиста справляться с трудностями, о его «надежности».

Мы систематизировали материал о поражениях 12 гроссмейстеров в рассмотренных выше турнирах. Для каждого шахматиста было подсчитано как общее количество поражений, так и раздельное — по стадиям турниров. Анализировались результаты партий, следующих после проигрышей. Особенно были выделены случаи «безответных» проигрышей, то есть поражений в последнем туре.

Всего гроссмейстеры проиграли 502 партии. Ответили они на поражения так: 173 партии выиграли, 78 снова проиграли и сделали 228 ничьих. В последнем туре было зафиксировано 23 проигрыша.

Анализ показал, что надежность шахматиста после проигрыша прямо не связана с особенностями продуктивности игры на старте, в середине или на финише.

Большое самообладание после проигрышей продемонстрировал М. Таль. На 36 проигрышей он ответил 20-ю победами при 11-ти ничьих и 5-ти вторичных поражениях. Высокой степенью надежности отличалась также игра П. Кереса: +18—6=24; В. Смыслова: +12—6=23; Т. Петросяна: +16—8=18; Л. Штейна: +4—0=9.

Несколько ниже показатели М. Тайманова: +21—13=27 и Е. Геллера: +28—18=22. Относительная неустойчивость к

поражениям заметна у Б. Спасского: $+9-7=14$; Н. Крогиуса: $+7-6=13$; Д. Бронштейна: $+14-13=27$; В. Корчного; $+15-14=27$ и Р. Холмова: $+5-5=14$.

В последнее время высказывались мнения о том, что Р. Фишер плохо переносит поражения и после них проявляет неустойчивость в игре. Мы проверили эти соображения. Выяснилось, что, начиная с 1958 года и до матча в Рейкьявике Р. Фишер потерпел поражения в 58 встречах. Его реакция на них такая $+18-12=28$. Причем в период 1965—1971 гг. средний уровень не изменился: $+6-4=5$. Эти данные сравнимы с показателями М. Тайманова и Е. Геллера за 1949—1967 гг. и в целом не выделяются из обычного гроссмейстерского уровня. Поэтому, учитывая превосходство Р. Фишера над большинством гроссмейстеров в других моментах, следует признать, что реакция на поражения является относительной слабостью чемпиона мира.

Далее мы обратили внимание на различную реакцию на финальные проигрыши. В заключительной стадии резко повысились результаты М. Талья, а также заметна прибавка у Р. Холмова, Т. Петросяна и Д. Бронштейна. Но на поражения они отвечали совершенно по-разному. Наиболее высокую эффективность игры после проигрыша показал Т. Петросян: $+6-0=2$ (!), затем М. Таль: $+4-0=4$. У Д. Бронштейна же наблюдалась заметная неустойчивость поведения после проигрышей. Его результаты: $+4-7=8$. Сравнительно скромны и показатели Р. Холмова: $+2-3=4$.

Было также отмечено, что в последнем, решающем туре Таль и Петросян ни разу не проиграли, а Геллер потерпел здесь 5 поражений, Бронштейн—4, Тайманов—3. Таким образом, Таль и Петросян показали более высокое «искусство завершения» в заключительный момент соревновательного цикла.

По-видимому, можно выделить типологические группы шахматистов по реакциям на поражения. Еще в 1928 году Ф. Н. Витязев в интересной работе «Психологические типы шахматистов» описал три типа шахматистов, по-разному переживающих поражения. У представителей первого типа в поведении заметны элементы деморализованности, подавленности и растерянности. Проигрыш для них — непоправимая потеря. В следующих после поражения партиях уровень их мастерства понижается. К этой группе был отнесен А. Рубинштейн.

Другой тип шахматистов демонстрирует спокойствие и уравновешенность после проигрыша. Уровень игры остается

на обычном уровне. К этому типу отнесены Ласкер, Стейниц, Шлехтер, Пильсбери.

И, наконец, третья группа шахматистов, встречающаяся реже других. У них поражение вызывает не спад, а мобилизацию имеющихся резервов. Проигрыш как бы «подхлестывает» их, и последующие партии они проводят с повышенной активностью и внимательностью. К таким шахматистам относился Алехин.

Мы согласны с классификацией, предложенной Витязевым. Шахматная практика подтвердила наличие описанных трех основных типов поведения шахматистов после проигрыша. Следует лишь при характеристике продуктивности игры шахматистов после проигрыша учитывать и качественные показатели. Так, о деморализации, уравновешенности или большей активности можно судить более обоснованно, если учитывать и творческое содержание партий. Мы провели подобный анализ. Выяснилось, что отнесение Алехина к третьему типу вполне обосновано — после поражения ему удавались и лучшие творческие достижения. К этому же типу шахматистов может быть отнесен и Таль. А Петросян должен быть скорее причислен к представителям спокойного типа, поскольку играл он в обычной для себя размеренной манере, не проявляя большей активности.

Итак, анализ продуктивности деятельности шахматистов, рассмотренный выше, позволил высказать некоторые соображения об эффективности управления ими собственной деятельности. Действительно, анализ процентных соотношений очков, набранных шахматистами в различных фазах состязания, позволил охарактеризовать индивидуальные особенности динамики продуктивности. Мы получили данные, фиксирующие своеобразие в распределении сил на протяжении дистанции соревнования, а также колебания продуктивности в связи с поражениями.

Однако дифференцированно судить о распределении усилий в зависимости от конкретных задач, выдвигаемых ситуацией при прохождении отдельных элементов соревновательного цикла (отдельных партий), не представлялось возможным.

В связи с этим возникла необходимость провести анализ продуктивности, учитывающий относительную значимость отдельных результатов (партий). При этом предполагалось, что объективная значимость ожидаемых результатов в целом адекватно отражает их субъективную значимость.

Приступая к обсуждению этого вопроса, укажем на то, что проведенный выше анализ учитывал лишь количественные показатели, то есть количество набранных очков. Однако необходимо отметить, что в шахматных турнирах абсолютные результаты — выигрыши, проигрыши или ничьи — важны не сами по себе, а тем, как набранные шахматистом очки соотносятся с подобными показателями других участников. Поэтому очки не являются, как правило, самоцелью, а служат средством для достижения основного показателя успеха — места, занятого шахматистом в турнирной таблице. Поэтому умение распределять свои усилия определяются не столько необходимостью показать максимальный количественный результат, сколько стремлением добиться лучшего качественного итога — занять относительно высшее место по сравнению с местами других шахматистов. Значение побед, ничьих и проигрышей в определении успеха шахматистов относительно. Цена любого результата в моей последней партии (Сочи, 1964) была фактически одинакова, поскольку мне уже было обеспечено первое место в турнире. А для А. Толуша и М. Таля, встречавшихся в последнем туре 24-го первенства СССР, победа давала каждому разницу в 4 места. Важно выиграть или сделать ничью именно в нужный момент, а иногда и проигрыш не опасен для турнирного положения.

Следовательно, волевые усилия прилагаются не равномерно, а сообразно с конкретными задачами борьбы. Например, благодаря большей сравнительной значимости очка во встрече с конкурентом, а не очка как такового вообще. Дозировка шахматистом своих усилий и составляет то своеобразное самоуправление, которое в популярной литературе часто именуется турнирной или матчевой тактикой.

Для выяснения этого вопроса мы провели анализ, в котором сравнивали места, занимаемые шахматистом после каждой сыгранной партии. Тем самым мы стремились изучить особенности динамики волевой активности шахматистов.

Для получения необходимых данных была проведена следующая работа: на основе обычных таблиц движения по турам (см. табл. 3) была составлена сводная таблица, в которой учитывались места, занимаемые шахматистом после каждого очередного тура. В случае дефежа мест определялась их средняя арифметическая величина.

Принималось также во внимание количество участников турнира. Таким образом, каждая графа сводной таблицы со-

держала отношение. В числителе указывалось количество участников турнира, в знаменателе — место, занимаемое шахматистом после тура. Это отношение мы называли коэффициентом промежуточного успеха. Чем больше величина коэффициента, тем значительнее успех шахматиста в данном соревновании.

В турнирах с нечетным числом участников (то есть при наличии в каждом туре одного свободного от игры шахматиста) свободному участнику на этот тур условно прибавлялось пол-очка. С учетом этого определялось его место на данный момент.

Затем обыкновенные дроби были обращены в десятичные (см. табл. 6, составленную по результатам игры Л. Штейна).

Для определения совокупных успехов шахматистов по результатам нескольких турниров был подсчитан средний коэффициент промежуточного успеха $P(t)$, равный среднему арифметическому коэффициентов промежуточного успеха во всех рассматриваемых турнирах.

На основании проведенного статистического анализа по полученным коэффициентам $P(t)$ построены графики для всех 12 гроссмейстеров. В графиках учитывались $P(t)$ с первого по 19-й туры, так как последующие туры содержали минимальное число статистических данных (обычная продолжительность турнира 15—19 партий). Приводим один из графиков. Кривые на этих графиках у некоторых шахматистов отличны от их же кривых на графиках продуктивности. Тем самым выяснилось, что количественные показатели (очки) (см., например, табл. 5) и качественные (успехи по занятому месту) (табл. 6) полностью не совпадают и являются различными параметрами.

Полагаем, что кривые, построенные на учете $P(t)$, выражают уровень умения шахматиста дозировать свои усилия в зависимости от турнирного положения и игры противника. Особое значение целеустремленного управления интеллектуальной деятельностью проявляется на заключительном этапе соревнований, когда требуется умение успешно завершить борьбу.

Сказанное рельефно проявляется в сравнении показателей продуктивности и коэффициента промежуточного успеха. Можно убедиться, что шахматисты, добившиеся приблизительно одинаковых количественных результатов на отдельных стадиях турнира, особенно на финише, достигли совершенно

различных итогов в продвижении по занятым местам. Оказалось, что более «удачливые» лучше проводили наиболее ответственные партии. Это указывало на их более гибкую тактику борьбы, лучшее понимание своих сил и возможностей, на их большую настойчивость, выдержку, самообладание и самоконтроль.

Контрастный пример — Т. Петросян и Р. Холмов. На финише их результаты соответственно возрастают на 1,2% и 1,8%. Однако $P(t)$ Петросяна повышается на 0,16, а Р. Холмова снижается на 1,70! Турнирная практика Р. Холмова показывает, что на финише он особенно неудачно играет с конкурентами, то есть там, где результат каждой партии фактически приобретает двойную цену. Выигрыш не только продвигает вперед, но и обычно позволяет отбросить на несколько мест вниз соперника, идущего наравне.

Так, на финише 30-го чемпионата СССР (1962) Р. Холмов проиграл конкурентам — Б. Спасскому и М. Талю, в 31-м первенстве СССР (1963) — Л. Штейну и т. д. Проведенное сравнение показывает значительно более высокий уровень в умении распределять волевые усилия у Т. Петросяна, чем у Р. Холмова.

Рассмотрим игру В. Корчного и П. Кереса на финише. Количественные показатели снижаются у них соответственно на 4,1% и 0,8%, а изменения коэффициентов промежуточного успеха составляют +1,64 и —0,89. Потери В. Корчного в очках значительно выше, однако, несмотря на это, он не только сумел на финише сохранить завоеванное ранее место, но даже продвинулся вперед. Это яркий пример искусства В. Корчного воевать «не числом, а умением».

В целом, сравнивая данные продуктивности, особенно на финише, и изменения коэффициента промежуточного успеха, можно заметить среди гроссмейстеров несколько типологических групп. При этом примем во внимание, что примерное совпадение изменений процентного соотношения очков и коэффициента промежуточного успеха рассматривается как свидетельство наличия у шахматиста равномерного уровня эффективности управления своей игровой деятельностью. Преобладание показателей промежуточного успеха расценивается как положительный уровень управления, а преобладание процентных показателей — как отрицательный.

Однако учтем при этом, что равномерный уровень управления включает широкий диапазон характеристик эффективности регуляции. Простая констатация соответствия изменений

Турниры	Т у							
	1	2	3	4	5	6	7	8
28-е первенство СССР	1,14	1,21	1,25	1,90	1,38	1,90	2,50	4,00
30-е первенство СССР	1,90	4,44	3,08	3,64	1,90	2,00	2,67	4,00
31-е первенство СССР	1,90	1,82	1,90	1,82	1,90	2,00	1,90	1,90
Турнир семи	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,40	1,75	3,50
32-е первенство СССР	1,18	1,18	1,18	1,25	1,48	1,90	2,67	2,67
33-е первенство СССР	1,25	1,33	1,90	1,90	1,90	3,64	3,08	5,71
34-е первенство СССР	10,50	21,00	14,00	3,00	2,80	2,80	3,23	3,82
Москва 67	1,89	4,50	3,00	3,00	1,64	1,56	1,50	2,57
Коэффициент промежуточного успеха Р (t)	2,68	4,65	3,50	2,28	1,84	2,15	2,41	3,52

по общим параметрам — по местам и очкам — не раскрывает психологическую сущность равномерного управления. По-видимому, в границах такого управления следует выделить критерии высокого равномерного управления — при повышении обоих показателей: среднего — при стабилизации этих показателей и низкого — при снижении обоих показателей.

Какие же группы были выделены? В одной «дух побеждает материю». Очков на финише набрано сравнительно меньше, чем в середине тура, но по шкале мест наблюдается стабилизация или некоторое продвижение вверх. Налицо положительный уровень управления. К этой группе отнесены В. Корчной, В. Смыслов и Е. Геллер, а также Л. Штейн.

У Р. Холмова, Д. Бронштейна и П. Кереса обратная картина. Очков на финише несколько больше или столько же, но «среднее» место неуклонно снижается. У них заметен отрицательный уровень управления деятельностью.

Отметим наличие примерного соответствия между изменениями обоих параметров — по местам и по очкам — у М. Талля, Т. Петросяна, Б. Спасского, М. Тайманова и Н. Кроггуса.

Однако у Талля и Петросяна финишные показатели по обоим параметрам возрастали. Очевидно, что у них в тот период был высокий уровень управления. Для Тайманова и Спасского были характерны стабильные показатели по обоим параметрам: и на финише и в середине соревнования. У них

по критерию места (Л. Штейн)

р ы										
9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
3,64	3,08	3,33	4,00	5,00	3,64	4,00	3,64	4,44	4,44	5,71
6,76	5,71	6,67	8,00	4,44	4,44	4,44	4,00	3,33	3,33	3,33
2,67	2,86	3,33	5,71	10,00	20,00	10,11	8,00	20,00	20,00	10,00
2,80	2,33	2,33	2,80							
3,64	5,00	6,67	6,67	8,00	8,00	5,71	5,00	8,00	5,00	5,00
10,00	10,00	10,00	13,33	13,33	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
8,40	3,82	6,00	4,67	4,67	4,20	6,00	6,00	10,50	21,00	21,00
2,25	5,14	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00		
5,00	4,74	7,04	7,89	9,06	11,18	9,73	9,23	11,97	12,30	10,84

наблюдался средний уровень управления. И, наконец, у Кроггуса в рассматриваемый период наблюдался относительно низкий уровень управления. Оба показателя — места и очки — понижались на заключительном этапе.

Умелое сознательное регулирование волевых усилий по этапам соревновательного цикла — важное качество, свидетельствующее о развитии характера шахматиста. При составлении индивидуально-психологической характеристики противника целесообразно учитывать не только динамику количественных показателей по фазам соревновательного цикла, но и его умение регулировать распределение своего волевого резерва.

Временные характеристики деятельности. Данные о времени, затраченном на поиски решения, дают ценный материал для понимания противника. Отметим также, что хронометрические показатели вполне объективны и удобны для статистического анализа.

Время, затраченное шахматистом на обдумывание, необходимо соотносить с характером позиции на доске и обстоятельствами борьбы в данный момент. Важно определить, какие решения требуют у шахматиста более длительных размышлений, а какие — менее длительных. Необходимо учитывать при этом специфические особенности спортивной ситуации и состояния соперников.

Р. Шпильман рассказывал о следующем эпизоде: «Нимцович достиг против Чигорина положения, при котором тот неминуемо должен был сдаться. Чигорин, однако, не сдавался, а погрузился в продолжительное, глубокое раздумье. Когда он в конце концов все-таки сложил оружие, Нимцович спросил его: «Разрешите мне один вопрос: Почему вы так долго обдумывали ход в положении, где все равно ничего нельзя было придумать?» — «Ах, я, конечно, это прекрасно видел, — отозвался Чигорин, — но я задумался над тем, как сложилась бы партия, если бы я десятую ходами раньше сыграл иначе» [54—60].

Приведенный эпизод показывает, что временные характеристики, рассматриваемые лишь в аспекте логического анализа партий, имеют определенную ограниченность. Поэтому, по возможности, эти данные должны быть дополнены результатами наблюдения и самонаблюдения.

Среди временных характеристик деятельности шахматистов мы рассматриваем: 1. Время, затрачиваемое на партию в целом. 2. Хронометраж отдельных ходов. 3. Выявление случаев особенно длительных размышлений и случаев принятия особенно быстрых решений. 4. Цейтнот. 5. Влияние временных показателей игры противника на выработку собственных решений.

Данные о времени, затраченном на партию в целом, позволяют высказать общие соображения об относительной скорости игры шахматистов. И. Цукерторт в матче с В. Стейницем, к примеру, играл вдвое быстрее соперника, а Р. Фишер в последние годы затрачивал на партию в 40 ходов, как правило, не более 2 часов 20 минут.

Отсюда мы можем судить о стремительности И. Цукерторта и о сравнительно быстром принятии решений Р. Фишером. Подобные сведения небезынтересны, но они слишком абстрактны.

Значительно содержательнее данные последовательного хронометрирования отдельных ходов партии. С учетом таких данных было подвергнуто анализу творчество Т. Петросяна за 1966—1967 годы. При этом временные показатели сопоставлялись с характером и сложностью ситуаций на доске и качеством принятых решений. Принимались также во внимание данные наблюдений за игрой Т. Петросяна, а также его комментарии к рассмотренным партиям.

Случаи особенно длительного обдумывания были также изучены при анализе творчества Т. Петросяна. Этот анализ

позволил лучше судить о том, какого типа позиции содержали для него наибольшие трудности. Были выделены позиции, в которых Т. Петросян обдумывал ход: свыше 30 минут, от 20 до 30 минут и от 15 до 20 минут.

Выяснилось, что свыше 30 минут он размышлял над ходом дважды: в шестой партии матча с Б. Спасским (1966), когда, имея резерв времени и обеспеченное равенство шансов в позиции, сделал попытку найти возможности игры на выигрыш. В седьмой партии того же матча он свыше получаса обдумывал секретный ход при откладывании партии. Он нашел наиболее решительный путь к победе. Оба рассмотренных случая показали, что Т. Петросян решался на значительные затраты времени тогда, когда ему не угрожала опасность возникновения цейтнота и при неудаче сохранялась возможность выбора тривиального, но достаточно надежного хода.

От 20 до 30 минут Т. Петросян обдумывал свой выбор в 12 случаях, а от 15 до 20 минут — 14 раз. Повышенный расход времени в большинстве случаев был связан со стремлением заранее предупредить возможные атакующие действия противника.

В целом, на основании анализа хронометража отдельных ходов и специального рассмотрения случаев особенно длительного обдумывания, были сделаны следующие выводы о временных особенностях игры Т. Петросяна: 1. Быстрота и точность конкретного расчета. 2. Быстрое и верное решение технических проблем, особенно в позициях с преимуществом. 3. Быстрая игра в дебюте и при доигрывании отложенных партий. Это свидетельствовало о хорошей подготовленности Т. Петросяна в области теории дебютов, а также о высоком качестве анализа отложенных партий. 4. Быстрая и эффективная выработка решений в ситуациях, требующих защиты, основанной на тактике. 5. Длительность обдумывания при наличии альтернативы — получить безопасную позицию без серьезных надежд на преимущество или форсировать перспективную позицию, но с предоставлением противнику определенных контршансов. Обычно выбирался первый путь. 6. Длительность обдумывания при появлении у противника даже незначительных атакующих возможностей. Как правило, принимались немедленные профилактические меры. 7. Сравнительно длительное обдумывание секретных ходов при откладывании партий. Это указывало на высокую ответственность Т. Петросяна при выработке решений в критические моменты борьбы.

Обычно ему удавалось находить лучшие ходы при откладывании партий.

Полезно также выделить для специального анализа ситуации, в которых шахматист принимает решение особенно быстро. Рассматривались ситуации с наличием достаточного резерва времени. Быстрые решения, принимаемые шахматистом в цейтноте, не учитывались. Подобный анализ дает возможность судить о позициях, наиболее «созвучных» стилю шахматиста, а также о его способности к самоконтролю.

При анализе партий П. Кереса, В. Корчного и М. Таля было установлено, что особенно быстро ими принимались решения тактического характера. Обратная картина наблюдалась у Ю. Авербаха и В. Смыслова, которые сравнительно быстро ориентировались в стратегических проблемах.

Практика соревнований показала, что перед указанными шахматистами возникали серьезные трудности, если противники сознательно или интуитивно верно подмечали их индивидуальные особенности в расходовании времени. Так, возникновение цейтнотов у Ю. Авербаха часто было связано с тем, что его противникам удавалось намеренно завязать остро-комбинационную борьбу.

Интересный материал для размышлений содержат данные о скорости игры шахматиста в хорошо апробированных позициях (например, в известном дебютном варианте). Многие опытные шахматисты (М. Тайманов, Е. Васюков и другие) в подобных случаях реагируют мгновенно, немедленно делая ход на доске.

Наблюдения за игрой М. Ботвинника, Р. Фишера и ряда других шахматистов показали, что даже, казалось бы, совершенно вынужденные ходы они никогда не делают без 3—5-секундной проверки. По-видимому, это свидетельствует о более высоком умении контролировать свои действия. Во всяком случае в игре М. Ботвинника и Р. Фишера почти не встречаются очевидные ошибки, а у шахматистов, без проверки делающих ходы в апробированных позициях, не редки элементарные просмотры.

Рассмотрим теперь распространенное явление в человеческой деятельности — цейтнот. Цейтнот означает недостаток времени на обдумывание решения.

Какой же лимит времени можно расценивать как цейтнот? В шахматах цейтнотом считается такая ситуация, когда на обдумывание каждого из остающегося до контроля числа ходов остается не более одной минуты, причем резерв време-

ни не превышает 10 минут. (Напомним, что обычный контроль времени в шахматных соревнованиях — 2,5 часа на 40 ходов, то есть по 3 минуты 45 секунд на каждый ход в среднем).

Надо отметить, что недостаток времени для обдумывания осознается и переживается шахматистами по-разному. Это объясняется индивидуальными различиями в восприятии времени, прежде всего особенностями отмеривания и оценивания времени. В. Корчной, например, обычно считает вполне нормальной ситуацию, когда за 3 минуты предстоит сделать 5—6 ходов, а для Р. Холмова субъективно это уже крайне острый цейтнот. Указанные различия следует учитывать при составлении характеристики шахматиста.

Нашими исследованиями (см. «О психологии шахматного творчества», Изд-во «Ф и С», М., 1969) установлено, что обстановка дефицита времени создает объективные и субъективные трудности для умственной работы шахматистов, возрастает напряженность игры, возникают сильные эмоциональные переживания.

В состоянии цейтнота гибкость мыслительного процесса снижается, начинает преобладать стремление опираться при обдумывании выбора решения на более статичные, относительно постоянные элементы ситуации. Эти особенности мышления проявляются на практике в тенденциях к принятию очевидных, простых и прямолинейных решений, к форсированным продолжениям и материальным завоеваниям, поскольку эти факторы являются относительно устойчивыми в процессе игры.

Обобщение отдельных элементов ситуации, абстрагированная оценка снижаются, преобладает стремление к решению локальных задач с опорой на вариантный расчет. Отсюда в игре намечаются тенденции к упрощениям, разрядке сложных динамических ситуаций, к отказу от принятия ответственных решений и к выжидательной тактике.

Ослабление критичности мышления проявляется в выборе относительно пассивных, внешне безопасных продолжений, в переоценке активных возможностей противника и недооценке собственных.

Отдельные творческие достижения в цейтноте объясняются главным образом выполнением замыслов, намеченных еще в додействительный период обдумывания. В целом же в цейтноте творческие качества мышления выражены слабее.

Цейтнот — трудное испытание для психики шахматиста.

Экстремальность обстановки, характерная для игры в цейтноте, требует проявления находчивости, изобретательности и умения быстро принимать ответственные решения. А это обычно затруднительно для человека, находящегося в состоянии цейтнота.

Поведение противника в ситуации цейтнота изучалось в следующих аспектах 1. Частота попадания в цейтнот. 2. Степень остроты цейтнотов. 3. Эффективность игры в цейтноте. 4. Причины его возникновения. 5. Способы профилактики цейтнота.

Условимся, что наличие цейтнотов, по крайней мере в половине партий, сыгранных шахматистом, будет расцениваться как высокая частота цейтнотов, от четверти до половины партий — как средняя и до одной четверти партий — как низкая. Выведем также понятие полного отсутствия цейтнотов.

На межзональном турнире в Гетеборге (1955) Т. Петросян лишь в одной партии испытывал острый дефицит времени, Е. Геллер имел 7 цейтнотов, а П. Керес — 6 (из 20 партий). Игру Т. Петросяна можно охарактеризовать низкой частотой цейтнотов, а Е. Геллера и П. Кереса — средней.

На полуфинале первенства СССР (Пермь, 1971) мы наблюдали за частотой цейтнотов. Результаты таковы: высокая — у Дорошкевича, Зильберштейна, Рашковского; средняя — у Бухмана, Дементьева, Капенгута; низкая — у Григоряна, Донченко, Крогиуса, Кузьмина, Романшина, Слуцкого. Полное отсутствие цейтнотов было зафиксировано в игре А. Зайцева и Лутикова.

Однако судить о приверженности цейтнотам какого-либо шахматиста по одному соревнованию не всегда справедливо. Могут сыграть свою роль случайные обстоятельства. Укажем на Г. Кузьмина, который раньше отличался полным отсутствием цейтнотов, а в Пермском полуфинале трижды испытывал нехватку времени. Для верности заключений необходимы статистические исследования.

Изучение творчества Т. Петросяна (до 1969 года) показало наличие у него ярко выраженной низкой частоты цейтнотов. Правда, в наиболее ответственных соревнованиях он изредка бывал в цейтнотах (четыре раза в матче на первенство мира, 1966), но все же это были отдельные эпизоды. Следовательно, в ту пору не приходилось рассчитывать на частые цейтноты у Т. Петросяна.

У Е. Геллера наблюдалась иная картина. После 1955 года

он медленно, но верно увеличивал долю цейтнотов в своих партиях. К 1969 году она оказалась на грани половины из общего количества партий в крупных турнирах и матчах. Подверженность Е. Геллера цейтнотам учитывали многие его противники. Играя с Е. Геллером, они сознательно осложняли позицию, стремясь вызвать у него цейтнот. Неоднократно этот прием против Е. Геллера с успехом применял М. Таль: сначала умело завлекал противника в цейтнот, а затем энергично использовал ошибки Е. Геллера, вызванные дефицитом времени на обдумывание.

В характеристике противника полезно зафиксировать сравнительную остроту его цейтнотов. Если на каждый оставшийся до контроля времени ход имеется от 0,5 до 1 минуты, то такой цейтнот можно считать «нормальным» цейтнотом. При подобном дефиците времени сохраняется возможность краткой проверки намечаемого плана действий.

При наличии на каждый оставшийся ход от 10 до 30 секунд трудности в принятии удовлетворительных решений значительно возрастают. Возможности проверки гипотез здесь сведены к минимуму.

Острейшим цейтнотом можно обозначить такой лимит времени, когда на каждый ход имеется менее 10 секунд. Решения здесь носят импульсивный и фрагментарный характер. В поисковой деятельности преобладает опора на навыки. В подобном цейтноте трудно избежать серьезных ошибок даже на протяжении 4—5 ходов.

Оговоримся сразу, что степени остроты цейтнота рассматриваются применительно к сложным, динамичным позициям. При наличии очевидных и хорошо известных путей развития игры даже крайне ограниченный резерв времени обычно переживается шахматистами без особой тревоги.

Анализ показал, что имеются определенные индивидуальные различия между шахматистами в отмеривании времени для продолжения игры в цейтноте. Большинство считает допустимым для себя попадание лишь в «нормальный» цейтнот. Укажем в этой связи на Т. Петросяна, В. Смыслова, П. Кереса, Л. Портиша и других.

Значительно реже допускаются цейтноты, которые мы обозначили как серьезные и наиболее острые. К приверженцам подобных цейтнотов отнесем Ф. Земиша, С. Решевского, П. Бенко, Г. Вересова, Д. Бронштейна.

Знание индивидуальных особенностей противника в отмеривании времени при цейтноте имеет существенное значение

в планировании борьбы с ним. Играя, к примеру, с Г. Вересовым, многие его противники придерживались выгодной для себя тактики, откладывая решительные акции до момента появления у Г. Вересова острейшего цейтнота.

Но, конечно, мало только знать о приверженности противника цейтнотам. Важно обладать и информацией о том, насколько цейтнот ему противопоказан, как успешно играет он в собственном цейтноте. Оценить эффективность игры в цейтноте не просто. По-видимому, основным критерием оценки может быть сравнение позиций до и после цейтнота.

Анализ показал, что в цейтноте, как правило, больше теряют, чем приобретают. Однако относительная эффективность игры в цейтноте значительно разнится у отдельных шахматистов равной силы. Помимо навыков техники игры и знаний, облегчающих выбор решения в цейтноте, эти различия характеризуют также самообладание шахматистов перед лицом трудных испытаний.

Следует отметить, что показатели эффективности игры в цейтноте коррелируют с показателями устойчивости шахматистов к поражениям. Так, Т. Петросян и М. Таль имели значительно лучшие показатели по игре в цейтноте, нежели Д. Бронштейн и Е. Геллер.

Какие причины вызывают возникновение цейтнота? Высказывались соображения о том, что существующие нормы расхода времени чересчур ограничены. Однако вряд ли можно согласиться с этим. Было проведено несколько турниров с увеличенным лимитом времени, но количество цейтнотов не сократилось. В. Корчной указывал: «Сколько времени ни прибавляй «цейтнотчику» на обдумывание ходов, в какой-то момент он все равно будет играть на флажке». [16].

Наши исследования показали, что возникновение цейтнота объясняется главным образом снижением волевых качеств и недостаточной критичностью мышления. Цейтнот обуславливается характером подготовки к проведению игры, некоторыми индивидуально-психологическими особенностями шахматистов, а также их психическим состоянием.

На возникновение цейтнота влияют: а) недостаточная теоретическая подготовка шахматиста, что приводит к повышенной затрате времени при выборе решения в уже апробированных задачах; б) недочеты тренировки, выражающиеся в ослаблении игровых практических навыков (скорости и точности конкретного расчета, техники выполнения основных приемов стратегии и тактики); в) объективная сложность ситуа-

ции, что зависит также от стиля игры противника; г) сознательное попадание в цейтнот, применяемое иногда как прием психологического воздействия на противника, поскольку объективная трудность позиции на доске позволяет предположить, что благоприятное изменение ситуации наступает лишь при очевидной ошибке партнера.

К субъективным условиям цейтнота мы относим возникновение у шахматистов сомнения и возрастающего чувства неуверенности в своей игре. В этом отношении необходимо учитывать: а) выбор решения, связанный со стремлением найти единственный, наиболее эффективный ход, хотя практика показывает, что в большинстве сложных позиций имеется, как правило, не один, а несколько почти равноценных продолжений, отвечающих объективным требованиям ситуации; б) преувеличение роли отдельных качеств индивидуального стиля противника, что приводит к колебаниям в выборе объективно лучших вариантов вследствие опасения создать на доске ситуацию объективно более приемлемую для противника; в) решения, характерные для индивидуального стиля игры шахматиста, — оказавшись перед необходимостью играть в не свойственной его стилю позиции, он теряет уверенность, с излишней тщательностью проверяет возникающие гипотезы и в итоге затрачивает много времени на выбор хода; г) влияние отрицательных переживаний по поводу ошибки, ранее допущенной в данной партии и д) психические состояния, вызываемые особым значением спортивного результата данной партии.

Для успешного прогнозирования поведения противника важно определить конкретные причины, вызвавшие у него цейтнот. Умелое практическое использование этой информации позволяет в известной степени управлять действиями соперника, провоцируя того на цейтнот.

Так, например, замечено, что у В. Корчного цейтнот возникает чаще всего тогда, когда надо решаться на рискованные атакующие действия, а также в позициях, требующих весьма абстрагированной оценки. Л. Портиш попадает в цейтнот преимущественно в сложной, динамичной обстановке. Т. Петросян замедляет темп игры после важной и волнующей победы в предыдущей партии, а Л. Полугаевский и С. Глигорич, наоборот, чаще оказываются в цейтноте после поражений.

Д. Бронштейну и Г. Вересову не хватает времени в связи с излишне кропотливыми поисками единственного лучшего

хода там, где имеется несколько равноценных возможностей.

Как уже отмечалось, знание причин, вызывающих повышенный расход времени определенным шахматистом, позволяет противникам сознательно создавать ситуации, наиболее трудные для него. Укажем на матч Таль — Портиш (1965), в котором М. Таль сознательно шел на резкие изменения характера борьбы с целью вызвать у соперника цейтнот.

Несомненно, что все шахматисты отнюдь не стремятся (за исключением отдельных случаев сознательного попадания в цейтнот, что вызвано особыми обстоятельствами) образовать у себя дефицит времени. Каждый, в силу своих индивидуальных особенностей оценивания и отмеривания времени, пытается определить какой-то резерв, достаточный, по его мнению, для удовлетворительного продолжения борьбы. При этом, как правило, возникает столкновение между стремлением как можно глубже проанализировать ситуацию и пониманием необходимости ограничить поисковую деятельность в связи с имеющимся лимитом времени.

Эксперименты показали, что шахматисты по-разному пытаются разрешить этот внутренний конфликт. Можно указать на следующие распространенные особенности профилактики цейтнотов:

1. Оставление заранее определенного резерва времени. Р. Шпильман полагал, что необходимо иметь пятиминутный «неприкосновенный запас» на последний ход. В 1970—1971 гг. Р. Фишер систематически затрачивал на 40 ходов 2 час. 05 мин. — 2 час. 10 мин., оставляя, следовательно, резерв 25—20 минут на непредвиденные обстоятельства, могущие возникнуть в конце игры. Однако нередко случается, что резерв рациональнее использовать раньше. Данный способ профилактики догматичен и облегчает противнику прогнозирование. Любопытно, что в матче в Исландии (1972) Р. Фишер отказался от столь жесткого распределения времени.

2. Введение промежуточных этапов контроля. При этом шахматист заранее планирует затраты времени на определенную серию ходов: например, 15 минут на первые 10 ходов и по 45 минут на каждый последующий десяток. В сущности это видоизменение предыдущего способа. Он также догматичен и также предоставляет противнику информацию, позволяющую использовать в своих целях консерватизм в расходовании времени.

3. Обдумывание при ходе противника. При этом значительно возрастает нагрузка шахматиста, часто вызывающая

переутомление. К тому же обдумывание при ходе противника, как правило, не очень продуктивно, поскольку рассматривается много нереальных вариантов. К подобному способу профилактики цейтнота часто прибегал А. Зайцев.

4. Быстрая игра в дебюте. Применяется О. Полугаевским, А. Суэтиным и другими. Содержит опасность по инерции недостаточно вдумчиво отнестись к выработке стратегического плана при переходе партии в миттельшпиль.

5. Метод «свертывания». В связи с недостаточным запасом времени шахматист сознательно ликвидирует напряженность положения на доске, принося при этом в жертву свои преимущества, упрощая позицию или предлагая ничью. Т. Петросян при приближении цейтнота спешил форсировать размен фигур или предлагал ничью в перспективных позициях (с Кересом, 1955; Корчным, 1962; и т. д.).

6. Сведение резерва времени к минимуму. Это сознательное допущение цейтнота, вызванное стремлением лучше проанализировать данную критическую позицию. При этом шахматист понимает, что рискует, но полагает все же более важным подробнее рассмотреть наличную позицию. Остающийся небольшой резерв времени (обычно измеряемый секундами) тревожит его, но он все же рассчитывает, что успеет сделать остающиеся ходы. Тем самым шахматист расценивает имеющуюся в данный момент ситуацию как решающую в определении результата партии и предполагает (зачастую неосновательно), что последующая игра будет носить более определенный характер и не потребует значительных затрат времени. Такой, весьма относительной и спорной профилактики, придерживаются Е. Геллер, Д. Бронштейн и др.

Отметим, что знание конкретных способов профилактики цейтнота противником позволяет судить о некоторых качествах его характера (самонадеянности, педантичности, робости и т. д.) и дает возможность более обоснованно прогнозировать его поведение.

При анализе временных характеристик деятельности шахматиста необходимо также рассмотреть вопрос, какое влияние оказывает на него та или иная длительность размышлений противника?

В этом плане весьма перспективно изучение поведения шахматиста при наличии у противника цейтнота. Часто наблюдается стремление максимально ускорить темп своей игры, чтобы не дать сопернику возможности подумать за «чужой счет». При этом в цейтноте фактически оказываются обе сто-

роны. Шахматист, имеющий достаточный запас времени, но начавший торопиться, оказывается в невыгодном положении, поскольку у него обычно не возникает, как у партнера, состояния волевой собранности, понимания психологической трудности своего положения.

Именно такой неправильной тактики придерживался М. Таль в 8-й партии матча с М. Ботвинником. Имея лучшую позицию, он в стремлении быстрее добиться победы недооценил способности М. Ботвинника найти в цейтноте правильные ходы. В результате М. Таль, охваченный азартом, сам допустил ошибку и проиграл. Отметим, что этот недостаток М. Таля использовался его соперниками неоднократно.

Зная торопливость противника в чужом цейтноте, нередко успешно используют рискованный прием сознательного попадания в цейтнот. При этом делается расчет на то, что противник увлечется и потеряет объективность.

Полезно учитывать отношение противника к отдельным случаям очень длительного и очень быстрого выбора решения партнером.

При длительном размышлении партнера у другой стороны часто возникает излишнее доверие к его замыслам, критичность мышления снижается. В. Корчной рассказывал, что в партии с Р. Фишером (Сус, 1967) он долго думал и предложил жертву пешки. Известный своим «материализмом» Р. Фишер моментально отклонил жертву. После окончания партии он сказал «Я вам поверил. Ведь не зря же вы думали полчаса!»

Встречается и противоположная реакция. В длительных размышлениях партнера видят проявление неуверенности и поэтому с особой тщательностью ищут ошибку в его замыслах.

При быстрой игре соперника отмечают либо его уверенность, хорошее понимание позиции, либо проявление легкомыслия или стремления дезинформировать другую сторону.

Исследование временных характеристик процесса принятия решения в шахматистской игре имеет большое общепсихологическое значение для изучения поведения человека в экстремальных условиях.

Можно заметить психологическую общность шахматного цейтнота с другими жизненными ситуациями, обусловленными систематическим отказом от принятия решения: «штурмовщина» на производстве, перенесение студентом основной части подготовки к экзамену на последнюю ночь и т. д.

Однако нельзя отождествлять цейтнот со всеми ситуация-

ми, связанными с наличием дефицита времени на обдумывание. А подобные, чересчур широкие сопоставления нередко проводятся. Например, видят значительное сходство деятельности оператора у экрана локатора при возникновении экстремальной обстановки и деятельности шахматиста в цейтноте. При этом не учитывается, что шахматист сам «подготовил» цейтнот, систематически откладывая акт окончательного выбора. В цейтноте шахматист действует не как во внезапно возникшей ситуации, а опираясь на предыдущую «историю» партии. Оператор же в предшествующий своему «цейтноту» период занят не подготовкой решения, сопровождаемого сомнениями (как шахматист), а ожиданием возможных событий. Экстремальная ситуация возникает перед оператором, как правило, внезапно, и он лишен возможности регулировать появление периода дефицита во времени.

По-видимому, с большим основанием можно говорить об относительной психологической общности мыслительной деятельности оператора и шахматиста, играющего блиц-партии с лимитом времени 3—5 минут на партию. Для блица характерна быстрая и резкая смена ситуаций. В блице шахматист практически лишен возможности использовать при выработке решения опыт данной партии и регулировать возникновение момента нехватки времени на обдумывание. Дефицит времени задан условиями игры в блиц.

Восприятие противника. Мерное тикание часов. За доской — двое. Вот один из них коротким и энергичным жестом передвигает фигуру. На его лице угрюмая непреклонность — взор магнетически прикован к квадрату черно-белых клеток. Другой же весь в движении, он то бросает настороженные взгляды на противника, то в сторону зрителей, теребит волосы, откидывается на стул, сутулится и, наконец, как будто сжавшись, порывисто делает ход.

Подобные сцены можно наблюдать чуть ли не в каждом турнире. Очень выразительно и очень по-разному проявляется в борьбе характер шахматистов.

Актуален вопрос: представляет ли какую-либо ценность информация о внешности противника? Можно ли по лицу, движению, одежде судить об эмоциональном состоянии, волевых качествах соперника?

А. А. Богданов указывал, что восприятие другого человека не ограничивается восприятием в узком смысле слова: «...другой человек воспринимается не только в своих исходных физических качествах (такой-то рост, пол, возраст, фигура, ли-

цо, глаза и пр.), но и как личность, занимающая определенное положение в обществе и играющая ту или иную роль в жизни как воспринимающего, так и общества». [6—42].

Мы предположили, что сочетание наблюдения с другими методами подготовки является важным, а иногда и решающим условием разностороннего и объективного понимания противника. Для проверки этого предположения был проведен сравнительный анализ игры шести выдающихся шахматистов: М. Чигорина, З. Тарраша, Эм. Ласкера, А. Рубинштейна, Х. Р. Капабланки и М. Ботвинника с соперниками гроссмейстерского класса. Конкретная цель исследования состояла в выяснении влияния на спортивные результаты отсутствия опыта личного общения (при первой партии) или наличия такового (в последующих встречах с тем же противником). Среди выбранных нами шахматистов Эм. Ласкер и М. Ботвинник рекомендовали себя специалистами глубокой психологической подготовки, а остальные, напротив, известны тем, что на индивидуальные особенности противника обращали гораздо меньше внимания.

Мы проанализировали результаты, показанные шахматистами в годы их наибольших успехов. Познакомимся с фактическим материалом, который представлен на таблице.

Из табл. 7 видно, что для М. Чигорина, З. Тарраша, А. Рубинштейна и Х. Р. Капабланки их первое знакомство за доской с гроссмейстерами оказалось, в общем, более удачным, чем последующие партии против тех же противников. Это обстоятельство, по-видимому, не имеет иного объяснения, кроме того, что они в меньшей степени, нежели их противники, ис-

Таблица 7

Зависимость эффективности игры от учета особенностей внешнего облика противника

Фамилия	Проц. набран. очков	
	в первых партиях	в последующих партиях с теми же противниками
Чигорин	65	50
Тарраш	79,1	62,5
Ласкер	50	66,7
Рубинштейн	62,5	59,3
Капабланка	63,7	59,8
Ботвинник	55,8	61,5

пользовали для будущих встреч впечатления, вынесенные из первых личных контактов за доской.

Сохранившиеся материалы подкрепляют обоснованность такого заключения. В период своих наивысших достижений Х. Р. Капабланка резко отрицательно относился к индивидуальной подготовке. А. Рубинштейн указывал, что он сражается против белых или черных фигур и личность противника не имеет при этом никакого значения. З. Тарраш видел в шахматах прежде всего интеллектуальную задачу, решение которой не зависит от характера шахматиста, а всецело подчиняется незыблемым правилам теории. Не уделял должного внимания изучению соперников и М. Чигорин. Наиболее яркие тому примеры — проигрыши В. Стейницу (23-я партия матча, 1892) и Д. Яновскому (Гастингс, 1895). В то же время М. Чигорин почти не имел себе равных в области «чистого» анализа, ситуациях, когда понимание индивидуальности противника не имело столь важного значения. Напомним о его блестящих победах над В. Стейницем (матч по телеграфу, 1890—1891) и Эм. Ласкером (тематический матч, 1903).

А «психологи» — Э. Ласкер и М. Ботвинник — значительно улучшали результаты своей игры, сравнительно с первой встречей с тем или иным гроссмейстером. Несомненно, что только знание опубликованных в печати партий, не подкрепленное наблюдениями за конкретно-психологической обстановкой, в которой эти партии игрались, сказывалось на результатах первых встреч. Так, Эм. Ласкер потерпел поражение в первых партиях против Ф. Маршалла и А. Рубинштейна, хотя в дальнейшем играл с ними весьма успешно (20 очков из 27 возможных).

Справедливо отмечал В. Зак: «...для того, чтобы правильно разрешить проблему каждого из своих противников, Ласкеру недостаточно было познакомиться с игранными ими ранее партиями. Очень важно знать характер и темперамент этих людей, их склонности и привычки, их режим, поведение за шахматной доской и в жизни — одним словом, все то, что можно было выявить только при личном общении с ними. И неудивительно, что первые встречи с сильными шахматистами всегда были для Ласкера самыми трудными и заканчивались его поражением» [13—81].

Для выяснения вопроса о том, какое значение придают шахматисты восприятию противника, был также проведен опрос почти ста мастеров и гроссмейстеров. Ответы были разнообразными. Были, например, такие высказывания «стараюсь

противника не замечать», «поведение противника во внимание не принимаю — учитываю только положение на доске».

Однако почти 80% опрошенных положительно отозвались о пользе наблюдений за противником. «Всегда стремлюсь замечать все эмоциональные нюансы в поведении соперников», — указывал гроссмейстер Э. Гуфельд. Некоторые шахматисты даже проводили длительные наблюдения за будущими противниками. Т. Петросян побывал в 1965 г. в Тбилиси на матче Спасский — Таль, а в свою очередь Б. Спасский накануне своего поединка с Т. Петросяном использовал для этой цели их совместное участие в турнире на Мальорке (1968). Д. Бронштейн при подготовке к матчу с М. Ботвинником (1951) прибегнул к оригинальному способу — изучению противника по фотографии — он повесил портрет М. Ботвинника над своей постелью.

Как видим, и к шахматной деятельности может быть отнесено положение, выдвинутое А. А. Бодалевым: «Восприятие человека человеком, вместе с основывающимся на нем понимании одним человеком другого, является совершенно обязательной стороной процесса любой совместной деятельности людей, необходимым условием целесообразности ориентировки и действий...» [6—119].

Итак, восприятие человека человеком составляет информационно-регулирующий механизм поведения людей. Те шахматисты, которые игнорируют данные о внешности противника и не принимают в расчет конкретно-психологические особенности борьбы, значительно обедняют свои возможности. Поступающая к таким шахматистам информация будет перерабатываться частично и использоваться односторонне.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что использование данных восприятия противника перспективно при условии сочетания с другими методами изучения противника — анализом партий, продуктивности его игры и т. д.

Познакомимся с материалами из практики общения шахматистов, свидетельствующими об информативно-регулирующей роли восприятия внешности соперника. Укажем, что в понятие внешнего облика человека входят анатомические признаки: пол, возраст, конституция, состояние здоровья; функциональные признаки: мимика, жестикуляция, походка, осанка, голос, речь, а также признаки внешнего «оформления» человека: одежда, прическа и т. д.

Наибольшее внимание обычно уделяется конкретным характеристикам мимики. В. Корчной обосновывал предложе-

ние ничьей, сделанное в трудной для себя позиции, следующим образом: «И тут он (противник. — Н. К.) вдруг, словно отрешившись от мира сего, замер. Сделать же оставалось еще четыре хода, флажок на его часах стал подниматься, а на лице у него — полная отрешенность. Я предложил ничью, на которую Геллер согласился без всяких колебаний...» [18].

Постоянно наблюдает за выражением лица соперников Р. Фишер. Имеется фотография, на которой он снят вместе с соперником на первой партной партии матча (1972). Р. Фишер сидит, обхватив лицо руками, но между пальцами оставлены брови для глаз, которые внимательно изучают не столько позицию, сколько склонившегося в раздумье соперника.

Важнейший объект наблюдений — выражение глаз. К. Григорян рассказывал, что в позиции, которую он оценивал как неясную, его насторожило беспокойство, появившееся в глазах А. Лутикова (Пермь, 1971). Он повторно проанализировал позицию и заметил причину озабоченности противника. Оказалось, что имеется форсированный вариант, ведущий к большому преимуществу.

Любопытный эпизод произошел на турнире претендентов (1962). К партии с Р. Фишером Т. Петросян подготовил не пользующийся в наши дни надежной репутацией вариант Мак-Кетчона во французской защите. В. Васильев писал: «Когда Фишер увидел, что Тигран избрал неожиданное и трудное для себя начало, он даже обиженно взглянул на противника. Петросян перехватил этот взгляд и внутренне поздравил себя с психологической удачей» [8—96]. Взгляд Фишера выдал его стремление немедленно наказать противника «за дерзость» и показал несколько самонадеянное отношение к дебюту, выбранному соперником. Эта интерпретация выражения глаз Фишера оказалась правильной. Он импульсивно провел дебют, допустил несколько ошибок и проиграл партию.

Весьма выразительны жесты шахматистов. Так, в партии с С. Глигоричем (Амстердам, 1954) М. Найдорф в цейтноте поставил пешку под удар. Он тут же судорожно схватился за голову и затем потянулся рукой назад к пешке, как бы собираясь взять обратно ход. Не имея большого резерва времени и расценивая отчаяние противника как вполне искреннее, С. Глигорич взял пешку и... быстро проиграл. Оказывается, Найдорф задумал коварную ловушку и для лучшей маскировки своего замысла разыграл всю эту сцену, которая, конечно, противоречит этическим нормам шахматных соревнований.

Безусловно, жесты информируют не только о подобных

трюках. Замечено, что Г. Борисенко при появлении неуверенности разводит руками, Л. Полугаевский отбрасывает «мешающие» волосы, М. Ботвинник поправляет узел галстука и трет рукой лоб и т. д.

Определенной информативностью обладают и другие особенности внешнего облика шахматистов. «Я слышал, как Геллер ходит за моей спиной, и чувствовал, что он считает, что быстро выиграет партию»,— рассказывал В. Корчной [18].

Т. Петросян любит прогуливаться при ходе партнера со скрещенными на груди руками. Систематические наблюдения показали, что эта поза сохраняется лишь тогда, когда Петросян доволен позицией на доске. При появлении беспокойства сразу же менялась поза.

М. Таль рассказывал, что его поразило странно изменившийся голос Б. Спасского, каким тот предложил ничью (Рига, 1958). Позиция Спасского была еще не хуже, чем у Таля, но она заметно ухудшилась на протяжении последних ходов. М. Таль решил продолжать борьбу, расценив, что поведение противника выражает его неуверенность и обеспокоенность. Диагноз оказался верным. Вскоре Б. Спасский допустил серьезную ошибку и проиграл.

Итак, мы рассмотрели несколько примеров, в которых для распознавания состояния шахматистов учитывались различные характеристики их внешнего облика. Возникает вопрос о сравнительной значимости отдельных характеристик внешнего облика человека.

Следует указать, что для получения верного диагноза необходимо опираться не на отдельные компоненты внешнего облика, а на весь комплекс характеристик. Однако информативная ценность отдельных признаков внешности различна. А. А. Бодалев указывал: «Большинство людей в процессе общения чаще всего концентрирует свое внимание на лицах партнеров и больше всего на глазах, которые оказываются видимым центром человека для воспринимающего субъекта» [6—55].

Конечно, сравнительная ценность различных признаков внешности другого человека обуславливается конкретными условиями совместной деятельности. Так, в хоккейном матче, по-видимому, наиболее информативны перемещения соперников в пространстве. А для шахмат, как правило, наиболее существенны наблюдения за лицом и выражением глаз партнера.

Важнейшая задача состоит в интерпретации и осмыслении

данных, полученных путем восприятия другого человека. Таким образом на основании внешних проявлений можно составить верное заключение о настроении и планах другого человека? Надо сказать, что адекватное соотношение внешних проявлений с внутренними оценками, отношениями и побуждениями человека до сих пор остается «ахиллесовой пятой» психофизиологического анализа этой проблемы.

Принимая во внимание ваши испытуемых: «Я стараюсь вылизывать лапы партнерок, но результаты пока неважные. Не удалось определить, доволен ли он позицией на доске или нет», — отметил мастер Р. «Я часто ошибаюсь. Когда противник с уверенностью во взгляде и движениях делает ходы, я полагаю, что он хорошо знает разыгрываемый дебютный вариант. А потом выясняется, что эта уверенность была лишь маскировкой — глубокого знания дебюта противник не показал», — указал мастер З.

Поэтому первостепенное значение приобретает задача выявления объективных критериев для интерпретации данных восприятия. В различных прикладных отраслях психологии делались попытки определения таких критериев. Многие задачи специалисты криминальной психологии, например, связывают бледность допрашиваемого с появлением страха, румянец указывает на стыд, испарина, пот рассматриваются как признаки гнева, смущения, нервозности, нарушение дыхания расценивается как показатель обмана и т. д.

Немецкий психолог И. Хельм изучал умственную деятельность в экстремальных условиях и ситуациях конфликта. Он предполагал, что можно диагностировать движения, выражающие истинные смущения и беспокойства. О смущении сигнализируют движения почесывания и трения различных частей головы, а также манипулирование различными предметами (карманным, галстуком и т. д.). Беспокойство, по мнению И. Хельма, выражается в усиленной мимике рта, частом изменении позы и т. п.

Однако вряд ли можно указанные соображения рассматривать как строго обоснованные. Авторы не учитывали происхождение различных внешних признаков и интерпретировали их однозначно.

Действительно, если обратиться, к примеру, к шахматной практике, то нетрудно даже при поверхностном наблюдении заметить многозначность отдельных характеристик внешнего облика. Так, у ряда шахматистов бледность свидетельствует об их неуверенности, а у М. Таля и Б. Ларсена бледность, на-

оборот, обычно свидетельствует об их решимости и собранности. Для П. Кереса частое изменение позы означает появление беспокойства, а у М. Тайманова это привычная форма поведения, отнюдь не связанная с тревожностью.

Какие же предложения можно высказать по поводу истолкования того психологического содержания, которое заключено в различных проявлениях внешнего облика человека?

Необходимо подчеркнуть значение целенаправленного восприятия другого человека. Уже говорилось о влиянии рода деятельности и положения человека на понимание им других людей. А. А. Бодалев указывал: «В формирующееся у индивида понятие о личности другого человека, сотоварища по деятельности, всегда включаются прежде всего те качества, наибольшему проявлению (а значит и познанию) которых данная деятельность больше всего благоприятствует» [7—130].

Учитывая вышесказанное, нельзя, однако, полагать, что опознание и истолкование психологического содержания наиболее значимых компонентов облика другого человека должно образовываться самой собой, произвольно. Для лучшего понимания другого человека как партнера по определенному роду деятельности необходимо сознательное выявление значимых компонентов его облика и целенаправленное восприятие и осмысление этих внешних проявлений.

В конфликтной деятельности восприятие должно быть направлено на выявление у противника наличия активного или пассивного отношения к борьбе, искренности или стремления скрыть свои подлинные цели, уверенности в совершаемых действиях или неуверенности, спокойствия или беспокойства, решительности или тенденции к компромиссу.

Необходимы также не эпизодические, а многократные фиксации всех колебаний во внешнем облике воспринимаемого человека. Тем самым достигается дифференциация чувственных свойств, выражающих состояние и отношения воспринимаемого лица. Многократные наблюдения позволили сделать заключение о том, что скрещенные на груди руки у Т. Петросяна сигнализируют о наличии у него состояния уверенности и спокойствия. Короткие шаги Р. Фишера — о появлении чувства тревоги и т. д.

Безусловно, что сама по себе многократность восприятия еще не обеспечивает эффективности понимания противника. Важно сопоставлять данные восприятия с объективными показателями регулируемой соперниками деятельности (сравнивать внешние проявления с содержанием позиции на доске.

игровой ситуацией — наличием цейтнота, фазой соревнования и т. д.). Тем самым, выражаясь метафорично, сопоставляются слова и дела человека.

Было установлено, что обычно холодный в процессе борьбы взгляд М. Тала становится безжизненным, отрешенным вследствие выступления усталости, а в связи с плохим положением на доске и этот отрешенный взгляд сигнализировал о беспомощности гроссмейстера. По-видимому, систематическое сопоставление изменений внешнего облика противника с изменениями предметной ситуации является необходимым условием успешной интерпретации данных восприятия.

Надо отметить, что восприятие противника часто осложняется необходимостью учитывать маскировку. В различных жизненных ситуациях многие люди пытаются скрыть свои подлинные откровения и свое эмоциональное состояние. Особую значимость маскировка приобретает в конфликте, где результат деятельности нередко прямо зависит от способности ввести противника в заблуждение. Р. Шпильман говорил: «Маскировка необходима для успеха в шахматах».

Следует различать два вида маскировки. В одних случаях стремятся к внешней сдержанности, невыразительности поведения. Обычно был непроницаем П. Керес. С наигранным откровенным безразличия к происходящему держится Б. Спасский. Р. Фишер говорил, что по внешнему виду Спасского невозможно определить: выигрывает ли он или получает мат. Сдержанность П. Кереса и Б. Спасского — результат целеустремленного самовоспитания. Правда, надо отметить, что у них эта работа облегчалась наличием уравновешенности природного темперамента.

Известен и другой вид маскировки, при котором противник стремится дезинформировать не сдержанностью поведения, а, наоборот, его выразительностью. Обычно демонстрируется либо излишняя самоуверенность, либо состояние крайней подавленности, отчаяния.

Для распознавания истинных переживаний перспективные наблюдения за шахматистами в наиболее напряженные моменты борьбы. В таких ситуациях способности к самоконтролю, как правило, снижаются и маска «снимается». Об А. Алексее рассказывали, что, задумав какую-либо комбинацию, он не мог сдержать своих чувств и, сделав ход, «как коршун кружил вокруг шахматного столика».

Особенно информативны в этом плане ситуации цейтнота, борьбы в решающих партиях, критические моменты игры.

Эти обстоятельства часто учитываются другой стороной при принятии решения. А. Зайцев рассказывал, что он особенно внимательно фиксировал поведение противников после того, как проводил сильный и неожиданный маневр. Встречаясь с трудностями, отмечал А. Зайцев, противник более откровенно выражает свое состояние.

При обычных условиях деятельности выявить маскировку труднее. Здесь основным способом расшифровки искренности или коварства противника является сопоставление данных восприятия с содержанием игровой ситуации.

Обсуждение различных аспектов проблемы понимания другого человека подводит к заключению о том, что адекватное понимание противника, умение предвидеть его действия связано со способностью становиться на его место, рассуждать и решать за него.

«Такую психологическую проницательность иногда называют способностью «вчувствования», «вживания», то есть мысленного перенесения своего сознания в условия существования другого человека, для получения наиболее отчетливого представления о его внутреннем мире, чувствах, мыслях, побуждениях и поступках», — писал А. Р. Ратинов [40—92].

Как же осуществляются подобные перевоплощения? Познакомимся кратко с основными концепциями по этой теме. В теории вчувствования (Липпс, Лотце, Бальдвин) проникновение во внутренний мир другого объясняется тенденцией к моторному подражанию соответствующим выразительным движениям воспринимаемого лица. Так, мальчик из рассказа Э. По «Украденное письмо», удачно игравший в «чет и нечет», желая угадать мысли партнеров, воспроизводил на себе экспрессию соответствующего лица и с помощью этого приема мысленно перевоплощался в него.

В теории заключения (Адамс) понимание другого человека осуществляется на основе имеющегося опыта у воспринимающего. Оценочные образцы поведения, имеющиеся в опыте воспринимающего, по аналогии соотносятся с признаками воспринимаемого человека: «Я сужу о страхе другого, потому что сам в подобной ситуации испытывал страх».

Известны также теории изоморфизма, ролей и другие. Анализируя эти концепции, А. А. Бодалев справедливо указал, что в теории вчувствования принцип моторного подражания применяется «непозволительно широко при объяснении любого процесса успешного понимания» [6—55]. Теории заключения, изоморфизма, ролей не проливают свет на объяснение

того, как познается неповторимо своеобразный опыт другого человека, его индивидуальные особенности.

А. А. Бодалев полагает, что в основе способности одного человека проникнуть во внутренний мир других людей лежат творческое воображение и интуиция. По-видимому, в этом направлении перспективны исследования феномена перевоплощения.

Мы провели ряд экспериментов среди шахматных мастеров по изучению роли подражания движениям и мимике партнеров в распознавании их эмоционального состояния. Опыты не дали положительного результата. Программа экспериментов была изменена. Теперь испытуемые должны были сначала представить, каков уровень притязаний противника, как он оценивает своего соперника, какие спортивные и творческие цели преследует в данной партии, как соотносятся его установки с наличной позицией на доске. Лишь после проведения испытуемыми такого мысленного анализа они должны были попытаться вызвать у себя соответствующие выразительные движения, подражая противнику. Было зафиксировано определенное повышение эффективности имитации состояния противника (почти на 30% по сравнению с обычным «уровнем распознавания» у этих шахматистов).

Проводились также эксперименты, в которых была опущена заключительная часть программы, не требовалось искусственное вызывание выразительных движений. Эффективность имитации понизилась (лишь на 12% выше обычного уровня). Эти данные нуждаются в дальнейшей проверке и обсуждении. Однако можно предполагать, что принцип моторного подражания в сочетании с предварительным воссозданием в воображении ряда личностных характеристик противника играет положительную роль в эффекте вчувствования.

Надо к тому же отметить, что мысленное перенесение своего состояния в условия существования другого человека может быть источником серьезных заблуждений. Успешное проникновение во внутренний мир другого человека предполагает наличие у познающего высокого развития рефлексивных черт характера.

Итак, данные восприятия дают ценный материал для понимания эмоциональных и волевых особенностей личности противника. Но необходимо учитывать трудности интерпретации этих данных.

Оценка противником партнеров и самооценка противника. Для адекватного понимания противника необходимо учиты-

вать особенности его отношения к другим участникам данной деятельности и к самому себе.

Отметим, что указанные характеристики личности тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Знание собственных черт и свойств личности влияет на оценку и понимание другого человека. В свою очередь самооценка формируется путем развития отношений к миру вещей и сопоставления себя с другими людьми, через общение. Отношение к самому себе опосредовано отношением других к собственной личности и собственным отношением к другим.

Поэтому, рассматривая отношения шахматиста к своим соперникам, следует видеть в этих отношениях отражение его самооценки, а, анализируя самооценку шахматиста, учитывать ее обусловленность коммуникативными процессами.

При анализе содержания оценок, даваемых шахматистами своим настоящим или будущим соперникам, мы стремились определить глубину и адекватность этих оценок, а также избирательность в выделении качеств, на которых основывались оценки.

Были рассмотрены характеристики, данные двадцатью мастерами и гроссмейстерами 50 своим соперникам. Оценки имели разную степень глубины и точности.

Перед последним туром соревнования претендентов (Кюрасо, 1962) Т. Петросян на пол-очка опережал идущего на втором месте П. Кереса. Обоим предстояло играть белыми: П. Кересу с Р. Фишером, а Т. Петросяну с замыкавшим турнирную таблицу М. Филипом. Казалось бы, выбор тактики борьбы напрашивался сам собой — надо играть на выигрыш! Но... Т. Петросян решил сделать ничью. Решение Т. Петросяна основывалось, в частности, на понимании того обстоятельства, что П. Кересу обычно не удавалось справиться с излишним волнением именно в последний день соревнований такого масштаба. Так, в 1950 году он проиграл Д. Бронштейну, три года спустя имел тяжелую позицию против М. Найдорфа, в 1956 году также случайно спасся от поражения в партии с Т. Петросяном и, наконец, в 1959 году проиграл Ф. Олафссону.

Оказалось, что Т. Петросян верно оценил состояние соперника. В партии последнего тура П. Керес хотя и добился преимущества, но в критический момент ему не хватило решимости пойти на необходимый риск. Партия закончилась ничью.

М. Тайманов в 1971 году, накануне матча с Р. Фишером,

для последнему подробную характеристику. М. Тайманов отметил сравнительную узость творческого диапазона соперника, его боязнь неудач, и следовательно, боязнь риска, неоригинальность в начале партии и т. д. Действительность не подтвердила правомерности оценок М. Тайманова. Любопытно, что в поединке с Таймановым Фишер как раз продемонстрировал и решительность, и игру высокого творческого содержания.

Можно привести и другие примеры ошибочных или верных суждений о соперниках. Но не для формальной констатации мы ведем обсуждение этого вопроса. Важно выяснить — почему одни шахматисты дали верную оценку соперников, а другие — ошибочную? Отметим, что обе группы шахматистов имели достаточный опыт общения с охарактеризованными ими соперниками и приблизительно равный и очень высокий уровень шахматного мастерства.

Анализ показал, что неадекватное понимание соперников было в большей степени свойственно шахматистам, отличающимся излишней самоуверенностью (Е. Боголюбов, М. Эйве, М. Тайманов и другие). У них часто возникало негативное отношение к стилю противника не в результате углубленного анализа по выявлению действительных недостатков в его игре, а как реакция на собственное неумение разобраться в нюансах поведения другого человека. Причем их суждения о противнике отличались статичностью.

Мы уже неоднократно подчеркивали целесообразность изучения стиля игры и характера шахматиста в развитии. Это положение сохраняет свое актуальное значение и при анализе оценок, даваемых шахматистом своим партнерам. В известной степени данные о динамичности оценки других свидетельствуют о развитии самого шахматиста, динамике его творческой активности.

Л. Полугаевский писал: «При подготовке к матчу (матч за звание чемпиона СССР с А. Зайцевым, Владимир, 1969. — Е. К.) я более всего опасался составить превратное мнение об игре своего соперника, ибо А. Зайцев «образца 50-х годов» и А. Зайцев 60-х годов — это два разных шахматиста. У прежнего Зайцева я мог бы найти слишком много изъянов в творчестве, и моя подготовка пошла бы по неверному пути. Поэтому я забыл о Зайцеве 50-х годов, как будто и не существовало нашего личного счета (4:0) в мою пользу. Я видел, что А. Зайцев проделал над собой гигантскую работу, сумел ликвидировать массу изъянов в своем творчестве» [30].

Выше мы приводили высказывание А. Алехина о том, что он с недоверием относился к возможности резкого изменения стиля игры у сформировавшегося шахматиста. Это замечание справедливо. Внезапный поворот стиля деятельности на 180° действительно нельзя предположить. Но последовательное уточнение и изменение оценок и способов борьбы, накопление шахматистом знаний и опыта имеют место, и учитывать эти изменения перспективно для выработки собственной рациональной стратегии.

В матче с А. Карповым (1974) Б. Спасский руководствовался характеристикой соперника, продуманной несколько лет назад. Как известно, матч закончился крупным поражением Спасского. В этой неудаче сыграла свою роль его нединамичная оценка противника. Вместе с тем консерватизм оценки Спасского указывал, в частности, и на замедление его творческого роста как шахматиста.

Рассмотрим теперь вопрос об избирательности оценок. Имеющиеся материалы (литературные источники, интервью, беседы, анкетные обследования, комментарии к партиям) показывают, что в основу оценок соперников кладутся весьма различные свойства стиля их игры и характера.

Мы провели ряд экспериментов, в которых 25 мастерам и гроссмейстерам предлагалось выделить те черты стиля игры и те эмоциональные и волевые качества соперников, которые они расценивали как наиболее важные для борьбы. Предварительно мы провели исследование стиля игры и характера 25 испытуемых и их соперников. Следует также отметить, что эксперименты проводились в «естественных» условиях — при подготовке к ответственным соревнованиям. Это способствовало откровенности испытуемых и содержательности их ответов.

Эксперименты показали, что при характеристике стиля игры соперников испытуемые чаще называли и оценивали как более значимые те черты, которые были наиболее выражены в их собственном творчестве. Так, мастер Н., типичный представитель художественного стиля игры, прежде всего отметил у соперника (гроссмейстера Б.) наличие высоко развитой фантазии, оригинальных решений, стремления к борьбе с быстро меняющейся относительной ценностью фигур. Другой испытуемый, шахматист практического стиля, в игре соперника обратил внимание на точность конкретного расчета, постановку ясных целей. При значительном различии стиля игры испытуемого и «соперника» оценка последнего часто оказывалась затруднительной или ошибочной.

Таким образом, эта часть экспериментов дала результаты, согласующиеся с известным в социальной психологии положением о том, что черты и свойства, важные для нас самих и в нас самих, часто занимают преобладающее место при характеристике других людей.

Однако эти результаты относились главным образом к оценке свойств мышления соперников. Анализ оценок эмоционально-волевой сферы дал иную картину. Здесь преимущественно выделялись и оценивались как наиболее значимые эмоциональные и волевые качества соперников, противоположные собственным. Так, импульсивные натуры выделяли величие решительности у соперника, неуверенные — уверенность, смелые — робости, шахматисты, стремящиеся к созданию эстетических ценностей в партии, указывали на «бездушный техницизм» противников и т. д.

Как объяснить подобную полярную направленность оценок? По-видимому, следует учесть сравнительно небольшой опыт общения наших испытуемых с соперниками. По сути дела речь шла об оценке других почти по первому впечатлению. Для выработки стратегии борьбы, знание отличных от наших особенностей стиля игры противника не менее важно, нежели учет эмоциональных и волевых факторов. Однако изучение стиля игры — процесс длительный. А суждения об эмоционально-волевом потенциале противника, благодаря возможности более широко опираться на данные восприятия, были получены быстрее.

Рассмотрим эффективность игры шахматистов с соперниками разного уровня мастерства. Анализ дает возможность судить об отношении нашего предполагаемого противника к соперникам, находящимся на разных ступенях спортивной иерархии.

Участников рассматриваемых турниров мы разделили на три равные группы. К первой трети мы отнесли победителей соревнований, ко второй — занявших место в середине таблицы, к последней — побежденных. Представители этих групп были названы «лидерами», «средняками» и «аутсайдерами».

Отметим, что к разделению участников соревнования на подобные группы не всегда можно подходить формально, с помощью элементарной арифметики. Из 10 участников московского международного турнира (1936) к «лидерам» могут быть отнесены лишь два победителя — Х. Р. Капабланка и М. Ботвинник. Занявший же 3-е место С. Флор отстал от М. Ботвинника на 2,5(!) очка, и его показатели почти не от-

личались от результатов группы шахматистов, оказавшихся в середине турнирной таблицы.

Взяв для определенного шахматиста совокупность турниров с его участием, нетрудно подсчитать количество очков, набранных этим шахматистом против «лидеров», «средняков» и «аутсайдеров». Конечно, для анализа должны быть учтены равноценные соревнования, а выборка быть представительной.

Мы рассмотрели эффективность игры 36 видных шахматистов прошлого и современности. Приводим для иллюстрации отдельные результаты анализа.

В. Стейниц. Учтено 279 партий. Набрал в них 184 очка, то есть 65,95%. С «лидерами» — 45 из 97 — 46,39%; с «средняками» — 70 из 96 — 72,91%; с «аутсайдерами» — 69 из 86 — 82,23%.

Эм. Ласкер. Учтено 287 партий. Общий итог — 212 из 287 — 73,86%. Итоги по группам 1) 53,5 из 92 — 58,15%; 2) 68 из 92 — 73,91%; 3) 90,5 из 103 — 87,86%.

А. Толуш. Учтено 255 партий. Общий итог — 141 из 255 — 55,29%. Итоги по группам: 1) 28,5 из 81 — 35,18%; 2) 56 из 96 — 58,33%; 3) 56,5 из 78 — 72,43%.

Естественно, что успешность игры возрастает при переходе от лидеров к аутсайдерам. Однако амплитуда колебания результатов у отдельных шахматистов весьма различна. У А. Толуша она составляет 37,25 (разность процентных показателей), а у М. Ботвинника, по турнирам 1935—1948 гг. — 13,84, то есть почти в три раза ниже, что указывает на значительно большую ровность результатов его игры.

Сравнительный анализ позволил выявить несколько групп шахматистов, отличающихся по эффективности игры с «лидерами», «средняками» и «аутсайдерами».

Особый интерес представляет группа шахматистов, у которой выявлены высокие результаты в игре с «лидерами» и сравнительно посредственные с «аутсайдерами». Изучение биографических материалов подтвердило обоснованность возникшего у нас предположения о том, что эти шахматисты отличались излишней самоуверенностью по отношению к «слабым» и недооценивали их возможности. Яркой иллюстрацией такого отношения служила игра Е. Боголюбова.

В остальных группах наблюдалась более объективная оценка возможностей других.

Итак, мы рассмотрели ряд характерных особенностей оценки нашим потенциальным противником своих партнеров. Эти

... содержат важную информацию о противнике. Зная характерность его понимания других, динамичность и избирательность оценок, наконец, специфику отношения противника к шахматистам разного уровня мастерства, можно выработать более рациональную стратегию борьбы с ним.

Рассмотрим также вопрос об эмоциональном «настрое» по отношению к противнику. Какими особенностями характеризуется это состояние и каковы его функции?

Добываясь определенного результата в соревновании или партийной партии, шахматист переживает чувство соперничества по отношению к противникам. Чувство соперничества выражается в ревностном стремлении шахматиста победить, добиться превосходства над другими участниками. Возникает определенное негативное отношение к соперникам.

М. Таль говорил о том, что, если во время игры будешь думать, что напротив тебя сидит твой друг, никакой борьбы не случится. Для достижения успеха спортсмен должен видеть своеобразного «врага» в сопернике.

Говоря об этом, следует, однако, учитывать принципиальные различия условного конфликта в спорте от реального жизненного противодействия людей (например, военного). Спортсмен, как и актер, на время переносится в мир искусственного конфликта, регламентированного жесткими правилами поведения, и должен удачно перевоплотиться, чтобы сыграть свою роль. Соперничество у спортсмена — ситуативное состояние и, естественно, отличается от таких устойчивых образований характера, как, например, ненависть к врагам, обусловленная различными социальными противоречиями.

Состояние соперничества имеет стимулирующее и мотивирующее влияние на проявление энергии спортсмена и является необходимым условием успешной спортивной деятельности.

Об интенсивности боевого «настроя» противника судят на основе наблюдений за его поведением. М. Таль рассказывал, что он «почувствовал глухую ярость противника потому, как старательно звинчивал Смыслов фигуры в доску» (турнир в Кандидатов, 1959).

Показательно сокращение общения между противниками. В Борной писал о матче с С. Решевским (1968): «...Решевский таким категоричным образом избегал всяких разговоров со мной. Мы ни разу не анализировали закончившиеся партии, не обменивались мнениями... Однажды я опоздал на очередную партию на две минуты. Я подошел, запыхавшись, к столу и сказал Решевскому: «Прошу прощения». Он отве-

тил: «Плохая погода». Я пожал плечами и сделал ход. Это была наша единственная «беседа» на вольные темы за весь матч» [17].

М. Ботвинник за несколько месяцев прерывал личные отношения с будущими соперниками в матчах на мировое первенство. Об Эм. Ласкере рассказывали, что перед партией он избегал общества противника и предпочитал уединение.

Перейдем теперь к изучению особенностей самооценки шахматистов. Самооценка — это конкретная форма проявления самосознания человека. Самооценка дает срез знания человека о себе и отношения к себе на определенной ступени его развития. Как уже отмечалось, самооценка развивается на основе отношений к другим людям.

«Наиболее поздним (по сравнению с другими свойствами) является образование отношений формирующегося человека к самому себе. Во всех видах деятельности и поведения эти отношения следуют за отношениями к ситуации, предмету и средствам деятельности, другим людям. Лишь пройдя через многие объекты отношений, сознание становится само объектом самосознания», — указывал Б. Г. Ананьев [4—314].

Самосознание осуществляет функции саморегулирования и контроля, способствуя образованию единства и целостности личности. Развитие самосознания является показателем развития личности.

Адекватное отношение к себе, правильная самооценка способствуют и более верной оценке и пониманию других людей. В шахматах, пожалуй, наиболее адекватные оценки самого себя сделаны Эм. Ласкером, А. Алехиным, М. Ботвинником. И именно этим шахматистам была присуща наиболее глубокая психологическая проницаемость, умение объективно оценить других.

Как же изучается отношение шахматистов к себе?

Перспективно в этом плане выявление уровня притязаний шахматиста. Уровень притязаний характеризуется целями определенной трудности, которые человек считает возможным достичь.

Нужно сказать о соотношении понятий самооценка и уровень притязаний. Самооценка — явление ситуативное, и далеко не каждая самооценка может рассматриваться в качестве уровня притязаний личности.

Уровень притязаний — это устойчивая самооценка, ставшая привычной для человека. Когда мы употребляем понятие уровень притязаний, то имеем в виду отношение (и знание) к

себе, независимое от отдельных успехов и неудач, самооценку, ставшую потребностью, за которую человек готов бороться.

Выявить истинный уровень притязаний шахматистов обычно сопряжено с большими трудностями, поскольку соперники редко дают откровенные ответы. Наблюдаются две крайности: сознательное преувеличение или преуменьшение самооценки. Делается это с целью дезинформации противника или спекуляции соответствующего собственного состояния.

Накануне матча с В. Стейницем (1894) Эм. Ласкер говорил: «Я уверен, что в матче с ним я побью его. Во мне кроется столько самолюбия, что я добьюсь звания чемпиона всего света. Если состоится матч со Стейницем, то самолюбие мое будет удовлетворено» [31]. Однако по свидетельству современников, близких к Эм. Ласкеру, он очень волновался перед соревнованием и серьезно опасался за благополучный исход.

А восемьдесят лет спустя А. Карпов перед началом состязания претендентов неоднократно заявлял, что не рассчитывает на успех и рассматривает предстоящие матчи прежде всего как полезную тренировку. За доской же молодой гроссмейстер действовал весьма решительно и целеустремленно, настойчиво стремясь к победе.

Правдивые оценки соперников можно попытаться выявить, используя косвенные источники — скажем, ответы не на точные вопросы о силе игры партнера или исходе предстоящего состязания, а высказывания, посвященные творческому состоянию шахматистов.

Ценный материал содержат доверительные беседы и закрытые анкеты. Мы изучали эту проблему путем проведения интервьюированных бесед и анкетирования участников десяти Всесоюзных турниров (всего 130 чел.). Было оговорено, что фамилии испытуемых не будут оглашены.

Познакомимся с методикой и результатами исследования. Перед началом турнира каждому испытуемому предлагалось провести ранжирование всех участников (в том числе и себя) по силе игры. Допустим, один из испытуемых — Васильев, составил следующую порядковую шкалу: 1. Андреев, 2. Белов, 3. Васильев, 4. Гусев, 5. Дмитриев, 6. Евгеньев, 7. Жуков, 8. Зинин. Обобщение результатов ранжирования по совокупности рассмотренных турниров позволило выявить уровень притязаний каждого отдельного испытуемого в состязательной сфере шахматной деятельности. Полученные показатели опре-

деляли место, занимаемое отдельным испытуемым среди других в отношении центрального фактора их деятельности — результата соревнования.

Затем мы попытались выяснить адекватность уровня притязания отдельных шахматистов и определить зависимость результатов деятельности от содержания устойчивой самооценки. Вернемся к турниру с участием испытуемого Васильева. Были учтены результаты ранжирования других участников и определено среднее место, отведенное Васильеву другими. Сравнение между его собственной оценкой и оценкой других не совпало. Остальные участники отвели Васильеву пятое (в среднем) место на порядковой шкале. Разность дала коэффициент « -2 ». Предположим, что отрицательная величина коэффициента указывает на переоценку своих сил, самоуверенность, а положительная — на их недооценку, излишнюю скромность. Нулевой коэффициент будем рассматривать как выражение объективной самооценки.

Далее мы сравнили полученные коэффициенты «уверенности» с итогами соревнований. При этом испытуемые были разделены на несколько групп в зависимости от величины отрицательного или положительного коэффициентов.

На основании проведенного анализа было установлено, что относительно лучших достижений (по месту, занятому в турнире) добилась группа с коэффициентами -2 и -1 . Затем группа с коэффициентами 0 , $+1$, -3 , далее — с $+2$ и -4 и т. д. Худшие показатели были зафиксированы у испытуемых с наибольшей абсолютной величиной коэффициентов.

Учитывая эти результаты, можно предположить, что успеху в наибольшей степени благоприятствует в целом приблизительное совпадение самооценки с оценками других. Причем несколько завышенная самооценка коррелирует с более продуктивной деятельностью, нежели совпадающая или особенно несколько заниженная самооценка. По-видимому, это указывает на значимость активного и оптимистичного отношения в борьбе.

Известный шахматный литератор С. Тартаковер остроумно охарактеризовал встречающиеся у шахматистов типы самооценок: «...есть шахматисты, играющие слабо и не знающие, что играют слабо: это невежды — избегай их! Есть шахматисты, играющие слабо и знающие, что играют слабо: это разумные — помоги им! Есть шахматисты, играющие сильно и не знающие, что играют сильно: это скромные — уважай их! Есть шахматисты, играющие сильно и знающие, что играют

сказано, это шахматные мудрецы — следуй им» [48].

Правильное использование оценок других в процессе самоповышения — сложная проблема, которая не может быть регламентирована каким-либо единым правилом.

Известны случаи, когда оценка себя и своих поступков, заключающаяся в отражении оценки других лиц, то есть оценка себя «глазами других» не способствовала формированию адекватной самооценки и затормаживала развитие самосовершенствования.

В шахматах это особенно часто встречается, когда шахматист проходит «испытание славой». Если какие-либо успехи шахматиста (на разных уровнях развития его мастерства) вызывают повышенное внимание и излишние похвалы окружающих (коллег, тренеров, болельщиков и т. д.) и шахматист при этом безоговорочно принимает такие оценки, то его дальнейшее творческое развитие, как правило, приостанавливается. Ярчайшим в этом смысле примером является Б. Спасский, подпавший, после завоевания им звания чемпиона мира (1969), под влиянием восторженных оценок многих шахматных специалистов. В результате снизилась требовательность в отношении к себе, проявившаяся в уклонении от участия в крупных соревнованиях, свертывании тренировочной работы. Оценка себя «глазами других» подобного рода влияет и на объективность отношения к другим. Так, Б. Спасский не критично оценивал потенциал своего будущего соперника в матче на первенство мира. Эти обстоятельства сыграли, вероятно, решающую роль в исходе его состязания с Р. Фишером.

Правильное развитие личности предполагает, что формирование объективной оценки и критического, требовательного отношения к себе и другим — единый процесс.

При изучении противника сопоставление оценок других с собственной оценкой дает ценную информацию. Важно учитывать не только обобщенные данные о сравнительной силе игры противника (о чем говорилось выше), но и сведения, относящиеся к содержанию игры и поведению. Такое сопоставление позволяет судить о самостоятельности и критичности противника, направлении развития его творчества.

В этом плане очень интересны для сравнения материалы интервью, комментарии к партиям, статьи, посвященные характеристике соперников и анализу собственного творчества.

Приведем несколько высказываний Б. Ларсена: «Корчной частью, что у меня хорошо разработанный дебютный реперту-

ар, но ведь это же недоразумение» [24]. «Утверждают, что я безразлично отношусь к двум слонам, но я с этим не согласен» [25, 193]. «Защита Алехина, по мнению многих, не совсем полноценный дебют. Пусть даже так, но если белые очень уверены, что он очень плох, тогда я охотно буду играть его» [25—176].

Даже эти короткие строки много говорят об отношении Б. Ларсена к чужому мнению. Обостренную независимость, порой нетерпимость, Б. Ларсен проявлял не только на словах. Его игра и многие поступки (например, отказ уступить первую доску Фишеру на «матче века» — 1969) свидетельствуют об этом качестве с достаточной убедительностью.

Большой познавательный интерес представляет изучение отношения противника к оценкам, данным общепризнанными авторитетами или людьми, мнение которых особенно значимо в силу сложившихся обстоятельств общения.

В. Панов рассказывал о влиянии на П. Кереса оценки М. Ботвинника, сделанной в начале 40-х годов: «Ботвинник сообщил, к общему удивлению, что по его мнению, сила Кереса заключается вовсе не в глубоком комбинационном зрении, а, наоборот, — в тонкой стратегии, что Керес — шахматист маневренно-позиционного стиля, что именно этим он страшен противникам и в этом именно отношении Кересу следует совершенствоваться» [36—89]. По свидетельству В. Панова, П. Керес ошибочно принял авторитетную рекомендацию и некоторое время (пока не изменил самооценку) не достигал былых успехов.

Имеются и обратные примеры. Так, на развитие таланта Л. Полугаевского оказали благотворное влияние советы М. Ботвинника.

Следует учитывать влияние тренеров и лиц из близкого круга общения на изменение самооценки противника. Л. Полугаевский отмечал: «В третьей партии я собирался сыграть защиту Тарраша, полагая, что А. Зайцев ее явно не ждет, так как в моей практике она почти не встречалась. Если бы он знал, что за долголетнюю работу с Л. Арониным, прекрасным знатоком этой защиты, я хорошо познакомился с ее схемой и приобрел определенный навык в разыгрывании, то, несомненно, уделил бы внимание подготовке к этому дебюту» [30].

Л. Полугаевский правильно указал на причину недостаточного предвидения А. Зайцева. Подобной ошибки в матче с Б. Спасским (1966) избежал Т. Петросян, предположив возможность применения противником защиты Макогонова-Боя-

даревского, поскольку последний был консультантом соперника.

Возможное влияние близкого окружения иногда полезно учитывать при встрече с соперником, стиль игры которого мало известен. Так, М. Таль, впервые встретившись с К. Дарга (ФРГ), предположил, что стиль игры противника сходен с игровым почерком В. Унцикера, Л. Шмида и других лидеров западногерманских шахмат. В данной партии прогноз оправдался.

Вероятно, для того, чтобы ограничить влияние оценок других, некоторые шахматисты (Ботвинник, Ларсен, Фишер) ко многим соревнованиям предпочитали готовиться без тренера.

Следует также принимать во внимание отношение противника к господствующей в данный период шахматной моде. «Мода — это специфическая и весьма динамичная форма стандартизированного массового поведения, возникающая преимущественно стихийно под влиянием доминирующих в обществе настроений и быстро изменяющихся вкусов, увлечений и т. д.», — писал Б. Д. Парыгин [38—281].

В шахматах мода главным образом проявляется в изменении дебютного репертуара. Шахматисты, подверженные моде, отличаются сравнительным непостоянством в выборе дебютов и зачастую некритично принимают «на вооружение» варианты, не соответствующие их стилю игры. Подверженность моде заметна у А. Суэтина, Ф. Георгиу и других.

Отношение противника к себе наиболее рельефно проявляется в его самостоятельной работе по совершенствованию игры и, в частности, в работе по исправлению допущенных ошибок.

Нужно отметить, что одни и те же конкретные ошибки редко повторяются в практике опытных шахматистов. То, что гроссмейстер А. Рубинштейн дважды попался в одну и ту же дебютную ловушку, является исключением.

Ошибки в оценке позиции повторяются чаще. Показателем отношения шахматиста к своим ошибкам служит, в частности, отношение им дебютных систем, раньше складывавшихся ошибочно в его партиях. Как правило, в этих случаях шахматисты подготавливают усиление игры. Но каково качество подготовленной работы? От ответа на этот вопрос зависит оценка способности шахматиста критически подойти к исправлению допущенных промахов в дебюте.

В партии с В. Микенасом (1940) М. Ботвинник ошибся в

оценке короткой рокировки, возникшей после 8 начальными ходов позиции. Спустя несколько месяцев (во встрече с Кересом) Ботвинник продемонстрировал существенное усиление игры.

Поучительно, что у Ботвинника не было ни одного (!) случая повторения или недоброкачественного исправления ранее сделанной в дебюте ошибки.

Многим шахматистам не была свойственна подобная самокритичность. Можно указать на Г. Лисицына, который систематически вносил коррективы в вариант дракона в сицилианской защите, но эти исправления часто опровергались соперниками.

Важно учитывать и отношение шахматиста к недостаткам более общего характера. Допустим, к наличию слабой техники в эндшпиле, неудачной стратегической постановке партии, неудовлетворительной игре в пассивных позициях и т. д.

Можно привести немало примеров успешной работы шахматистов над устранением подобных недостатков. В. Корчной рассказывал «На Кюрасао в турнире претендентов мне не хватало выдержки и техники для реализации преимуществ на высшем уровне (хотя техника-то есть!). Но там, где было велико сопротивление, появилась торопливость — может быть, не выдерживали нервы. К концу партии наступала усталость и как результат зевки. Пришлось снова сесть за книги, проштудировать партии А. Рубенштейна и других знатоков эндшпиля. Спустя полгода на чемпионате в Ереване я чувствовал себя уже значительно увереннее» [16].

В партиях молодого Д. Бронштейна также имелся заметный недочет в искусстве разыгрывания эндшпиля. Упорной тренировкой гроссмейстер изжил этот недостаток. Такой же недочет в своей игре сумел исправить Е. Болеславский. Р. Нежметдинов для улучшения игры в окончаниях проштудировал, в частности, этюды А. Селезнева, А. Куббеля, Г. Матисона, Г. Ринка. Это принесло определенную пользу.

Однако далеко не всегда наблюдаются столь благоприятные результаты. М. Найдорф на протяжении своей долгой шахматной карьеры сохранил нелюбовь и недостаточное умение играть эндшпиль. Л. Сабо так и не преуспел в защите пассивных положений, а Г. Иливицкий в борьбе за сохранение инициативы.

Надо сказать, что преодоление недостатков подобного рода — дело более сложное и, пожалуй, менее привычное, чем шлифовка дебютного репертуара или усвоение тактических

противника. Здесь меньше ясности в выборе методов работы. Поскольку отношение к ошибкам общего порядка является более широким и глубоким критерием в оценке умения шахматиста определять и устранять слабые стороны своей игры.

Психологически очень трудно за короткий срок признать свою неправоту. Реакция на ошибки, допущенные в процессе игры, характеризуют оперативность критической мысли шахматиста и его решительность. В партии Ильин — Женевский — Ботвинник (Ленинград, 1938) черные сыграли ранее $Se7-f8$, но затем, три хода спустя, решились, несмотря на потерю времени, поставить слона на прежнее место. По этому поводу С. Флор писал: «Этот весьма характерный для Ботвинника ход чрезвычайно много говорит о нем». Всегда относящийся к себе критически, Ботвинник понял, что на 12-м ходу он сделал ошибку, и он решил ее исправить. Это говорит также об его решимости. Не многие мастера поступили бы так.

Например, Эйве в одной партии с Алехиным сделал ошибку ($Lf1-d1$). Двумя ходами позже он должен был бы защитить свою пешку $f2$ ходом $Le1-f1$, и тогда, несмотря на потерю темпов, его партия была бы вполне хороша. Однако у него не хватило мужества признать свою ошибку, и он защитил пешку $f2$ ходом $Kd1$. Ход Ботвинника красноречив (51).

Наиболее тяжелые последствия наблюдаются при неумении или нежелании признать свой промах в выборе стратегического плана. В этих случаях часто имеет место цепная реакция ошибок, поскольку при неверной стратегической постановке партии крайне затруднен выбор конкретных способов продолжения игры.

Изменение самооценки шахматиста наблюдается не только в совершенствовании стиля игры, но и в изменении поведения в различных ситуациях борьбы.

При изучении противника следует учитывать изменение его отношения к расходованию определенного лимита времени, к правоте, к поражениям, специфике игры на финише и в наиболее ответственных партиях и т. д.

Изучение отношения противника к себе открывает перспективы для понимания наиболее интимных сторон его «я». Известное знание самооценки соперника имеет определяющее значение в прогнозировании его поведения. Поэтому обоснованность и эффективность собственных решений во многом зависят от способности проникнуть в сферу самосознания другого человека.

О САМОПОЗНАНИИ

Специфика процесса самопознания. Мы подробно говорили о том, что понимание противника позволяет шахматисту более обоснованно выбирать общую стратегию собственного поведения и принимать конкретные решения.

Однако для достижения успеха, по крайней мере, не меньшее значение имеет верная оценка собственных достоинств и недостатков. Очевидно, что человек не может действовать рационально, не обладая хотя бы минимальными знаниями о себе.

«Я считаю необходимым для успеха три следующих фактора. Во-первых, понимание своей силы и слабости; во-вторых, точное разумение силы и слабости противника; в-третьих, более высокая цель, чем минутное удовлетворение. Эту цель я вижу в научных и художественных достижениях, которые ставят шахматную игру в ряд других искусств», — писал А. А. Алехин [20—16].

Надо отметить, что на практике относительно больше внимание уделяется изучению противника, нежели углубленному самоанализу. В результате при принятии решения особенности противника нередко учитываются полнее, чем собственные. Даже столь опытный шахматист, как В. Корчной, в 64 партии матча с А. Карповым (1974) создал на доске позицию явно несвойственную его стилю игры. Главное достоинство стиля Корчного заключается в активной защите. А в указанной партии Корчной осуществил весьма неясную по своим последствиям, рискованную жертву пешки и был принужден к прямой атаке неприятельского короля. Атаку он провел сла-

и проиграл партию. Перечень подобных примеров нетрудно продолжать.

Процесс самопознания и основанного на нем понимания себя обладает специфическими особенностями, которые не всегда принимаются во внимание.

Этот же проводится самоанализ? Исследования этого вопроса показали, что на самопознание часто механически распространяются методики, которыми шахматисты пользуются при анализе стиля игры и поведения других. Причем, как бы ни развело выше, самоанализу уделяется значительно меньше внимания, чем изучению стиля игры и поведения других. Из числа опрошенных нами видных шахматистов только двое сообщили, что подробно рассматривали собственные партии при подготовке. А целенаправленным анализом партий соперников занимались все десять!

Если же работа по изучению своего творчества и проводится, то направленность самоанализа оказывается идентичной направленности анализа стиля игры других. Обычно на себя издается такая же дебютная картотека, как и на противника, делается аналогичная подборка партий и т. д.

Результаты исследований позволяют высказать предположение о том, что анализ собственного стиля игры и поведения проводится более критично, нежели изучение других.

Эксперименты показали, что многим шахматистам характерно неравноценное отношение к своим достоинствам и недостаткам. Допущенные промахи забываются быстрее и чаще объективно необъективно. Заметно и снисходительное отношение к своим ошибкам.

Таким же на типичные попытки шахматистов оправдать свои ошибки. Неудачный ход или план, исход партии или даже весь исход боя часто объясняются со ссылкой на отдельные внешние факторы, а целостный анализ не проводится. В случае неудачи нередко объясняются случайными или второстепенными причинами. При этом комплекс условий, определяющих содержание ситуации (напряженность, усталость, сила воздействия противника, уровень его подготовки и т. д.), не учитывается.

Заметна тенденция объяснить ошибки только влиянием одного-двух внешних условий (реакцией зрителей, поведением соперника и т. п.): «Противник «усыпил» меня своей слабой игрой — поэтому я проиграл», — говорил мастер А. В подобных объяснениях заметно стремление снять с себя ответственность за принятые неверные решения. При этом отдельные

ошибки противника переоцениваются и создается ложное представление об истинном характере борьбы.

Для выяснения различия в отношениях к собственным достижениям и неудачам были подвергнуты испытаниям 50 видных современных шахматистов. На основании предшествовавших исследований среди них были выделены группы: «самоуверенных» — 12 чел., «объективных» — 28 чел., «скромных» (с заниженным уровнем притязаний) — 10 чел. Каждому испытуемому предлагалось: 1) восстановить полностью 4 партии, сыгранные им три года назад. Испытуемые должны были выбрать два примера из числа лучших своих достижений того периода и два — из числа наиболее памятных проигрышей; 2) если не удавалось восстановить партию полностью, то надо было вспомнить критические позиции в этих партиях и продемонстрировать развитие игры, начиная с этого момента.

Результаты экспериментов свидетельствуют о наличии у всех групп испытуемых явной тенденции к сохранению в памяти успешно проведенных партий. Неудачи же шахматисты были склонны забывать, особенно те, у кого была отмечена завышенная самооценка. Так, шахматисты, отличавшиеся завышенным уровнем притязаний, правильно воспроизвели все 24 выигрышные партии, а из того же количества проигрышных забыли 21.

Мы также предложили этим испытуемым воспроизвести несколько фрагментов из партий, сыгранных тоже 3 года назад их наиболее опасными соперниками против двух шахматистов. Требовалось привести примеры достижений и неудач. Воспроизведение давалось с трудом. Было допущено много ошибок (главным образом при восстановлении расположения фигур, принимавших второстепенное участие в борьбе). Однако среди правильных ответов количество «выигрышных» и «проигрышных» примеров распределилось приблизительно поровну.

Полученные данные указывают на необходимость особенно высокой критичности при самоанализе. Надо учитывать возможность возникновения распространенного парадокса самооценки, при котором преувеличиваются собственные достижения и преуменьшаются неудачи. Поэтому в самоподготовке преимущественное внимание должно быть обращено на выявление и исправление недостатков. Х. Р. Капабланка указывал: «Мало есть выигранных мною партий, которые научили бы меня столько, сколько мои проигрыши» [14—176].

Таким образом, между методами познания других и сам-

можно усмотреть преимущественно внешнее сходство. Возможность появления парадокса самооценки смещает (или, вернее сказать, должна смещать) направленность анализа при самопознании в сторону повышенного внимания к неэффективной деятельности.

Достичь правильного понимания себя — задача трудная и сложная. Еще Фалес Милетский указывал, что всего труднее на свете человеку познать себя.

Укажем в этой связи на неизбежную противоречивость процесса самопознания. «При выполнении как внешних предельных действий, так и мыслительной деятельности необходимо своеобразное «раздвоение» личности: она все время должна как бы гоняться за «двумя зайцами» — думать о внешних предметах и о том, что она о них думает», — писал А. Г. Спиркин [45—145].

Справедливо отмечается, что человек обладает уникальными запасами информации о себе, что никто так глубоко не знает человека, как он сам. Однако говорят, что со стороны виднее, и это тоже справедливо. Не вдаваясь сейчас в обсуждение вопроса о сравнительной значимости этих положений при различных конкретных условиях, укажем, что в них подмечена кардинальная трудность самопознания, заключающаяся в способности человека лучше и легче осознавать свои отдельные качества и проявления, нежели оценивать себя как личность в целом.

В дело тут не только в том, что, «погружаясь как можно глубже в глубину своего «я», мы наталкиваемся всегда только на отдельные акты сознания: ощущения, представления, мысли, чувствования и пр.», — подчеркивал А. Г. Спиркин [45—145].

По-видимому, относительная трудность вынесения общей самооценки связана и с ограниченными возможностями приятия восприятия в самопознании. Ведь восприятие собственных выразительных движений скорее всего может быть осуществлено через зеркало или благодаря кино- и фотосъемкам. Обреченная ограниченность образного компонента в суждениях о себе тормозит процесс обобщения. Ограниченность образной информации влияет на динамичность самопознания человека, на его способности замечать и правильно оценивать изменения, происшедшие с ним.

Участники турнира претендентов в Кюрасао (1962) единодушно отмечали, что уже с первых дней удручающее впечатление производил внешний вид М. Таля, «не верилось, что

он окажется в состоянии вести в полную силу напряженную борьбу». Не понимал этого только сам Таль. Такое отношение, вероятно, объяснялось и тем, что он не имел возможности увидеть себя со стороны.

Полагаем, что при подготовке шахматиста к крупным соревнованиям назрела необходимость просмотра кино- и фоторепортажей и других наглядных материалов, посвященных ему самому.

Значение зрительного восприятия в успехе самопознания и, следовательно, в развитии способностей к самоуправлению особенно велико в тех видах деятельности, в которых требуется наличие систематических и длительных непосредственных контактов между людьми, где необходимо особенно тесное общение (в педагогической деятельности, в исполнительском творчестве, в спорте, сфере обслуживания и т. д.).

Основной принцип развития самопознания состоит в том, что отношение человека к самому себе опосредовано отношением к нему других. «Всматриваясь, как в своего рода зеркало, в других людей, сопоставляя себя с ними, человек обнаруживает у себя то, что сначала замечал у других, и только таким путем приходит к самопознанию, к уяснению своих дарований или отсутствию таковых, своих возможностей в той или иной области. Все познается в сравнении. И самого себя человек познает через сравнение с другими» [45—167].

В предыдущей главе мы уже обсуждали эту проблему. Мы отметили необходимость наличия информации об отношении противника к оценке его другими. Теперь же нас в первую очередь интересует выявление условий, способствующих более широкому и глубокому познанию человеком собственной личности. В данном аспекте — это задача выделения тех качеств в оценке других, учет которых имеет определяющее значение в развитии собственного самопознания.

Следует акцентировать внимание на критических оценках данных вам другими, самых острых и кажущихся несправедливыми. Даже преувеличенная оценка наших недостатков приносит больше пользы, чем безоговорочное одобрение.

Нельзя отмахиваться от критики, какой бы несправедливой она ни казалась на первый взгляд. Ведь вряд ли критикующий задавался специально целью необоснованно обидеть и ввести в заблуждение — скорее всего критика содержит и рациональные моменты. Поэтому, отбросив предвзятость, надо попытаться разобраться в обоснованности сделанных замечаний.

Судя по биографическим материалам, правильно относился к критике М. Ботвинник. Часто не соглашаясь с чужим мнением (например, о преобладающем значении дебютной эрудиции в объяснении его успехов), он неизменно был внимателен к высказанным соображениям и делал критические замечания предметом специального анализа. Большую помощь в правильном определении недостатков собственной игры принесли А. Котову острые, но справедливые высказывания Э. Ротенцовского.

Однако даже на высшем шахматном уровне насчитывается немало обратных примеров. Часто наблюдается негативная реакция к оценке других, когда все критические замечания автоматически отвергаются.

Завышение подобной позиции в ряде случаев связано с неправильной и преувеличенной оценкой другими каких-либо достижений шахматиста. Появившийся в результате этого неадекватный, завышенный уровень притязаний было трудно изменить. Теперь уже объективные оценки других, выходящие даже широко распространенные настроения в данной области, переставали приниматься. В таких ситуациях наиболее верный путь воздействия — предельно конкретная критика, правильность которой легко доказывается. Лишь так можно постепенно перейти к более обобщенным оценкам. Именно в подобном плане проводил тренерскую работу Э. Ротенцовский.

Однако вернемся к самопознающей личности. Как известна одна из наиболее распространенных малых групп в шахматной деятельности является группа, состоящая из тренера и подопечного. Какой характер взаимоотношений в этой микрогруппе оказывается наиболее благоприятным для развития самосознания подопечного?

Анализ творческого содружества следующих пар: Болеславский — Сокольский, Керес — Микенас, Портиш — Уом, Фишер — Сахаров, Глигорич — Матанович, Глигорич — Венгеровац, Полугаевский — Багиров, Ботвинник — Рагозин, Фишер — Элисказес показал, что непременным условием успешной деятельности, наряду с наличием дружбы и взаимного уважения, являлась самостоятельность характеров обоих партнеров, наличие умения не только принимать чужое мнение, но и активно отстаивать свое. Именно во внимательном отношении к чужому мнению и в то же время в столкновении мнений создаются наиболее благоприятные условия для формирования и развития самопознания шахматиста.

Главная задача самопознания — добиться эффективного управления собой на основе объективного соотношения своих возможностей с условиями и содержанием деятельности. В самоуправлении человека выражается его внутренняя ответственность за поведение и мотивы. И здесь важная роль принадлежит самоконтролю. Самоконтроль — это субъективный прием самоуправления, но осуществляется он с объективной необходимостью. Общеизвестно, что единственным достоверным критерием истинности знания является практика. Действенный контроль основывается на практике и ориентируется на практику, на изменения предметной ситуации.

Самопознание позволяет гибко управлять своими действиями, в частности, варьируя различными конкретными формами самоконтроля.

Познакомимся с некоторыми из них. А. Нимцович на основании объективного самоанализа установил, что его существенный недостаток заключается в слишком сильном переживании им ожидаемого результата партии. Поэтому он стал приучать себя к мысли, что «все это не так уж важно, что исход шахматного турнира — это не вопрос жизни и смерти» [34]. Здесь мы видим действие приема сознательного снижения субъективной значимости ожидаемого события. Как рассказывал А. Нимцович, использование этой формы самоконтроля позволило ему экономить силы в напряженные моменты борьбы и содействовало повышению его успехов.

При ожидании игры с более сильным противником применяется прием «дискредитации». Заключается этот способ в том, что при подготовке намеренно рассматриваются только партии, проигранные будущим соперником. Такая тенденциозная выборка повышает уверенность в собственных силах, снимает состояние предстартовой «лихорадки», поскольку развенчивает чрезмерное влияние авторитета противника. Здесь также, но в иной вариации, осуществляется сознательная деятельность по снижению субъективной значимости ожидаемого события (переживания опасности этого события).

Подобный прием неоднократно применялся автором этих строк. Зная особенности своего отношения к авторитетам и перед партиями с ними, использовал прием «дискредитации». Часто это приносило успех. Укажу на партии с Кересом (1959), Бронштейном (1967) и другие. Сознательное понижение значимости какой-либо потери важно при осуществлении контроля за своим состоянием во время неудач. С. Тартаковский писал: «Вынужденная потеря пешки ведет часто к психическому

ной подавленности, в то время как истолкование этой потери, как жертвы пешки, является источником, откуда можно черпать энергию для продолжения боя» [48].

В ряде случаев собственные действия регулируются посредством намеренного повышения субъективной значимости ожидаемого события.

Отметим прием искусственного придания противнику излишнего авторитета. Перед встречей с аутсайдером для повышения собственной ответственности рассматривают не все качества соперника, а лишь выигранные им. Этот прием часто применял Р. Нежметдинов, поскольку, по его словам, ему было чрезвычайно недооценивать соперников, неудачно выступавших в соревновании.

Иногда с той же целью повышения собственной ответственности намеренно создаются трудные ситуации. По поводу выбора дебюта в партии с Т. Петросяном (1966) Б. Ларсен писал: «В душе я, собственно, всегда считал староиндийскую защиту векорректным дебютом! К тому же я считаю, что все лучшие русские мастера знают ее лучше, чем я, и поэтому каждый раз, играя староиндийскую против них, чувствую, что играю нечто очень рискованное. С другой стороны, это заставляет меня, пожалуй, быть максимально внимательным. В предыдущих пяти турах я набрал лишь пол-очка! Я чувствую себя недомогание, играл слабо и несобранно. Поэтому я решил играть дебют, который под страхом катастрофы запрещает слабую и шаблонную игру» [25—148].

С целью повысить субъективную значимость происходящего стимулируют мобилизацию сил и чувства ответственности применяется и прием сознательного попадания в цейтнот. Примеры на ряд партий Д. Бронштейна, С. Решевского и др.

Знание самого себя позволяет выработать правильную стратегию поведения на период соревнования и строго контролировать намеченное.

А. Нимцович не случайно связывал свой крупный успех на турнире в Карловых Варах 1929 года с заранее намеченным планом «экономии сил». Приняв во внимание результаты турниров в Дрездене (1926; 8,5 очка на 9; 1 место на 1,5 очка (против А. Алехина) и в Лондоне (1927; 8 из 11,1—2 места), с одной стороны, и турниров в Нью-Йорке (1927, 20 партий, 1 место ввиду срыва во второй половине состязания), Земмеринге (1926, 4—5 места, 17 партий) и особенно в Бадан-Бадене (1926, 20 партий, 9 место), с другой стороны, А. Нимцович считал, что с полным напряжением сил он не может успеш-

но играть на всем протяжении длительного турнира. Поэтому в Карловых Варах для сохранения сил к финишу он экономил энергию на старте и в середине турнира.

А. Нимцович писал о своей игре в этом турнире: «Начиная с 11-го тура и вплоть до 18-го, я сыграл 5 коротеньких партий с Грюнфельдом я достиг чуть-чуть лучшего эндшпиля, но от продолжения отказался, а затрата энергии предстояла бы огромная... А главное, я не опасался малодушно, что в будущем, мол, буду сетовать на самого себя за упущенный выигрыш, ибо твердое решение исключает всякие грядущие самоупреки (принцип властного решения!)!» (34). В результате А. Нимцович с 15 очками из 21 оказался победителем, опередив Капабланку, Шпильмана, Рубинштейна, Эйве, Видмара, Боголюбова, Тартаковера, Мароци, Маршала, Грюнфельда и других.

Обычно правильно учитывал свои индивидуальные возможности в этом плане М. Ботвинник. В относительно коротких соревнованиях он стремился к напряженной игре во всех партиях, а в более продолжительных гибко варьировал напор борьбы. Отвечая на критику по поводу «непонятной» ничьей в партии с И. Болеславским (Матч-турнир, Москва — Ленинград, 1941), М. Ботвинник писал: «Шахматный кодекс гласит: шахматист обязан провести турнир в полную силу. Для этого надо экономить свои силы во всех случаях, когда это возможно» [53].

Известны шахматисты, затевавшие борьбу «до последней капли крови» чуть-ли не в каждой партии. Чаще это было связано с верным пониманием своих возможностей и привело к успеху (Корчной, Нежметдинов), иногда — с неразумным упорством и вело к срывам (Рагозин, Таль, Лейн).

Важное значение имеет знание особенностей собственной игры на различных этапах соревнования, после поражения во встречах с противниками разной силы и т. д.

О начале матча Таль — Глигорич (1968) А. Кобленц рассказывал «... в канун первой партии, которую Таль играл белыми, мы на нашем «военном совете» должны были решить: прибегнуть ли к «сюрпризу» для финиша или немедленно раскрыть карты? (Речь идет о заготовленной дебютной партии — Н. К.). Я советовал «бросать бомбу» сразу — если соперник терпит фиаско в испытанном длительной практикой варианте, он может в психологическом отношении оказаться долго выбитым из колеи. Таль со мной согласился. Принимая это решение, мы оба не пожелали откровенно

... что подчас на старте у Таля игра не клеится. Выстрел может оказаться холостым».

Оказалось, однако, что не учтенная при выборе общего плана борьбы обычная стартовая неуверенность М. Талья сыграла главную роль в исходе партии. Он потерпел поражение, а дебютная заготовка выстрелила вхолостую. Аналогичную ошибку допустил Б. Спасский при подготовке к первой партии с Бересом (1965).

Конечно, знаниям о тех или иных особенностях своей игры всегда слепо доверяться. Нередко возникают нестандартные ситуации и в привычные рецепты приходится вносить коррективы.

После проигрыша М. Таль обычно стремится к реваншу. Однако после проигрыша С. Глигоричу первой партии матча Таль изменил своей привычке. А. Кобленц говорил, что Таль после поражения горит желанием немедленно реабилитироваться, но на сей раз он понял, что против Глигорича черными рисковать не следует.

Иногда себя повышает эффективность самоконтроля и непосредственно в процессе борьбы. Тот же А. Нимцович указывает, что «50% случаев цейтнота получается не от того, что игрок не рассчитал разветвляющихся вариантов, а просто по причине жалкой нерешительности» [33]. Для преодоления цейтнота М. Ботвинник советовал обогащать опыт игры в сложных позициях путем проведения тренировочных партий.

Исследования показали, что преодоление цейтнотов зависит не только и не столько с приобретением дополнительных знаний как такового, а прежде всего с его осмыслением, расширением круга знаний о себе, выявлением устойчивых, повторяющихся проявляющихся недостатков в характере, то есть с процессом самопознания. Было установлено, что шахматисты систематически попадающие в цейтноты, сравнительно редко занимались самоанализом.

Дважды гроссмейстер К. предложил ничью в позиции с белыми преимуществом. Когда его спросили о причинах такого странного решения, он ответил: «Рассчитывая варианты, я забыл себя на том, что дважды «зевнул» ферзя. Это говорит о том, что до реального «зевка» осталась короткая дистанция. И в этом примере самопознание позволило шахматисту объективно учесть свое настоящее состояние и будущие возможности».

В заключение в связи с этим вопрос о влиянии развития са-

мопознания на планирование шахматистом своего участия в соревнованиях.

Сколько надо играть? Эта проблема одна из наиболее важных для практики и в то же время одна из наименее исследованных. Можно услышать самые разноречивые мнения о том, что лучше: играть ли чаще, реже, больше или меньше. Обычно дискуссии об определении оптимальной шахматной нагрузки возникают при объяснении неудач. Играющие мажор при этом сетуют на снижение игровых навыков, отставание от теории и практики, выступающие много — на усталость, потерю «вкуса» к шахматам и... также на отставание от теории. Обе стороны по-своему правы, даже относительно теории. В первом случае верно учитывается то, что теория глубоко осваивается только на практике, а во втором — имеется в виду не менее справедливая мысль, что при непрерывном участии в соревнованиях некогда заниматься серьезным изучением теории.

Возможно ли определить рациональное количество и частоту выступлений шахматиста в соревнованиях? Оговоримся сразу, что этот вопрос будет обсуждаться применительно к шахматистам, находящимся в возрасте творческой зрелости. Очевидно, что в другие периоды жизненного пути (периоды начала шахматной деятельности и спада достижений) «норма» должна быть иной.

Для получения информации мы обратились к авторитетам. Выяснилось, что какие-либо ясные рекомендации отсутствуют. Так, В. Панов советует регулярно, несколько раз в год, играть в местных или менее значительных соревнованиях, а в наиболее ответственных — два-три раза. Сколько партий в год означает — 50, 60 или 100, — понять трудно.

Мы также разослали ста сильнейшим шахматистам РСФСР вопросы 1. Сколько партий Вы сыграли за последние пять лет? Укажите отдельно по каждому году. 2. Какое количество соревнований и партий в году Вы считаете оптимальным для себя? 3. Турниры с каким количеством участников Вы считаете наиболее целесообразными? 4. Какой максимальный перерыв в соревнованиях не сказывается на понижении Вашей спортивной формы? 5. Какой минимальный перерыв между соревнованиями не влияет на снижение Ваших результатов?

Было получено... четыре ответа!! Поэтому пришлось обратиться другими источниками — изучением спортивных биографий тридцати видных шахматистов прошлого и современности.

и проведением интервью. Анализ полученных данных показал, что в период своих активных выступлений эти шахматисты играли в среднем приблизительно 37 партий в год.

При анализе индивидуальных показателей были выявлены отклонения от среднего показателя. Приведем для примера некоторые результаты: С. Чигорин — около 40 партий за год, Х. Р. Капабланка — 25, А. Алехин — 47, В. Рагозин — 35, М. Ботвинник — 26, С. Решевский — 29, П. Керес — 45, Э. Геллер — 40, Б. Ларсен — 76 и т. д.

Итак, полученные результаты указывают, что многие видные шахматисты в наиболее активный (и обычно наиболее творческий) период своей спортивной деятельности по-разному планировали свое участие в соревнованиях, по-разному планировали нагрузку.

Как же определялась шахматистами норма нагрузки? По-разному, на основании более или менее точного понимания своих возможностей. Б. Ларсен считал максимумом для себя 80 партий в год. Е. Геллер, В. Горт, Э. Гуглиеро, С. Глигорич также утверждали, что для них полезны активные выступления. М. Ботвинник придерживался заключения о том, что ему следует играть лишь 25—30 партий за год.

Эти соображения явились результатом самоанализа шахматистов. Но можно ли считать выводы, полученные путем самопознания, в данном и других случаях обоснованными? Ответ на этот вопрос дает практическая проверка. Сравним эффективность игры шахматистов в зависимости от объема нагрузки по отдельным годам их выступлений. Анализ показал, что объективнее других оценивали свои возможности М. Ботвинник, Эм. Ласкер, Х. Р. Капабланка. Явно переоценивали свои силы и играли слишком много В. Горт, Э. Геллер и в отдельные периоды Б. Ларсен.

Мы отметили выше значение оценок со стороны в развитии личности человека к самому себе. В свою очередь знание своих свойств собственной личности влияет на оценку деятельности другого человека. Так, глубокое проникновение в личность высокого уровня самопонимания, как правило, помогает более полному пониманию противника. А. Алехин стал значительно полнее представлять плюсы и минусы в игре соперника после того, как проделал огромную работу по изучению творческого творчества накануне матча с Х. Р. Капабланкой.

Статистика большинства гроссмейстеров и особенно чемпионов мира по шахматам показывает, что они в критические моменты своей карьеры делали своеобразные остановки, перерывы в

практической деятельности и турнирных выступлениях и в течение значительного времени занимались строжайшей «ревизией» стиля собственной игры, проверяли степень своего мастерства. Подобные «ревизии» касаются обычно всех сторон многогранного шахматного искусства — проверке подвергаются умение рассчитывать варианты, анализировать и оценивать позицию, точно и безошибочно реализовать минимальные преимущества, особенно в эндшпиле. В моей шахматной жизни мне несколько раз приходилось производить такие контрольные «ревизии», и могу твердо заявить, что они каждый раз давали мне возможность сделать важный шаг вперед», — рассказывал гроссмейстер А. Котов (21). Любопытно и другое — после каждой ревизии А. Котов научался глубже и тоньше понимать индивидуальность своих противников, выбирать наиболее неприятные для них направления борьбы. Это стало особенно заметным на примере его выступлений в 16-м первенстве СССР и межзональном турнире на первенство мира (Салльшо-Баден, 1952), а также в ряде союзных и международных соревнований 50-х гг.

Итак, мы познакомились с основными характеристиками процесса самопознания в шахматной деятельности. Было отмечено, что понимание достоинств и недостатков своей игры и характера позволяет шахматисту лучше предвидеть намерения противника и вырабатывать более эффективную стратегию собственного поведения, что самопознание является необходимым условием успешного самовоспитания.

При планировании хода предстоящей борьбы огромное значение имеет сопоставление себя с противником по различным параметрам с целью выявить конкретные ситуации, в которых можно с известной определенностью прогнозировать сравнительную эффективность действия сторон. Смысл подготовки к состязанию состоит в том, чтобы использовать информацию о противнике и о себе в единстве, сравнивая и сопоставляя себя и противника в различных качествах и ситуациях.

Верно сравнить противника и себя — задача сложная. Известен опыт последовательного сопоставления соперника по отдельным признакам. Затем вырабатывается обобщенная характеристика-прогноз. При подготовке к матчу с Радомским В. Корчной преимущественное внимание уделено сравнению себя с противником по следующим признакам: расчет вариантов, игре в защите, разыгрыванию дебюта, профилактике цейтнотов, технике реорганизации преимущества

Е. Корчной подметил у Решевского ряд уязвимых сторон: «Это — странное дело! — Шахматные изъяны творчества американского гроссмейстера совпадали с моими собственными» [17]. Лишь в проведении дебютной стадии партии Корчной обнаружил свое преимущество. Именно на дебютную подготовку он и сделал основной упор в борьбе. Анализ Корчного оказался правильным, и, главным образом, благодаря более свободному применению дебютных систем он добился убедительной победы в этом соревновании.

Сравнительный анализ по сопоставлению стиля игры и характеров обоих противников, таким образом, позволяет прогнозировать специфику взаимодействия сторон в предстоящей борьбе. Основная трудность объективного сопоставления признаков заключается в определении относительной значимости отдельных факторов. Выявление иерархической шкалы и распределений отдельных признаков мы проводили по примеру описанной выше работы по исследованию сравнительной значимости в выборе стратегических целей. Здесь мы также опирались на критерии частоты выбора в приблизительно равноценных по значимости и сложности ситуациях.

Для проверки методики были разработаны характеристические прогнозы перед рядом крупных соревнований (перед матчами Корчной—Петросян (1971), Фишер—Ларсен (1971) и другими). Результаты этих состязаний, а также характер борьбы в них, в целом, соответствовали сделанным прогнозам.

Глава IV

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ ПРОТИВНИКАМИ

Взаимовлияние соперников. При взаимодействии между людьми необходимым атрибутом образовавшейся взаимной связи является взаимное воздействие людей друг на друга. «В том обстоятельстве, что эти тела находятся во взаимной связи, уже заключено то, что они воздействуют друг на друга...» — писал Ф. Энгельс [1—392].

На основе взаимодействия возникают и складываются и взаимоотношения людей. Эти отношения охватывают познавательные, эмоциональные, волевые и поведенческие аспекты деятельности. Взаимные воздействия отражаются и переживаются находящимися во взаимодействии людьми как определенные влияния одного человека на другого. Влияние выражается во взаимоотношениях людей и в известной мере обуславливают характер этих взаимоотношений.

Влияние, оказываемое действиями других людей, отличается силой и продолжительностью. И интенсивность, и продолжительность влияния, общий его эффект зависят от того, насколько глубоко оказываемые воздействия затрагивают ценностные ориентации человека. В конфликтной деятельности воздействия со стороны противника, как правило, переживаются особенно остро, ибо направлены на разрушение наших планов и целей. Интенсивность чужого влияния возрастает с обострением конфликта. В особенно напряженных ситуациях действия, которые в обычных условиях не привлекают внимания, переживаются гораздо сильнее.

Взаимное влияние соперников может принимать различные формы: заражения, внушения, убеждения, подражания и другие. Многие соперники М. Таля, отнюдь не склонные к рискованным действиям, в партиях с ним вдруг спонтанно меняли привычное поведение и сами вызывали на доске свои собственные стили осложнения. Помню, во время игры

не мог дать ясный отчет, почему от партии к партии жертвую Таю пешки и вызываю комбинационные бури на доске. Анализируя потом указанные партии и свое состояние, я не мог объяснить принятые решения иначе, нежели результатом заразного воздействия крайне острой игры Таля и его возбужденного облика.

Внушение особенно действует на лиц впечатлительных и не обладающих достаточно развитой самостоятельностью и критичностью мышления. Успех внушающего воздействия связан также с авторитетностью воздействующего лица. Мастер С. рассказывал, что, играя с В. Смысловым, он не заметил очевидной ошибки противника, поскольку не верил, что Смыслов может допустить промах.

Внушение часто возникает на основании убеждения. Шахматист, многократно убедившийся в правильности расчетов противника, постепенно начинает принимать их на веру, не прибегая к критическому анализу.

Источниками взаимного влияния могут быть различные действия и поступки соперников. Прежде всего укажем на влияние, оказываемое игровыми действиями шахматистов. Приведем несколько замечаний Алехина к партиям турнира в Нью-Йорке (1927): «Смелость противника выводит Маршалла из равновесия, и он допускает — теперь и в дальнейшем — ряд ходов ли исправимых неточностей». «После этого хода белым остается лишь ждать, пока противник нанесет им смертельный удар». «Ход, демонстрирующий робкое стремление к победе». «Авантюра, являющаяся следствием неудовлетворенности своей партией». Анализируя партию Капабланка — Маршалл по поводу хода белых 11. h3 и ответа черных 11... Bb7, Алехин писал: «Психологический оборонительный ход: белые Kg5 препятствуют ответу Kg4 и таким путем пытаются внушить противнику, что ход конем на e5 вообще невозможен». «И Маршалл действительно поддается внушению» [2—113].

Определенное влияние оказывает информация о результатах игры противника: положении в турнире, результате предыдущей партии, месте, занимаемом противником в классификационной иерархии и т. д. А. Алехин указывал, что победа Капабланки в Нью-Йорке (1927) во многом могла быть объяснена тем, что ряд его соперников играли с ним не в полную силу, испытывая излишнее почтение к авторитету Капабланки в шахматном мире.

Действительно, часто приходится наблюдать, как один и

тот же шахматист совершенно по-разному ведет себя в партиях против гроссмейстеров или кандидатов в мастера. Во встречах с гроссмейстерами такой шахматист проигрывает, не столько уступая мастерству соперников, сколько из-за излишней робости перед авторитетами.

Сильное воздействие оказывает внешний облик противника. Мы говорили уже об этом подробно, когда обсуждали проблему восприятия соперника. Приведем здесь лишь высказывание А. Котова о влиянии внешнего облика Фишера: «Факт сильного воздействия личности Фишера на противников бесспорен. Я внимательно наблюдал в Ванкувере за игрой Тайманова и Фишера. Сам я всю жизнь отличался даже чрезмерной шахматной храбростью (которая часто мне мешала), мне не был страшен никто... Но, честное слово, если бы мне пришлось играть против Фишера, я, вероятно, также ступешевался бы. Это неотрывно висящее над шахматной доской длинное лицо фанатика, горящие глаза, отрешенность от внешнего мира. Эти длинные пальцы, снимающие с доски твои пешки и фигуры... И противники Фишера теряют над собой контроль» [21].

Взаимовлияние шахматных соперников основывается на временных характеристиках игры. Сравнение времени, затраченного на обдумывание, обычно влияет на степень уверенности шахматиста. Из 70 ответов участников командного и личного первенства СССР (Ростов-на-Дону, 1971 и Пермь, 1971) в 61-м сообщалось, что сравнительно большая затрата времени вызывает беспокойство и неуверенность, а обратное соотношение — уверенность.

На матче в Исландии было заметно, как Фишер воодушевлялся, когда соперник обгонял его по продолжительности обдумывания.

Существенное значение имеет не только сравнение баланса израсходованного времени, но и длительность обдумывания отдельных ходов. Обычно настораживает длительное обдумывание противника в позиции, которая оценивается как простая, и скорое принятие решения в сложной позиции.

Л. Полугаевский рассказывал, что в партии с М. Найdorfом (1971) его насторожило то обстоятельство, что противник сделал внешне безобидный ход после весьма продолжительных размышлений (свыше 30 мин.). Оказалось, что Найdorf задумал коварную ловушку.

Сильные переживания обычно связаны с наличием цейт-

те у противника. В ряде случаев шахматисты, заражаясь темпом игры противника, сами начинают спешить и тем самым фактически лишаются преимущества во времени. В. Корчной писал: «Не раз попадал в цейтнот и я. Чаще всего мне удавалось найти верное решение. Но в партии с Фишером (Стокгольм, 1962) я пострадал лишь потому, что мой противник применял правильную тактику. В партии возникло обоюдострое положение, требовавшее большой точности игры. У меня оставалось мало времени. Продолжая играть в размеренном темпе, Фишер поддерживал напряжение... Когда до перекура оставалось совсем немного, я упустил одну возможность и потерпел поражение. С такими «размеренными» шахматистами играть в собственном цейтноте нелегко. К счастью, их не так много. Большинство стремится форсировать события, хотя и знает невыгоды подобной тактики...» [16].

Можно указать и на другие виды воздействия, встречающиеся в шахматной деятельности: предложение ничьей, откладывание партии сразу же после выполнения контрольного числа ходов или, наоборот, продолжение игры в подобной ситуации, публичная оценка силы игры и творческого облика соперника и т. п.

Попытаемся теперь выявить сравнительную значимость различных видов воздействия. Анализ показал, что главное и определяющее влияние оказывает качество деятельности соперников. Если ситуация может быть оценена однозначно и выявлено либо решающее преимущество одной из сторон, либо наличие ясного равенства шансов, то поведение соперника не оказывает существенного влияния на изменение их психофизиологического состояния.

При возникновении сложных, не поддающихся ясной оценке позиций, информационная значимость восприятия противника, учета хронологических показателей, авторитетности противника и других факторов заметно повышается. По поведению противника шахматист пытается расшифровать его отношение к позиции и тем самым восполнить недостаток имеющейся информации о сложившейся на доске ситуации, а собственным поведением стремится дезинформировать соперника.

Определить здесь однозначно, какого рода информация (о материальных ли движениях, затратах ли времени, о квалификации ли шахматиста или о других его качествах) оказывает преимущественное влияние на соперника, не представляется возможным. При решении этого вопроса следует учитывать индивидуальные особенности взаимодействующих между со-

бой противников и конкретную информативность тех или иных действий и поступков в данной конкретной ситуации.

Каждый из соперников оказывает и принимает воздействия. В процессе взаимодействия людей в конфликтной деятельности происходит непрекращающаяся борьба между воздействиями с обеих сторон. Соперники стремятся к тому, чтобы их действия, направленные на разрушение целей и планов противника, оказали бы на того наиболее сильное влияние. В результате подобной борьбы устанавливается либо приблизительное равенство силы взаимного влияния, либо одна из сторон получает преимущество, подчиняя себе, в известной мере, волю противника.

Завоевание одной из сторон такого преимущества, то есть психологической инициативы, определяет снижение у другой стороны уверенности, решительности и критичности.

Приведем пример борьбы за овладение психологической инициативой. Гроссмейстер Э. Гуфельд, тренер Е. Геллера на межзональном турнире 1970 года, так описывал партию Геллер—Фишер: «Перед игрой оба соперника испытывали неуверенность. Фишер потому, что до этого неоднократно проигрывал Геллеру, а Геллер слишком высоко оценивал шахматный авторитет соперника, к тому же Геллер лидировал в турнире, а поражение передавало первое место Фишеру. В общем соперники расценивали возможную ничью как благоприятный для себя результат, хотя каждый не знал точно о состоянии и намерениях другого. И вот партия началась. На 5-м ходу Фишер избрал вариант, пользующийся репутацией ничейного. В этот момент Геллер допустил серьезный психологический промах. Ему представилось, что желанная цель близка, и он непроизвольно произнес: ничья? До этого момента не менее обеспокоенный Фишер понял неуверенность состояния Геллера. Он ответил отказом на предложение ничьей. По-видимому, в неуверенности соперника он обрел веру в себя. Геллер совсем растерялся. Через несколько ходов он «зевнул» пешку и в конце концов потерпел поражение».

Что определяет успех в борьбе за овладение психологической инициативой? Изучение этого вопроса показало, что решающее значение принадлежит ситуации, возникшей на доске. Наличие преимущества, как правило, коррелирует с состоянием большей уверенности. При отсутствии определенной оценки положения инициативой чаще овладевают более активные и оптимисты.

Борьба за психологическую инициативу — атрибут

фактной деятельности. В случае уступок или пассивности одной стороны другая сторона, как правило, переходит к более активным действиям. Иногда наблюдается равновесие взаимных воздействий, но взаимной пассивности во взаимоотношениях противников обнаружено не было.

Продолжительность владения психологической инициативой различна. В большинстве ситуаций противодействия психологическая инициатива через непродолжительный период времени переходит от одного соперника к другому в связи с переходом преимущества или возникновением позиций, соответствующих стилю игры одного из противников.

Мы провели наблюдения за 20 партиями мастеров. В 18 партиях психологическая инициатива переходила из рук в руки по 4—6 раз.

Реже встречаются случаи относительно постоянного и эффективного влияния одного шахматиста на другого. Такое взаимовлияние проявляется в том, что один из двух, равных по классу игры шахматистов, постоянно проигрывает другому: П. Керес регулярно проигрывал М. Ботвиннику (до 1955 года), С. Глигорич — Л. Штейнц, В. Корчной — П. Кересу и т. д. Причем побежденные проводили партии с «трудными» противниками ниже своей обычной силы.

Возникновение столь устойчивых взаимоотношений следует объяснить характером борьбы в первых результативных встречах этих шахматистов. В этих партиях побежденные не просто проиграли, но подверглись впечатляющему разгрому (например, партию Керес—Ботвинник, 1941), что вызвало сомнения в своих силах в последующих встречах.

Владение психологической инициативой является важным условием достижения успеха. Наличие инициативы позволяет навязать противнику несвойственный его стилю характер борьбы, скрыть подготовку собственных планов и начать их осуществление неожиданно.

Таким образом, владение психологической инициативой позволяет более гибко варьировать разнообразными способами борьбы, учитывая индивидуальные особенности и состояние соперников.

Познакомимся теперь со способами борьбы, которые используются участниками конфликтного взаимодействия.

Способы борьбы. В психологической и специальной литературе, посвященной анализу отдельных видов конфликтной деятельности, часто упоминается о разнообразных приемах борьбы. Пишут о необходимости координировать силы, мас-

кировать собственные планы, бороться за овладение инициативой и т. п. Причем описание указанных приемов дается вне какой-либо теоретической системы.

Мы сделали попытку систематизировать имеющийся материал. Как уже отмечалось выше, в конфликтной деятельности следует различать две стороны — внешнюю и внутреннюю. С внешней стороны конфликтная деятельность предстает как реальное столкновение противодействующих сил. Внутренняя сторона конфликтной деятельности выражается в рефлексивном взаимодействии сторон, каждая из которых принимает, сообщает и использует информацию друг о друге и установлении своеобразных взаимоотношений между соперниками. Особую роль в этих взаимоотношениях приобретает эмоционально-волевой потенциал, который проявляется в установке «на борьбу», возможности воздействовать на эмоционально-волевою сферу характера соперника, управлять его поведением или, наоборот, подчиняться его воздействиям.

Для систематизации встречающихся на практике методов борьбы и выявления их специфики мы провели анализ, исходя из условного разделения внешней и внутренней сторон конфликта.

При одном подходе, отвлекаясь от внутренней стороны конфликта и рассматривая преимущественно его внешнюю сторону, мы опирались на изучение предмета данной деятельности. Другой подход, выделяющий внутреннюю сторону, дает возможность исследовать методы борьбы, при которых в анализе ситуации учитывалась и личность противника.

При первом подходе были выделены следующие основные принципы борьбы, обобщающие различные конкретные способы ее осуществления: 1) концентрация сил; 2) координация сил; 3) нанесение удара в наиболее уязвимое место; 4) экономия сил и времени.

Рассмотрим эти положения.

Принцип концентрации сил указывает на необходимость обеспечить превосходство сил в решающем месте и в решающий период противоборства. Яркие иллюстрации содержит военная история. Так, об А. В. Суворове говорили, что он знает «не числом, а умением». Его военное искусство проявилось прежде всего в том, что он умел сосредоточить преобладающие силы для нанесения удара в решающем участке сражения и в нужный момент. Так он побеждал в битвах при Рымнике, Фокшанах и других, хотя общее численное превосходство было на стороне неприятеля.

Для судопроизводства этот принцип означает, например, накопление доказательств и аргументов для решающего заседания суда.

В шахматной борьбе решающие события часто связаны с взятием короля. Х. Р. Капабланка указывал, что в подобных ситуациях атакующий обязан привлечь к наступлению возможный максимум фигур. Когда наступил критический момент шахматного поединка, нельзя колебаться, безумно оставляя на «всякий случай» резервные силы. Обычно неправильным является решение атаковать одной фигурой, наступать только пешками и т. п.

В шахматах имеется понятие «коэффициент штурма», содержащее глубокую мысль о необходимости превосходства сил в главном пункте сражения. Следует, однако, отметить, что как в шахматах, так и в других видах конфликтной деятельности под превосходством сил нельзя понимать формальное количественное большинство. Ценность шахматных фигур не абсолютная и неизменная величина. Относительная ценность фигуры зависит от ее расположения (в центре конь имеет 8 возможных ходов, в углу доски — лишь два), взаимодействия с другими силами и других факторов.

Наряду с концентрацией собственных сил, следует противодействовать концентрации сил противника. В одной из партий своего матча с Б. Спасским (1974 г.) А. Карпов дал возможность сопернику далеко продвинуть пешку. Б. Спасский смело воспользовался этой возможностью и в эндшпигле проиграл, поскольку его силы оказались раздробленными.

Разумеется, концентрацию не следует понимать прямолинейно — только как нагромождение сил в каком-то определенном месте. Зачастую сосредоточить все необходимые силы на узком участке борьбы просто невозможно. Но необходимо иметь возможность быстро перебросить нужные силы в район сражения. Требуется, следовательно, определенная координация между силами, участвующими в борьбе.

«Многие пытаются атаковать, в то время как их фигуры разбросаны по доске без всякого согласования в действии, и в конце концов такие игроки с удивлением ищут, где же это они погибли в партии?», — писал Х. Р. Капабланка [14—176].

Принцип координации предусматривает такое расположение сил, при котором они обладали бы высокой мобильностью и могли бы при необходимости быстро перемещаться в нужное место. В шахматах это находит свое выражение уже в начальном этапе партии. Быстрое развитие сил — правило игры в

дебюте. Важная роль при этом отводится центру. Ведь, находясь в центре, любая фигура обладает большим радиусом действий. Вообще овладение пространством является существенным условием успешной координации сил и, в частности, их мобильности.

Большее пространство дает лучшие возможности для маневрирования и передислокации сил, а ограниченность имеющегося пространства нередко создает излишнюю скученность сил, ненужное дублирование и трудности в передвижении (особенно с одного фланга на другой).

Следует отметить, что помимо ценности отдельных фигур существует ценность их координированного действия. «Подобно тому, как для целей защиты, для целей сопротивления, фланга является самой сильной формой пешечного строя, потому что она отличается наибольшей гибкостью, — так и в координировании действия фигур для этих целей сила заключается во взаимном **дополнении**, а не в дублировании действий. Два слона всегда дополняют друг друга, в их действиях всегда ощущается ценность координации... Короче говоря, идея «фаланги» распространяется и на фигуры», — указывал Эм. Ласкер [26—209].

Распространенной ошибкой у малоопытных шахматистов является расположение пешек на полях одного цвета со слонем. Шахматисту кажется, что таким образом осуществляется лучшее взаимодействие пешек и слона, а на самом деле эти фигуры дублируют друг друга и ограничивают свою подвижность.

Стремясь к координации собственных сил, следует препятствовать координации неприятельских. Для ограничения подвижности фигур противника часто используются пешечные валы слонов. Принципиально важен захват центра — тем самым силы противника на флангах разобщаются. Овладение пространством ведет к ограничению свободы маневрирования другой стороны. Эффективным приемом является жертва, осуществленная на поле пересечения неприятельских коммуникаций. Приняв жертву и заняв узловое поле, фигуры противника утрачивают взаимодополняемость и начинают дублировать друг друга. Тем самым образуются бреши в их расположении.

Применяются также жертвы для затруднения мобильности сил противника в дебюте. Часто это делается для организации атаки на короля.

Куда должно быть направлено нападение? Эм. Ласкер

ищет «...мастер сосредоточенно и добросовестно выбирает у противника пункт, где сопротивляемость наиболее слаба, и направляет туда свои атакующие силы» [26—197].

Таким образом, по Эм. Ласкеру, целью нападения должна быть линия наименьшего сопротивления в лагере противника. Однако полностью согласиться с этим утверждением нельзя. Представим такую ситуацию: отступающий противник сохраняет боеспособное соединение и несколько разрозненных, дезорганизованных групп. Наиболее слабые войска — разрозненные группы, но вряд ли по ним должен быть нанесен удар. Нельзя терять время и дать противнику оправиться, надеясь на легкую добычу. Удар должен быть нанесен по еще дееспособным частям.

Конечно, для нападения должна выбираться достижимая цель, но при этом необходимо стремиться поразить наиболее важный для «жизнедеятельности» противника объект, выведя из строя те элементы, от которых зависит устойчивость всей данной системы. Укажем, для примера, на эффективность ударов по штабам и коммуникациям на войне. В шахматах наиболее привлекательна в этом плане атака на короля. Однако не всегда для нее есть объективные предпосылки. В таких случаях рассматриваются другие, наиболее реальные цели. И среди этих целей предпочтительнее выбрать ту, которая направлена на относительно более значимые объекты в построении противника.

Таким образом, при определении направления удара должно учитываться не только и не столько слабость сил противника в этом месте, но и относительная ценность объекта нападения в данный момент противоборства. Поэтому правильно говорить не об ударе по линии наименьшего сопротивления, а об ударе по наиболее уязвимому месту в расположении противника. Принцип нанесения удара в наиболее уязвимое место нашел выражение во многих конкретных шахматных рекомендациях: атаку пешечной цепи следует начинать с основания (базы), ладьи ставить на 7-ю (2-ю) горизонталь и т. д. В собственном лагере необходимо обеспечить достаточной защитой наиболее важные пункты. А. Нимцович назвал подобный прием «избыточной защитой». Но это метафорическое выражение. По сути дела, речь идет о необходимой, а не избыточной обороне.

Рассмотренные принципы борьбы, конечно, не могут применяться догматично. Необходима гибкость в их применении, учет конкретных условий места и времени.

Принцип экономного расходования сил и времени выдвигает требование соразмерности целей и средств. Так, изл и опасно наращивать большие силы там, где можно реш дело гораздо меньшими. Неоправданная концентрация с каком-либо месте ослабляет другие участки сражения и доставляет противнику встречные возможности.

Справедливо правило: не ходить в дебюте одной и той фигурой. Такая потеря времени приводит к замедлению мобилизации собственных сил, и противник сумеет быстрее сконцентрировать фигуры для решающего удара.

При защите приходится идти на уступки. Однако след делать лишь вынужденные уступки и ни на йоту больше: «Е игроки, которые чрезвычайно пугаются, когда нападают на пешку или фигуру, и в особенности, когда атакуют их коня; на защиту его они подводят все свои фигуры. Это ошибочно», — писал Х. Р. Капабланка. Он советовал: «...пользуйтесь лишь тем количеством сил, которые нужны вам, чтобы достигнуть цели» [14—177].

Принцип экономии ярко проявляется и при наступлении необходимо обрушить максимальные силы на отступающего противника, чтобы завершить его разгром. Здесь нет противоречия — требование усилить ударную мощь, в сущности дает экономию сил и времени, которые потребовались бы чтобы бороться с оправившимся из-за промедления соперником. Такую ошибку часто допускал гроссмейстер Д. Яновский. Добившись большого преимущества, он в дальнейшем действовал менее энергично и нередко проигрывал. Справедлив шахматный афоризм: «Труднее всего выиграть выигрышную позицию». Действительно, приведя партию к теоретически выигрышной позиции, шахматист часто демобилизуется, дает противнику передышку, и борьба разгорается с новой силой. В. Стейниц говорил, что владеющий преимуществом должен атаковать под угрозой потери своего преимущества.

Теория различных видов конфликтной деятельности основывается на указанных принципах. В шахматах эти принципы выражаются в многочисленных положениях стратегии и тактики.

Перейдем теперь к характеристике методов борьбы, выдвигая преимущественное значение внутренней стороны конфликта. При таком акценте исследования мы должны попытаться выяснить вопросы: какую роль играют личностные особенности противников в выборе тех или иных методов борьбы? Увеличивает ли использование информации о себе и про-

какая вероятность принятия более эффективного решения?

Анализ показал, что в противоборстве используются разные методы борьбы; общие и частные. Общие методы содержат рекомендации, пригодные для поведения в самых разнообразных ситуациях и по отношению к различным противникам. В частных методах (или лучше сказать примерах) реализуются рекомендации общих методов на основе анализа данной предметной ситуации и учета индивидуальных особенностей конкретных противников.

Общие методы борьбы с личностью противника следующие: 1) создание противнику максимальных трудностей; 2) маскировка собственных намерений и дезинформация противника; 3) активность.

В шахматах, пожалуй, лучше остальных понимаются достоинства метода создания трудностей противнику. Большей частью он применяется вполне осознанно. Так, М. Таль и другие шахматисты, веря в свои способности в расчет вариантов, сознательно создают сложные, насыщенные комбинационными возможностями, позиции, справедливо полагая, что противникам в них труднее разобраться.

Трудности создаются на основании знания стиля игры противника (с М. Талем, например, справедливо предпочитают вести строго позиционную борьбу, а с Л. Портишем, наоборот, — острокомбинационную) и его характера (М. Ботвинник менее уверенно играет в 12—15-м турах, Р. Холмов — решающие встречи на финише и т. д.).

Собственное поведение, проявление уверенности и самообладания также создает трудности для противника. «Я проиграл потому, что К. с невозмутимым видом продолжал борьбу в ясной ничейной позиции», — рассказывал гроссмейстер Э. Гуфельд.

Широко используется в борьбе маскировка. Каждый из соперников подобен коварному айсбергу в океане, скрывая от постороннего проникновения свои подлинные цели. Маскировка выражается в создании ложных угроз, отвлекающих ударов на второстепенном участке борьбы и прочих приемах. Если удастся успешная дезинформация противника, то осуществление истинной цели сопровождается психологическим эффектом внезапности. Внезапность — обычный компонент действий, рассчитанных на введение противника в заблуждение.

Внезапность нередко вызывает ошибку противника. Обь-

ясняется это тем, что обычно трудно сразу перестроиться на решение новых проблем при резком изменении характера борьбы.

Однако эффект внезапности кратковременный. Применение нерациональных действий, рассчитанных только на неожиданность, оправдывается сравнительно редко (в цейтноте или других трудных ситуациях, а также тогда, когда ответственное ответное решение надо принять немедленно — на этом же ходу). Поэтому как самоцель игра на внезапность не может быть рекомендована. Но если обоснованные решения сочетаются с неожиданностью их осуществления, то они оказывают более сильное воздействие на противника.

Отсутствие шаблона в действиях обычно сопровождается внезапностью. Поэтому творческие решения в борьбе приобретают как бы двойную силу: помимо объективной значимости они своей неожиданностью также воздействуют на противника.

Огромное значение в конфликте принадлежит активности. Активность нельзя механически отождествлять с наступлением. Можно активно обороняться и пассивно вести атаку. Активность характеризует отношение личности к борьбе. Это отношение отличается отказом от компромиссов и стремлением к борьбе до исчерпания разумных возможностей. В таком случае шахматист, оказавшись в трудной позиции, не опускает рук, а настойчиво ищет выход. Или другая ситуация: найдено хорошее решение, но поиск продолжается в стремлении найти лучшее. Активность в защите проявляется в изыскании контр-шансов. Обычно активность сочетается с уверенностью в своих силах, оптимизмом, неудовлетворенностью нынешним уровнем и решимостью достичь большего.

Активное отношение к борьбе развивается и воспитывается в процессе жизнедеятельности. Показательны факты биографии С. Глигорича. В юношеские годы он сознательно применял острые, активные, но не совсем надежные дебютные варианты, чтобы, не взирая на возможные неудачи преодолеть имевшуюся пассивность в игре. Позднее он в течение ряда лет придерживался правила: не предлагать самому и не соглашаться на ничью ни в одной партии (независимо от ситуации). Вообще это необъективное решение, но в данном случае оно преследовало полезные цели.

Обратимся к конкретным примерам борьбы. В них, как уже отмечалось, реализуются знания шахматной теории и понимание себя и противника. Мы не претендовали на состав

ление исчерпывающего списка подобных приемов, а привели лишь наиболее распространенные.

Согласие с противником. Применяется тогда, когда удается заранее обнаружить изъян в замыслах противника. Обычно это случается в далеком расчете вариантов или при оценке воображаемой позиции, которая существенно отличается от реальной. Игровыми действиями и поведением демонстрируется полная покорность целям противника. Но эта покорность временная и мнимая, ибо заранее определен тот рубеж, до которого можно следовать «версии» противника.

М. Ботвинник так описывал свой решающий поединок в борьбе за первое место с А. Котовым на финише XI чемпионата СССР: «После долгих колебаний мой выбор пал на защиту Нимцовича. Я вполне основательно полагал, что мой противник также готовится к партии, и не ошибся. Котов внимательно наблюдал за моей игрой в турнире. Он видел, как я разыграл защиту Нимцовича в партии с Макогоновым, и заметил, что при избранном мною порядке ходов может перевести игру в защиту Рагозина, до сих пор расценивавшуюся «теорией» к выгоде белых. На этом свои анализы Котов, вероятно, и закончил. Я же подготовку продолжил, просмотрел несколько партий, иггранных защитой Рагозина, и пришел к выводу, что она дает черным равные шансы. Так оно и вышло: мы начали партию защитой Нимцовича, затем игра перешла в защиту Рагозина, и мой противник явно начал чувствовать себя не совсем уверенно. Со стороны белых появилось два-три незаметных промаха — Котов безусловно не предвидел некоторых ответов черных — и хотя в одном месте я сам не сыграл сильнейшим образом, но преимуществ уже не выпустил и на 38-м ходу довел партию до победы» [53].

Прием согласия часто применяется для скрытой подготовки встречного наступления. Он используется успешнее тогда, когда противник находит какую-либо заманчивую идею, которая представляется ему очень эффективной. В такие моменты уверенный соперник обычно не обращает внимания на встречное развитие.

Прием согласия рассчитан на снижение критичности партнера. Поэтому особую настороженность должны вызывать ситуации, когда противник следует нашим целям, хотя обстоятельства не вынуждают его действовать таким образом.

В связи с последним замечанием следует указать на любопытную разновидность приема согласия. Здесь также демон-

стрируется покорность замыслам противника, но при этом никакой встречной неожиданности не запасено. Признавая, что противник выбрал правильную и опасную для другой стороны цель, согласие применяется для того, чтобы насторожить противника, вызвать у него сомнения в верности сделанного выбора и тем самым заставить его изменить намеченный план игры. При этом очень важно, чтобы форма внешнего поведения соответствовала принятой роли: требуется показное хладнокровие, быстрая и уверенная манера игры.

Рассматриваемая разновидность приема согласия может быть принята на практике лишь тогда, когда риск не велик и отказ противника свернуть с избранного пути не ведет к серьезным последствиям для другой стороны. Отметим также, что такое воздействие оказывается эффективным по отношению к людям, неуверенным в своих силах, тревожным. Хотя, за исключением указанной разновидности, прием согласия обычно «срабатывает» в соперничестве с людьми, отличающимися излишней самоуверенностью и нескритичностью.

Заманивание. В отличие от ситуаций, характерных для использования приема согласия, здесь противник еще не выбрал определенного плана. Смысл приема заманивания как раз и состоит в том, чтобы «помочь» противнику сделать выбор. Для этого он провоцируется на активные действия какой-либо «приманкой» — материальными приобретениями, перспективной атакой, захвата пространства и т. д. Расчет основан на том, что противник увлечется внешними достоинствами предложенных возможностей, утратит объективность и не примет во внимание невыгодные последствия.

Часто заманивание основывается на «приманке» материального характера. Укажем, к примеру, на так называемое «пешкоество» в дебюте и другие случаи невынужденного принятия жертв.

В. Корчной и ряд других шахматистов иногда используют прием заманивания по-иному: сами не жертвуют, а, наоборот, провоцируют противника на жертвы, чтобы, приняв их, отрезать у противника пути к спокойной маневренной борьбе и вынудить его к резкой игре на атаку.

Заманивание — обоюдоострый прием борьбы из-за опасности сделать такие уступки противнику, которые могут оказаться непоправимыми. Определение допустимой грани заманивания — трудная проблема, решение которой каждый раз основывается на учете состояния противника и конкретного своеобразия позиции на доске.

Выжидание. Этот способ борьбы имеет большое сходство с приемом заманивания. Здесь противник также еще не выбрал определенного плана и тоже провоцируется на активные, но невыгодные для него действия. Однако в отличие от заманивания, при котором противник провоцируется каким-либо действием другой стороны («приманкой»), при выжидании явных попыток повлиять на выбор противника не делается. Другая сторона занимает в этот момент внешне нейтральную позицию.

Для иллюстрации расскажем о 22-й партии матча Петросян—Спасский (1966 г.). Для того, чтобы стать чемпионом мира, Б. Спасскому было необходимо из трех оставшихся партий две выиграть и одну свести вничью. В указанной партии Т. Петросян добился небольшого преимущества, но в третий раз сознательно повторил позицию, предлагая сопернику нелегкий выбор — либо удовлетвориться ничьей, либо пытаться играть на выигрыш, несмотря на вынужденное дальнейшее ухудшение позиции. Выжидательная тактика Т. Петросяна оказалась в данном случае вполне обоснованной. Б. Спасский принял решение продолжать борьбу. Но риск оказался неоправданным, и он быстро проиграл.

Прием выжидания часто приносит успех тогда, когда ситуация, сложившаяся на соревновании, вынуждает противника играть только на выигрыш. Правда, следует подчеркнуть, что применение выжидательной тактики не должно быть продолжительным. Она оправдана лишь в критические моменты, когда противник имеет возможность сделать чересчур рискованный выбор. Постоянное же выжидание в игре свидетельствует о пассивности мышления шахматиста.

Прием выжидания полезен и в тех случаях, когда противник лишен активных возможностей и должен пассивно наблюдать за тем, что предпримет другая сторона. Неопытные шахматисты в подобных ситуациях нередко допускают ошибку и форсируют решительное наступление, не подготовив его достаточно. Применение приема выжидания в такие моменты обусловлено как объективными признаками позиции (необходимостью большей концентрации и координации сил), так и эмоциональным состоянием шахматиста (перевозбуждением, связанным с ожиданием близкой победы). Кроме того, выжидательная тактика в такие моменты оказывает сильное воздействие на противника, поскольку только немедленное возобновление сражения могло бы дать ему какие-то встречные шансы. А. Нимцович отмечал, что выжидательные ходы «...для

стесненного, подверженного всяческим угрозам противника горше наихудшей прямой атаки» [35—65].

Были рассмотрены приемы, которые, как нетрудно заметить, имеют много общего. По внешнему впечатлению они представляются пассивными. Однако такая характеристика ошибочна. В них противнику предоставляется кажущаяся свобода выбора, но в действительности противник провоцируется на определенные другой стороной «активные» действия, которые в конечном счете встречают опровержение.

Указанные приемы особенно эффективны по отношению к лицам, отличающимся излишней самоуверенностью и малой самокритичностью. Таким людям, как правило, несвойственно глубокое понимание других, и они проецируют собственное состояние на соперника.

Применение этих приемов требует наличия высоко развитого критико-аналитического склада ума, умения непрерывно искать и находить недочеты и промахи в расчетах противника. Именно такими качествами обладал Эм. Ласкер и обладает В. Корчной. Эти шахматисты часто и с большим успехом применяли рассмотренные приемы на практике.

Обратимся теперь к другим приемам. Для этих приемов присуще то, что и внешняя форма их проявления носит активный характер.

Демонстрация ложной цели. Определена истинная цель действий, но она пока скрывается. Предполагается, что противник, занятый противодействием проводимым в данный момент операциям, выражающим ложную цель, отведет свои силы от критического участка сражения. Кроме того, успешная демонстрация ложной цели даст возможность осуществить истинную цель неожиданно для противника. Таким образом, демонстрация ложной цели является обычно этапом, предшествующим основной акции.

В качестве ложной цели часто используется отвлекающая игра на фланге, чтобы заставить противника передислоцировать туда свои силы. После этого наносится главный удар в другом районе доски. Указанный прием обычно применяется при наличии преимущества в пространстве — это позволяет быстрее перебрасывать силы из одного участка доски в другой. А стесненный ограниченным пространством противник не имеет возможности столь же быстро реагировать на передвижение сил другой стороны — в стесненном положении фигуры мешают друг другу перемещаться.

Иногда для дезинформации противника производится еди-

какое применение какого-либо дебютного варианта. Тем самым затрудняется последующая дебютная подготовка противника. После окончания матча с А. Зайцевым (1969 г.) В. Полугаевский писал: «Славянская защита в первой партии была избрана не случайно. Сознаю: я хотел направить А. Зайцева по ложному пути. Я-то знал, что славянской в нашем матче больше не будет, а мой партнер непременно станет рассматривать ее. Это важно, так как дополнительная работа во время матча — это дополнительная нагрузка» [30].

Эффективность рассматриваемого приема зависит от правдивости цели, используемой для дезинформации. Ложная цель должна быть обоснованной с точки зрения логики предстоящей борьбы. Использование в качестве ложной цели вымышленных вариантов может принести только вред — противник насторожится и будет искать действенные угрозы.

В связи с этим следует сказать о ловушках. Ловушки хороши, когда они сопутствуют целесообразному плану игры. Пренебрежение принципами стратегии и игра на ловушки против них самих, как правило, не приводят к успеху.

Сохранение многообразия возможностей. Этот прием основан на понимании того, что человеку психологически трудно длительное время находиться в состоянии неопределенности и ожидания опасности. Недаром говорится, что угроза сильнее своего исполнения. Если приходится считаться со многими угрозами со стороны противника, то трудно сохранить спокойствие и определить наиболее вероятные его действия.

На практике указанный прием часто проявляется в отказе от упрощений, сознательном усложнении борьбы и задержке выбора строго определенного плана игры. С большим искусством применяли этот прием Эм. Ласкер, А. Алехин, М. Таль. Иногда показателем, что этот прием похож на выжидательную стратегию. Однако это не так. Созданием многочисленных угроз не провоцируются активные наступательные действия противника (как при выжидании), а, напротив, стремятся принять лишь оборонительные меры с его стороны.

Многие шахматисты указывали на трудность игры против М. Таль. Он на каждом шагу создавал разнообразные угрозы, которыми приходилось считаться. Нередко, утомленные непрерывным отражением опасности, мастера ошибались и проигрывали. Следует отметить, что подобная манера игры требует от шахматиста большой энергии и выносливости.

Рассматриваемый прием используется и при дебютной подготовке. В. Корчной решил применять в матче с С. Решевским

(1969 г.) в каждой партии разные дебютные варианты. Этим он хотел затруднить подготовку соперника. Похожей тактики придерживался Р. Фишер в матче на первенство мира (1972).

Блеф. Этим термином мы обозначили сознательные действия с целью резко изменить невыгодный ход борьбы. Для этого применяются средства авантюрного характера. Риск здесь очень велик. Если противник найдет правильное возражение, то немедленно предопределяется плачевный результат партии.

К таким отчаянным мерам обычно прибегают тогда, когда иные варианты не дают надежд на достижение цели. Например, когда убеждаются в том, что при «нормальном» развитии партии перспективы безнадежны. Иногда идут на блеф в связи с особенностями турнирной ситуации — необходим выигрыш, а позиция носит ничейный характер.

Для успешного применения этого приема особенно важны скрытность его подготовки, внезапность осуществления и постановка перед противником трудных, нетривиальных задач. Отметим также кратковременность действий блефа. Как правило, противник уже на следующем ходу должен принять ответственное решение, от которого зависит судьба азартного замысла. Это понятно, ведь блеф, в отличие от других приемов, используется не в сочетании с рекомендациями шахматной теории, а на какой-то период вопреки им. Принимая решение идти на блеф, шахматист обычно тщательно анализирует состояние противника, остающиеся до контроля времени ресурсы, обдумывание и другие специфические факторы.

Укажем также на следующую важную предпосылку эффективного применения блефа: этот прием часто «проходит» тогда, когда ранее, в сходных по характеру борьбы позициях против того же противника тоже применялись крайне рискованные действия, при проверке оказавшиеся обоснованными. Понятно отношение противника: неоднократно проверенные рискованные акции, он постепенно начинает доверять расчету партнера и некритически подходит к анализу ситуации, в которой тот блефует. Так, на основе убеждения, переходящего в излишнее доверие, создаются предпосылки для внушающего воздействия партнера. В шахматной печати обсуждался гипнотический характер игры Эм. Ласкера, М. Таля и других мастеров, которым в ряде случаев удавался необоснованный риск. Объяснение их успехов, в частности, состоит в том, что они умели «приучать» противников доверять их рискованным действиям, а затем тонко находили момент для блефа.

Заметим, однако, что использование этого приема,

случаев крайней необходимости, представляется неоправданным.

Расскажем об эпизоде, имевшем место в 5-й партии матча Ларсен—Таль (1969). К этому моменту счет был 3:1 в пользу датского шахматиста. М. Таль говорил: «Если учесть, что до формального окончания поединка оставалось четыре партии, станет понятно, что я должен был стремиться к победе любой ценой».

К 21-му ходу возникла позиция, где лучшей возможностью для черных было объявить вечный шах. Однако при создавшейся спортивной ситуации ничейный исход для черных мало чем отличался от поражения. Я продумал полтора часа и принял совершенно сознательное решение идти на спортивный риск» [47].

Б. Ларсен был обескуражен выбором М. Таля и через несколько ходов допустил непоправимую ошибку и проиграл партию. «Сжигая» мосты, М. Таль, очевидно, учитывал не любовь соперника к защите, а также то, что уступка, ранее сделанная в этой партии Б. Ларсеном (он согласился форсировать ничейный вариант в позиции с преимуществом), свидетельствовала о его неуверенной игре в тот день. Поэтому, когда борьба вспыхнула с новой силой, Б. Ларсену не удалось быстро перестроиться на решение задач бескомпромиссного характера. Сказалось, видимо, также излишнее доверие Б. Ларсена к общепризнанному умению М. Таля разыгрывать острокомбинационные ситуации.

В данном случае риск оправдался. Однако, как сообщает статистика, в большинстве случаев применение блефа приводит к фиаско.

Демонстрация истинных целей. Во многих ситуациях раскрывать свои истинные цели невыгодно, и поэтому используются различные формы маскировки. Однако в некоторых случаях наибольший эффект психологического воздействия на противника дает откровенная демонстрация своих намерений. При этом одна из борющихся сторон стремится к тому, чтобы противник был хорошо проинформирован о ее целях.

Этот прием обычно применяется в определившихся позициях, т. е. в тех, оценка которых вполне ясна. Так, при наличии решающего преимущества шахматист демонстрирует дружелюбие, что путь к победе найден и что он не намерен отвлекать от этого пути. А в ситуации с равными шансами демонстрируется стремление форсировать ничью, поскольку противника ничейный результат не устраивает по положению в турнире.

Откровенные действия часто выводят соперника из равновесия, и он допускает неоправданный риск, стремясь осложнить борьбу.

Указанный прием предполагает воздействие на противников неотвратимостью результата.

Демонстрация истинных целей часто связана и со стремлением придать борьбе форсированный, то есть на какой-то период обязательный для обеих сторон характер. Это вызывается тем, что действия подобным образом осведомленного противника легче предвидеть, что позволяет рационально противодействовать ему.

Таким образом, одна из сторон вынуждает соперника к определенному поведению не только для того, чтобы поставить его в невыгодное положение, но и для того, чтобы иметь возможность лучше предвидеть его действия.

Конечно, наряду с семью приведенными способами воздействия на противника, имеются и другие. Мы остановились лишь на наиболее распространенных.

Обсудим теперь вопрос о взаимоотношении способов борьбы. Выделив в анализе сначала внешнюю, а затем внутреннюю стороны конфликта, мы рассмотрели разнообразные способы борьбы. Как же соотносятся они в процессе реальной деятельности?

Вернемся к партии Котов—Ботвинник. При разборе партии нетрудно убедиться в том, что Ботвинник добился победы, умело использовав основные принципы противоборства: концентрации и координации сил, нанесения удара по наиболее уязвимому месту в расположении неприятеля, экономии сил и времени. Но для успешного претворения этих принципов в конкретные маневры шахматных фигур он тщательно замаскировал свои подлинные намерения, подготовив активный и неожиданный для А. Котова контрудар. Важную роль сыграла в этом верная имитация рассуждений противника.

Таким образом, можно заметить, что различные по содержанию способы борьбы проявляются не изолированно, а как тесно взаимосвязанные, диалектически единые компоненты деятельности. Информация о противнике и понимание собственных достоинств и недостатков служит основанием для принятия решения не в отрыве от объективной оценки позиции, а в сочетании с ней. Поэтому разделение приемов борьбы на характеризующие либо внешнюю, либо внутреннюю стороны конфликта относительно и условно. Разделение указывает на выбор методического подхода к анализу этих явлений.

Вместе с тем необходимо отметить, что обобщенный опыт деятельности человека в условиях конфликта, нашедший выражение в основных принципах конфликтной деятельности, является той базой, на основе которой становится возможным успешное применение различных способов борьбы, учитывающих информацию о личности противников.

Попытки смутить противника какими-либо нерациональными действиями, идущими в разрез с основными принципами оценки ситуации, как правило, не достигают успеха. Высокой результативностью отличаются действия, основанные на верном понимании закономерностей стратегии борьбы и одновременном учете индивидуальных качеств соперников. Такой подход позволяет более динамично и эффективно использовать основные принципы конфликтной деятельности.

Итак, в процессе шахматной игры возникает психологическое взаимодействие между играющими. Каждый из соперников намечает собственные действия, стихийно или осознанно стремится мыслить за другого, принимать в расчет индивидуальные особенности противника и свои собственные.

Можно утверждать, что ни в шахматах, ни в других видах конфликтной деятельности нет проблемных ситуаций, решение которых вырабатывались без учета в той или иной степени индивидуальных особенностей противника и собственных. Чем острее борьба, чем ровнее материальные потенциалы сторон, тем большее значение приобретает понимание человека человеком. Можно спорить об удельном весе этого понимания в выборе решения, но отрицать его нельзя. А. Сент-Экзюпери говорил: «Нет такого поступка, который не затрагивал бы другого человека...» [44—412] — это замечание в полной мере относится и к конфликтной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 20.
2. Алехин А. А. Международный шахматный турнир в Нью-Йорке, 1927. Госиздат, М.—Л., 1930.
3. Ананьев Б. Г. Психология педагогической оценки. Изд-во ин-та мозга. В. М. Бехтерева, 1935.
4. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Изд-во ЛГУ, 1969.
5. Блюменфельд Б. М. К характеристике наглядно-действенного мышления. — «Известия АПН РСФСР», 1948, № 13.
6. Бодалев А. А. Восприятие человека человеком. Изд-во ЛГУ, 1965.
7. Бодалев А. А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Изд-во ЛГУ, 1970.
8. Васильев Вик. Седьмая вуаль. «Молодая гвардия», 1963.
9. Венцель Е. С. (И. Грекова). Полемика и ее издержки. — «Новый мир», 1973, № 7.

10. Витязев Ф. Н. Психологические типы шахматистов. — «Шахматы», 1928, № 2.
11. Доблаев Л. П. К вопросу об определении понимания. — В кн.: Вопросы педагогики и психологии. Изд-во Саратов. ун-та, 1970.
12. Жарков Е. Д. Некоторые философские вопросы моделирования процессов общения. Автореф. дисс. на соиск. учен. степ. канд. философ. наук. Одесса, 1970.
13. Зак В. Г. Ласкер. «Физкультура и спорт», 1963.
14. Капабланка Х. Р. Моя шахматная карьера. Физкультиздат, М., 1926.
15. Клаус Г. Философские аспекты теории игр.—«Вопросы философии», 1968, № 8.
16. Корчной В. Л. Гроссмейстерами не рождаются.—«Шахматы в СССР», 1967, № 10.
17. Корчной В. Л. Вызываю огонь на себя.—Еженедельник «64», 1971, № 23.
18. Корчной В. Л. Мой матч с Решевским.—Бюллетень «Шахматная Москва», 1968, № 14.
19. Котарбиньский Т. Избранные произведения. М., «Иностранная литература», 1963.
20. Котов А. А. Шахматное наследие. А. А. Алехина. «Физкультура и спорт», 1953, т. 1.
21. Котов А. А. Многоликий Фишер. — «Шахматы в СССР», 1973, № 3.
22. Крогиус Н. В. О стилях шахматного творчества. — В кн.: Вопросы психологии творчества. Саратов, 1968.
23. Крогиус Н. В. О психологии шахматного творчества. «Физкультура и спорт», 1969.
24. Лаулис А. Как рождается e2—e4.—«Наука и техника», 1968, № 12.
25. Ларсен Б. Элементарная психология. — «Шахматы», 1970, № 11.
26. Ларсен Б. 50 избранных партий. «Физкультура и спорт», 1972.
27. Ласкер Эм. Учебник шахматной игры. Госиздат, 1926.
28. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики. «Мысль», 1965.
29. Леонтьев А. Н. и Джафаров Э. Н. К вопросу о моделировании в математизации в психологии. — «Вопросы психологии», 1973, № 3.
30. Леонтьев А. Н. Деятельности и личность. — «Вопросы философии», 1974, № 4.
31. Матч Зайцев—Полугаевский. — «36-й чемпионат СССР». Изд-во ЦШК СССР, 1969, № 10. (Бюллетень).
32. «На первенство мира». М., 1954, № 8. (Бюллетень).
33. Нечаев А. П. Психология побед и поражений в шахматной игре. Госиздат, 1928.
34. Нимцович А. И. Как я стал гроссмейстером. Изд-во ВСФК, 1929.
35. Нимцович А. И. Техника турнирной игры. — Еженедельник «64», 1969, № 8.
36. Нимцович А. И. Моя система. «Физкультура и спорт», 1974.
37. Панов В. Н. Атака в шахматной партии. «Физкультура и спорт», 1953.
38. Панов В. Н. 300 избранных партий Алехина. «Физкультура и спорт», 1954.
39. Парыгин Б. Д. Основы социально-психологической теории. «Мысль», 1971.
40. Пушкин В. Н. Эвристика — наука о творческом мышлении. Психиздат, 1967.
41. Ратянов А. Р. Судебная психология для следователей. М., 1957.

42. Рети Р. Современный учебник шахматной игры. «Физкультура и туризм», 1933.
43. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. Учпедгиз, 1946.
44. Рубинштейн С. Л. Принципы и пути развития психологии. Изд-во АН СССР, 1959.
45. Сент-Экзюпери А. Сочинения. «Худож. лит-ра», 1964.
46. Спиркин А. Г. Сознание и самосознание. Политиздат, 1972.
47. Страхов И. В. Психология творчества. Саратов, 1968.
48. Таль М. Н. Знание? Интуиция? Риск? В кн.: Еженедельник «64», 1969, № 36.
49. Тартаковер С. К психологии шахмат. — «Шахматы», 1925, № 7.
50. Теплов Б. М. Проблемы индивидуальных различий. Изд-во АПН РСФСР, 1961.
51. Тихомиров О. К. Структура мыслительной деятельности человека. Изд-во МГУ, 1969.
52. Флор С. М. Комментарии к партиям. — «Шахматы в СССР», 1938, № 8.
53. Человек и ЭВМ. М., «Экономика», 1973.
54. Шахматное творчество Ботвинника. «Физкультура и спорт», т. 1, 1965; т. II, 1966; т. III, 1968.
55. Шпильман Р. О шахматах и шахматистах. Изд-во ВСФК, 1930.
56. Klaus G. Emanuel Lesker ein philosophischer Vorläufer der Spiltheorie. FIDE, 1965, № 2.
57. Lasker Em. Kampf New Jork, 1907.

О г л а в л е н и е

Глава I. Состояние проблемы. Задачи работы	3
Глава II. Понимание соперника	28
Глава III. О самопознании	106
Глава IV. Взаимодействие между противниками	120
Литература	141

Николай Владимирович Крогиус

ЛИЧНОСТЬ В КОНФЛИКТЕ

На материале исследования
шахматного творчества

Редактор *М. П. Ларина*
Обложка художника *В. К. Бутенко*
Технический редактор *Н. И. Добровольская*
Корректор *Л. Н. Семенова*

НГ54164.	Сдано в набор 21.V.75 г.	Подписано к печати 31.III.76 г.
Формат 60 × 84 ¹ / ₁₆ .	Бумага тип. № 3.	Усл. печ. л. 8,37(9).
Уч.-изд. л. 8,2.	Тираж 15 000 экз.	Заказ 5146. Цена 50 коп.

Издательство Саратовского университета, Университетская, 42
Типография издательства «Коммунист», Волжская, 21.