

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ХОДЕ ГРУППОВОЙ ДИСКУССИИ НА МАТЕРИАЛЕ ИГРЫ «ЧТО? ГДЕ? КОГДА?»

DOI: 10.25629/НС.2018.07.13

АРАКЧЕЕВА И.Н.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова. Россия, Москва

Аннотация. В статье представлены результаты исследования динамики взаимодействия в ходе групповой дискуссии на материале игры «Что? Где? Когда?». В начале статьи дается определение группового решения, описываются его особенности, выделяются факторы, оказывающие на него влияние. Обозначаются методологические позиции, определяющие основные направления изучения группового решения. Целью нашего исследования было изучить влияние личностных и ситуационных факторов на групповое решение. На первом этапе исследования мы анализировали значение ситуационных факторов. Объектом исследования являлась динамическая структура взаимодействий членов группы в процессе поиска правильного решения. Предметом исследования являлся поиск различий в динамической структуре взаимодействий между членами группы в случае нахождения верного и неверного решения. В качестве материалов для анализа были выбраны видеозаписи тренировок команды по спортивному «Что? Где? Когда?». Проводился контент-анализ видеофрагментов по схеме Р. Бейлса. В результате исследования было показано преобладание категорий из области решения проблем и отсутствие значимости эмоционального оценочного компонента, были получены статистически значимые результаты в анализе категорий по группам верно и неверно найденных ответов, а также отдельно по игрокам – членам команды. Анализ вклада игроков показал различия в способах этого вклада, а в результате анализа временной динамики поиска решения было обнаружено нахождение верного ответа чаще всего на первой стадии обсуждения, а неверного – на стадии завершения обсуждения. В конце статьи делается вывод о дальнейших перспективах исследования.

Ключевые слова: групповое решение, успешность группового решения, групповая дискуссия, динамика взаимодействия, игра «Что? Где? Когда?».

Введение

Изучение процесса принятия группового решения является одним из активно развивающихся направлений современной социальной психологии. Факт большей эффективности групповых решений по сравнению с индивидуальными отмечался неоднократно [1, 2]. Деятельность групп присутствует во всех сферах и областях современного общества, является обычной практикой любой организации [15]. С одной стороны, в сравнении с индивидом группа дает большее количество информации, мнений, альтернатив решения, но в то же время, групповое решение усиливает поляризацию мнений, увеличивает вероятность рискованных решений, обнаруживает феномены огруппления мышления [7]. Групповое решение определяется многими факторами, среди которых обычно выделяют тип решаемой задачи, статусы членов группы, мотивацию участия в групповом решении, а также эмоции и характер стиля взаимодействия участников группы в процессе решения общей задачи [там же]. В рамках изучения влияния группы на поиск и выбор правильного решения большинство исследователей констатировали отрицательное влияние на это решение самой группы и явлений, возникающих только в группе и сопровождающих этот процесс. Однако мы полагаем, что диалог с группой может быть стимулом и источником творческих и новаторских решений, появляющихся именно в ситуации общения и взаимодействия с группой и в группе.

Краткий анализ литературы

В качестве методологических оснований для выделения и построения классификации основных факторов, осуществляющих влияние на принятие группового решения, мы используем

положение, сформулированное Л. Россом и Р. Нисбеттом, их идею о трех принципах анализа психологических явлений [12]. Применительно к нашему исследованию такая методологическая позиция означает формулировку трех основных направлений изучения. Во-первых, изучение взаимосвязей между набором и композицией личностных характеристик участников группы и успешностью решения групповой задачи. Во-вторых, изучение взаимосвязей между характером ситуативных переменных, сопровождающих процесс группового решения, и успешностью решения групповой задачи. В-третьих, изучение сочетаний ситуативных и личностных характеристик участников группы, способствующих успешности решения общей групповой задачи. Последнее направление в меньшей степени представлено в литературе, поскольку требует разработки существенно более сложного теоретического и методического аппарата исследования.

Групповое решение мы рассматриваем как осуществляемый группой поиск и выбор правильного решения из ряда альтернатив в условиях взаимного обмена информацией и ограниченного времени решения общей для всех членов группы задачи [10].

Не всегда члены группы в равной мере причастны к групповому решению, нет данных, показывающих, какое количество членов группы дает максимально эффективное решение [22]. Исследования показывают, что качество принятого решения во многом связано с обменом информацией, который и прогнозирует эффективность команды [20], а для максимального обмена информацией необходимо участие всех членов группы в обсуждении [22].

В случае спортивного «Что? Где? Когда?» оптимальным вариантом считается шесть игроков и, как правило, окончательное решение принимается капитаном [9]. Главные особенности спортивной версии этой игры следующие: большое количество команд, отвечающих на одни и те же вопросы, принимает участие одновременно; обсуждение происходит с помощью метода «мозгового штурма» в течение минуты, затем в течение 10-15 секунд записываются ответы на листах бумаги, которые потом собираются, после чего ведущий оглашает правильный ответ. В турнире по спортивному «Что? Где? Когда?» задается в среднем около 60 вопросов [4, 9].

Метод «мозгового штурма» позволяет получить достаточно большой массив разнообразных предложений [1], показывает высокую продуктивность и эффективность, но только в весьма мотивированных группах, имеющих представление, чего именно от них ждут [7, 19], что справедливо для игры «Что? Где? Когда?», где команды нацелены на нахождение правильного ответа.

Одним из важнейших параметров, определяющих успешность решения, является интеллектуальная активность (понимаемая как интеллектуальная инициатива). Д.Б. Богоявленской и И.А. Петуховой она рассматривается как «интегральное свойство некоторой гипотетической системы, основными подсистемами которой являются общие умственные способности и неинтеллектуальные (прежде всего мотивационные) факторы умственной деятельности» [8, с. 80]. По результатам исследований было выявлено, что общие умственные способности лежат в основе интеллектуальной инициативы: чем выше интеллектуальная инициатива, тем выше уровень способностей. Однако полученная в исследованиях зависимость неоднозначна. Важным фактором, облегчающим протекание интеллектуальных операций, оказалось наличие ярко выраженного интереса, увлеченность испытуемого, положительный эмоциональный настрой [там же]. Кроме того, члены группы, находящиеся в положительном настроении, принимают более активное участие в решении задач, в большей степени склонны к поиску консенсуса, чем члены группы в отрицательном настроении, а в случае «мозгового штурма» продуцируют большее количество оригинальных идей. При этом негативное настроение в большей степени способствует критическому мышлению и обмену уникальной информацией среди членов группы [14]. По мнению Д.Хейса эмоции выполняют функцию снятия напряжения в группе [17].

Стоит отметить, что ответ в рассматриваемой игре может быть найден самыми разными способами. Как за счет специальных знаний, эрудиции, путем логики и рассуждений, так и с

помощью интуиции, путем «озарения», или инсайта – внезапного понимания чего-либо [7]. Д. Майерс пишет, что «Интуиция – это наша способность к прямому знанию, немедленному инсайту, без предварительных наблюдений или рассуждений», а Д. Канеман считает, что «интуитивное мышление напоминает восприятие, оно происходит быстро и без усилий», «намеренное мышление напоминает рассуждение, оно имеет критический и аналитический характер» [6, с. 12]. В игре «Что? Где? Когда?» прежде всего интуиция проявляется при оценивании правильности версий, но при этом помогает и в генерации; не делает опоры на цепочку рассуждений, приводящую к какому-либо выводу, а помогает увидеть конечный вывод. Рождение такого ответа часто называют инсайтом, или «озарением» [9].

Необходимость дать ответ после минуты обсуждения делает такую характеристику как дефицит времени одной из наиболее важных в этой игре. Считается, что дефицит времени оказывает отрицательное влияние на эффективность групповой деятельности, приводит к снижению ее качества. Временные ограничения приводят к увеличению темпа выполнения задач при уменьшении роли креативности в процессе решения [18]. Однако существуют исследования, показывающие нахождение наиболее эффективных и продуктивных решений в ситуации цейтнота [18, 3]. По результатам исследований Т.Базарова и Д.Гуманян была выявлена организующая и мотивирующая роль дефицита времени при решении творческих задач [3].

Фактор задачи также играет немаловажную роль. Существует большое количество различных типологий групповых задач. Например, в самом общем виде задачи могут быть простые и сложные (М.Шоу), конъюнктивные (требующие кооперации усилий и координации действий) и дизъюнктивные. Классификация Д. Хакмена и Ч. Морриса включает продукционные, дискуссионные и проблемные задачи [5]. Решение первых ведет к получению оригинальных, творческих, новаторских идей, вторые требуют от членов группы дискуссии по поводу конкретного вопроса и выработки согласованного решения, а третьи в качестве своей цели имеют решение некоторой проблемы [там же].

Групповому принятию решения предшествует групповая дискуссия как способ организации совместной деятельности, целью которого является интенсивное и продуктивное решение групповой задачи [13]. Западные авторы пытались выделить различные стили взаимодействия в процессе групповой дискуссии. Например, существует следующая классификация:

- 1) стиль, ориентированный на задачу, – рациональное взаимодействие, то есть высказывание аргументов, спор, попытки анализировать задачу, задавать вопросы, высказывать свое мнение;
- 2) социально-эмоциональный позитивный стиль – стиль, ориентированный на рассмотрение человеческих качеств, поддержку, проявление дружелюбия;
- 3) социально-эмоциональный негативный стиль – стиль, включающий высказывание отрицательных оценок, переход на личности и эмоциональные всплески;
- 4) процедурный стиль - формальная организация процесса принятия группового решения, координация всех членов группы между собой, слежение за порядком [15].

Групповая поляризация, суть которой заключается в усилении тенденций, ранее присущих членам группы, является одним из наиболее известных эффектов, возникающих в ходе групповой дискуссии [7]. Влияние сплоченности группы на эффективность группового решения признается исследователями достаточно спорным моментом. Группа может выносить удручающе плохие, нерезультативные решения, не будучи сплоченной [19]. При этом многочисленные исследования показывают катастрофические последствия решений, принятых сплоченной группой. И. Джанисом было описано явление группомыслия – такого способа мышления, когда сохранение единства и солидарности группы считается более важным, чем реалистичный взгляд на вещи [2].

Существуют данные, согласно которым на принятие групповых решений влияют такие факторы как личный опыт, ожидания, ценности, атрибуции, стереотипы, предубеждения [16]. Однако результаты многочисленных исследований показывают, что после обсуждения как аргументы, так и личностные ценности, имеющие противоречивый характер, сглаживаются [21].

Целью нашего исследования было изучить влияние личностных и ситуационных факторов на групповое решение. На первом этапе исследования мы анализировали значение ситуационных факторов. Объектом исследования являлась динамическая структура взаимодействий членов группы в процессе поиска правильного решения. Предметом исследования являлся поиск различий в динамической структуре взаимодействий между членами группы в случае нахождения верного и неверного решения. В качестве материалов для анализа были выбраны видеозаписи тренировок команды по спортивному «Что? Где? Когда?». Команда состояла из 3-5 человек.

Методы (методики)

На первом этапе исследования был проведен контент-анализ 110 видеофрагментов, из которых в 55 записях были даны верные ответы, и 55 записях были даны неверные ответы. Сразу обозначим критерии отбора задач: 1) ни один из участников не знал ответ заранее; 2) ответ был найден в результате дискуссии.

Для первичного анализа полученных данных была выбрана схема Р. Бейлса, позволяющая фиксировать различные виды взаимодействий в процессе групповой дискуссии. Категории, представленные в этой схеме («соглашается», «снимает напряжение», «демонстрирует дружелюбие», «запрашивает информацию», «просит высказать мнение», «запрашивает предложения», «дает информацию», «высказывает мнения», «выдвигает предложения», «не соглашается», «ведет себя напряженно», «демонстрирует недружелюбие»), отражают типы поведения и дают возможность классифицировать характер действий выступающего [11]. В качестве единиц регистрации были выбраны слова, словосочетания или предложения, имеющие значение сообщения и отнесенные к конкретной из 12 категории взаимодействия по Бейлсу.

Для оценки статистической значимости различий между категориями для верно и неверно решенных задач применялся критерий Манна-Уитни.

Описание и обсуждение результатов исследования

Проведенный предварительный сравнительный анализ задач показал преобладание в профиле взаимодействий участников категорий из области решения проблем («дает информацию», «высказывает мнения», «выдвигает предложения»), как в случае верно, так и неверно решенных задач. Особый интерес представляет результат, что при нахождении верного ответа, так при его ненахождении во взаимодействии участников отсутствовал эмоциональный оценочный компонент, выраженный в категориях «демонстрирует дружелюбие» и «демонстрирует недружелюбие». Возможно, что в условиях дефицита времени в игре на выражение эмоций не оставалось времени, а проявления дружелюбия или недружелюбия не присутствуют во время решения задач.

По результатам оценки статистической значимости значимо различающимися категориями оказались «соглашается», «выдвигает предложения», «не соглашается», «ведет себя напряженно» (таблица 1).

Таблица 1 – Средние значения по значимым категориям при верных и неверных решениях

	Соглашается	Выдвигает предложения	Не соглашается	Ведет себя напряженно
Верные ответы	63,90	45,59	49,35	51,50
Неверные ответы	47,10	65,41	61,65	59,50
Значимость (2-стор.)	0,005	0,001	0,035	0,003

Примечание: при $p \leq 0,05$

Категория «соглашается» преобладала в тех случаях, когда команде удавалось найти верный ответ. Категории «выдвигает предложения», «не соглашается», «ведет себя напряженно» преобладали в случаях, когда команде не удавалось найти верный ответ. Таким образом, в ситуации неверно найденного ответа участники выдвигают большее количество версий, больше отвергают версий других игроков и проявляют напряжение. В случае верно найденного ответа наблюдается согласие с уже выдвинутой версией и меньше делается попыток предложить другие.

Оценка статистической значимости категорий между группами верных и неверных ответов отдельно по игрокам показала следующее (таблица 2).

Таблица 2 – Средние значения по значимым категориям по игрокам при верных и неверных решениях

		Соглашается	Снимает напряжение	Дает информацию	Выдвигает предложения	Не соглашается	Ведет себя напряженно
Игрок 1	Верные ответы			46,76	48,61	46,95	
	Неверные ответы			64,24	62,39	64,05	
	Значимость (2-стор.)			0,004	0,022	0,002	
Игрок 2	Верные ответы		52,03			51,50	
	Неверные ответы		58,97			59,50	
	Значимость (2-стор.)		0,055			0,032	
Игрок 3	Верные ответы	60,55	55,30		42,46		48,00
	Неверные ответы	42,80	47,85		60,19		54,87
	Значимость (2-стор.)	0,002	0,038		0,002		0,008

Примечание: при $p \leq 0,05$

1) в случае Игрока 1 (капитан команды) в сравнении категорий между группами верных и неверных ответов наблюдаются статистически значимые различия по категориям: «дает информацию», «выдвигает предложения» и «не соглашается». Средние значения по вышеназванным категориям показывают преобладание каждой из категорий в случае неверно найденного ответа;

2) в случае Игрока 2 статистически значимое различие было найдено по категории «не соглашается», а по категории «снимает напряжение» – на уровне тенденции. Обе категории преобладают в случае неверно найденного ответа;

3) в случае Игрока 3 в сравнении категорий между группами верных и неверных ответов были найдены статистически значимые различия по категориям: «соглашается», «снимает напряжение», «выдвигает предложения», «ведет себя напряженно». Средние значения по вышеназванным категориям показывают преобладание категорий «соглашается», «снимает напряжение» в случае верных ответов и преобладание категорий «выдвигает предложения», «ведет себя напряженно» в случае неверных ответов;

4) в случаях Игрока 4 и Игрока 5 статистически значимых различий в сравнении категорий не было обнаружено.

Таким образом, анализ различий между группами верных и неверных ответов для каждого из пяти игроков по отдельности, показал статистически значимые различия для первых трех игроков. Вероятно, отсутствие различий для игроков 4 и 5 связаны с меньшим их присутствием на видеофрагментах, отобранных для анализа.

Для Игрока 1 (капитана команды) характерно значимое преобладание категорий «дает информацию», «выдвигает предложения» и «не соглашается» в случае неверно найденного ответа. Это может рассматриваться как попытки дать наибольшее количество версий, предположений, уточнений деталей вопроса при отсутствии версии, похожей на правильную, а также отвергнуть неподходящие, по мнению игрока, версии. Также отметим наибольшую активность этого игрока по сравнению с остальными участниками команды, что, скорее всего, вызвано его ролью капитана.

Для Игрока 2 значимое преобладание категории «не соглашается» в случае неверно найденного ответа также может быть объяснено желанием игрока отвергнуть неподходящие, по его мнению версии. Возможно, Игрок 2 выполняет роль «адвоката дьявола», стремясь найти верное решение, критикуя версии других членов команды.

Для Игрока 3 значимое преобладание категорий «соглашается» в случае верных ответов как раз показывает согласие с уже выдвинутой командой версией для ее упрочения, подтверждения в глазах других игроков. Как и для Игрока 1 в случае неверных ответов играет роль категория «выдвигает предложения», что также можно трактовать как попытки дать наибольшее количество версий, предположений, уточнений деталей вопроса при отсутствии версии, похожей на правильную. Помимо этого, у Игрока 3 оказались значимыми категории их областей эмоций, а именно «снимает напряжение» и «ведет себя напряженно», хотя в целом сравнительный анализ групп верных и неверных ответов не показал значимости эмоционального компонента.

Затем мы проанализировали вклады каждого игрока в верный и неверный ответ, для чего выделили категории «сформулировал верный ответ», «сформулировал неверный ответ», «натолкнул другого игрока на верный ответ», «натолкнул другого игрока на неверный ответ», «соглашался с версией другого игрока», «не соглашался с версией другого игрока».

Проанализировав вклады каждого игрока в верные и неверные ответы, мы обнаружили, что:

1) в формулировку как верного, так и неверного ответа наибольший вклад внес Игрок 1, что, в принципе, согласуется с его ролью капитана, выбирающего версию, которая будет записана;

2) категории «натолкнул другого игрока на верный ответ» и «натолкнул другого игрока на неверный ответ» преобладают для Игрока 2 и Игрока 3;

3) категория согласия с версией другого игрока больше проявляется в случае верных ответов для Игрока 1 и Игрока 3;

4) категория несогласия с версией другого игрока как в случае верных, так и неверных ответов была слабо выраженной.

Далее мы выделили временную структуру взаимодействия в случае верных и неверных ответов для анализа динамики взаимодействия. Для этого каждый видеофрагмент был разделен на три стадии, равные по времени – «начало», «середина» и «завершение». Затем мы проанализировали каждый этап и выделили, на каком из них был найден верный или неверный ответ (таблица 3). В случае верных ответов ответ был чаще всего найден на первой стадии обсуждения, то есть в начале. В случае же неверных ответов – на стадии завершения обсуждения. Мы предположили, что это может быть объяснено идеей негативного влияния цейтнота, в условиях дефицита времени необходимо было выбрать хотя бы какую-то версию. В случае же верно решенных задач была возможность подробно обсудить версию и сравнить с другими альтернативами.

Таблица 3 – Количество найденных ответов по стадиям обсуждения

	Начало	Середина	Конец
Верные ответы	28	15	12
Неверные ответы	11	6	38

Выводы и заключение

По итогам анализа были получены следующие результаты:

1) сравнительный анализ категорий в случаях верно и неверно решенных задач показал преобладание категорий из области решения проблем («дает информацию», «высказывает мнения», «выдвигает предложения») и отсутствие эмоционального оценочного компонента, выраженного в категориях «демонстрирует дружелюбие» и «демонстрирует недружелюбие»;

2) по результатам оценки статистической значимости значимо различающимися категориями оказались «соглашается», «выдвигает предложения», «не соглашается», «ведет себя напряженно»;

3) оценка статистической значимости категорий между группами верных и неверных ответов отдельно по игрокам показала значимость категорий «дает информацию», «выдвигает предложения», «не соглашается», «соглашается», «снимает напряжение», «ведет себя напряженно» для первых трех игроков;

4) анализ вкладов игроков показал отличие в способах этого вклада между игроками;

5) анализ временной динамики показал нахождение верного ответа чаще всего на первой стадии обсуждения, а неверного – на стадии завершения обсуждения.

В целом можно отметить, что проведенный нами анализ динамики взаимодействия не позволяет сделать однозначные выводы относительно успешности решений изучаемой команды, что приводит нас к необходимости анализа личностных факторов, таких как тип личности, уверенность в себе и мотивационные особенности участников.

Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. 5-е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2010. 368 с.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме/Пер. с англ. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. 558 с.
3. Базаров Т.Ю., Туманян Д.Г. Влияние дефицита времени на решение творческих задач // Национальный психологический журнал, 2012. №2, с.116-123.
4. Бурда Б. Что? Где? Когда? вне телеэкрана [электронный ресурс]. URL: <http://www.kulichki.com/znatoki/boris/burda/chgk/index.html> (дата обращения 26.05.2018).
5. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2001. 318 с.
6. Майерс Д. Интуиция. СПб.: Питер, 2013. 256 с.
7. Майерс Д. Социальная психология/Пер. с англ. 7-е изд. СПб.:Питер, 2013. 800 с.
8. Петухова И.А. Умственные способности как компонент интеллектуальной инициативы // Вопросы психологии, 1976. № 4, с.80-89.
9. Поташев М.О. Почему Вы проигрываете в ЧГК? Денвер, 2011. 66 с.
10. Психологический словарь [электронный ресурс]. URL: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=218> (дата обращения 26.05.2018).
11. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: пер. с фр. М.: Прогресс, 1988. 256 с.
12. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии / Пер. с англ. В. В. Румынского под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М.: Аспект Пресс, 1999. 429 с.

13. Социальная психология: Практикум: Учеб. пособие для студентов вузов /Г. М. Андреева, Е. А. Аксенова, Т. Ю. Базаров и др.; Под ред. Т. В. Фоломеевой. М.: Аспект Пресс, 2006. 480 с.
14. Barsade S., Knight A. Group affect // *The Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2015. №2, p. 21-46.
15. Beck D., Fisch R. Argumentation and Emotional Processes in Group Decision-making: Illustration of a Multilevel Interaction Process Analysis Approach // *Group Processes & Intergroup Relations*, 2000. vol. 3 (2), p. 183-201.
16. Bornstein B. Green E. Jury Decision Making: Implications For and From Psychology // *Current Directions in Psychological Science*, 2011. №20, p.63-67.
17. Heise D. Modeling Interactions in Small Groups/ *Social Psychology Quarterly*, vol. 76(1), 2013. p. 52-72.
18. Kelly J.R., Karau S.J. Entrainment of creativity in small groups // *Small Group Res.* 24 (2), 1993.
19. Kerr N., Tindale R. Group Performance and Decision Making// *The Annual Review of Psychology*, 2004. №55, p. 623-655.
20. Mesmer-Magnus J., DeChurch L. Information sharing and team performance: A meta-analysis // *Journal of Applied Psychology*, 2009. Vol. 94(2), p. 535-546.
21. Meyers R., Seibold D., Kang P. Examining Argument in a Naturally Occurring Jury Deliberation // *Small Group Research*, vol. 41 (4), 2010. p. 452-473.
22. Waller B., Hope L., Burrowes N., Morrison E. Twelve (not so) angry men: Managing conversational group size increases perceived contribution by decision makers // *Group Processes & Intergroup Relations*, 2011. Vol.14(6), p.835-843.

Аракчеева Ирина Николаевна. E-mail: arak4eeva.ira@yandex.ru

Дата поступления 07.05.2018

Дата принятия к публикации 10.07.2018

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF INTERACTION UNDER THE GROUP DISCUSSION ON THE MATERIAL OF THE GAME "WHAT? WHERE? WHEN?"

DOI: 10.25629/HC.2018.07.13

АРАКЧЕЕВА И.Н.

Moscow state University named after M. V. Lomonosov. Russia, Moscow

Abstract. The article presents the results of the study of interaction dynamics during the group discussion on the material of the game "What? Where? When?". At the beginning of the article, definition of a group solution is given; its features are described; factors that influence it are highlighted. The methodological positions defining the main directions of studying the group solution are indicated. The purpose of our research was to study the influence of personal and situational factors on the group decision. At the first stage of the research, we analyzed the significance of situational factors. The object of the research was the dynamic structure of the interactions of group members in the process of finding the right solution. The subject of the research was the search for differences in the dynamic structure of interactions between team members in the event of finding the right and wrong decision. As materials for the analysis videos of the training team for the sports "What? Where? When?" were selected. Content analysis of the video fragments was carried out according to the R. Bales scheme. As a result of the research, the prevalence of categories from the problem-solving area was shown and the absence of the significance of the emotional evaluation component, statistically significant results were obtained in the analysis of categories by groups of correctly and incorrectly found answers, and separately for the players-members of the team. Analysis of the contribution

of the players showed differences in the methods of this contribution, and as a result of the analysis of the temporal dynamics of the solution search, it was discovered finding the right answer most often in the first stage of the discussion, and the incorrect one at the stage of completing the discussion. At the end of the article, a conclusion is made about further prospects for the study.

Keywords: group decision, success of a group decision, group discussion, interaction dynamics, game "What? Where? When?".

References:

1. Andreeva G.M. *Social'naja psihologija* [Social psychology]. 5-e izd. Moscow: Aspekt Press, 2010, 368 p.
2. Aronson Je., Uilson T., Jejkert R. *Social'naja psihologija. Psihologicheskie zakony po-vedenija cheloveka v sociume* [Social psychology. Psychological laws of human behavior in society]. Saint Petersburg: Prajm-EVROZNAK, 2008, 558 p.
3. Bazarov T.Ju., Tumanjan D.G. Vlijanie deficita vremeni na reshenie tvorcheskih zadach [The effect of time pressure on creative problem solving]. *Nacional'nyj psihologicheskij zhurnal*, 2012, No. 2, pp. 116-123. (In Russ.).
4. Burda B. *Chto? Gde? Kogda? vne telejkrana* [What? Where? When? outside the TV screen]. URL: <http://www.kulichki.com/znatoki/boris/burda/chgk/index.html> (accessed 26.05.2018).
5. Krichevskij R.L., Dubovskaja E.M. *Social'naja psihologija maloj gruppy* [Social psychology of small group]. Moscow: Aspekt Press, 2001, 318 p.
6. Majers D. *Intuicija* [Intuition]. Saint Petersburg: Piter, 2013, 256 p.
7. Majers D. *Social'naja psihologija* [Social psychology]. 7-e izd. Saint Petersburg: Piter, 2013, 800 p.
8. Petuhova I.A. Umstvennye sposobnosti kak komponent intellektual'noj iniciativy [Mental capacity as a component of intellectual initiative]. *Voprosy psihologii*, 1976, No. 4, p. 80-89.
9. Potashev M.O. Pochemu Vy proigryvaete v ChGK? [Why are you losing at WWW?]. Denver, 2011, 66 p.
10. *Psihologicheskij slovar'* [Dictionary of psychology]. URL: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.html?word=218> (accessed 26.05.2018).
11. Rober M.-A., Til'man F. *Psihologija individa i gruppy* [The psychology of the individual and the group]. Moscow: Progress, 1988, 256 p.
12. Ross L., Nisbett R. *Chelovek i situacija. Perspektivy social'noj psihologii* [The person and the situation. Prospects of social psychology]. In E.N. Emel'janov, B. C. Maguna (eds.). Moscow: Aspekt Press, 1999, 429 p.
13. *Social'naja psihologija: Praktikum* [Social psychology: Workshop:]. G.M. Andreeva, E.A. Aksenova, T.Ju. Bazarov et al. In T. V. Folomeeva (eds.). Moscow: Aspekt Press, 2006, 480 p.
14. Barsade S., Knight A. Group affect. *The Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 2015, No. 2, p. 21-46.
15. Beck D., Fisch R. Argumentation and Emotional Processes in Group Decision-making: Illustration of a Multilevel Interaction Process Analysis Approach. *Group Processes & Intergroup Relations*, 2000, vol. 3 (2), p. 183-201.
16. Bornstein B. Green E. Jury Decision Making: Implications For and From Psychology. *Current Directions in Psychological Science*, 2011, No. 20, p. 63-67.
17. Heise D. Modeling Interactions in Small Groups. *Social Psychology Quarterly*, vol. 76(1), 2013. p. 52-72.
18. Kelly J.R., Karau S.J. Entrainment of creativity in small groups. *Small Group Res.* 24 (2), 1993.
19. Kerr N., Tindale R. Group Performance and Decision Making. *The Annual Review of Psychology*, 2004. No. 55, p. 623-655.

20. Mesmer-Magnus J., DeChurch L. Information sharing and team performance: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 2009. Vol. 94(2), p. 535-546.

21. Meyers R., Seibold D., Kang P. Examining Argument in a Naturally Occurring Jury Deliberation. *Small Group Research*, vol. 41 (4), 2010. p. 452-473.

22. Waller B., Hope L., Burrowes N., Morrison E. Twelve (not so) angry men: Managing conversational group size increases perceived contribution by decision makers. *Group Processes & Inter-group Relations*, 2011. Vol.14(6), p. 835-843.

Arakcheeva Irina Nikolaevna. E-mail: arak4eeva.ira@yandex.ru

Date of receipt 07.05.2018

Date of acceptance 10.07.2018