

## Географія

DOI <https://doi.org/10.32782/NSER/2024-1.09>

УДК 91: [37:001]: 794.1

### ВПЛИВ ШАХІВ ТА ГРИ ГО НА ГЕОГРАФІЮ ОСВІТИ, НАУКИ ТА БІЗНЕСУ

#### Вовк Олександр Павлович

кандидат геологічних наук, доцент,  
доцент кафедри фізичної географії  
Волинського національного університету імені Лесі Українки  
ORCID ID: 0000-0002-1509-0905

#### Потапова Алла Геннадіївна

кандидат географічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної та соціальної географії  
Волинського національного університету імені Лесі Українки  
ORCID ID: 0000-0002-4287-2486

*Розкрито сутність гри у шахи та го, науки та бізнесу, їх взаємозв'язок і сучасний стан. Розглянуто спільні та відмінні ознаки двох інтелектуальних ігор, їхній вплив на психологію бізнесу в Європі та Азії. Європейський (та американський) індивідуалізм керується шаховим мисленням, у якому можливості та сила фігур помітно відрізняються. Азіатський колективізм керується мисленням, заснованим на гри го, де всі каміні мають однакову цінність, а їхня взаємодія має вирішальне значення. Це проявляється і в бізнесі, і в навчанні. Для європейських і американських компаній найважливішим є набір кваліфікованого персоналу, для азіатських компаній – вдосконалення бізнес-процесів. Європейці та американці самі вибирають професію, а в'єтнамці її не вибирали. Держава потребувала кваліфікованих кадрів відповідних спеціальностей, тому їх направляли на навчання, і для людей, вихованих на принципах гри в го, в цьому немає нічого страшного.*

*Охарактеризовано нормативні наративи та сучасне становище ситуації в науці та бізнесі. Досліджено внесок вітчизняних і зарубіжних учених щодо визначення цих понять. Узагальнено наукові підходи та науково-методичні основи вивчення інтелектуального потенціалу. Розглянуто особливості забезпечення основними фондами. Виявлено проблеми раціонального використання наукового та виробничого потенціалу та способи їх подолання. Запропоновано способи щодо нарощування наукового та виробничого потенціалу та окреслено шляхи подальшого дослідження цих понять. Порівнюється європейське мислення, сформоване принципами шахів, та азійське, сформоване принципами го. Наведено рекомендації для бізнесу та освіти із використанням принципів цих інтелектуальних ігор. Оскільки українці – європейці, то їм більш властиве шахове мислення. З цього випливає індивідуалізм, активне підприємництво, жорстка, агресивна конкуренція. Для українця важливо любити те, що він робить. Тому в освіті необхідно позбутися пережитків радянського періоду, а учнів і студентів готувати до активного самостійного життя, тобто вчити покладатися на себе, а не на державу. Проте на всіх освітніх рівнях доцільно реалізовувати принцип го (гри), а саме вибір між територією та впливом, тобто між меншим, але гарантованим, і більшим, але ризикованим.*

**Ключові слова:** шахи, го, потенціал, наука, ресурси, географія бізнесу, виробничий потенціал.

#### **Vovk O. P., Potapova A. G. The influence of chess and the game of go on education, science, and business geography**

*The essence of the concepts of playing chess and go (game), science and business and their relationship and current state are revealed. Common and distinctive features of two intellectual games, their impact on business psychology are considered. European (and American) individualism is driven by a chess-like mindset in which the capabilities and strength of the pieces are markedly different. Asian collectivism, driven by a mindset based on the game of go, where all stones have equal value and their interaction is crucial. This is manifested both in business and in education. For European and American companies, the most impor-*

tant thing is to recruit qualified personnel, for Asian companies – to improve business processes. Europeans and Americans choose their own profession, but the Vietnamese did not choose it. The state needed qualified personnel of relevant specialties, so they were sent to study. There is nothing terrible in this for people brought up on the principles of the game of go. Normative narratives and the current situation in science and business are also characterized in the work. The contribution of domestic and foreign scientists to the definition of these concepts was studied. Scientific approaches and scientific-methodical bases of studying intellectual potential are summarized. The peculiarities of provision of basic funds are considered. The problems of rational use of scientific and production potential and ways to overcome them have been identified. Ways to increase the scientific and production potential are proposed, and ways of further research of these concepts are outlined. The European thinking, formed by the principles of chess, and the Asian one, formed by the principles of the game of go, are compared. Recommendations for business and education are given using the principles of these intellectual games. Since Ukrainians are Europeans, chess thinking is more characteristic of them. From this follows individualism, active entrepreneurship, tough, aggressive competition. It is important for a Ukrainian to love what he does. Therefore, in education, it is necessary to get rid of the remnants of the soviet period, and to prepare pupils and students for an active independent life, that is, to teach them to rely on themselves, and not on the state. Nevertheless, at all educational levels, it is advisable to implement the principle of go (game), namely the choice between territory and influence, that is, between a smaller but guaranteed one and a larger but risky one.

**Key words:** chess, go (game), potential, science, resources, geography of business, production potential.

**Актуальність теми дослідження.** Інтелектуальні ігри шахи і го можуть бути не тільки засобами проведення часу, але й інструментами для розвитку мислення в освіті та розвитку бізнесу. Вважають, що кінцева мета гри го – відірвати очі від дошки – застосовувати принципи поза грою. Це справедливо і щодо шахів. Вихований шахами індивідуалізм сприяє розвитку підприємництва. Навіть якщо ми не є підприємцями, то, принаймні, є продавцями – продаємо свою робочу силу і навички. Як отримати максимальний прибуток? Як збільшити свою капіталізацію? Як стати брендом? І чим тут можуть допомогти навички, набуті грою в шахи і го? Ці питання зумовлюють актуальність теми дослідження.

**Стан вивчення питання з аналізом основних праць.** Немає сенсу розглядати численну літературу з теорії двох ігор, мета якої – підвищити рівень безпосередньо гри. З книг, які виходять за межі гри, варто розглянути думки гросмейстерів Гарі Каспарова «Шахи як модель життя» [4] та Міура Ясукі «Го та азійська парадигма для бізнес-стратегії» [7]. Але література, де розглядається порівняння двох ігор та їх вплив на бізнес, а тим паче на освіту, відсутня.

**Мета та завдання дослідження.** Метою дослідження є порівняння впливу інтелектуальних ігор (шахи і го) на освіту та бізнес-мислення.

Завдання: виявити спільні та відмінні ознаки обох ігор; порівняти психологію бізнесу Європи та Америки, сформованої на основі шахів, з психологією бізнесу Азії, сформованої на основі гри го; порівняти освіту Азії, яка базується на принципах гри го, з освітою Європи, Америки, колишнього СРСР, України, яка базується на принципах шахів; розробити рекомендації для освіти та бізнесу на основі принципів шахів та гри го.

**Методи та матеріали дослідження.** Під час дослідження використано законодавчу базу МОН України, судження гросмейстерів Гарі Каспарова [4] та Міура Ясукі [7]; застосовано загальнонауковий, статистично-математичний, порівняльний та інші методи, власний досвід гри в шахи (понад 40 років) та го (понад 10 років).

**Виклад основного матеріалу.** У пересічній людини може виникнути здивування щодо питання спорідненості між грою у шахи і го з розвитком освіти та бізнесу.

Шахи і гра го – складні математичні ігри, спільними для обох є відсутність елемента випадковості, що відрізняє їх від інших інтелектуальних ігор. І шахи, і гра го розвивають мозок і формують характер, проте ці ігри не є сенсом життя, їх ціллю є вихід за межі гри, розуміння та застосування принципів у житті.

Географія популярності шахів та го помітно відрізняється. Якщо шахи популярні передусім у Європі та Північній Америці (рис. 1), то го – в Японії, Китаї, Тайвані та Південній Кореї (рис. 2). Хоч успіхи китайських шахістів у наш час і вражають, а Дін Ліжень (Лірен) навіть став чемпіоном світу після відмови Магнуса Карлсена захищати свій титул, але гра го в Китаї все ж популярніша за шахи. Тим паче ріст популярності шахів у Китаї останніми роками не зможе так швидко змінити психологію китайців, сформовану на основі гри го. А саме психологія впливає на формування моделі освіти і бізнесу.

Саме освіта сприяє розвитку величезного інтелектуального потенціалу країни. Інша річ, що він далеко не завжди реалізовується. Інтелектуальний потенціал, не маючи можливості для реалізації у житті, розвивався у шахах.

Освіта в Україні має структуру європейського типу і охоплює дошкільну освіту, загальну

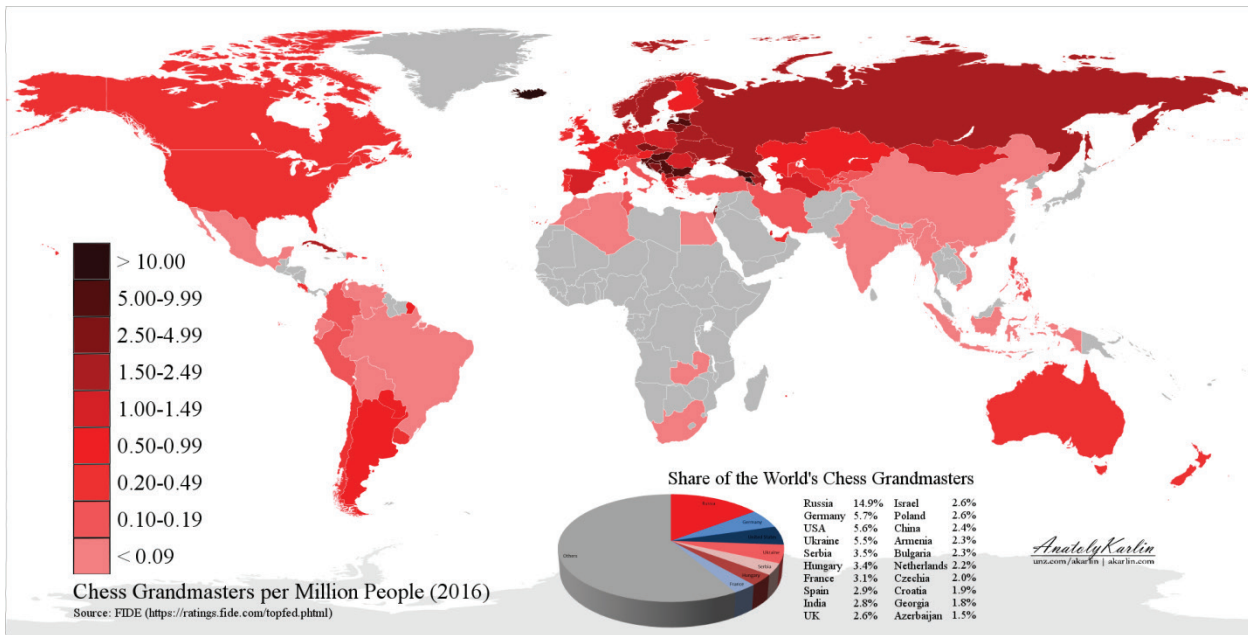


Рис. 1. Кількість гросмейстерів на мільйон людей [6]



Рис. 2. Країни, в яких популярна гра го

середню освіту, позашкільну освіту, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломну освіту, аспірантуру, докторантуру, самоосвіту.

В Україні встановлено такі рівні освіти (стаття 10 Закону України «Про освіту»): дошкільна освіта, початкова освіта, базова середня освіта, профільна середня освіта, перший (початковий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти, другий (базовий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти, третій (вищий) рівень професійної (професійно-технічної) освіти, фахова передвища освіта, початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти, перший (бакалаврський) рівень вищої освіти, другий (магістерський) рівень вищої освіти, третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень вищої освіти [2].

Відповідно до Закону України «Про освіту» [2] громадяни України мають право на отримання освіти за різними формами: денною (очною, вечірньою), заочною, екстернатною та ін. З розвитком інформаційних технологій успішно розвивається і вдосконалюється дистанційна освіта, зокрема у заочно-дистанційному форматі. Структура вищої освіти України побудована відповідно до структури освіти розвинених країн світу.

Початкова освіта триває 4 роки та здобувається у закладах загальної середньої освіти. В основній (базовій) школі учні навчаються 5 років. Проте в умовах впровадження Нової української школи не завжди наявні необхідні підручники для навчання учнів. Старша (профільна) школа є останнім етапом одержання повної загальної середньої освіти,

період навчання у якій зараз становить 2 роки (за реформою НУШ – 3 роки).

Учням, які закінчили 11-й клас і пройшли державну підсумкову атестацію, видається свідоцтво про повну загальну середню освіту.

Випускники, що отримали повну загальну середню освіту, мають право на вступ до закладів вищої освіти за результатами Зовнішнього незалежного оцінювання з предметів, які передбачені правилами вступу до закладу вищої освіти. Але варто зазначити, що в НМТ не було передбачено географію. Ні листи, ні звернення учених не змогли переконати можновладців у МОН України.

Підготовка фахівців з вищою освітою здійснюється за відповідними освітніми програмами на таких рівнях вищої освіти, як: початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти; перший (бакалаврський) рівень; другий (магістерський) рівень; третій (освітньо-науковий / освітньо-творчий) рівень; науковий рівень. Здобуття вищої освіти на кожному рівні вищої освіти передбачає успішне виконання особою відповідної освітньо-професійної або освітньо-наукової програми, що є підставою для присудження відповідного ступеня вищої освіти.

І ось тут виникає питання щодо отримання якісних знань студентами. Викладачі ЗВО не мають змогу якісно викладати предмети студентам, адже передусім мусять укладати нові навчальні плани, оновлювати назви дисциплін і відповідати вимогам МОН.

За таких умов і використовується ціль гри у шахи і го – вихід за рамки гри, розуміння та застосування принципів у житті. У школах учителі виконують якісно роботу заради дітей та їхніх батьків і пишуть купу непотрібних паперів для МОН. У ЗВО, окрім навчання, викладачі мають публікувати свої дослідження у фахових виданнях та виданнях, які входять до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection. Крім того, викладачі відповідають за рекрутацію, складають плани, пишуть звіти та виконують безліч завдань, які не мають стосунку ні до освітнього процесу, ні до освіти та науки. Найбільше обурює те, що до викладачів ставляться як до обслуговуючого персоналу, які не мають ні голосу, ні прав.

У 1985–1995 роках поряд з нашими студентами навчалось багато студентів із В'єтнаму. У своїй країні вони були найкращими, але не найкращими з найкращих. Найкращих держава направляла на навчання до США чи Франції, а просто кращих до України. Третя категорія продовжувала навчання у В'єтнамі, а четверта вирушала на некваліфіковану роботу. Тобто відносний рівень в'єтнамських студентів, відправлених на навчання до нас, відповідав відносному рівню студентів із України. У нас найкращі з найкращих вступали до Києва, у Львові навчалися просто найкращі.

Молодь із В'єтнаму своєї спеціальності не вибирала, їм сказали, що країні потрібні хороші фахівці з певної спеціальності. За здібностями вони були трохи слабші за наших студентів, також бар'єром була мова. Але, незважаючи на те, що їм нав'язали професію, трохи менші здібності та чужу мову, студенти навчалися дуже добре. Усі складнощі компенсувала їхня фантастична працьовитість. Отже, для того щоб стати кращим у світі, необхідний не просто особливий талант, а бажання та працьовитість. На превеликий жаль, у сучасних студентів цього немає.

У В'єтнамській системі освіти був впроваджений принцип гри го – всі камені мають однакову вартість. Для європейця чи американця, які живуть за шаховими принципами, відсутність можливості вибрати професію звучить жахливо, а для азійських працівників – це нормально, вони завжди будуть сумлінно виконувати свої обов'язки. Нам же варто задуматися, що гірше: не мати можливості вибрати професію чи працювати не за фахом.

Бізнес азійських тигрів будується за принципом гри го, адже неважко набрати сумлінних працівників. А ось в Європі, Америці, а тим паче у країнах пострадянського простору, все по-іншому.

Шахи починаються з початкової позиції, гра го – з порожнього поля. Протягом гри кількість фігур на шахівниці зменшується, а кількість каменів в го зростає. Шахова партія закінчується або нічиєю, або перемогою одного із суперників. На рівні гросмейстерів нічії – дуже часте явище. У гри го нічия малоймовірна, існують способи її уникнути.

У шахах перемога – це абсолютна перемога, а поразка, цитуючи військові фільми, «повна та беззаперечна капітуляція». У го – той, хто програв, часто захоплює значну територію, майже не поступаючись переможцю. Усі ці дії схожі на сучасний бізнес (кожному дістається своя частка ринку) або на дипломатію, адже дуже часто перемовини після закінчення війни важливіші, ніж сама війна. Отже, в житті той, хто програв, вчиться виживати, а в шахах поразку можна порівняти зі смертю.

Шахи більш видовищні, фігури ходять по-різному, багато красивих комбінацій. Стратегічні концепції теж важливі, але стратегічних можливостей більше у гри го, де всі камені однакові – немає суперкаменів, що займають 2 пункти, або неповноцінних, що займають пів пункту, тому взаємодія між камінням носить вирішальний характер [5]. Саме це призводить до значних відмінностей у бізнесі та устрої держав між європейською, американською та азійською системами.

Шахові партії бувають різними за манерою гри. Виділяють такі чотири типи, як:

– комбінаційно-тактична партія – яскрава сутичка, насичена комбінаціями та жертвами,



постійними погрозами та зустрічними ударами від початку до кінця партії;

– маневрено-стратегічна партія – відсутність явних зіткнень, постійні перегрупування постадей у пошуку оптимального становища;

– буря – спокій. Партія починається за першим типом, а потім переходить до другого;

– спокій – буря. Відповідно, навпаки.

Два перші типи є базовими, третій та четвертий – їх комбінаціями. У партіях першого типу мозок grosмейстера напружений до краю. Потрібно постійно розраховувати складні варіанти. Грати у такому стилі проти комп'ютера – самогубство. Комп'ютер краще рахує і не втомлюється. Крім того, ніколи не допускає грубих помилок. У партіях другого типу рахувати варіанти не потрібно. Grosмейстер бореться з використанням стратегічних принципів і лише зрідка користується тактичними загрозами. Така манера дає дуже непогані шанси у грі проти комп'ютера, що керується перебором варіантів. У комбінованих типах необхідно вчасно переключитися. Якщо з цього погляду поглянути на гру го, то найважливішим є другий тип. І якщо у сутичках першого типу го поступається шахам, то в позиційній війні другого типу дає набагато більше можливостей.

А ось в освіті відірваність від дійсності, від живого спілкування є негативними. У школах, на превеликий жаль, викладають учителі, у яких було дистанційне навчання, а дистанційно можна навчити далеко не всього [1]. Результат не заставив себе чекати: у 7-му класі учням доводиться пояснювати, як користуватися географічною картою і атласом, бо учитель цього не пояснив.

Передумовою втілення ідеї зі створення власного бізнесу є моделювання майбутньої ситуації. Розробка підприємницької (комерційної) ідеї спонукає до розвитку власної справи й успішного функціонування бізнесу на всіх його етапах.

Під час розробки нових підприємницьких ідей виникають питання щодо оцінювання запропонованої комерційної ідеї, відповіді на які доцільно шукати за допомогою трьох груп наукових і практичних методів творчого пошуку, а саме: методів індивідуального творчого пошуку, методів колективного пошуку та методів активізації пошуку [3].

До групи методів індивідуального творчого пошуку входять метод аналогії, метод інверсії та метод ідеалізації.

Метод аналогії передбачає використання в комерційній ідеї чогось подібного від уже відомих технічних рішень.

Метод інверсії передбачає застосування до відомих технічних рішень специфічних прийомів, серед яких можна виділити такі прийоми, як «перевернути догори ногами», «вивернути» на зворотний бік, поміняти місцями тощо.

Метод ідеалізації базується на уявленні про можливість ідеального вирішення будь-якої проблеми, що може наштовхнути на розробку якоїсь нової ідеї.

До групи методів колективного пошуку входять метод «розумового» штурму, метод конференції ідей та метод колективного блокнота.

Метод «розумового» штурму зводиться до проведення активної дискусії групи спеціалістів з конкретного кола питань за певними правилами, які передбачають:

– недопущення критики та негативних коментарів щодо висловлювань інших;

– невідкидання нової ідеї, якою б абсурдною вона не була з погляду можливості її практичної реалізації.

Метод конференції ідей допускає доброзичливу критику у формі репліки або коментарю. Адже така критика дозволяє побачити цінність висунутих ідей.

Метод колективного блокнота поєднує індивідуальні озвучені ідеї з колективною їх оцінкою. Під час обговорення кожний учасник отримує блокнот з висунутою суттю проблеми і протягом певного часу обговорення записує власні ідеї щодо її вирішення. Потім блокноти передаються керівнику групи для узагальнення накопиченої інформації. Після опрацювання інформації організовується творча дискусія учасників, на якій приймається рішення щодо суті нової підприємницької (комерційної) ідеї.

До групи методів активізації пошуку входять метод контрольних запитань, метод фокусних об'єктів та метод морфологічного аналізу.

Метод контрольних запитань полягає у тому, що для висунутої підприємницької (комерційної) ідеї розробляється низка запитань, на які повинні дати відповідь учасники дискусії. З урахуванням відповідей учасників дискусії можуть бути прийняті рішення щодо покращення висунутої комерційної ідеї.

Метод фокусних об'єктів зводиться до перенесення ознак випадково вибраних об'єктів на предмет (виріб, технологію тощо), що потребує вдосконалення. Застосування цього методу дає добрі результати, особливо під час модернізації відомих технічних ідей.

Метод морфологічного аналізу базується на дослідженні (комбінуванні) всіх можливих варіантів вирішення поставленої задачі. Шляхом комбінування варіантів можна отримати нові шляхи вирішення проблеми, на підставі вивчення та аналізу та вибрати оптимальний варіант досягнення успіху.

**Висновки.** В освіті та в бізнесі можна виділити шахове мислення, характерне для Європи та Америки, та мислення гри го, характерне для Азії. Для європейця та американця важливо правильно

вибрати професію і проявити свою індивідуальність, відповідно у бізнесі – правильно набрати людей. Для азіата важливо бути членом колективу та налагодити зв'язки між працівниками.

Для України більш характерне індивідуалістичне шахове мислення, тому важливо правильно вибрати професію, відповідну до здібностей та інтересів. Разом з тим працювати не за фахом ще гірше, ніж не мати можливості вибрати професію. Державні кошти, вкладені в кожного, хто працює не за фахом, – втрачені. Тому розподіл кількості місць державного замовлення на спеціальності повинен буди пропорційним кількості вакансій на ринку, а не кількості заяв абітурієнтів. Немає потреби вкладати кошти у підготовку безробітних.

Незважаючи на шахове мислення більшості українців, принципи гри го мають право на існування. І для освіти, і для бізнесу важливим є

вибір між такими категоріями гри го, як територія і вплив. Територія – це те, що гарантовано і негайно, вплив – це перспектива. І на цьому варто будувати систему освіти. Дитячий садок: «Що краще: цукерка сьогодні чи дві завтра?». Школа: «Що краще: піти працювати і заробляти зараз чи вчитися, щоб потім заробляти більше?». ЗВО: «Що краще: гарантовані 100 доларів чи можливість заробити 300? «Що вибрати: прибуток чи капіталізацію?».

**Новизна дослідження.** Шахи і гра го давно вийшли за межі гри і їх можна розглядати як філософські категорії. Є велика кількість якісної літератури з теорії цих ігор. В окремих книгах розглядається філософська сутність ігор та їх вплив на мислення, але кожна гра розглядається окремо. Вплив шахового мислення та мислення гри го на освіту і бізнес уперше розглядається у представленій праці.

### Література:

1. Вовк О. Особливості викладання геологічних дисциплін на географічному факультеті в умовах дистанційного навчання. *Географічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023. № 2. С. 96–102. <https://doi.org/10.32782/geochasvnu.2023.2.11>.
2. Закон України «Про освіту» зі змінами 2023 рік. № 2145-VIII від 05.09.2017 р. 268 с. Офіційний вебсайт. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T172145?an=1> (дата звернення: 25.02.2023).
3. Потапова А.Г. Бізнес-планування: курс лекцій. Луцьк : ПП Іванюк В.П., 2016. 116 с.
4. Kasparov G. *How Life Imitates Chess: Making the Right Moves, from the Board to the Boardroom*. New York : Arrow books, 2007. 275 p.
5. Nihon Kiin. *Go, The World's Most Fascinating Game*. Tokyo : Ishi Press, 2003. 189 p.
6. Which countries have the most GMs per capita? *Chess Stack Exchange*. URL: <https://chess.stackexchange.com/questions/34893/which-countries-have-the-most-gms-per-capita> (дата звернення: 04.09.2023).
7. Yasuyuki Mima. *Go: an Asian Paradigm for Business Strategy*. Tokyo, San Francisco, Amsterdam. Ishi Press, Inc. 1995. 267 p.

### References:

1. Vovk, O. (2023). Osoblyvosti vykladannia heolohichnykh dystsyplin na heohrafichnomu fakulteti v umovakh dystantsiinoho navchannia [Peculiarities of teaching geological disciplines at the Faculty of Geography in the conditions of distance learning]. *Geographical magazine of Lesya Ukrainka Volyn National University*. No. 2. P. 96–102. [in Ukrainian]
2. Zakon Ukrainy «Pro osvitu» [About education № 2145-VIII, 2017] zi zminamy 2023. Kyiv. Retrieved from: <https://ips.ligazakon.net/document/T172145?an=1>. [in Ukrainian]
3. Potapova, A. H. (2016). Biznes-planuvannia: kurs lektsii [Business planning: a course of lectures]. Lutsk. [in Ukrainian]
4. Kasparov, G. (2007). *How Life Imitates Chess: Making the Right Moves, from the Board to the Boardroom*. New York: Arrow books. 275 p.
5. Nihon Kiin. (2003). *Go, The World's Most Fascinating Game*. Tokyo: Ishi Press, 189 p.
6. Which countries have the most GMs per capita? *Chess Stack Exchange*. Retrieved from: <https://chess.stackexchange.com/questions/34893/which-countries-have-the-most-gms-per-capita> (Last accessed: 04.09.2023).
7. Yasuyuki Mima. (1995). *Go: an Asian Paradigm for Business Strategy*. Tokyo, San Francisco, Amsterdam. Ishi Press, Inc. 267 p.