

*Цільмак Олена Миколаївна, доктор юридичних наук, професор, професор кафедри психології Національного університету «Одеська юридична академія»*

## ТЕХНОЛОГІЯ ЗАСТОСУВАННЯ У ПРОЦЕСІ ПСИХОЛОГІЧНОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ МЕТОДУ Ч.ЧЕРЧМЕНА ТА Р.АКОФФА «ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ»

Війна в Україні кардинально змінює людське життя. В нових екстремальних та кризових умовах людині необхідно перебудовувати свої сталі стратегії поведінки, визначати нові цілі у житті та винайти свою місію. В складних життєвих обставинах складно щось планувати, так як заважають негативні емоційні стани, особистісні установки, особистісний консерватизм та тощо. Тому, для більш ефективного процесу цілеполягання, особа звертається до психолога.

Психолог, залежно від провідної особистісної модальності людини, обирає певну психотехнологію, яка найбільш буде доцільною з тим чи іншим клієнтом. Хочу представити метод Ч. Черчмена та Р. Акоффа «Дерево цілей» [1].

«Дерево цілей» – це графічне зображення взаємозв'язку і підпорядкованості цілей, що відображає розподіл місії і мети на цілі, під цілі, завдання та окремі дії.

Ч. Черчмен та Р. Акофф вважають, що «Дерево цілей» можна визначити, як «цільовий каркас» особистості. Ключовими характеристиками «Дерева цілей» є [1]:

- ✓ Ієрархічність – цілі високого порядку визначають цілі нижчого порядку;
- ✓ Системність – елементи дерева взаємопов'язані;
- ✓ Лаконічність – всі компоненти вивірені, зайвих у тому числі немає;
- ✓ Індивідуальність – дерево особистості індивідуальне та неповторне;
- ✓ Наочність – дерево представлене у форматі графічної схеми.

Головною метою методу «Дерево цілей» є допомогти клієнтові визначитися з особистими цілями та спрогнозувати можливі напрями

особистісного розвитку.

Зазначений метод має певні правила його застосування. До них слід віднести такі [1]:

1. Цілі кожного рівня повинні бути порівнянні за масштабом та значенням.
2. Формулювання цілей повинно забезпечувати можливість кількісної і якісної оцінки досягнення мети.
3. Основним принципом побудови дерева цілей є повнота редукції, тобто кожна мета певного рівня повинна бути зображена у вигляді підцілі наступного рівня так, щоб сукупність підцілей давала повне уявлення про початкову ціль.
4. Формулюючи цілі різних рівнів необхідно описати бажані результати, а не способи їх отримання.
5. Підцілі кожного рівня повинні бути незалежні одна від одної і не повинні виходити одна з одної.
6. Ознакою завершення побудови дерева цілей є формулювання таких понять, які визначають альтернативні способи досягнення цілі. Самі вони не є цілями, це заходи щодо досягнення цілі вищого рівня.
7. Відсутність суперечностей між цілями, що знаходяться на різних рівнях «дерева цілей».
8. Декомпозицію місії і цілі на всіх рівнях слід проводити за одним і тим же методологічним підходом.
9. Цілі усіх рівнів мають бути виражені в конкретних обсягах, строках з визначенням конкретних виконавців (відповідальних).
10. Забезпечення узгодженості, зв'язку між цілями різного порядку.
11. Повнота редукції, тобто зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових.

Для реалізації цього правила використовують такий системний підхід [2]:

- ціль вищого рівня є орієнтиром, основою для розробки (декомпозиції) цілей нижчого рівня;
- цілі нижчого рівня є способами досягнення мети вищого рівня і мають бути представлені так, щоб їхня сукупність зумовлювала досягнення

початкової цілі.

Побудова «Дерева цілей» базується на таких якостях цілей, як[1]:

- *підпорядкованість* – одні цілі обумовлюють інші;
- *розгорнутість* – здатність зображення будь-якої загальної мети декількома конкретними цілями;
- *співвідносна важливість* – різні цілі мають різне значення.

Це дозволяє ранжувати цілі, виділяючи серед них більш менш важливі.

Для застосування методу «Дерево цілей» необхідні такі матеріали, як: ручка, олівці, аркуші А4 (5-10 листків), бланк-зразок для схематизації цілей

Алгоритм застосування методу «Дерево цілей» складається з п'яти послідовних кроків.

**Крок перший – постановка цілі**(називати клієнтові номер кроку та його мету не треба). Метою цього кроку є формулювання цілі у вигляді декількох позицій.

***Інструкція для клієнта (пацієнта):***

«...Я пропоную вам зараз подумати та сформулювати мету у вигляді декількох речень. При цьому формулюючи мету ви повинні відповісти на питання «Що?». Тобто:

- *«Що я хочу?»*
- *«Що буде, коли мета буде досягнута?»*.
- *«Що я буду представляти собою?»*.

При формуванні мети ви повинні дотримуватися таких правил, а саме:

1. Вам не слід передчасно надавати суворе та чітке визначення цілі.
2. Вам не слід поспішати конкретизувати вашу мету. Це може спровокувати спотворені (і навіть хибні) уявлення про цілі. Запишіть ваші міркування на аркуш...». *Пауза.*

**Крок другий – визначення стратегічної цілі.** Метою другого кроку є надання цілі більш чіткого визначення.

***Продовження інструкції для клієнта (пацієнта):***

«...А тепер коли ви сформулювали цілі у вигляді декількох позицій, вам

необхідно більш конкретизувати та чітко визначити вашу, єдину у своєму роді, ціль, зробивши її головною, стратегічною.

Стратегічна ціль об'ємна, велика, грандіозна. Вона довгострокова, визначається на 5-15 років. Її не досягти за декілька кроків. Вона потребує великих зусиль та ресурсів.

Стратегічна ціль завжди честолюбна та амбітна. Її реалізація пов'язана з лідерством та великими перемогами.

Візьміть чистий аркуш та зверху, посередині, її запишіть (відповідно до бланка-зразка)...».*Пауза.*

**Крок третій – тактичні цілі.** Метою цього кроку є декомпозиція стратегічної мети на тактичні цілі.

***Продовження інструкції для клієнта (пацієнта):***

«...Стратегічна ціль за часом віднесена у досить віддалене майбутнє і, як правило, суттєво відрізняється від того, що ми маємо нині.

Тому, вам необхідно здійснити поділ стратегічної цілі на підцілі (тактичні цілі), які заповнять тимчасовий простір між сьогоднішнім та майбутнім. Тактичні цілі ставляться на 1-3 роки.

Тактичні цілі допомагають реалізувати стратегічну мету. Розрізняють тактичні цілі першого, другого, третього рівня.

Тактичні цілі першого рівня є масштабними. Це – товсті гілки, що відходять відразу від стовбура. Їх зазвичай буває 3-4.

Тактичні цілі другого рівня – дозволяють досягти цільових установок першого порядку.

Тактичні цілі третього рівня – дозволяють досягти цілей другого порядку. Більша кількість тактичних цілей першого порядку вносить хаос у систему. Вам слід уважно поміркувати та визначитися з тактичними цілями.

У вас на це є 5-10 хвилин.

Запишіть їх відповідно до зразка...».*Пауза.*

**Крок четвертий – оперативні цілі.** Метою цього кроку є визначення оперативних цілей.

***Продовження інструкції для клієнта (пацієнта):***

«...А тепер вам необхідно зробити аналіз варіантів досягнення тієї чи іншої тактичної цілі. Тобто визначити оперативні короткострокові цілі, які зазвичай ставляться на 1-6 місяців. Оперативні цілі показують, як реалізувати тактичну мету. Тобто формулюючи їх ви повинні відповісти на питання «Як?».

Вам слід вибрати найкращі варіанти досягнення цілей та подумати про запасні варіанти...

У вас на це є декілька хвилин...».*Пауза.*

**Крок п'ятий – підцілі та завдання.** Метою цього кроку є визначення підцілей та завдань.

***Продовження інструкції для клієнта (пацієнта):***

«...А тепер вам необхідно визначити підцілі та завдання. Тобто конкретні дії, які слід виконати, для того щоб реалізувати оперативні цілі. Зазвичай завдання ставляться до 1 місяця».

*Пауза.*

«Прочитайте що у вас вийшло. А тепер придумайте собі мотивуючий девіз, який вас буде надихати під час реалізації дій по досягненню цілей...».

На заключному етапі застосування методу «Дерево цілей» психолог разом з клієнтом підводить підсумки роботи.

Таким чином, перевагами застосування методу «Дерево цілей» є те що він дозволяє: а) систематизувати етапи досягнення головної мети; виявити необхідні шляхи досягнення цілей і уникнути зайвих заходів; б) оцінити можливість досягнення цілей, враховуючи наявні ресурси; в) встановити пріоритети цілей. Тому, використовуючи зазначений метод психолог сприятиме визначенню особистісної мети та місії в змінених умовах.

**Список використаної літератури:**

1. Введение в исследование операций. // Черчмен У., Акоф Р., Арыюф Л, М.: изд-во: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1967, 488с.

2. Туленков М.В. Концептуальні засади організації сучасного

менеджменту. Київ : Аспект поліграф, 2006. 312 с.