

УДК 159.9

*К.Р. Сидоров***О ПРИМЕНЕНИИ МЕТОДА РАЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЛЕВОГО РЕСУРСА**

Категория «цель» как выстроенная в настоящем когнитивная модель достижений в будущем занимает ведущее место в изучении целого ряда общепсихологических проблем: процессов переработки информации и собственно личностной тематики, поскольку является потенциалом развития или деструктивным фактором. Система целей человека является иерархически организованной и согласованной системой, в ней имеется соподчинение основных и вспомогательных целей. Такая система требует визуализации. Недостаток методических средств в психологии затрудняет процесс опредмечивания иерархии целей.

Целью работы является апробация метода рационального распределения волевого ресурса. Реализация метода осуществлена между основными и соподчиненными целями проекта. На конкретных примерах показан способ построения дерева целей – решений. Последнее наполняется числовыми значениями, включая коэффициенты относительной важности и общие коэффициенты важности. В итоге получается не только визуализированная модель человеческих целей, но и числовая оценка целого ряда их характеристик. Используемые расчетные показатели позволяют понять то, как распределить волевые ресурсы между основными и соподчиненными целями проекта. Полученные модели могут служить примером для различных областей практики, где необходима организация деятельности.

Ключевые слова: цель; иерархия целей; расчетные коэффициенты, распределение волевого ресурса.

DOI: 10.35634/2412-9550-2023-33-1-30-37

Введение

Категория «цель» занимает центральное место в общепсихологическом изучении проблем, связанных с процессами переработки информации, поскольку речь идет о целенаправленной деятельности (восприятии, запоминании, осмыслении и проч.), а также проблем личностной тематики, ибо наличие *цели* у человека – это потенциал его развития.

Рассматриваемый конструкт становится одним из центральных понятий «лишь той психологической науки, которая делает сознательную деятельность человека основным объектом своего изучения, а принцип деятельности – главным объяснительным принципом» [13, с. 113]. Д. Дернер (2008) сравнивает *цели* с маяками, указывающими направление действию [6]. Согласно автору, формулирование и переформулирование целей является ведущей когнитивной деятельностью¹.

В современной науке *цель* понимают как осознанный образ будущих результатов [7; 13]; специализированные планы, в которых преследуется определенный результат, исход [11]; то, что человек сознательно запланировал и решил сделать [8]; сознательно артикулируемые и лично значимые задачи в жизни [15]; закодированное в мозгу отображение или модель потребного будущего [2]; опережающее отражение [1] и др [1; 9; 10; 12; 14]. За различным толкованием феномена при детальном анализе обнаруживается примерно одинаковая психическая реальность – *выстроенная в настоящем когнитивная модель достижений в будущем*.

Ю.Т. Глазунов (2012) вводит и точно раскрывает систему понятий, связанных с целью. Так, *целеполагание* определяется автором как *процесс формулирования целей и нахождение способов их достижения наиболее экономными средствами*. Иногда оно понимается и как процесс выбора целей с установлением величины допустимых отклонений в их реализации. *Целеполагание* есть *процесс формулирования опережающего отражения*. Формулирование целей – функция человеческого интеллекта. Человек не только выдвигает цели, но и организует их достижение. Целесообразность – означает «быть сообразным цели» (может проявляться пассивно), целеустремленность – «быть направленным на достижение цели» (всегда активна) [4, с. 16]. Итак, *цель* – *идеальный результат, полученный мышлением, достижение которого обусловлено внутренней мотивацией мыслящего субъекта и для осуществления которого должны быть предприняты реальные действия* [4]. Согласно **психологи-**

¹ Именно поэтому процессы целеобразования как субъективное выделение цели, ее порождение, т. е. осознание результата деятельности [7] рассматривались и рассматриваются преимущественно в психологии познания (психологии мышления).

ческой теории деятельности цели человека имеют иерархическую организацию [7]. Ю.Б. Гиппенрейтер (2003) выделяет цели различного уровня – от крупных до более мелких, частных. Автор считает, что всякое крупное действие представляет собой последовательность действий более низкого порядка с переходами на разные «этажи» иерархической системы действий [3, с. 105]. В связи с этим ею выделяются цели первого порядка, второго, третьего и т. д. Это легко проиллюстрировать примером. У молодого аспиранта есть цель – съездить на конференцию в Москву. Чтобы осуществить эту цель, он должен выполнить цели нижележащего порядка: подготовить доклад на конференцию (1), перенести официально занятия в университете, где он работает ассистентом (2), купить билеты на поезд (3) и т. д. Каждая из описанных целей разбивается еще на ряд промежуточных целей. К примеру, чтобы перенести официально занятия в университете, нужно написать заявление на имя директора института с просьбой разрешить командировку (1), договориться с методистом и преподавателями о возможности замены и/или переноса занятий на момент поездки на конференцию преподавателя (2), проинформировать студентов о временном изменении в расписании (3) и т. д. Можно продолжить «спуск» на нижележащие цели, которые являются условием достижения вышестоящих. При «движении вниз» в этой системе происходит детализация целей, стоящих выше в иерархии.

На множество целей (полителю) указывал еще Д. Дернер (2008). Согласно автору, человек, преследуя множество целей, иногда замечает это, когда одна цель уже достигнута [6].

Заявленное теоретическое понимание предполагает «инструментальное» отображение того, что мы обозначаем как иерархию целей, «визуализации» всей целевой цепочки или структуры и их количественному отображению. Для этого был предложен **метод рационального распределения волевого ресурса между основными и сопочиненными целями проекта** [5], возможности которого будут продемонстрированы в данном исследовании (это и есть цель данной работы).

Указанный метод подробно описан в работе [5]. Именно поэтому в данном исследовании сразу же будут предлагаться результаты его применения на конкретных примерах.

Подобные примеры важны для иллюстрации этого процесса, что позволит избежать ошибок в практике использования метода и показать возможность его применения.

Построение дерева целей-решений

Модель № 1. Молодой ученый решил выиграть грант для разработки технического проекта в области солнечной энергетики. Это его генеральная цель ($S0$). Чтобы ее реализовать, ему необходимо достичь следующих промежуточных целей, представляющих ансамбль (первый уровень).

$S11$: Подготовить проект.

$S12$: Подготовить необходимые для конкурса документы.

$S13$: Выступить с проектом перед комиссией экспертов.

Цели этого уровня детализируются (второй уровень). Цель $S11$ детализируется следующим образом.

$S211$: Изучить материал, отражающий достижения в области солнечной энергетики.

$S212$: Создать собственный проект, предполагающий новые технические решения.

Цель $S12$ имеет следующие подцели.

$S221$: Ознакомиться с требованиями к конкурсной документации.

$S222$: Подготовить заявку на конкурс, аннотацию проекта, отразить информацию об участнике проекта и иные документы.

Цель $S13$ разделяется на следующие подцели.

$S231$: Подать документы на конкурс.

$S232$: Отрепетировать свое выступление.

$S233$: Успешно пройти конкурс.

Введем критерии для оценки первых двух уровней дерева целей.

Первый уровень.

$Q1$: Создание условий для глубокого изучения солнечной энергетики.

$Q2$: Развитие интеллекта.

$Q3$: Исполнение мечты.

Второй уровень.

Q21: Реализация своих способностей.

Q22: Достижение известности в научном мире.

Q23: Расширение возможности выживания в современных условиях.

Количественные оценки

Заполним таблицу значений, как это предлагает алгоритм работы, подробно изложенный в работе [5], проведем расчет необходимых показателей.

Таблица 1

Показатели первого уровня дерева целей «выиграть грант для разработки технического проекта в области солнечной энергетики»

| Критерий | Вес критерия | Цели первого уровня | | |
|--|--------------|---------------------------------|---|---|
| | | <i>S11</i> : Подготовить проект | <i>S12</i> : Подготовить необходимые для конкурса документы | <i>S13</i> : Выступить с проектом перед комиссией экспертов |
| <i>Q1</i> : Создание условий для глубокого изучения солнечной энергетики | 0,6 | 0,6 | 0,1 | 0,3 |
| <i>Q2</i> : Развитие интеллекта | 0,3 | 0,7 | 0,1 | 0,2 |
| <i>Q3</i> : Исполнение мечты | 0,1 | 0,7 | 0,1 | 0,2 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,64 | 0,1 | 0,26 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности. Они указывают на место целей этого уровня: чем они выше, тем важнее их достижение. Очевидно, что достижение наиболее важных целей связано и с преодолением больших трудностей [5].

«Подготовить проект»: $k11 = 0,6 \cdot 0,6 + 0,3 \cdot 0,7 + 0,1 \cdot 0,7 = 0,64$.

«Подготовить необходимые для конкурса документы»: $k12 = 0,6 \cdot 0,1 + 0,3 \cdot 0,1 + 0,1 \cdot 0,1 = 0,1$.

«Пройти вступительные испытания»: $k13 = 0,6 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,2 + 0,1 \cdot 0,2 = 0,26$.

Результаты показывают, что для достижения генеральной цели наибольшее значение имеет «подготовка проекта».

Проведем расчеты для второго уровня целей.

Таблица 2

Показатели второго уровня дерева целей «подготовить проект»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | |
|--|--------------|--|--|
| | | <i>S211</i> : Изучить материал, отражающий достижения в области солнечной энергетики | <i>S212</i> : Создать собственный проект, предполагающий новые технические решения |
| <i>Q21</i> : Реализация своих способностей | 0,6 | 0,3 | 0,7 |
| <i>Q22</i> : Достижение известности в научном мире | 0,2 | 0,1 | 0,9 |
| <i>Q23</i> : Расширение возможности выживания в современных условиях | 0,2 | 0,3 | 0,7 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,26 | 0,74 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности.

«Изучить материал, отражающий достижения в области солнечной энергетики»: $k211 = 0,6 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,1 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,26$.

«Создать собственный проект, предполагающий новые технические решения»: $k212 = 0,6 \cdot 0,7 + 0,2 \cdot 0,9 + 0,2 \cdot 0,7 = 0,74$.

Результаты показывают, что для достижения цели «подготовить проект» наибольшее значение имеет «создать собственный проект, предполагающий новые технические решения».

Таблица 3

Показатели второго уровня дерева целей «подготовить необходимые для конкурса документы»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | |
|--|--------------|---|---|
| | | S221: Ознакомиться с требованиями к конкурсной документации | S222: Подготовить заявку на конкурс, аннотацию проекта, отразить информацию об участнике проекта и иные документы |
| Q21: Реализация своих способностей | 0,1 | 0,2 | 0,8 |
| Q22: Достижение известности в научном мире | 0,1 | 0,1 | 0,9 |
| Q23: Расширение возможности выживания в современных условиях | 0,8 | 0,3 | 0,7 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,27 | 0,73 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности.

«Ознакомиться с требованиями к конкурсной документации»: $k_{221} = 0,1 \cdot 0,2 + 0,1 \cdot 0,1 + 0,8 \cdot 0,3 = 0,27$.

«Подготовить заявку на конкурс, аннотацию проекта, отразить информацию об участнике проекта и иные документы»: $k_{222} = 0,1 \cdot 0,8 + 0,1 \cdot 0,9 + 0,8 \cdot 0,7 = 0,73$.

Как видим, для достижения цели «подготовить необходимые для конкурса документы» наибольшее значение имеет цель «подготовить заявку на конкурс, аннотацию проекта, отразить информацию об участнике проекта и иные документы».

Таблица 4

Показатели второго уровня дерева целей «выступить с проектом перед комиссией экспертов»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | | |
|---|--------------|-----------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|
| | | S231: Подать документы на конкурс | S232: Отрепетировать свое выступление | S233: Успешно пройти конкурс |
| Q21: Реализация своих способностей | 0,6 | 0,1 | 0,3 | 0,6 |
| Q22: Достижение известности в научном мире | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,7 |
| Q23: Расширение возможности выживания в современных условиях. | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,5 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,13 | 0,29 | 0,58 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности.

«Подать документы на конкурс»: $k_{231} = 0,6 \cdot 0,1 + 0,1 \cdot 0,1 + 0,3 \cdot 0,2 = 0,13$.

«Отрепетировать свое выступление»: $k_{232} = 0,6 \cdot 0,3 + 0,1 \cdot 0,2 + 0,3 \cdot 0,3 = 0,29$.

«Успешно пройти конкурс»: $k_{233} = 0,6 \cdot 0,6 + 0,1 \cdot 0,7 + 0,3 \cdot 0,5 = 0,58$.

Для достижения цели «выступить с проектом перед комиссией экспертов» наибольшее значение имеет цель «успешно пройти конкурс».

Подсчитаем и общие коэффициенты важности, показывающие вклад целей первого уровня в достижение генеральной цели. Для этого модифицируем формулу 4 в работе [5]. Этот коэффициент мы будем получать путем сложения коэффициентов относительной важности всех целей, находящихся ниже той цели, вклад которой рассматривается в достижение генеральной цели (ниже по ветвям дерева) с коэффициентом относительной важности рассматриваемой цели:

$$K_{11} = 0,26 + 0,74 + 0,64 = 1,64.$$

$$K_{12} = 0,27 + 0,73 + 0,1 = 1,1.$$

$$K13 = 0,13+0,29+0,58+0,26=1,26.$$

Видно, что наибольший волевой ресурс требуется на цель: *S11* «Подготовить проект».

Становится понятным то, как следует распределять волевые ресурсы между главными и соподчиненными целями проекта. Учет этого позволит вовремя закончить проект.

Модель № 2. Семейная пара приняла решение поехать на Дальний восток и, воспользовавшись выдаваемым правительством РФ гектаром земли для поддержки граждан, переезжающих жить и работать на Дальний Восток, начать свой бизнес. Суть бизнеса заключается в том, что кедровые деревья, произрастающие на этом участке, могут давать ценное сырье, которое можно использовать в пищевой и фармакологической промышленности. Это орешки, смола, зола, хвоя и др. После положительной экспертной оценки потенциала этого участка для бизнеса, семейная пара решила разработать план своих действий. Генеральная цель была обозначена на ближайший год и предполагала подготовить условия для ведения бизнеса (*S0*). Для ее реализации следует осуществить ряд целей низшего порядка (первый уровень).

S11: Построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья.

S12: Заключить договора для поставки ценного сырья.

S13: Складировать сырье.

Детализируем цели этого уровня (второй уровень). Цель *S11* детализируется следующим образом.

S211: Подготовить проект застройки территории для проживания и ведения бизнеса.

S212: Выбрать строительную организацию, осуществляющую подобные застройки.

S213: Осуществить застройку и контроль над ней.

Цель *S12* имеет следующие подцели.

S221: Найти закупщиков сырья.

S222: Провести с ними переговоры.

S223: Оговорить условия закупки сырья.

Цель *S13* разделяется на следующие подцели.

S231: Заготовить сырье.

S232: Разместить его на хранение.

Введем критерии для оценки первых двух уровней дерева целей.

Отметим, что стандарты для двух уровней могут быть одинаковыми. Выделим их:

Q1 (21): Создание условий для осуществления бизнеса.

Q2 (22): Развитие своего потенциала.

Q3: (23) Осуществление мечты.

Количественные оценки

Проведем необходимые расчеты и внесем их в таблицу.

Таблица 5

Показатели первого уровня дерева целей «подготовить условия для ведения бизнеса»

| Критерий | Вес критерия | Цели первого уровня | | |
|--|--------------|--|---|------------------------------------|
| | | <i>S11</i> : Построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья | <i>S12</i> : Заключить договора для поставки ценного сырья | <i>S13</i> : Складировать сырье |
| <i>Q1</i> : Создание условий для осуществления бизнеса | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| <i>Q2</i> : Развитие своего потенциала | 0,3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 |
| <i>Q3</i> : Осуществление мечты | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,3 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,35 | 0,35 | 0,33 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности.

«Построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сы-

рья». $k11 = 0,5 \cdot 0,4 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,35$.

«Заключить договора для поставки ценного сырья»: $k12 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,4 = 0,35$.

«Складевать сырье»: $k13 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 = 0,33$.

Результаты показывают, что для достижения генеральной цели наибольшее значение имеют две равнозначные цели: «построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья» и «заключить договора для поставки ценного сырья».

Проведем расчеты для второго уровня целей.

Таблица 6

Показатели второго уровня дерева целей «построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | | |
|---|--------------|--|---|--|
| | | S211: Подготовить проект застройки территории для проживания и ведения бизнеса | S212: Выбрать строительную организацию, осуществляющую подобные застройки | S213: Осуществить застройку и контроль над ней |
| Q21: Создание условий для осуществления бизнеса | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Q22: Развитие своего потенциала | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Q23: Осуществление мечты | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,3 | 0,3 | 0,4 |

Проведем и здесь расчеты коэффициента относительной важности.

«Подготовить проект застройки территории для проживания и ведения бизнеса»: $k211 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,3$.

«Выбрать строительную организацию, осуществляющую подобные застройки»: $k212 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,3$.

«Осуществить застройку и контроль над ней»: $k213 = 0,5 \cdot 0,4 + 0,3 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,4 = 0,4$.

Результаты показывают, что для достижения цели «построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья» наибольшее значение имеет «осуществить застройку и контроль над ней».

Осуществим дальнейшие расчеты.

Таблица 7

Показатели второго уровня дерева целей «заключить договора для поставки ценного сырья»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | | |
|---|--------------|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| | | S221: Найти закупщиков сырья | S222: Провести с ними переговоры | S223: Оговорить условия закупки сырья |
| Q21: Создание условий для осуществления бизнеса | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Q22: Развитие своего потенциала | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Q23: Осуществление мечты | 0,2 | 0,3 | 0,3 | 0,4 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,3 | 0,3 | 0,4 |

Расчитаем коэффициенты относительной важности.

«Найти закупщиков сырья»: $k221 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,3$.

«Провести с ними переговоры»: $k222 = 0,5 \cdot 0,3 + 0,3 \cdot 0,3 + 0,2 \cdot 0,3 = 0,3$.

«Оговорить условия закупки сырья»: $k223 = 0,5 \cdot 0,4 + 0,3 \cdot 0,4 + 0,2 \cdot 0,4 = 0,4$.

Видно, что для цели «заключить договора для поставки ценного сырья» высокое значение имеет цель «оговорить условия закупки сырья».

Таблица 8

Показатели второго уровня дерева целей «складировать сырье»

| Критерий | Вес критерия | Цели второго уровня | |
|---|--------------|------------------------|----------------------------------|
| | | S231: Заготовить сырье | S232: Разместить его на хранение |
| Q21: Создание условий для осуществления бизнеса | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Q22: Развитие своего потенциала | 0,3 | 0,5 | 0,5 |
| Q23: Осуществление мечты | 0,2 | 0,5 | 0,5 |
| Коэффициент относительной важности | | 0,5 | 0,5 |

Расчитаем и здесь коэффициенты относительной важности.

«Заготовить сырье»: $k_{231} = 0,5 \cdot 0,5 + 0,3 \cdot 0,5 + 0,2 \cdot 0,5 = 0,5$.

«Разместить его на хранение»: $k_{232} = 0,5 \cdot 0,5 + 0,3 \cdot 0,5 + 0,2 \cdot 0,5 = 0,5$.

Для цели «складировать сырье» все цели («заготовить сырье» и «разместить его на хранение») имеют значение.

Проведем расчет и общих коэффициентов важности по примеру выше:

$$K_{11} = 0,3 + 0,3 + 0,4 + 0,35 = 1,35.$$

$$K_{12} = 0,3 + 0,3 + 0,4 + 0,35 = 1,35.$$

$$K_{13} = 0,5 + 0,5 + 0,3 = 1,3.$$

Очевидно, что цель *S11* «Построить дом для проживания с приусадебным участком и помещениями для складирования сырья» и цель *S12* «Заключить договора для поставки ценного сырья» будут иметь наибольшее значение и потребуют большего волевого ресурса для достижения цели генеральной.

И данный пример показывает то, как следует распределять волевые ресурсы. Более значимые цели предполагают привлечение и больших волевых усилий.

Выводы

Построенные «деревья» целей-решений с необходимыми расчетными показателями позволяют определить сложное образование психики – модель достижений в будущем – иерархию целей с различными весами их значимости, пониманием объема затрат, необходимого для их достижения. Метод рационального распределения волевого ресурса может найти широкое применение в различных областях практики, где есть необходимость организации деятельности, учета распределения волевых затрат между основными и соподчиненными целями проекта: космонавтика, военное дело, эффективность профессиональной и учебной деятельности, личностное консультирование по проблемам выстраивания траектории собственного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анохин П.К. Философские аспекты теории функциональной системы. М.: Наука, 1978. 00 с.
2. Бернштейн Н.А. Биомеханика и физиология движений. М: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2004, 688 с.
3. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. М.: «ЧеРо» при участии издательства «Юрайт», 2003, 336 с
4. Глазунов Ю.Т. Моделирование целеполагания. М.–Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», Институт компьютерных исследований, 2012. 216 с.
5. Глазунов Ю.Т., Сидоров К.Р. Целеполагание, целедостижение и волевая регуляция // Сибирский психологический журнал, 2017, № 64. с.6-23.
6. Дернер Д. Логика неудачи // Хрестоматия «Психология мышления» Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.А. Спиридонова, М.В. Фаликман, В.В. Петухова. М.: АСТ: Астрель, 2008. С. 319-334.

7. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Смысл; Издательский центр «Академия», 2004. 352 с.
8. 8.Мартенс Й.-У, Куль Ю. Самомотивация. Искусство мотивировать себя / пер. с нем. Х.: изд-во «Гуманитарный центр», 2017. – 320 с.
9. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2004, 608 с.
10. Павлов И.П. Рефлекс свободы. СПб.: Питер, 2001. 432 с.
11. Солсо Р. Когнитивная психология. СПб., 2002.
12. Субботин В.Е. Контроль и планирование поведения // Современная психология / Под ред. В.Н. Дружинина. М., 1999. С. 373-396.
13. Тихомиров О.К. Психология мышления: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М: Изд. центр «Академия», 2002. 288 с.
14. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. СПб.: Питер, 2003.860 с.
15. Эммонс Р. Психология высших устремлений: мотивация и духовность личности / пер. с англ.; под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2004. 416 с.

Поступила в редакцию 06.02.2022

Сидоров Константин Рудольфович, кандидат психологических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1 (корп. 6)
E-mail: konstansid@yandex.ru

K.R. Sidorov

ON THE APPLICATION OF THE METHOD OF RATIONAL DISTRIBUTION OF VOLITIONAL RESOURCE

DOI: 10.35634/2412-9550-2023-33-1-30-37

The category “goal”, as a cognitive model of future achievements built in the present, occupies a leading place in the study of a number of general psychological problems: information processing processes and personal topics, since it is a potential for development or a destructive factor. The system of human goals is a hierarchically organized and coordinated system; it has a subordination of primary and auxiliary goals. Such a system requires visualization. The lack of methodological means in psychology makes it difficult to objectify the hierarchy of goals. That is why the purpose of this work is to demonstrate the application of the method of rational distribution of volitional resources. The implementation of the method is carried out between primary and subordinate project goals. Specific examples show how to build a tree of goals - decisions. The latter is filled with numerical values, including coefficients of relative importance and general importance coefficients. The result is not only a visualized model of human goals, but also a numerical assessment of a number of their characteristics. The calculated indicators used make it possible to understand how to distribute volitional resources between the main and subordinate goals of the project. The resulting models can serve as an example for various areas of practice where the organization of activities is necessary.

Keywords: goal; hierarchy of goals; calculated coefficients, distribution of volitional resource.

Received 06.02.2022

Sidorov K.R., Candidate of Psychology, Associate Professor
Udmurt State University
Universitetskaya st., 1/6, Izhevsk, Russia, 426034
E-mail: konstansid@yandex.ru