

*Я. Ю. КОЛОКОЛОВА, студентка II курса  
(Запорожский филиал МАУП)*

## **К ВОПРОСУ ОБ ИЗУЧЕНИИ МОТИВАЦИИ СПОРТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ У МОЛОДЕЖИ**

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 12, с. 21–22

Многие ошибочно считают, что спортивная психология имеет отношение только к спортсменам высшего класса. Однако молодые спортсмены составляют большую часть спортивного мира, поэтому не случайно, что с середины 70-х годов XX в. многие психологи в сфере спорта посвятили себя изучению важнейших психологических аспектов занятий спортом молодежи. Их деятельность позволила разработать безопасные и эффективные программы для детского и юношеского спорта.

Молодые люди, интенсивно занимающиеся разными видами спорта, в среднем отдают этим занятиям более 11 часов в неделю. Пик спортивной деятельности большинства молодежи приходится на 16–18 лет. Согласно данным возрастной психологии, этот возраст — чрезвычайно важный с точки зрения социального развития и становления личности человека. Таким образом, занятия спортом в этом возрасте могут оказывать существенные положительные воздействия на личность и психологическое развитие молодежи.

В одном из исследований около 8000 молодых спортсменов Украины (49 % юношей и 51 % девушек), занимающихся спортом и за ее пределами, попросили ответить на вопрос, чем их привлекает спорт. Как показали результаты опроса, большинство молодежи занимается спортом, чтобы получить удовольствие, улучшить свое мастерство, стать физически подготовленными, находиться вместе со своими друзьями и обрести новых друзей, чтобы состязаться.

“Выложись на 110 %!”, “Отдавай все силы борьбе или уезжай домой!”. Подобные призывы довольно часто используют тренеры для мотивации спортсменов. Преподаватели физического воспитания стараются мотивировать малоактивных детей, которых больше прельщает возможность поиграть в компьютерные игры, чем, например, в волейбол.

Мотивацию можно определить как направление и интенсивность усилия человека. Направле-

ние усилия означает, что человек ищет определенные ситуации или стремится к ним, т. е. определенные ситуации привлекают его. Например, учащиеся средней школы могут иметь мотивацию выступать за команду теннисистов, тренер посещает тренерские курсы, деловая женщина начинает заниматься в группе аэробики, травмированный спортсмен ищет метод лечения.

В сущности мотивация — обширное понятие, охватывающее сложный процесс управления направлением и интенсивностью усилий. Психологи, работающие в области спорта и физической культуры, рассматривают мотивацию с различных специфических позиций, выделяют внутреннюю и внешнюю мотивацию, мотивацию достижения и мотивацию в форме соревновательного стресса. Различные формы мотивации являются составными более общего ее определения. Выработка такой общей ориентации позволяет определить и лучше понять специализированные мотивационные сферы.

Современные специалисты в области психологии спорта и физической культуры придерживаются комбинированной точки зрения на мотивацию, согласно которой мотивация не является следствием только таких индивидуальных характеристик, как особенности личности, потребности, интересы или цели, или только таких ситуационных факторов, как стиль тренера. Понять сущность мотивации можно только на основе изучения взаимодействия этих двух комплексных факторов. Наиболее оптимальный способ понять мотивацию заключается в учете и изучении личностных и ситуационных факторов.

Преподаватели, тренеры по физической подготовке часто пытаются понять, почему одни спортсмены обладают высоким уровнем мотивации и постоянно стремятся к успеху, тогда как другие вообще не имеют мотивации и избегают состязаний. Достаточную информацию по этому вопросу дает спортивная психология.



Термин «мотивация достижения» появился более 50 лет назад для определения усилий человека, направленных на выполнение чего-либо лучше других. Мотивация достижения — это ориентация человека на успешное выполнение задания, преодоление неудач и ощущение чувства гордости за его выполнение. Это точные характеристики, которые позволяют спортсменам достичь совершенства, занимающимся спортом — высокого уровня физической подготовленности, а студентам — максимально повысить процесс усвоения знаний.

Поскольку мотивацию достижения считают личностным фактором, спортивные психологи рассматривали ее, постепенно переходя от модели характерных особенностей личности к комбинированной, которая подчеркивает цели достижения, а также их влияние на ситуацию и влияние ситуационных факторов на них. В спортивном мире мотивацию достижения называют соревновательностью.

Мотивация достижения и соревновательность касаются не только заключительного результата. Если мы выясним, почему люди различаются подходом к мотивации, мы сможем оказывать на нее положительное воздействие. Нас интересует, как соревновательность и мотивация достижения влияют на выбор, поведение и ощущение, включая:

- выбор деятельности (например, поиск равных соперников, чтобы посоревноваться, или более сильных/слабых, чтобы поиграть);
- усилия для достижения целей (как часто Вы тренируетесь?);
- интенсивность усилия для достижения целей (как интенсивно Вы работаете во время тренировочного занятия?);
- настойчивость перед неудачей в присутствии зрителей (например, если игра «не идет», стараетесь ли Вы изо всех сил изменить ход поединка или «плывете по течению»?).

В занятиях спортом мотивация достижения фокусируется на соревновании с самим собой, в то время как соревновательность влияет на поведение в ситуациях социальной оценки.

Существует три теории, объясняющие, что мотивирует (побуждает) людей к действию:

- теория потребности достижения;
- теория атрибуции;
- теория достижения цели.

Теория потребности достижения представляет собой комбинированную модель, учитывающую как личностные, так и ситуационные факторы в качестве важнейших показателей поведения, и включает пять компонентов:

- личностные факторы или мотивы;
- ситуационные факторы;

- результирующие тенденции;
- эмоциональные реакции;
- поведение, связанное с достижением.

В настоящем исследовании изучалась мотивация 77 спортсменов-пловцов (44 мужчины и 33 женщины) из трех университетов г. Запорожья. Тестирование проводилось дважды: во время индивидуального заплыва на 200 метров вольным стилем и во время участия в эстафете. Следовало определить, в каком случае пловец показывает лучшее время — выступая индивидуально или за команду. Также оценивалась личностная характеристика пловцов — мотивация аффилиции. Цель исследования заключалась в определении: был ли каждый пловец в большей степени ориентирован на похвалу окружающих, на то, чтобы его увидели соревнующимся с другими, или же его пугало участие в эстафете (активность, ориентированная на аффилицию), поскольку он мог подвести команду.

Как и предполагалось, пловцы, в большей степени ориентированные на аффилицию, показывают лучшее время в эстафете. В конце концов у них была положительная ориентация заслужить похвалу своих товарищей. В то же время у пловцов, которые переживали, что могут подвести своих товарищей, и не хотели быть исключенными из команды, были лучшие индивидуальные показатели.

И это имеет огромное значение для тренера. Оказывается, что четыре самых быстрых пловца не обязательно сформируют сильнейшую команду. В зависимости от личностных свойств одни спортсмены лучше выступают в индивидуальных дисциплинах, другие в командных.

Результаты этого исследования свидетельствуют о важности комбинированной модели мотивации. Одно лишь знание личностных характеристик пловца (мотивационная ориентация) не позволило предсказать результат, поскольку скорость плавания зависела от ситуации (индивидуальное плавание или эстафета). Так же было бы неправильным считать ситуацию основным источником мотивации, поскольку результат тоже зависел от ориентации спортсменов. Таким образом, необходимо учитывать взаимодействие личностной мотивации спортсмена с ситуацией.



## Литература

1. Андреева А. Общение и оптимизация деятельности. — М.: Изд-во МГУ, 1988.
2. Психологические механизмы регуляции социального поведения. — М.: Наука, 1976.