

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ СПОРТСМЕНА	9
1.1. Психологічна характеристика поняття “мотиву”	9
1.2. Розвиток системи мотивації у психологічній підготовці спортсмена.....	13
1.3. Психологічна характеристика спорту як виду діяльності	22
1.4. Мотивація учбово-фізкультурної та спортивної діяльності	32
1.5. Мотивація досягнення в спортивній діяльності	37
Висновок до розділу I	42
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ МОТИВАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СПОРТІ	44
2.1. Особливості організації та проведення експериментального дослідження специфіки мотивації спортивної діяльності	44
2.2. Експериментальне визначення структури мотивів заняття спортом.....	54
2.3. Дослідження мотивації досягнення успіху в спортивній діяльності.....	60
2.4. Результати кореляційного аналізу компонентів мотивації досягнення... 68	
Висновок до розділу II.....	70
РОЗДІЛ III. ТРЕНІНГ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ В СПОРТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	73
3.1. Організаційно-методичні основи проведення тренінгу.....	73
Висновок до розділу III	77
РОЗДІЛ IV. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА	78
4.1. Показники якості психологічного дослідження.....	78
РОЗДІЛ V. ПСИХОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ	83
5.1. Проблеми здорового способу життя людини в сучасному суспільстві... 83	
РОЗДІЛ VI. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	89

6.1. Психологічні аспекти підвищення рівня безпеки праці	89
6.2. Психологічна допомога під час НС	95
6.2.1. Надання психологічної допомоги під час НС	95
6.2.2. Забезпечення оповіщення персоналу університету та студентів у разі загрози та виникненні НС техногенного та природного характеру	99
РОЗДІЛ VII. ЕКОЛОГІЯ	102
7.1. Актуальність охорони навколишнього середовища.....	102
7.2. Вплив навколишнього природного середовища на здоров'я людини .	102
7.3. Біологічні основи адаптації людини до змін інтенсивності дії екологічних факторів.....	104
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	110
ДОДАТКИ	117

ВСТУП

Актуальність теми. Витоки виникнення сучасного спорту можна знайти у Стародавній Греції. Уже в ті часи люди відстоювали ідеї гармонії тіла та духу, віддаючи перевагу естетичному вихованню, і вже тоді можна було спостерігати на певну мотивацію людей, які займались спортивною діяльністю.

Термін “мотивація” з’явився більше 50 років тому для опису зусиль, спрямованих на виконання завдання, досягнення досконалості, подолання труднощів, виконання чого-небудь краще інших.

Демократичні принципи розвитку суспільства відкривають широкі можливості для реалізації особистості, яка можлива лише за умови сформованої мотивації.

У психологічній науці проведено низку фундаментальних теоретичних і експериментальних досліджень, які стосуються загальних аспектів мотивації діяльності, навчання та виховання особистості (С.Л. Рубінштейн, О.М. Леонтьєв, А.О. Смирнов, Г.С. Костюк, О.Г. Ковальов, Б.Ф. Баєв, М.І. Алексєєва, П.М. Якобсон, Л.І. Божович).

Останнім часом дослідженням мотивації діяльності, орієнтованої на спортивні досягнення, надається усе більше значення. І практикам, і теоретикам стає очевидна недостатність (а часом і неадекватність) використання традиційних тестів інтелекту для визначення майбутньої успішності в спорті.

Р. Стернберг, який довгий час вивчав можливості прогнозування успіху у різного роду діяльності (навчальній, професійній), за допомогою тестів інтелекту дійшов до висновку, що рівень мотивації є кращим предикатом успіху, ніж інтелект. Люди з тим самим рівнем інтелектуальних здібностей можуть істотно розрізнятися за тим, наскільки вони себе вважають здатними для подолання перешкод, що постають перед ними.

Мотивація – конструкт, що використовується, для пояснення причин поведінки людей (того, чому вони поводяться так, а не інакше), її спрямованості і механізмів здійснення. Під мотивацією досягнення ми

розуміємо мотивацію, спрямовану на можливо краще виконання будь-якого виду діяльності, орієнтованої на досягнення деякого результату, до якого може бути застосований критерій успішності (тобто він може бути зіставлений з іншими результатами, використовуючи деякі стандарти оцінки).

Мотивація досягнень уже біля 60-ти років є об'єктом дослідження психологів. Мотивація досягнень – це тенденція, прагнення до успіху, наполегливість у разі невдач і гордість за виконання поставленої мети [29].

Мотивацію досягнення вивчали такі вчені, як Дж. Аткинсон, Д. Мак-Клелланд, Х. Хекхаузен, В.К. Гербачеський, Т.В. Корнілова, І.М. Палей.

Мотивація досягнення виявляється в прагненні суб'єкта докладати зусиль і домагатися можливо кращих результатів в галузі, яку він вважає важливою (значущою). Як діяльність, досягненням можуть виступати інтелектуальна, спортивна, трудова діяльність, а також діяльність, спрямована на виховання дитини, допомога іншим або набуття будь-яких соціальних умінь. Однак найбільш дослідженою залишається мотивація досягнення в сфері вирішення інтелектуальних задач.

Мотивація досягнення має найбільше значення при вивченні успішності людини в таких сферах життя, де переважають ситуації, пов'язані з діяльністю, орієнтованою на певний результат, що може бути оцінений відповідно до предметних, індивідуальних або соціальних норм. У сучасному суспільстві сферами життя, у яких переважають ситуації, пов'язані з діяльністю досягнення – є спортивна, навчальна і професійна діяльності.

Вивчення мотивації досягнення у спортивній діяльності, на наш погляд є актуальним питанням на сьогоднішній день. Вона визначається, як внутрішніми так і зовнішніми факторами, які змінюються протягом всієї спортивної кар'єри.

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що проблема мотивації досягнення в спортивній діяльності недостатньо вивчена, недостатньо розкриті особливості оцінювання (схвалення і покарання) і локусу контролю на її формування. Це й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Мета дослідження полягає у вивченні понять «мотив», «мотивація досягнення» та взаємозв'язку між компонентами мотивації досягнення студента-спортсмена.

Відповідно до мети дослідження визначено такі **завдання**:

1. Здійснити теоретичний аналіз з проблем вивчення мотиву та мотивації досягнення спортсмена.

2. Експериментально вивчити психологічні особливості мотивації спортивної діяльності.

3. Встановити взаємозв'язок між компонентами мотивації досягнення студентів-спортсменів.

4. Розробити тренінг, що сприятиме підвищенню рівня мотивації досягнення, а відповідно і високих результатів у спортивній діяльності.

Об'єктом дослідження є мотивація особистості.

Предметом дослідження виступає мотивація досягнення у студентів-спортсменів.

Гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що досягнення успіхів у спортивній діяльності залежить від взаємоузгодженості між внутрішніми та зовнішніми чинниками.

Для вирішення поставлених завдань нами було використано наступні **методи дослідження**:

- метод аналізу науково-психологічних джерел за даною темою;
- стандартизовані методи психодіагностики індивідуальних характеристик особистості та основних аспектів її мотивації;
- методи бесіди, опитування, анкетування, тестування;
- статистичні методи узагальнення та аналізу результатів діагностики.

В емпіричній частині роботи ми використали методику мотиви занять спортом А.В. Шаболтаса, досягнення мети Т. Елерса, мотивації успіху і уникнення невдачі А.О. Реана, потреби в досягненні Ю.М. Орлова, рівні імпульсивності, локусу суб'єктивного контролю. Дана методики розроблений Є.Ф. Бажіним та ін. на основі шкали локусу контролю Дж. Роттера.

Експериментальною базою дослідження стала вибірка студентів факультету фізичного виховання Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка денної форми навчання 20 студентів-спортсменів які на даний момент займаються спортивною діяльністю та приймають активну участь у змаганнях, і 60 студентів першого, третього й п'ятого курсів. Загальна кількість досліджуваних становила 80 респондентів.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали праці, що висвітлюють проблеми розуміння психологічної сутності мотивації спортивного досягнення Л. Божович, В. Вілюнас, Т. Гордєєвої, Д. Декерс, С. Занюк, В. Іванникова, Є. Ільїна, В. Ковальова, Б. Дж. Кретті, Д. Леонтьєва, Д. Макклелланд, А. Маслоу, Ж. Нюттен, М. Окси, Н. Фетискіна, Х. Хекхаузена та інших авторів.

Наукова новизна: в даній роботі експериментально вивчено психологічні особливості мотивації спортивної діяльності; встановлено взаємозв'язок між компонентами мотивації досягнення студентів-спортсменів; розроблено тренінг, що сприятиме підвищенню рівня мотивації досягнення, а відповідно і високих результатів у спортивній діяльності.

Теоретична значущість: аналіз результатів дослідження дозволив зробити висновки щодо пріоритетності мотивів під час занять фізичною культурою та спортом, дозволив встановити взаємозалежність між мотивацією досягнення успіху у спорті та локусом контролю спортсмена.

Практичне значення досягнутих у дослідженні результатів сприятиме кращому вивченню тренером спортсменів, їх особистості та формуванню мотиваційної сфери, зокрема мотивації досягнення успіху та уникнення невдач.

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, семи розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, що налічує 79 найменувань та 7 додатків. Робота викладена на 116 сторінках друкованого тексту, вміщує 5 таблиць та 12 рисунків.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ ВИВЧЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ СПОРТСМЕНА

1.1. Психологічна характеристика поняття “мотиву”

Термін “мотив” – запозичине французьке слово “motif” у буквальному значенні слова означає “спонукання”, тобто це все, що спонукає людину до дії [60, с. 8]. Мотив (лат. – рухаю) – суб’єктивна активність особистості в формі збуджуючої причини до досягнення певних життєвих чи ситуативно значущих потреб, цілей [53, с. 73]. Існує безліч причин, від яких залежать дії людини, тому поняття “мотив” набуло різноманітного значення в різних авторів.

Одним з різноманітних визначень є трактування, в якому мотив визначається як предмет задоволення потреби. Так розумів мотив, наприклад, О.М. Леонтьєв “Предмет потреби, – пише він, – матеріальної чи ідеальної, яка чуттєво сприймається або дана тільки в уяві, в розумовому плані, ми називаємо мотивом” [39].

Але більшість дослідників трактують мотив значно ширше. С.Л. Рубінштейн, характеризуючи мотив як свідомий стимул, вважає, що він у своїй конкретній змістовності формується в міру того, як людина враховує, оцінює, зважує умови, в яких знаходиться, і усвідомлює мету, що з’являється перед нею [60, с. 465-472]. Близький до цього погляд розвиває П.М. Якобсон, який вважає, що мотив вчинку є “той стимул, що призводить до його завершення” [41]. В.К. Вілюнас, спрямовуючи свої погляди на цю проблему, вказує, що мотив (у широкому значенні) – це стимул до діяльності, що містить як когнітивний елемент (предмет потреби), так і афективний, що виходить з потреби [7]. На відміну від нього польський психолог К. Обуховський вважає, що діапазон слова “мотив” обмежується факторами, які сприяють соціальному здійсненню дії. Він пише: “Мотив не є рушійним фактором. Він – причина дії в тому значенні в якому, наприклад, натиснуті кнопки можна вважати причиною

старту ракети”. Можна стверджувати, що “мотиви більш або менш плавно і постійно модифікуються, уточнюються, розвиваються або навіть перероджуються в процесі діяльності”.

Мотив – спонукання до дії, пов’язаної із задоволенням потреб людини. Він формується на основі потреб і пов’язаний з почуттям задоволення-незадоволення їх. Мотиви – це особистісні спонукання [53].

Мотиви регулюють психічну діяльність людини. Регулююча сила мотивів проявляється в їх активізуючому впливі, підтримує та стимулює інтелектуальні, моральні, вольові та фізичні зусилля людини, пов’язані з досягненням мети.

Ще з ХІХ століття мотив багатьма психологами пояснювався як спонукальна (рушійна) сила, як збудження. Під мотивом почала розумітися будь-яка причина, яка викликає збудження, а не тільки саме збудження.

Більшість вітчизняних і зарубіжних психологів вважає, що мотив – це не будь-яке збудження, яке виникло в організмі людини, а внутрішнє усвідомлене збудження, що відображає готовність людини до дії або вчинку. Таким чином, стимул викликає дію або вчинок не прямо, а опосередковано, через мотив: збудником мотиву є стимул, а збудником дії або вчинку – внутрішнє усвідомлене збудження, що приймається багатьма психологами як мотив, Х. Хекхаузен, В.І. Ковальов, М.Ш. Магомед-Емінов. Різні співвідношення між мотивами і збудженням Є.П. Ільїн подає у вигляді наступних схем:

- мотив — ► збудження — ► дія (Х. Хекхаузен),
- збудження (мотив) — ► дія (В.І. Ковальов),
- збудження — ► мотив —► дія (А.А. Файзулаєв) [15, С. 58].

“Будь-яка дія, що спрямовує до певної мети, виходить з тих чи інших спонукань. Більш чи менш адекватно усвідомлене спонукання виступає як мотив”, – пише С.Л. Рубінштейн [60].

Цієї точки зору дотримуються М.І. Алексєєва та Б.Ф. Баєв, які вказують, що терміном “мотив” – позначається спонукальна причина дій і вчинків людини” [1].

Аналогічні визначення дані й іншими вченими: “Те, що, відображаючись у голові людини, спонукає її до діяльності, спрямовує її на задоволення певної потреби, називається мотивом цієї діяльності”, – підкреслює А.О. Смирнов. Г.С. Костюк, В.І. Аснін говорять, що “мотив – це те, що зумовлює прагнення людини до даної, а не будь-якої іншої мети. Її цілеспрямовані дії завжди спонукаються певними причинами, вона здійснює їх заради чогось важливого для неї. Терміном “мотив” і позначають ті спонукальні причини, що зумовлюють цілеспрямовану діяльність людей. Мотивами називають потреби, почуття, інтереси, переконання та інші спонукання людини до діяльності, зумовлені вимогами її життя”. З ними погоджується і О.Г. Ковальов, який відмічає: “Психологічно мотив означає спонукання людини до діяльності. Мотивами можуть бути знання, почуття, потреби, що змушують людину прагнути до мети”.

К.М. Корнилов, А.О. Смирнов, Б.М. Теплов зазначають, що потреби є вихідними мотивами людської поведінки, але далеко не єдиними. “Досить важливу роль у мотивації наших дій відіграють почуття, інтереси й схильності і, що особливо важливо, – наш світогляд, наші погляди й переконання, наші ідеали, яким ми підкоряємо нашу поведінку”.

На думку П.М. Якобсона, мотивами можуть бути: політичні, моральні ідеали, уявлення про майбутнє; досить дієві інтереси до отримання вражень; прагнення до організації життя та побуту, потяг до праці, творчої діяльності, до сімейного життя; сильна потреба в чомусь; досить сильне почуття; моральні переконання; звички; наслідування [41].

Аналіз наявних психологічних і педагогічних словників говорить про майже ідентифіковану тенденцію у визначенні поняття “мотив”. В.І. Войтко вважає мотивом “спонукальну причину дій і вчинків людини (те, що штовхає до дії)”. Мотив є важливим компонентом у структурі людської діяльності, без нього неможливо розкрити її психічну природу. Основою мотивів діяльності людини є її різноманітні потреби. В наслідок усвідомлення і переживання потреб первинних (природних) і вторинних (матеріальних і духовних) у

людини виникають певні спонуки до дій, завдяки яким ці потреби задовольняються. За формою відображення змісту цих потреб мотивами можуть виступати “почуття, уявлення, думки, поняття, ідеї, моральні ідеали, інтереси, переживання тощо” [53].

А.В. Петровський та М.Г. Ярошевський розчленовують поняття “мотив”:

- 1) спонукання до діяльності, пов’язана з задоволенням потреб суб’єкта, сукупність зовнішніх і внутрішніх умов, що викликають активність суб’єкта і визначають його спрямованість;
- 2) спонукаючий і визначаючий вибір спрямованості діяльності на предмет (матеріальний чи ідеальний), заради якого вона здійснюється;
- 3) усвідомлювана причина, що лежить в основі вибору дій і вчинків особистості [52].

М.І. Кондаков і А.С. Вишняков звертаються до внутрішньої сфери особистості. На їх думку, мотив – внутрішня спонукальна причина дій і вчинків людини. Якщо мета визначає, що робити, як вчинити, то мотив розкриває, заради чого здійснюється або здійснений вчинок.

На цій позиції стоять і автори словника з етики, які визначають мотив як внутрішню суб’єктивно-особистісну спонукання до дії, зацікавленість у її завершенні. Мотив є підвалинами, основою будь-якого вчинку. У практиці здійснення моральних вимог та задоволення соціальних потреб набувають значення не лише конкретні результати будь-якої дії, а й мотиви дій, оскільки від морального змісту мотиву у прямій залежності знаходиться міра відповідальності особистості за здійснювані вчинки .

Під мотивами В.С. Мерлін розуміє ті психологічні умови, причини, які визначають цілеспрямований характер дій людини. До таких умов він відносить: стан потреби, тобто визначення того, чого людині не вистачає; наявність емоції. Але емоції – це не мотиви. Від них лише залежить реакція організму на потребу; усвідомлення того, чого потребує людина. Тобто, будь-який мотив є потреба [43].

В. Вундт розумів мотив як поєднання уяви та почуттів; перша є основою вчинку, а друга – збуджуючою причиною його. Але перевагу В. Вундт надавав все ж потребам і почуттям, а не уяві [11].

Аналізуючи структуру активності та діяльності людини, в тому числі і спортивної, О.В. Скрипченко, Л.В. Долинська, З.В. Огороднійчук та ін. характеризують мотив як спонукання до діяльності, що пов'язаний з задоволенням потреб, у яких виявляється активність суб'єкта, а також визначається його спрямованість. У мотивах передбачається можливе майбутнє. Мотиви – це надбання насамперед самого суб'єкта, вони можуть виявлятися як унікальні та глибинні його переживання і не завжди є зрозумілими для інших.

Своєрідне розуміння мотиву у соціологів. На їхню думку, мотив і стимул – це не одне й те ж. “Стимул – це зовнішній потяг до дій, а мотив – внутрішній. Зовнішнім потягом – стимулом завжди виступає певна зміна обставин або зовнішніх умов діяльності; внутрішнім – реакція на ці обставини”.

Ми у своєму дослідженні визначаємо і дотримуємося поняття “мотиву”, як складного інтегрального психологічного утворення, що збуджує людину до свідомих дій і вчинків та є для них основою.

1.2. Розвиток системи мотивації у психологічній підготовці спортсмена

Всебічне розкриття причин поведінки спортсмена, його дій і вчинків передбачає аналіз психологічних моментів, якими вони визначаються. В основі формування мотивів, спонукань до його психологічної підготовки – потреби – відображення наростаючого зниження майстерності. Потреби залучаються в усі інші форми психічного відображення як чинник, що активізує психомоторну активність.

В.В Клименко, вважає, що мотивація є цілісною системою, що визначає конкретні форми діяльності й поведінки спортсмена. Проте система мотивів у нього не завжди буває повною й органічно цілісною. Тому варто розрізняти актуальні мотиви, зумовлені працею, і неусвідомлені потенційні мотиви, їм не надається значення, і тому їх дійова сила не функціонує. Мотиви стосуються безпосередньо всіх елементів діяльності: рухів, дій і системи дій (тренувального заняття в цілому). Така диференціація мотивів дає змогу вибірково активізувати підготовку. Загалом мотиви збігаються за змістом, але бувають і розбіжності [25].

Природа мотивації й способи керування нею ще недостатньо вивчені. Існують слушні уявлення про функції мотивації, які можуть успішно використовуватися у здійсненні психологічної підготовки спортсмена. Науковці виокремлюють три основні функції мотивації: енергетичну, утворювальну смислову активність та системоутворюючу [25].

Енергетична функція мотивації впливає із потреб спортсмена в безупинному спортивному вдосконаленні. Цей аспект мотивації описується співвідношенням, що складає таку структуру: “потреба – мотив – мета”.

Енергія потреб перетворюється на мотив, що має узгоджуватися з умовами дій, тренування. Спортсмен за такої мотивації переживає стан незадоволення, нестатку в чомусь, але не розуміє їх змісту, не знає, які дії та способи потрібні для їх регулювання. Природно, що енергія яка породжується такими мотивами, має лише перехідне значення: будучи “сліпою”, надлишкова енергія призводить до недоцільної активності.

Енергетична мотивація характерна для початкових стадій навчання та тренування. Головною рушійною силою тут є неусвідомлені спонукання до психомоторної активності. Хоча вони ще безпредметні, але вже містять паростки майбутніх інтересів і прагнень. Людина тільки відчуває незрозумілий потяг до чогось, але їй не зовсім зрозуміло, до якого предмета і до якої мети її примушують рухатися. Ці чуттєві відображення потреби то згасають, то

наповнюються змістом, тобто перетворюються на усвідомлені прагнення [25, с. 188].

У новачка внутрішні сили, що спонукають до дій, пов'язані з прагненням займатися спортом, щоб стати сильним, спритним і витривалим, мати гарну статуру, виправити свої тілесні вади.

Спортсменом високого класу часто рухають неусвідомлювані спонукання у вигляді дослідницьких імпульсів, пізнавального ставлення до тренування. Лише внаслідок поєднання схильності з відповідним предметом він стає здатним спрямовувати і регулювати діяльність. Неусвідомлювані спонукання – інтенції – часто є досить тонкими індикаторами потенційних здібностей, можливостей, своєрідними провісниками таланту, і щоб його не прогледіти, до них потрібно ставитися з великою увагою.

У новачків інтереси виявляються у вигляді миттєвих і жагучих захоплень, що часом згасають із виникненням інших, цікавіших подій. Нестійкість інтересів частково пояснюється інтенсивним “пошуком себе”, спробою виявити свої здібності й покликання. Для юного спортсмена це цілком природний процес, який називають “стрибками інтересів”.

Важливо спершу визначити зміст інтересів, і завдання тренера полягає у правильному їх формуванні. Дуже часто у майстрів відбувається замикання інтересів на спортивному результаті, а не на тому, як раціоналізувати тренування, щоб досягти бажаного результату. У цьому разі спортсмен здійснює затятий осмислений двобій тільки за результат. Водночас ця нестримна пристрасть боротьби за своєю суттю є наївною, сліпою, оскільки в ній немає предмета пристрасті, змісту діяльності. Необхідно вийти за межі бажань миттєвості й задоволення їх. Разом з інтересом до змагань, що найменше потрібно задовольняти в тренуванні, та самоствердженням результатом мають повсюдно домінувати й активно працювати пізнавальні й творчі інтереси.

Виникнення інтересу до чогось свідчить про зосередженість думки на цікавому, про бажання ближче ознайомитися з ним, осягти його. Тому інтерес є

специфічним мотивом культурної, зокрема пізнавальної, діяльності. Інтерес завжди двобічний: якщо спортсмена щось цікавить, це означає, що предмет цікавий і привертає увагу, утримує думку через зростаючу зацікавленість. Коли ж інтереси спортсмена не підтримуються ззовні, тренування стає нудним, немає роботи думки. І замість мислення усе виконується тільки силою пам'яті [54].

Інтерес, будучи вираженням загальної спрямованості особистості, охоплює й спрямовує всі психічні процеси – пам'ять, сприйняття, мислення і волю, підтримувані позитивними емоціями й почуттями. Інтерес щільно пов'язаний зі схильностями, і вони переходять одне в одне. Важливо, щоб пізнавальний інтерес націлювався на досягнення гармонії рухів, дій та вчинків – вищих цінностей.

Виникнення стійких прагнень – це умова утворення смислового образу – мотиву, свого бажаного майбутнього: найближчого, віддаленого та перспективного. У ньому полягає зміст намірів, мрій. У змісті й характері мотиву розкривається сенс, який є для людини її власні дії, вчинки, життєвий шлях. У свідомості спортсмена разом з цими утвореннями синтезується образ вищої майстерності, а смислове наслідування йому становить зміст тренування.

Наслідувати відомому збірному образу спортсмена похвально, і це свідчить про силу прагнень, що енергією почуттів породжують стійкий інтерес до тренування. Але механічне копіювання його дій, поведінки та вчинків у всіх деталях не означає, що вони є справжнім змістом носія обраного ідеалу. Спортсмен, який встановив рекорд і сприйнятий як ідеал, іноді виявляється псевдо ідеалом, оскільки одним чемпіонам приходять на зміну інші.

Зміст потреб спортсмена має ґрунтуватися на глибоко осмислених і прийнятих для керування принципах: тренування – це синтез учіння, гри й праці. Вони – вищі потреби особистості, які мають формуватися в навчальній діяльності. Тренування, важке і стомлююче (таким воно здається лише сторонньому спостерігачеві), для нього перетворюється на джерело радості й насолоди тоді, якщо це єдність учіння, гри та праці.

Потреби виражаються в бажаннях. Бажання звернені до інших людей через відчуття ускладнення, дискомфорту в усвідомленні потреби і можливості її задоволення. Там, де суперечностей немає, бажання не виникає, а якщо воно і виявляється, то швидко зникає [47].

Бажання – це думка, яка за першої-ліпшої нагоди перетворюється на регулятор дії. Тому за змістом бажань легко визначаються навіть неусвідомлювані потреби – інтенції та потяги людини. Регулювання потреб є одним з найголовніших завдань у вихованні людини. Це стосується кількості та якості потреб. Заохочувати потрібно тільки ті з них, що сприяють розвитку творчих і психомоторних здібностей [53].

Задоволення потреб сприяє їх зростанню, а незадоволення – призводить до їх зникнення. Надмірне заохочення, збільшення кількості бажань і мінімальні можливості їх здійснення призводять до того, що тренер, швидко стає опікуном, слугою, а спортсмен, природно, його володарем. Отже, вчасне обмеження бажань і узгодження їх з можливостями – запобіжний захід у підготовці людини до продуктивної діяльності. Ще гірше, коли спортсмен висловлює свої бажання з вольовим натиском, із тиском на тренера або обирає інший спосіб домагання: плач, скандал, виявлення невдоволення, лемент.

Отже, потреба – це внутрішня сила, стан дискомфорту, від якого людина прагне звільнитися. Ця внутрішня сила веде й спрямовує застосування праці в потрібному напрямі, визначається її змістом – системою думок [53].

Для гармонізації мотивів потрібно виявляти велике зусилля під час формування нового психічного утворення – предметності мотиву. Зміст мотивації полягає в тому, що спортсмен не тільки діє, щось виконує, а й (це найголовніше) оцінює рухи й дії або іншу роботу, спрямовану на досягнення мети. За умови правильно організованого навчання й тренування мета задається готовим цілісним утворенням.

У досягненні мети обов'язкове усвідомлення мотиву є головним чинником успіху. За цієї умови іншою стає і потреба – вона опредметнюється, наповняється змістом.

Природно, що змістом предмета діяльності, є усе те, з чим людина безпосередньо стикається, на що вона впливає, що переміщує у просторі й часі, долає опір в єдиноборстві.

Складність осмислення мотиву-предмета полягає у наявності великої кількості якостей, зв'язків і відносин у предметі, що охоплені думкою і стають предметними. Але багато з них залишаються прихованими від свідомості, латентними і нездатними повною мірою задовольнити потреби. Чим повніше охоплюється думкою предмет потреби, тим більша ймовірність поліпшити якість і точність регуляції рухами, підвищити швидкість їх розвитку та вдосконалення.

Виокремлення в мотиві предметності в усій її повноті формує мотив-образ – безпосередній регулятор рухів і координатор дій. Але застосування праці завжди націлене на перетворення сьогодення і створення нового майбутнього. І щоб його досягти, необхідно прогнозувати розвиток мотиву-образу і перетворювати його на мотив-мету. Процес їх взаємного переходу і становить утворення змісту, створення значеннєвої моделі потрібного майбутнього.

Змістом мети стає усвідомлена потреба. Вона і спонукає людину звертати на рухи, дії або систему дій увагу, думати, примірятися до їхніх ідеалів і приймати рішення, діяти так, а не інакше. У цьому полягає сутність цілеспрямованості людини, предмета її наполегливості в досягненні бажаної мети.

Мета своїм змістом задає напрям розвитку й одночасно є способом контролю відповідності діяльності потрібним критеріям. Живий людський рух здійснює не лише виконавчі функції – приведення у відповідність образу і руху, – а й пізнавальні. Оскільки психомоторна дія служить джерелом одержання інформації про її тілесні властивості, то метою рухів людини (у навчанні, тренуванні) є оволодіння способом подолання надмірних ступенів свободи рухів під час вирішення психомоторного завдання і перетворення руху на оптимально керовану систему.

Одержувана під час дії інформація – відображення тілесних властивостей рухів – трансформується в перцептивні схеми, смислові структури, символи і цими здобутками розширює та поглиблює зміст мети.

Відображення рухів, їхнє відчуття містять два відносно самостійних утворення – образ і мотив. Відчуття-образ у розвитку піднімається від “темного” м’язевого почуття рухів, у якому потенційно міститься вся інформація про їх тілесні властивості, до символів абстрактного мислення.

Мета дії – досягнення мінімального приросту позитивних змін у системі рухів, удосконалення здатності й одержання задоволення від цієї активності [53]. Завченість рухів визначається не кількістю повторень, а якістю кожного повторення вирішення психомоторного завдання у змінних умовах. У результаті дія обростає “ореолом” різноманітних відчуттів власних рухів, що забезпечують їх успішність за різних обставин.

Мета дії та дія, яка обмірковується, мають однаковий зміст. Зрозумівши сутність дії та зробивши її своїм наміром, мотивом, людина думкою опановує свою мету і звіряє її зі ступенем бажаної досконалості. Регулювати тренування та психомоторні процеси означає виконувати доцільні дії, цілеспрямовано впливати на психічне відображення, проектування оптимальної та породження нової дії – головні здібності людини.

Цілі дії вибирають на підставі не суб’єктивних переваг чи симпатій або з орієнтацією на доступний рівень своїх досягнень, а уявлень про оптимальну дію, оптимальний шлях досягнення гармонії тренування. Думати про бажане – це відшукувати умови його реалізації психомоторними рухами, з одного боку, та уявляти його вже здійсненим прагненням – з іншого. Таким чином, і мрія, і мета, і думки здатні переходити безпосередньо в рухи й дії. Мислення – це не тільки здійснення задуманого, а і його мотивування, що дає людині енергію емоцій та почуттів для дії.

Системоутворююча функція мотивів полягає в тому, що в діяльності крім мети рухів і дії є ще й кінцева мета – досягнення гармонії тренування, перетворення його на оптимальну активність, яка сприяє досягненню бажаного

результату. На шляху до гармонії важливу роль відіграють проміжні цілі, що формулюються залежно від умов вирішення психомоторних завдань. Але це не означає, що проміжні цілі самостійні й виходять за межі кінцевої мети. Вони виконують допоміжну роль і відображають істотні характеристики психомоторики. У цьому полягає єдність утворення мети та змісту діяльності. Крім того, системоутворююча функція мотивів виявляється в організації частини активності, пов'язаної з досягненням естетичного й морального ідеалів і відповідних почуттів [25, с. 194].

Кожне з цих почуттів має свій зміст. Після осмислення змісту (спершу у формі думки про вищу досконалість, а потім практично – у діях, тренуванні) думки, перетворені на почуття (пізнавальні, моральні та естетичні), втілюються у матеріальну конструкцію дії, поведінки, вчинку.

Уявлення про естетичний ідеал дії передбачає вирішення у тренуванні завдань, спрямованих на досягнення гармонійної єдності змісту свідомості та дій, природних можливостей людини і способів тренування, особистості та культури. Ця єдність виявляється у розвитку творчих можливостей і виступає в ролі самоцілі діяльності. Розвинений естетичний смак та його практичне вираження – естетичне почуття – характеризують повноту розвитку особистості, будучи одним із компонентів її структури. Але ці здобутки (специфічні переживання) виникають не спонтанно, а внаслідок естетичного сприйняття і ставлення до дії як до гармонійного утворення.

Щодо естетичного почуття, то чуттєво-образне відображення стає органічною складовою дій і виявляється у поведінці людини. Ці почуття утворюються під час дії та є втіленням закономірностей гармонії рухів і дій; позитивні почуття сприяють природній гармонії рухів, а негативні руйнують її.

Коли естетичне почуття залучається в регуляцію рухів і дій, людина переживає почуття краси, гармонії, цілісності тощо. Той, хто захоплювався психомоторним тренуванням, переживав незабутнє почуття м'язової радості, а воно, як відомо, є естетичним.

Коли дії регулюються іншими установками, образами і негативними чинниками, то дія супроводжується почуттям дисгармонії, потворними виявами, які руйнують гармонію рухів і дій. З цих явищ починаються їх деградація, зниження якості, що спричиняє зниження результативності дій не лише у новачків, а й у досвідчених майстрів, коли вони нехтують естетичними критеріями тренування.

У процесі формування особистості засобами психомоторики під час здійснення психологічної підготовки відбувається цілеспрямований розвиток моральних якостей і норм моральної поведінки. У моральному ідеалі, прийнятому людиною, наявні не лише уявлення про моральну досконалість, найчастіше в образі конкретної особистості, яка виробила в собі позитивні риси, а й гама моральних почуттів. Якщо зовнішні вияви моральності є зразком для наслідування, то моральні почуття – безпосередніми регуляторами не лише рухів і дій, а й психомоторних вчинків – дій, які утворюють соціальні цінності [53].

У моральному ідеалі в концентрованому вигляді виявляються переконання особистості, її світогляд, активна життєва позиція, а разом з ними імперативно-оцінні моменти кожної дії (пізнавальної, естетичної, психомоторної тощо), яка перетворилася на вчинок, і становить соціально-культурну цінність. Тому моральний ідеал – це основний і вищий мотив, яким керується людина у сьогоденні, визначає план її майбутнього життя. Осмислений моральний ідеал породжує величезну енергію для перетворення його на реальні риси власного характеру.

Формування моралі – сукупності життєвих принципів, моральних норм і моральних почуттів, що виходять із гуманістичних ідеалів, – основа психологічної підготовки людини до дій і вчинків у спорті [53]. Моральні якості особистості – усвідомлені форми свідомості – засвоюються в процесі виховання і є способами соціального контролю поведінки та діяльності. Причому ці форми свідомості виражаються раціонально, дискурсивно-логічно (у поняттях, судженнях) і чуттєво-інтуїтивно (у вигляді емоцій, почуттів, схильностей і спонукань).

Особистість їх виявляє в діяльності, й у діяльності вони формуються та зміцнюються. Моральна норма, відповідальність, совість – види обов'язків та одночасно вимоги до моральності особистості, підготовка до вчинку – провідна мета тренування [25, с. 195].

1.3. Психологічна характеристика спорту як виду діяльності

Культура – це сукупність матеріальних і духовних цінностей, створених людиною у процесі суспільно-історичної практики, що характеризує досягнутий рівень у розвитку суспільства на кожному конкретному етапі.

Відповідно до статті І Закону України “Про фізичну культуру і спорт” фізична культура – це “складова частина загальної культури суспільства, що спрямована на зміцнення здоров'я, розвиток фізичних, морально-вольових та інтелектуальних здібностей людини з метою гармонійного формування її особистості” [18, с. 5].

Фізична культура є важливим засобом підвищення соціальної і трудової активності людей, задоволення їх моральних, естетичних та творчих запитів, життєво важливої потреби взаємного спілкування, розвитку дружніх стосунків між народами і зміцнення миру [18, с. 65-66].

Спорт є специфічною сферою діяльності людини, яка властива їй і має творчий характер. Відомо, що психіка, свідомість людини, особистість у цілому формуються в діяльності. Щоденні тренувальні заняття, участь у змаганнях розвивають ті функції (фізичні і психічні), що лежать в основі спортивної діяльності. Тому спорт входить у систему видів діяльності, має велике значення для розвитку й удосконалення особистості.

Специфічні особливості діяльності в спорті визначаються різницею в умовах, цілях, мотивах, засобах і результатах, що досягаються певною особистістю [66, с. 53].

Мотивація відображає спонукальний бік поведінки людини. Це система факторів, детермінуючих поведінку та пояснюючих активність людини. Часто мотивами називають причини поведінки.

Мотиви – спонукання до дії, пов’язаної із задоволенням потреб людини. Вони формуються на основі потреб і пов’язані з почуттям їх задоволення чи незадоволення. Мотиви – це особистісні спонукання, які мають індивідуальні відмінності. Вибудовуючи суб’єктивно зумовлену ієрархію мотивів спортсмен приймає рішення брати чи не брати участь у змаганні, вести боротьбу за досягнення змагальної мети.

Якщо мета визначає, що повинна зробити людина, щоб досягти того чого вона прагне, то мотивами визначається причина цього прагнення. Мотиви дозволяють зрозуміти, чому саме ставляться ті чи інші цілі, розвивається прагнення їх досягти.

Мотивами участі в змаганнях є спонукання, що витікають з розуміння спортсменом суспільної та особистісної значимості досягнення мети.

Мотиви характеризуються: силою, залежністю від типу нервової системи; знанням результатів діяльності, розумінням її змісту; емоціями, які їх супроводжують; силою потреб; ступенем їх впливу на діяльність.

Мотиви, що спонукають людину займатися спортом, мають свою структуру:

1. Безпосередні мотиви спортивної діяльності;
2. Потреба в почутті задоволення від проявів м’язової активності;
3. Потреба в естетичній насолоді власною красою, силою, витривалістю, швидкістю, гнучкістю, спритністю;

Пілоян Р.А. зауважує, що формуючи особистість спортсмена важливо наголошувати на тому, що спортивна діяльність відрізняється такими загальними специфічними особливостями:

1. Предметом її вивчення є спортсмен. Він виступає не тільки суб’єктом, але й об’єктом діяльності.

2. Спортивна діяльність характеризується спеціально організованою високою руховою активністю.

3. Основою спортивної діяльності є змагання, тобто регламентоване суперництво, у якому можна об'єктивно порівняти певні здібності спортсменів і виявити їх максимальний прояв. Без змагань спортивна діяльність втрачає свою сутність.

4. Установка в спортивній діяльності – досягнення максимально високих результатів шляхом застосування усіх фізичних навантажень, що збільшуються.

5. Неодмінною умовою спортивної діяльності є захопленість спортсмена, стійкий інтерес до одного виду спорту.

6. Спортивна діяльність пов'язана з високими, часто максимальними і навіть граничними фізичними і психічними навантаженнями.

7. Спортивна діяльність характеризується не тільки проявом м'язової активності при виконанні фізичних вправ, але й оволодінням високою технікою їхнього виконання. Це вимагає від спортсмена систематичного і тривалого тренування, у процесі якого він засвоює й удосконалює певні навички і розвиває необхідні рухові якості та здібності.

8. Спортивна діяльність супроводжується почуттям росту, розвитку, удосконалювання.

9. Продуктом (кінцевим результатом) спортивної діяльності є спортивне досягнення (як факт демонстрації спортсменом своїх можливостей у конкретному виді спорту) [33; 48, с. 60-65].

Особлива увага в психології спорту приділяється дослідженню діяльності, що протікає в екстремальних умовах (робочі фізичні і психічні напруження, ризик, дефіцит часу).

Такі умови спортивної діяльності створюють для людини значні труднощі, ефективне подолання яких неможливе без вольових зусиль, без свідомої мобілізації всіх сил, без необхідної регуляції дій і стану.

Усякі труднощі викликають у спортсменів сильні переживання, що можуть вплинути на діяльність і її результати.

Ступінь впливу екстремальних ситуацій змагання на стан спортсменів залежить від величини перешкод та їх важкості. Величина перешкод характеризується як явище об'єктивне, що не залежить від спортсмена. Вона визначається розмірами фізичних і психічних зусиль, необхідних для подолання майбутніх труднощів.

Важкість перешкоди – явище суб'єктивне, похідне від величини перешкоди і можливостей спортсмена. Вона виражається співвідношенням величини перешкоди до реальних можливостей індивіда.

Діяльність будь-якого спортсмена в таких умовах пов'язана або з вибором оптимального рішення, або з реалізацією прийнятого рішення, тому що в одній і тій же діяльності ці явища виникають послідовно, що важливо враховувати (усвідомлювати та набувати реальний досвід) у процесі тренування.

Уся спортивна діяльність (тренувальна і змагальна) спрямована на досягнення найвищого результату. Тренувальна діяльність не відрізняється непередбачуваністю розвитку подій. Змагальна діяльність, навпаки, відрізняється достатньою кількістю критичних ситуацій.

Відомо, що під впливом тренування стан спортсмена змінюється. Професійно зумовлено розрізняють три типи станів спортсмена:

- а) етапні стани (стан спортивної форми, чи навпаки, стан недостатньої тренуваності та ін.);
- б) поточні стани (змінюються під впливом одного чи декількох занять);
- в) оперативні стани (виникають під впливом окремих вправ і швидко змінюються).

Безумовно, актуальною умовою змін станів є психологічний чинник [29, с. 80].

Відомо, що в спортсмена, який бере участь у змаганнях, емоції завжди мають і яскраво виражене збудження, і високий ступінь переживання. Людина знаходиться в стані напруженості.

Стан напруженості в першу чергу утрудняє складні дії й інтелектуальні функції: скорочується обсяг уваги, порушуються процеси сприйняття та мислення, з'являються зайві, ненаправлені дії, скорочується обсяг пам'яті. Усе це негативно позначається на здійсненні не тільки спортивної, але і будь-якої іншої діяльності.

Емоційні прояви, головним чином, пов'язані з об'єктивними зовнішніми впливами на організм спортсмена, його суб'єктивним ставленням до рівня складності майбутньої чи виконуваної діяльності та його суб'єктивною реакцією на об'єктивні зовнішні впливи.

У психології здатність спортсмена зберігати оптимальний емоційний стан називають емоційною стійкістю.

Емоційна стійкість спортсмена виражається не в тому, що він перестає переживати сильні емоції, а в тому, що ці емоції у певні моменти змагальної боротьби досягають оптимального ступеня інтенсивності, але при цьому відрізняються стабільністю певних якісних особливостей і завжди спрямовані на вирішення спортивних завдань.

В умовах змагань така динамічна емоційна стійкість спортсмена виражається наступними чинниками:

1) постійність перебігу особливостей активних емоцій (відсутність переходу від тих емоцій, що позитивно впливають на діяльність, до тих, що впливають на неї негативно);

2) оптимальний рівень інтенсивності емоційних реакцій динамічно стійкий;

3) стабільна спрямованість емоцій на позитивне вирішення поставлених завдань.

З вищесказаного випливає:

1) інтенсивність емоційних проявів, вихід емоційних переживань за межі оптимального рівня збудження, як правило, виникає зі зміною зовнішніх умов;

2) негативний вплив емоцій на діяльність чи її результати завжди детермінований об'єктивними і суб'єктивними труднощами.

М.А. Іткіс вказує, що на змаганнях спортсмен потрапляє в складну, найчастіше зовсім нову обстановку, що багато в чому відрізняється як від умов тренування, так і від попередніх змагань. До причин, що характеризують “завали”, зриви і значне зниження результатів на змаганнях, він відносить:

- 1) різний ступінь тривожного стану в спортсменів;
- 2) постійно змінювані метеоумови (освітленість, вітер тощо);
- 3) різноманітні перешкоди, створювані суперниками, тренерами, суддями, глядачами;
- 4) втрати, поломки та інші порушення в матеріально-технічному оснащенні спортсмена;
- 5) непевність у своїх можливостях;
- 6) “відриви”, погані “пробоїни” (тимчасове зниження результативності);
- 7) очікування зриву після ряду вдалих змагальних дій;
- 8) втому;
- 9) думки про перше місце, про виконання певного нормативу, рекорду тощо.

М.Я. Жиліна особливо виділяє такий стан спортсмена, як хвилювання, через який, у результаті знижується техніка виконання вправи та результат.

Екстремальні ситуації змагального характеру за якісною характеристикою можуть бути поділені на чотири основні групи:

- 1) зовнішні перешкоди – це умови змагань; перешкоди, пов’язані з відволіканням уваги спортсмена від змагальної діяльності; події, пов’язані з розвитком змагальної боротьби;
- 2) внутрішні перешкоди – це недостатні адаптаційні можливості; надлишки мотивації; стан здоров’я; рівень підготовленості спортсмена;
- 3) об’єктивні труднощі – це ситуації, що містять небезпеку фізичної травми; ситуації, що виявляють неспроможність підготовленості спортсмена до вимог змагальної боротьби; ситуації з несподіваною “аварійністю”; ситуації, зумовлені правилами змагань; ситуації, викликані небажаними діями оточуючих осіб;

4) суб'єктивні труднощі – це суб'єктивне ставлення спортсмена до досягнення мети; суб'єктивна оцінка ситуації, в якій реально знаходиться спортсмен.

Робота спортсмена у ході тренувальних занять вимагає енергетичного забезпечення та збереження сталості внутрішнього середовища організму. У цьому зв'язку, а також для досягнення успіху в спортивній діяльності спортсмену необхідно приводити в активний рух механізми, які забезпечують внутрішні умови здійснення певних дій та регулюють стан його організму. Регуляція діяльності людини завжди протікає комплексно, її основу складають емоційно-вольова сфера особистості, вегетативні механізми і принцип доміанти в керуванні діяльністю [29].

У спорті емоційна регуляція діяльності виявляється при великому бажанні досягти високого результату, при сильних переживаннях. Часто емоції розкривають додаткові ресурси, автоматично, неусвідомлено для спортсмена. Отже, виявляються та реалізуються в діяльності резервні можливості організму. Позитивне значення емоційної регуляції полягає в гіперкомпенсаторній мобілізації енергетичних ресурсів, хоча ця якість має і слабкі сторони: така регуляція неощадлива, марнотратна, завжди містить небезпеку відходу від головної мети.

Вольова регуляція компенсує слабкі місця емоційної, перешкоджає її генералізації, сприяючи утриманню первинної мети.

Вольова регуляція – це фактори свідомої напруги фізичних і духовних сил, спрямованих на підвищення результатів будь-якої діяльності. В основі вольової регуляції лежить не тільки бажання, але і обов'язковість, глибоке розуміння необхідності перебороти самого себе заради досягнення мети.

Але і вольова регуляція має свої недоліки: надмірне обмеження часу для пошуку рішення, що утрудняє розв'язання нових завдань, обмежує творчість через тверде програмування діяльності, зокрема в галузі спорту.

Процеси регуляції приводять спортсмена в стан психічної напруги, яка, залишаючись адекватною зовнішнім і внутрішнім умовам виконання

діяльності, може мати різний рівень прояву. Відомо, що психічна напруга може впливати на результати діяльності людини як позитивно, так і негативно. У спорті досить прикладів, коли психічна напруга була причиною або зниження працездатності та розладу сну спортсмена, або зростання його спортивної майстерності, що забезпечила успіх його виступу на змаганнях. Напруга в тренуванні пов'язана з процесом діяльності, з необхідністю виконувати все більш зростаючі фізичні навантаження. Психічна напруга в умовах змагань доповнюється напругою, зумовленою метою досягти певного результату. Тому психічну напругу в тренуванні називають процесуальною, а в змаганні – результативною. В основі психічної напруги лежить взаємодія двох видів регуляції в діяльності спортсмена: емоційної та вольової. Перший породжує переживання, другий – вольове зусилля.

Часто переживання спортсмена, що виникають перед змаганням, досить успішно стимулюють його, зводячи до мінімуму вольові зусилля. Водночас будь-яке вольове зусилля є емоційно зумовлений початок. Як відомо, ці характеристики глибоко взаємозалежні.

Передзмагальна емоційна напруга регулюється цілеспрямованим вольовим зусиллям. Емоції викликають енергетичний викид, а воля визначає економічність використання цієї енергії.

Висока і тривала напруга може негативно вплинути на спортсмена. Саме по собі психічне напруження в спорті це фактор позитивний, що відображає активацію всіх функцій і систем організму, забезпечує високу продуктивність діяльності. Але варто врахувати, що при несприятливих факторах психічна напруга може викликати дисгармонію функцій, надлишкову та невиправдану витрату енергії.

Сильна та тривала перенапруга може мати негативні наслідки навіть через тижні й місяці [10].

Воронова В.І. пропонує характеристики та причини виникнення психічних станів (див. табл. 1.1.).

Виникнення психічних станів та їх характеристика

№ п/п	Причини виникнення психічних станів	Характеристика причин
1.	Значимість змагань	Співвідношення мети та рівня підготовленості спортсмена (абсолютна значимість). Слабка підготовленість вимагає зниження мети; високий рівень підготовленості дозволяє ставити більш значні цілі. Все це дає сприятливу динаміку психічного напруження. Значимість визначається масштабом змагань (відносна значимість)
2.	Склад учасників змагань	Наявність сильних суперників, що підвищує достовірну значимість. Тому необхідна інформація про суперника, щоб зняти зайве напруження.
3.	Організація змагань	Святкове відкриття, регламент змагань, своєчасність стартів, об'єктивність суддівства тощо, в окремих випадках залежить від досвіду та індивідуальних особливостей спортсменів.
4.	Поведінка людей, які оточують спортсмена (особливо тренера)	Продуманість спілкування тренера зі спортсменом. Прояв хвилювання, суєтності, передчасне оголошення планованих результатів тощо - все це здійснює негативний вплив на стан спортсмена.
5.	Індивідуально психологічні особливості	Властивості нервової системи та якості особистості спортсмена. Це диктує індивідуальний стиль діяльності та регулює дії та переживання.
6.	Особливості виду спорту і змагальної вправи	Умови, засоби та методи виконання певного типу діяльності, характерного для даного виду спорту.
7.	Ступінь володіння способами саморегуляції	Здатність вчасно і вміло використовувати способи саморегуляції. Може здійснювати позитивний чи негативний вплив на передстартовий стан.
8.	Психологічний клімат у колективі	Характер і особливості взаєностосунків у колективі.

У психології виділяють три стадії психічної перенапруги, що мають загальні та специфічні для кожної з них ознаки.

Загальні ознаки такі: швидка стомлюваність, зниження працездатності, розлади сну, відсутність почуття свіжості та бадьорості після сну, епізодичні головні болі.

Специфічні ознаки:

Нервозність – примхливість, нестійкість настрою, внутрішня дратівливість, виникнення неприємних відчуттів (в основному м'язових). Спочатку ці ознаки виявляються нечасто і виражені неяскраво.

Примхливість – спортсмен залишається дисциплінованим, організованим, як звичайно, якісно виконує завдання тренера, але періодично виражає невдоволення спілкуванням, завданням, умовами тощо. Це виявляється в міміці, жестах, тоні мовлення. Таку реакцію можна розглядати як своєрідну адаптацію до зростаючого нервово-психічного напруження. Але залишати його без уваги не можна.

Нестійкість настрою виявляється у швидкій зміні та неадекватності реакції. Незначний успіх викликає бурхливу радість, що може швидко змінитися невдоволенням усім, оточуючим. Внутрішня дратівливість найчастіше виражається в міміці та пантоміміці, у поведінкових актах не виявляється.

Неприємні відчуття у певній мірі є виправданням спортсмена в тих випадках, коли він відмовляється виконувати які-небудь завдання чи невдало виступає в змаганнях. Такі настрої необхідно м'яко, але неухильно припиняти. Скарги найчастіше бувають на хворобливі відчуття, але вони, як правило, швидко проходять.

Стійка астеничність – наростаюча, нестримувана дратівливість, емоційна нестійкість, підвищена збудливість, занепокоєння, напружене очікування неприємностей.

Наростаюча, нестримна дратівливість виражається в тому, що спортсмен втрачає самовладання, спрямовуючи свій гнів на товаришів, тренера, зовсім

випадкових людей; якийсь час він ще намагається пояснити причини гніву, потім втрачає самокритичність, усе рідше відчуває муки совісті; стає нестерпним до недоліків оточуючих людей.

Емоційна нестійкість, тобто нестійкість настрою, призводить до різких коливань працездатності.

Внутрішній неспокій, тобто напружене очікування неприємностей, що виражається в тому, що спортсмен сприймає як відхилення від норми те, що раніше здавалося йому природним, зрозумілим.

Астенічність – загальний депресивний фон настрою, тривожність, непевність у своїх силах, висока вразливість, сенситивність.

Загальний депресивний фон настрою – це пригніченість, загальмованість, відсутність бадьорості, що знижують мотивацію діяльності.

Тривожність – це порушення внутрішнього психічного комфорту, занепокоєння чи страх у ситуаціях, раніше байдужих для спортсмена.

Висока вразливість, сенситивність – властивості психіки, що приводять до того, що спортсмен дуже чуйно реагує на найменшу недобррозичливість у взаєминах, на зміну режиму тренувальних занять чи завдань змагань.

1.4. Мотивація учбово-фізкультурної та спортивної діяльності

Мотивація учбово-фізкультурної діяльності витікає з різноманітних потреб, які А.Ц. Пуні розділив на три групи: потреби в русі, потреба виконання обов'язків того, хто вчиться і потреба в спортивній діяльності [59].

Потреба в русі є базовою, вродженою потребою людини і тварини. У різних індивідів ця потреба виражена по-різному, що залежить як від генетичних так і соціальних факторів. Так добова активність студентів може відрізнятись в два три рази, у зв'язку з генетичною потребою в активності взагалі. Велика потреба в руховій активності є у людей з сильною нервовою системою. Такі люди більш активні на заняттях з фізкультури та на

тренуваннях. Для учнів з низькою руховою активністю потребується додаткова зовнішня стимуляція.

За даними досліджень Р.А. Ахундова та Д.М. Шептицького з віком потреба в руховій активності змінюється [3]. Якщо у дітей 5-7 років середньодобовий об'єм основних рухів складає, за даними низки авторів, 7-8 км. у хлопчиків і 6,5-7,5 км. у дівчат, то у молодших школярів, відповідно, 12 і 8,5 км. – в 7 років, 18,5 і 14,5 км. – в 9 років. Потім денна активність починає знижуватись і в 13-15 років складає 12-16 км., а в десятому класі – 10-12 км. на добу.

Звичайно, ці данні дуже приблизні, оскільки рухова активність людини визначається багатьма кліматичними та соціальними факторами. Однак, не дивлячись на це, можна констатувати, що сама велика потреба в руховій активності – у молодших школярів, і що у чоловіків ця потреба більша, ніж у жінок.

Абсолютна більшість школярів заявляють, що їх цікавить фізична культура. Навіть в старших класах число таких школярів досягає 80 – 90%.

Більшість старшокласників систематично дивляться телепередачі на спортивну тематику, регулярно ходять до спортивної зали.

Серед тих, хто займається спортом основним мотивом, за даними багатьох досліджень, є: зміцнення здоров'я, отримання задоволення від занять, спілкування, бажання батьків [25, с. 287].

За дослідженнями І.Г. Келішева, в початкових класах цікавість до занять фізкультурою у школярів, як правило, недиференційована: їм подобається все [24].

Мотивація спортивної діяльності визначається як внутрішніми так і зовнішніми факторами, які змінюють своє значення протягом всієї спортивної кар'єри. Як сказав один відомий футболіст, в юності ніхто не приходить на футбол заради благ, навпаки, приходять з благими намірами. Це стосується і інших видів спорту.

На початковому етапі причинами приходу в спорт можуть бути:

1. Прагнення до самовдосконалення.
2. Прагнення до самовираження (бажання бути не гіршими за інших, бути схожим на знаменитого спортсмена).
3. Соціальні установки (мода на спорт, прагнення зберегти сімейні спортивні традиції).
4. Задоволення духовних та матеріальних потреб (прагнення відчувати себе членом референтної спортивної команди).

Кожна з перелічених причин має для конкретного спортсмена більшу чи меншу дійсність у зв'язку із його ціннісними орієнтаціями. Однак декотрі мотиватори є провідними для великої кількості спортсменів.

І.Г. Келішев виділяє мотив внутрішньогрупової симпатії, як початковий мотив заняттям спортом. Опитавши приблизно 900 спортсменів з великим стажем і високим рівнем майстерності, він виявив, що на початковому етапі спортивної кар'єри цей мотив займає у них важливе місце [24].

Американський психолог Б.Дж. Кретті серед мотивів, які спонукають займатися спортом, виокремлює:

- прагнення до стресу і його подолання;
- він відмічає, що боротися, щоб подолати перепони, добиватися успіху – це один із найсильніших мотивів спортивної діяльності;
- прагнення до вдосконалення;
- потреба бути членом спортивної команди, групи [32].

Ю.Ю. Палайма, поділяє спортсменів на дві групи, які відрізняються за домінуючим мотивом. В першій групі, яку умовно назвали “колективістами”, домінуючими були суспільні, моральні мотиви. В другій групі “індивідуалістів” – провідну роль грають мотиви самовираження особистості. Перші краще виступають в командних, а другі, – в індивідуальних змаганнях [47].

На початковій стадії заняття спортом, в основному у дітей, мотивація характеризується дифузністю інтересів до різних його видів. При цьому вибір виду спорту буває обумовленим зовнішніми випадковими обставинами. Внаслідок цього, діти починають займатися відповідним видом спорту, потім,

через деякий час, – іншим, тобто вони “шукають себе”, визначають свою схильність і здібності методом спроб і помилок. При цьому вони прагнуть отримати хороші результати якомога швидше, не розуміючи, що шлях до нього довгий і тернистий.

Ряд авторів вивчив фактори, які впливають на відсів дітей які вчаться в спортивних закладах. Важливість вивчення цього питання помітна хоча б із того, що тільки протягом першого року навчання відсів досягає 80%. В результаті не складається колектив, у дітей виникає розчарування в спорті.

На першому році занять основними причинами відсіву є відсутність стійкого інтересу до вибраного виду спорту і недоліки в методиці навчання і виховання.

Ю.Ф. Курамшин виявив роль для відсіву різних мотивів приходу дітей в спорт. Рідше за все покидали спортивну секцію при наявності таких мотивів, як хочу бути схожим на знаменитого спортсмена, подобається цей вид спорту. Інші мотиви приходу в секції (запросив тренер, хочу стати майстром спорту, чемпіоном світу, хочу бути здоровим, сильним тощо) не забезпечували стійкість мотиву занять певним видом спорту [35].

На стадії спеціалізації у спортсмена виникає стійкий інтерес до даного виду спорту. Метою заняттям спорту стає не тільки задоволення від самого процесу, але і досягнення високих результатів, внаслідок важкої та кропіткої праці.

На стадії спортивної майстерності основними мотиваційними факторами є потяг підтримати і розвинути, наскільки це можливо, свої досягнення, примножити престиж і славу в спортивному світі, а також забезпечити своє матеріальне благополуччя.

На цій стадії спортсмен може вже сам обирати собі тренера, тому його мотивація в більшій мірі обумовлена ставленням до тренера, як до спеціаліста.

Основними мотивами покидання спорту дорослими спортсменами, за даними Н.Л. Ільїної є:

- у чоловіків – фінансові труднощі та неможливість їх подолання при активному зайнятті спортом (у 67%);

- у жінок – вступ у шлюб, народження дитини (у 60%) [23].

Більшість, хто не досяг великих результатів, прагнуть по закінченню спортивної кар'єри добитися високого статусу в світі спорту через судійство.

Чеські спортивні психологи В. Гошек, М. Ванек і Б. Свобода, представили графічну динаміку мотивації спортивної діяльності (див. додаток А), визначили її як стадії генералізації, диференціації, стабілізації та інволюції.

Для першої стадії характерні: менша розбірливість при виборі спортивної діяльності, нестійкість спортивних інтересів.

Друга стадія характеризується вже тим, що є визначені мотиви спортивної діяльності, серед яких мотиви самовизначення. Бажання займатися спортом на цій стадії знаходиться в прямій залежності від зростання спортивних результатів.

На третій стадії домінують мотиви самовизначення і змагання, пов'язані з прагненням утримати високу результативність спортивної діяльності.

На четвертій стадії проявляється інволюція мотиваційної структури, яка пов'язана зі зниженням результативності [22, с. 294].

А.В. Шаболтас вивчав мотиви спортивної діяльності у юних спортсменів у віці 10-17 років і показав, що вікова динаміка формування мотивів проходить дві стадії. Перша – “прийняття” соціальних постулатів, які схвалювали б соціальне оточення, цілей заняття спортом. Друга формування ставлення до спорту на основі особистісного смислу, що пробуджує даного спортсмена займатися спортом [71].

Однією із характеристик мотиву є його сила.

М. Уінтерботтом показав, що сильномотивовані діти проявляють більшу настирливість у виконанні завдання, ніж слабо мотивовані.

1.5. Мотивація досягнення в спортивній діяльності

Викладачі, тренери та інструктори з фізичної підготовки часто задаються питанням, чому одні люди, що займаються спортом, характеризуються високим рівнем мотивації і постійно прагнуть до успіху, тоді як інші, здається зовсім не мають мотивації та уникають змагань.

Поняття “мотивація досягнень” з’явилося в 50-х рр. ХХ століття. Ним описувалися зусилля людини, спрямовані на виконання завдань, досягнення досконалості, переборення перешкод і труднощів, виконання чогось краще за інших. Мотивація досягнень – це орієнтація людини на прагнення до успішного виконання завдання, наполегливість перед невдачами, та відчуття гордості за виконання [53]. У спортивному світі мотивацію досягнень називають змагальністю. В умовах занять спортом і фізичною культурою, мотивація досягнень сфокусована на змаганнях із самим собою, тоді як змагальність впливає на поведінку в ситуаціях соціальної оцінки.

Мотивацію ділять на зовнішню та внутрішню. Збільшення чи зменшення внутрішньої мотивації залежить від того, як людина сприймає заохочення.

Заохочення які сприймаються як такі, що контролюють поведінку людини чи забезпечують інформацію про її некомпетентність, знижують рівень внутрішньої мотивації.

Заохочення, що мають інформаційний аспект і забезпечують позитивний зворотній зв’язок про компетентність людини, підвищують рівень внутрішньої мотивації [53].

Психологи пропонують рекомендації з підвищення внутрішньої мотивації:

1. Забезпечення успішного досвіду.
2. Забезпечення відповідності заохочення виконуваній діяльності.
3. Використання словесних та інших видів заохочення.
4. Зміна змісту та послідовності виконання вправ.

5. Втягування учасників у прийняття рішення.

6. Визначення реальних цілей.

Занюк С.С. зазначив, що спортивна діяльність відрізняється такими загальними специфічними особливостями:

1. Предметом її вивчення є спортсмен. Він виступає не тільки суб'єктом, але й об'єктом діяльності.

2. Спортивна діяльність характеризується спеціально організованою високою руховою активністю.

3. Основою спортивної діяльності є змагання, тобто регламентоване суперництво, у якому можна об'єктивно порівняти певні здібності спортсменів і виявити їх максимальний прояв. Без змагань спортивна діяльність втрачає свою сутність.

4. Установка в спортивній діяльності – досягнення максимально високих результатів шляхом застосування усіх фізичних навантажень, що збільшуються.

5. Неодмінною умовою спортивної діяльності є захопленість спортсмена, стійкість його інтересів до одного виду спорту.

6. Спортивна діяльність пов'язана з високими, часто максимальними і навіть граничними фізичними і психічними навантаженнями.

7. Спортивна діяльність характеризується не тільки проявом м'язової активності при виконанні фізичних вправ, але й оволодінням високою технікою їхнього виконання. Це вимагає від спортсмена систематичного і тривалого тренування, у процесі якого він засвоює й удосконалює певні навички і розвиває необхідні рухові якості та здібності.

8. Спортивна діяльність супроводжується почуттям росту, розвитку, удосконалення.

9. Продуктом (кінцевим результатом) спортивної діяльності є спортивне досягнення (як факт демонстрації спортсменом своїх можливостей у конкретному виді спорту). Крім того продукт спортивної діяльності виступає у вигляді оздоровчого, освітнього, виховного, соціологічного й психологічного ефектів, які свідчать про гармонійний розвиток людини.

10. Спорт характеризується ідейною спрямованістю і соціальною значимістю [20].

Райнер Мартенс визначив змагальність, як “схильність до прагнення задоволеності при порівнянні із шаблоном, досконалості в присутності інших, які здатні здійснити оцінку”. Він розглядає змагальність, як поведінку досягнення, в змагальному контексті, де соціальна оцінка є ключовим компонентом. Необхідно відзначити, що деякі люди з високою орієнтацією до досягнення в одному аспекті діяльності характеризуються її відсутністю в іншому аспекті.

Визначення Мартенса обмежується ситуаціями, в яких людина може бути оцінена іншими людьми, що мають для цього відповідні знання. В той же час багато людей змагаються самі з собою, навіть якщо ніхто інший не оцінює їх [43].

Отже, мотивація досягнення – це орієнтація людини на прагнення до успішного виконання завдання, яке супроводжується заохоченням, покаранням, а також змагальністю. В умовах занять спортом мотивація досягнень сфокусована на змаганнях із самим собою.

На думку Степнова О.М., мотивація досягнення – це прагнення людини досягати значних результатів, успіхів у діяльності [53].

Прагнення досягти успіху, високих результатів у діяльності свідчить про наявність у суб'єкта сильної мотивації досягнення. Для когось особистісне досягнення успіхів у діяльності є дуже значущим, для інших – менш важливим. Про спортсмена з сильним мотивом досягнення кажуть, що він: наполегливий у досягненні мети; не задовольняється отриманим результатом; що б не робив, намагається це виконати краще, ніж раніше; для нього головне в житті – це переживання радості успіху внаслідок досягнення високих результатів; схильний ставити віддалені цілі; не задовольняється нескладним завданням і легко досяжними цілями; захоплюється роботою, досягаючи дедалі нових і нових цілей (відчуваючи радість успіху).

Занюк С.С. наголошує, що успіх у діяльності, як відомо, залежить не тільки від здібностей людини, а й від прагнення досягти мети, від цілеспрямованої й наполегливої праці задля досягнення успіху (тобто від мотивації досягнення). Виходячи з цього можна запропонувати таку формулу успіху:

$$УСПИХ=З+Мд + С$$

- де З – здібності;
- Мд – мотивація досягнення;
- С – ситуація (сприятливі обставини тощо).

Незважаючи на те, що дана формула є досить загальною, вона дає можливість прогнозувати успіхи в діяльності. Визначаючи силу (рівень) мотивації досягнення індивіда (тобто прагнення досягти успіху), можна спрогнозувати його майбутню кар'єру [20].

Для досягнення успіху в діяльності важливі як здібності, так і наявність високого рівня мотивації досягнення. Нас не дивують випадки, коли менш обдарований, але більш мотивований учень (спортсмен, спеціаліст) досягає з часом кращих результатів у діяльності. Сильно-мотивована людина прагне успіху і, звісно, схильна більше працювати. А для недостатньо вмотивованого індивідуума успіх не є привабливим, і він зазвичай не схильний наполегливо працювати.

Мотив досягнення – це загальна, відносно стійка риса особистості, яка виявляється у прагненні до успіху, бажанні досягти високих результатів і відчувати задоволення при цьому. Цей мотив диференціює людей за їхнім загальним прагненням до успіху.

Люди з високим показником мотиву досягнення прагнуть досягти високих результатів, успіхів у діяльності. Натомість індивіди з низьким показником сили мотиву досягнення байдужі до успіхів, не бажають напружуватися і досягати високих результатів.

Мотив досягнення є відносно стійким атрибутом особистості. Однак він є і динамічним утворенням та починає діяти (актуалізується) у взаємодії з

ситуативними факторами – такими як цінність і ймовірність (шанси) досягнення успіху в певній сфері діяльності.

Мотивація досягнення, тобто прагнення досягти успіху в певному виді діяльності, охоплює не лише мотиви досягнення (стійкі атрибути особистості), а й ситуативні чинники (цінність, ймовірність досягнення успіху, складність завдання тощо).

Отже, мотив досягнення є лише одним із складників мотивації досягнення.

Може виявитися, що в суб'єкта з сильним мотивом досягнення в певній ситуації мотивація досягнення буде невисокою, оскільки ця діяльність не має для нього цінності. А може статися, що людина з високим показником сили мотиву досягнення в певній конкретній ситуації не прагнучиме досягти успіху, оскільки завдання є надто складним, а шанси (ймовірність) досягнення успіху – незначні. Натомість індивід з низьким мотивом досягнення за певних обставин (посильність завдання, великі шанси досягти успіху, привабливість діяльності) буде демонструвати високий рівень мотивації досягнення.

Очікування успіху – це ступінь суб'єктивної впевненості в тому, що діяльність (дія) матиме успіх [20].

Від того, наскільки людина впевнена в успіху, залежить мотивація її діяльності. Чим більше людина сподівається на успіх, тим більше зусиль вона схильна докладати, тим сильнішою буде її мотивація досягнення.

Серед факторів, які впливають на очікування успіху, важливе місце посідають такі:

- уявлення про здібності (суб'єктивна оцінка своїх здібностей), яке формується на основі успіхів і невдач у минулому;
- суб'єктивна складність завдання (оцінка сприятливості ситуації).

Відомо, що ті люди, які розраховують на успіх у діяльності, справді справляються з нею краще.

Очікування високого (позитивного) результату сприяє формуванню в людини “почуття ефективності”, яке спонукає її працювати краще. Віра у свої

здібності, у власну спроможність подолати труднощі стимулює до наполегливої роботи. А коли людина не впевнена у своїх силах, коли не сподівається на успіх, то це її знемотивовує, “відбиває” бажання працювати.

Віра у власний успіх залежить від успішності в попередніх спробах (діяльності), від відповідного налаштування на успіх. Коли людина часто досягала успіху в минулому, це позитивно впливає на формування в неї надії на успіх (вона вірить у себе і у свою спроможність досягти успіху).

Поразки, невдачі в минулому, звісно, негативно впливають на віру в успіх. Після серії невдач людина втрачає впевненість у собі, очікує поразки і в наступних спробах. Ось чому важливим є досягнення невеликих проміжних результатів у діяльності.

Часом попередні результати не мають особливого значення для формування “почуття ефективності”. Діти з однаковими результатами (в минулому) інколи по-різному оцінюють власні здібності й мають різні очікування. Так, хлопці, як правило, більш упевнені у своїх здібностях, частіше зорієнтовані на успіх (і очікують позитивного результату), ніж дівчата.

Таким чином, не тільки попередні успіхи та невдачі визначають надію на успіх, а й оцінка своїх здібностей загалом .

Така самооцінка є відносно стабільним психічним утворенням, хоча ситуативні фактори певною мірою впливають на неї. Наприклад, актуалізація власних здібностей може підвищити віру людини в ефективність власної діяльності. Коли людина усвідомлює наявність у себе здібностей, які можуть забезпечити успіх, це позитивно відображається на її впевненості в успішності власних дій.

Висновок до розділу I

Аналіз наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних вчених засвідчує відсутність єдиного визначення поняття “мотив”. Одні вчення

отоотожнюють мотиви й потреби, інші їх “розводять” і розглядають їх зв’язок як необхідний компонент процесу діяльності.

Природа мотивації й способи керування нею ще недостатньо вивчені. Існують слушні уявлення про функції мотивації, які можуть успішно використовуватися у здійсненні психологічної підготовки спортсмена. Науковці виокремлюють три основні функції мотивації: енергетичну, утворювальну смислову активність та систему утворюючу.

Розвиток особистості спортсмена є досить різноманітним і особливу увагу слід звертати на розвиток психічної сфери, яка є досить важлива для професійного зростання.

Мотивація спортивної діяльності визначається як внутрішніми так і зовнішніми факторами, які можуть змінюватись протягом всієї спортивної кар’єри, багато авторів пов’язують спортивні досягнення і ставлення до занять спортом з мотивом досягнення.

Мотив досягнення є відносно стійким атрибутом особистості. Однак він є і динамічним утворенням та починає діяти (актуалізується) у взаємодії з ситуативними факторами – такими як цінність і ймовірність (шанси) досягнення успіху в певній сфері діяльності.

Мотивація досягнення, тобто прагнення досягти успіху в певному виді діяльності, охоплює не лише мотиви досягнення (стійкі атрибути особистості), а й ситуативні чинники (цінність, ймовірність досягнення успіху, складність завдання тощо).

Отже, мотив досягнення є лише одним із складників мотивації досягнення.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ МОТИВАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СПОРТІ

2.1. Особливості організації та проведення експериментального дослідження специфіки мотивації спортивної діяльності

Експериментальною базою дослідження стала вибірка студентів факультету фізичного виховання Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка денної форми навчання 20 студентів-спортсменів, котрі поєднують навчання з спортом і змагальною діяльністю та 60 студентів першого (20), третього (20) студентів й п'ятого (20) курсів. Загальна кількість досліджуваних становила 80 респондентів.

Для перевірки гіпотези нашого дослідження ми використали цілий ряд наступних методів:

Метод опитування – це психологічний метод вербальної комунікації, що полягає у безпосередній взаємодії психолога і суб'єкта дослідження за допомогою постановки спеціальних запитань, і отримання на них відповідей. Тобто це спілкуванні психолога та досліджуваного основними засобами якого є заздалегідь сформульовані запитання.

Опитування вважають одним з найпоширеніших соціально-психологічних методів отримання швидкої інформації про суб'єктів, тобто респондентів опитування. Процедура опитування відбувається таким чином, що респондентам задають спеціальні запитання, а отримані відповіді на них дозволяють психологові отримати необхідну інформацію, яка обумовлена завданнями дослідження. До переваг опитування відносять його масовість. Оскільки опитування дуже часто використовують, коли потрібно швидко отримати інформацію про групу респондентів.

Опитування поділяють на різні види залежно від критерію.

Одним з критеріїв є форма організації опитування. Тут виділяють усне та

письмове. Відповідно усне, або відповідно, безпосереднє, це бесіда, інтерв'ю, а письмове, тобто опосередковане, – це анкетування.

Бесіда у психології є емпіричним методом отримання інформації на основі вербальної комунікації. Дуже часто використовується як спосіб введення досліджуваного у експеримент.

Інтерв'ю застосовується для дослідження поведінки і реакцій досліджуваного. Але є складним видом опитування і вимагає кваліфікованої підготовки та тривалих затрат часу, хоча дозволяє проникнути в психіку досліджуваного. Результати опитування залежать як від суб'єктивних характеристик самого психолога, так і від взаємодії психолога і досліджуваного.

Анкетування – це письмове опитування яке дозволяє за відносно короткий час дослідити велику вибірку досліджуваних та провести інтерпретацію.

Другим критерієм, за яким класифікують опитування є сам характер організації опитування. І тут виділяють індивідуальне опитування, яке передбачає суб'єкт-суб'єктне спілкування респондента з психологом. Групове опитування передбачає дослідження в малих та великих соціальних групах. Разове опитування проводиться лише одноразово, а багаторазове опитування, відповідно, в декілька етапів. Самі поняття говорять за себе.

Ще одна класифікація поділяє інтерв'ю на стандартизоване та нестандартизоване. Відповідно стандартизоване є чітко регламентованими і в основному збирає загальну інформацію про проблему дослідження, а нестандартизоване може містити декілька категорій і в кожній по декілька питань, які дослідник може обирати залежно від ситуації, яка складається в ході опитування. Питальники складаються з відкритих та закритих запитань, відповідно відкриті більш інформативні, потребують розгорнутої відповіді, закриті містять відповідь або «так», або «ні» [34; 57].

Проведення бесіди супроводжується вербальною комунікацією та є предметно спрямованим діалогом дослідника за визначеною темою і

респондента з метою отримання інформації від останнього. В ході бесіди відбувається безпосередня інтеракція та усний обмін інформацією. Під час бесіди відбувається явний чи прихований вплив дослідника на співбесідника задля спрямування бесіди у потрібне русло, шляхом постановки запитань.

Науковці виділяють два типи бесіди: керовану – за якою психолог намагається здійснювати контроль, створює атмосферу довіри, викликає позитивне емоційне налаштування, підтримує і спрямовує; некеровану – коли фактично вся ініціатива переходить до респондента і основна мета психолога його вислухати, дати можливість виговоритися. І в тому, і в іншому випадку психолог має володіти високим комунікативним потенціалом, навичками різних систем спілкування, а саме вербальної та нелінгвістичної, зокрема прийомами активного слухання.

Будь-яка бесіда починається встановленням контакту між дослідником та респондентом, але дослідник виступає в ролі спостерігача, який проводить аналіз зовнішніх проявів психічної реальності співбесідника. Далі, опираючись на дані власного спостереження психолог проводить первинну діагностику, яка має включати гіпотетичний діагноз, і змінює обрану стратегію здійснення бесіди. На початку безпосереднього опитування важливим завданням дослідника є зніціювати досліджуваного до активної участі у діалозі. Бесіди можна класифікувати в залежності від тих завдань, які вони переслідують. Тому виділяють:

- бесіду з терапевтичним ефектом;
- бесіду з експериментальною метою (коли треба перевірити гіпотезу);
- автобіографічну;
- бесіду суб'єктивного анамнезу;
- бесіду об'єктивного збору матеріалу;
- бесіду по телефону тощо.

Психологи виділяють такі два стилі проведення бесіди, які можуть змінювати один одного по ходу бесіди залежно від контексту. Перший вид – це рефлексивне слухання, це стиль проведення бесіди, який передбачає активну

вербальну взаємодію психолога і респондента. Воно використовується для проведення точного контролю правильного сприйняття отримуваної інформації. Використання цього стилю проведення бесіди часто пов'язане з особистісними рисами респондента (наприклад, низьким рівнем розвитку комунікативних навичок), з потребою встановити саме той зміст слова, який хотів передати досліджуваний, з тими культурними традиціями. Психологи виділяють три прийоми проведення бесіди та контролю інформації, що отримується:

- деталізація (тут використовують уточнюючі запитання);
- перефразування (тут формулюють своїми словами те, що висловлює респондент);
- вербальне відображення психологом емоційного стану респондента.

А другим видом є нерефлексивне слухання – це стиль проведення безпосереднього опитування, коли використовується лише необхідний з точки зору доцільності мінімум слів і засобів нелінгвістичної комунікації з боку психолога.

У своєму дослідженні ми проводили бесіди метою яких було встановити специфіку процесу тренування, з'ясувати мотивацію занять спортом та пояснити мотивацію досягнення успіху.

Для вирішення поставлених експериментальних завдань ми будемо використовувати ряд методик.

Для вивчення домінуючих мотивів занять спортом скористуємося методикою «Мотиви занять спортом». Автор даної методики А.В. Шаболтас пропонує 10 мотивів, які відповідають певним висловлюванням наведеним у питальнику. Методика призначена для виявлення домінуючої мети (особистісних сенсів) занять спортом (див. додаток Б).

Мотив емоційного задоволення (ЕЗ) – бажання, яке відображає радість руху та фізичних зусиль. Йому відповідає судження: «Я отримую задоволення від спорту, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та піднімає настрій».

Мотив соціального самоствердження (СС) – прагнення проявити себе, яке виражається в тому, що заняття спортом та спортивні досягнення розглядаються та переживаються з точки зору особистого престижу, поваги з боку знайомих, глядачів. Йому відповідає судження «Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно перебувати в локусі уваги, підвищувати свій рівень, який зумовлює престиж спортсмена».

Мотив фізичного самоствердження (ФС) – прагнення до фізичного розвитку, становлення характеру. Йому відповідає судження: «Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинутись фізично та загартувати свій характер, не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим».

Соціально-емоційний мотив (СЕ) – прагнення до спортивних подій через їх високу емоційність, неформальність спілкування, соціальну та емоційну розкутість. Йому відповідає судження: «Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань».

Соціально-моральний мотив (СМ) – прагнення до успіху своєї команди, заради якого необхідно тренуватися, бути в добрих контактах з партнерами, тренером. Йому відповідає судження: «Моя спортивна команда повинна бути в лідерах. Я хочу внести свій вклад у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися».

Мотив досягнення успіху в спорті (ДУ) – прагнення досягнути успіху, покращити особисті спортивні результати. Йому відповідає судження: «Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети».

Спортивно-пізнавальний мотив (СП) – прагнення до вивчення питань технічної та тактичної підготовки, науково обґрунтованих принципів тренування. Йому відповідає судження: «Я хочу бути компетентним в питаннях техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися».

Раціонально-вольовий (рекреаційний) мотив (РВ) – бажання займатися спортом для компенсації дефіциту рухливої активності при розумовій роботі. Йому відповідає судження: «Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше».

Мотив підготовки до професійної діяльності (ПД) – прагнення займатися спортом для підготовки до вимог обраної професійної діяльності. Йому відповідає судження: «Досягнути високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт».

Громадсько-патріотичний мотив (ГП) – прагнення до спортивного вдосконалення, для успішного виступу на змаганнях, для підтримання престижу колективу, міста, держави. Йому відповідає судження: «Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного суспільства, нашої країни».

Дана методика, як вимірювальний інструмент, базується на виборі одного з попарно запропонованих суджень. Головна умова – кожне судження зіставляється з усіма іншими; всього для 10 мотивів-категорій є 45 пар суджень для зіставлення. Отже, оцінка кожного мотиву-судження виконується 9 разів і з'являється можливість ранжувати мотиви по мірі їх вираженості (в балах).

Досліджуваним давалась інструкція: перед вами 45 пар суджень, які відображають різні причини занять спортом. Спочатку виберіть із пари те висловлювання, яке більш за все підходить вам. У відповідних графах бланка для відповідей поставте знак «+». Довго задумуватись не потрібно, відзначайте перше ж судження, яке вам підходить.

Наступною у нашому дослідженні ми використовували методику діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса. Ця методика прораховує ваші шанси на успіх. Т. Елерс виходив з положення, що особистість, у якої переважає мотивація до успіху, буде обирати краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику.

Досліджуваним пропонується 41 питання на які необхідно дати відповідь «так» або «ні» (див. додаток В)

Далі ми досліджували мотивацію успіху та уникнення невдач за однойменною методикою автора А.А. Реана. Цей опитувальник дозволяє діагностувати мотивацію, яка домінує у спортсмена. На запропоновані питання, їх 20, треба дати відповідь «так» або «ні». Якщо важко визначитись з відповіддю, то варто згадати що «так» об'єднує як явне «так», так і «скоріше так, ніж ні». Аналогічно і з «ні» (див. додаток Д).

Для дослідження потреби в досягненнях, ми використовували «методику вимірювання потреби (мотиву) в досягненні» розроблену Ю.М. Орловим.

Вивчення потреби в досягненні почалось ще з поняття Ф. Хоппе «Я-рівень», яке тлумачиться як прагнення людини зберігати Я-образ на високому рівні за допомогою високого власного уявлення особистісних норм та стандартів щодо досягнень. З часом цей термін перетворився на дефініцію «мотив досягнення», яке Х. Хекхаузен трактував як прагнення розвивати свої зацікавлення і вміння, підтримувати їх на щоразу вищому рівні у тих видах активності, які асоціюються з обов'язковими успіхами.

Дана методика належить до розряду тестів-опитувальників, та містить 23 твердження, на які треба дати відповідь «так» або «ні». Методика визначає ступінь виразності потреби в досягненні в будь-якій діяльності. Це практично, потреба яка перетворилася в особистісну властивість-установку (див. додаток Е).

Далі за діагностичним методом, запропонованим В.А. Лосенковим, а саме «Методикою дослідження імпульсивності» ми виміряли власне імпульсивність досліджуваних. Ця методика містить 20 запитань, кожне з яких має чотирибальну шкалу відповідей. Кожному з досліджуваних видається текст опитувальника, бланк для відповідей і зачитується інструкція. Психолог слідкує щоб досліджуванні індивідуально виконували тест. Аналіз результатів проводять підраховуючи величину показника імпульсивності Пі. Цей показник - це сума балів, які досліджуваний набрав за всіма шкалами питальника.

Інтерпретуючи результати дослідження, враховують, що імпульсивні люди дуже часто не мають чітко визначених життєвих планів; в них немає стійких інтересів, вони то одним захоплюються, то іншим. Люди у яких спостерігається низький рівень імпульсивності, навпаки, є цілеспрямованими, мають дуже чіткі ціннісні орієнтації, є наполегливими у досягненні поставлених цілей, як правило доводять розпочате до кінця. Якщо у досліджуваного спостерігається висока імпульсивність, то можна запропонувати йому скласти програму самовиховання, яка буде сприяти зниженню показника і збільшувати цілеспрямованість (див. додаток Ж).

Наступним етапом було дослідження локусу суб'єктивного контролю за методикою, яку запропонував Є.Ф. Бажін, і яка розроблена на основі шкали локусу контролю Дж. Роттера. Дана методика дозволяє відносно швидко і ефективно визначити рівень сформованості суб'єктивного контролю, одночасно в кількох досліджуваних. Кожному необхідно дати текст опитувальника, бланк для відповідей.

Локус контролю – це характеристика особистості надавати відповідальність за показники власної життєдіяльності або персональним діям, рішенням, власним зусиллям, вчинкам та здібностям, або зовнішнім силам. Вона відноситься до вольової сфери людини. Відповідно виділяють людей яким притаманний зовнішній локус контролю або його ще називають екстернальним (ті, хто відповідальність за результати своєї діяльності приписують зовнішнім обставинам) і внутрішній локус контролю або інтернальний (ті, хто перекладають відповідальність за наслідки своєї діяльності особистим зусиллям та можливостям). Таким чином залежно від джерела локалізації контролю виділяють два полярних типи особистості: екстернальна та інтернальна. Причому будь-яка людина займає свою позицію від екстернального типу до інтернального. І чим більше виражена величина інтернальності, тим буде менше виражена екстернальність. Отриманий нами показник суб'єктивного контролю (Іо) співвідноситься з наступними результатами: (див. табл. 2.1).

Співвідношення показників Іо з локусом контролю

Величина Іо	Локус контролю
0-21	<u>Екстернальний</u>
23-44	<u>Інтернальний</u>

Притаманний людині локус контролю, є індивідуальним і проявляється щодо будь-яких обставин і подій, які відбуваються в житті індивідуальності.

Той самий тип контролю проявляється і при досягненнях і в ситуації невдач і зовсім не залежить від різноманітності сфер життєдіяльності особистості.

Для більш детальної конкретизації показників локусу контролю використовують такі межі шкали інтернальності: (див. табл. 2.2).

Співвідношення показників та шкали інтернальності

Показник інтернальності	Рівень локусу контролю
0-11	Низький рівень <u>інтернальності</u>
12-32	Середній рівень <u>інтернальності</u>
13-44	Високий рівень <u>інтернальності</u>

У тих людей, в яких спостерігається низький рівень інтернальності майже не існує зв'язку між їх діями і важливими подіями їх життя. Вони вважають, що нездатні здійснювати контроль в життєво-важливих ситуаціях і є прихильними до того, більшість цих подій є результатом випадку або результатом вчинків і діяльності інших людей. Тому люди з екстернальним типом є емоційно невірноваженими, схильними до неофіційного спілкування та поведінки, в них слабо розвинені комунікативні здібності, погане самовладання і високий рівень напруженості. Людям, в яких спостерігається високий рівень інтернальності притаманний високий рівень суб'єктивного контролю, причому в будь-яких значущих для них ситуаціях. Такі люди вважають, що майже всі важливі в їх

житті події це - результат їх власних дій і вчинків, Вони переконані, що здатні керувати цими подіями, несуть відповідальність за ці події і за все своє життя загалом. “Інтерналі” в яких спостерігаються високі показники суб’єктивного контролю володіють емоційною стабільністю, вони впertі, рішучі, в них добре розвинута комунікабельність, хороший самоконтроль і стриманість. Більшості ж людям притаманний середній рівень інтернальності. Їх суб’єктивний контроль може дещо змінюватися. Все залежить як людина оцінює ситуацію: складна чи проста, приємна чи неприємна тощо. В більшості їх поведінка і психологічна основа відповідальності прямо залежать від індивідуальних життєвих ситуацій, всерівно можна виокремити перевагу якогось локусу контролю. Тобто, суб’єктивний локус контролю, прямо залежить від відчуття особистістю власної відповідальності за те, що відбувається з її самооцінкою, самостійністю особистості та зрілістю людини. Тому, формуючи рекомендації щодо самовдосконалення, потрібно враховувати, що:

- екстерналам більш характерна конформна, залежна форма поведінки;
- інтерналі менше попадають під тиск інших людей (їх думки, емоції тощо);
- інтерналі більш індивідуалісти їм краще працювати на самоті;
- інтерналі більш обізнані в ситуації, активніше шукають інформацію ніж екстернали;
- інтерналі більш активніше, відповідальніше ставляться до свого здоров’я.

Психологічні дослідження підтверджують більшу популярність інтерналів і в системі міжособистісних стосунків, і для суспільства загалом. Інтерналі більш впевнені в собі, терплячі, більше схильні до гуманних методів впливу та психокорекційної роботи. Працюючи з екстерналами дуже важливо звертати увагу на корекцію тривожних станів та нервово-психічної напруженості, зокрема депресивності (див. додаток 3).

2.2. Експериментальне визначення структури мотивів заняття спортом

На першому етапі нашого дослідження ми провели методику «Мотиви занять спортом» і з студентами-спортсменами, які активно займаються спортом та беруть участь у змагальній діяльності (20 осіб), так і з студентами першого курсу факультету фізичного виховання (20 студентів), ми отримали дані у відсотках по кожному показнику мотивації заняття спортом.

Підсумовуючи результати опитування важливих мотивів у студентів першого курсу домінуючими ми виявили 3 мотиви (див. рис. 2.1). Однаковий прояв (по 78%) отримали два мотиви: соціально-моральний, мотив підготовки до професійної діяльності. Наступний за вираженістю – мотив емоційного задоволення, який налічує 65%.

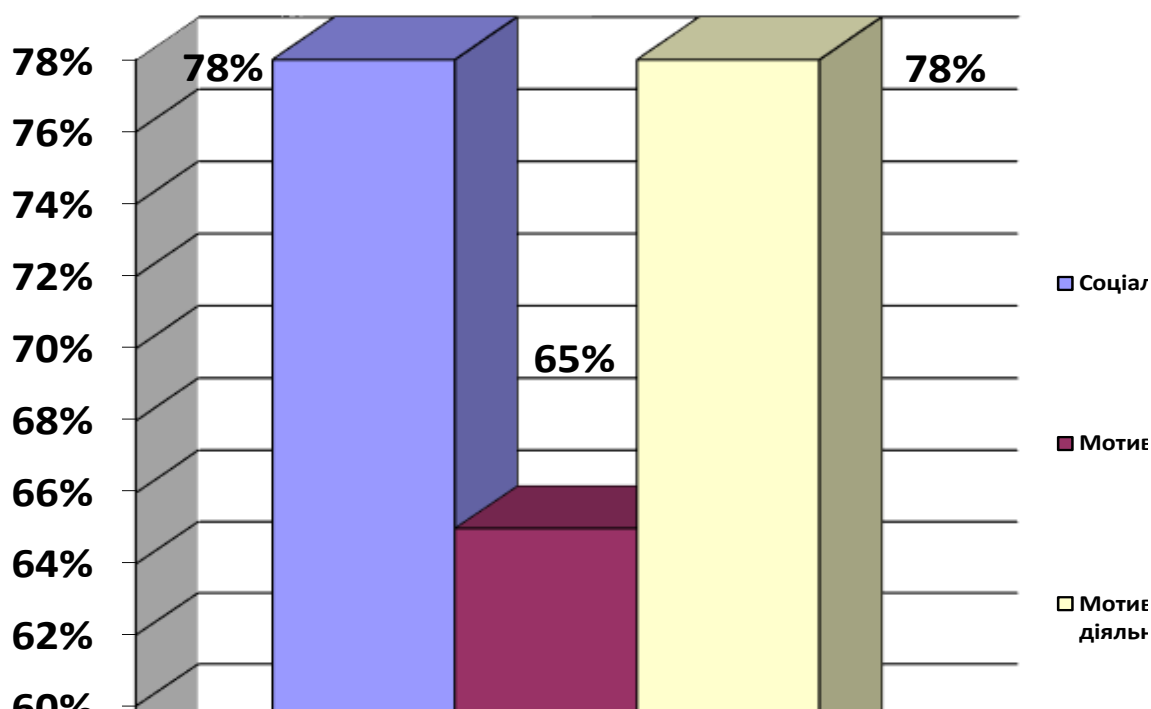


Рис. 2.1. Прояв мотивів занять спортом у студентів першого курсу (%)

Так як для студентів провідним видом діяльності є навчально-професійна діяльність, багато часу вони проводять в аудиторіях та за комп'ютером, багато

ведуть сидячий спосіб життя, тому вони отримують задоволення від спортивних занять і це піднімає їм настрій.

Наступним ми провели дослідження пріоритетних мотивів занять спортом у даній вибірці (див. рис. 2.2).

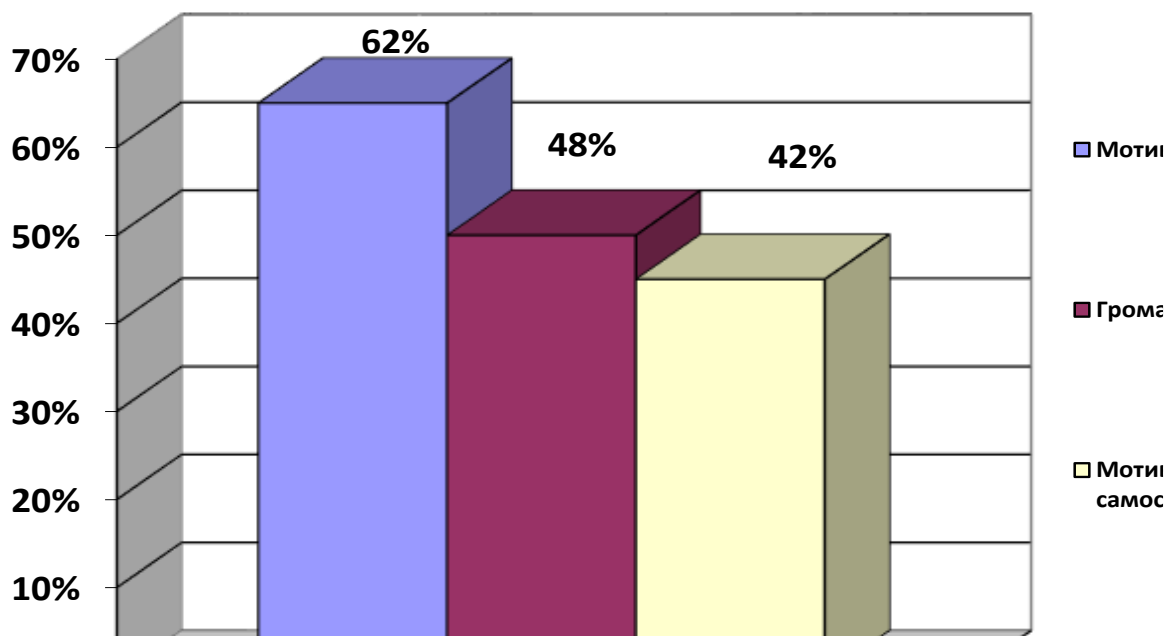


Рис. 2.2. Прояв пріоритетних мотивів у студентів першого курсу (%)

Як відображено на рисунку в цю категорію увійшли: мотив досягнення успіху в спорті – 62%, оскільки дані студенти поєднують навчання з успішною спортивною діяльністю, то прагнуть досягти успіху і в навчанні, і в спортивній діяльності покращити особисті спортивні результати. На другому місці бачимо стоїть громадсько-патріотичний мотив (48%) і на третьому мотив соціального самоствердження (42%), так як дані студенти виступають на змаганнях різних рівнів і хочуть підтримувати високий фізичний і спортивний рівень свого факультету, вузу, міста тощо.

Які ж мотиви занять спортом студенти обрали найменше або так звані периферійні мотиви відображено на рисунку 2.3.

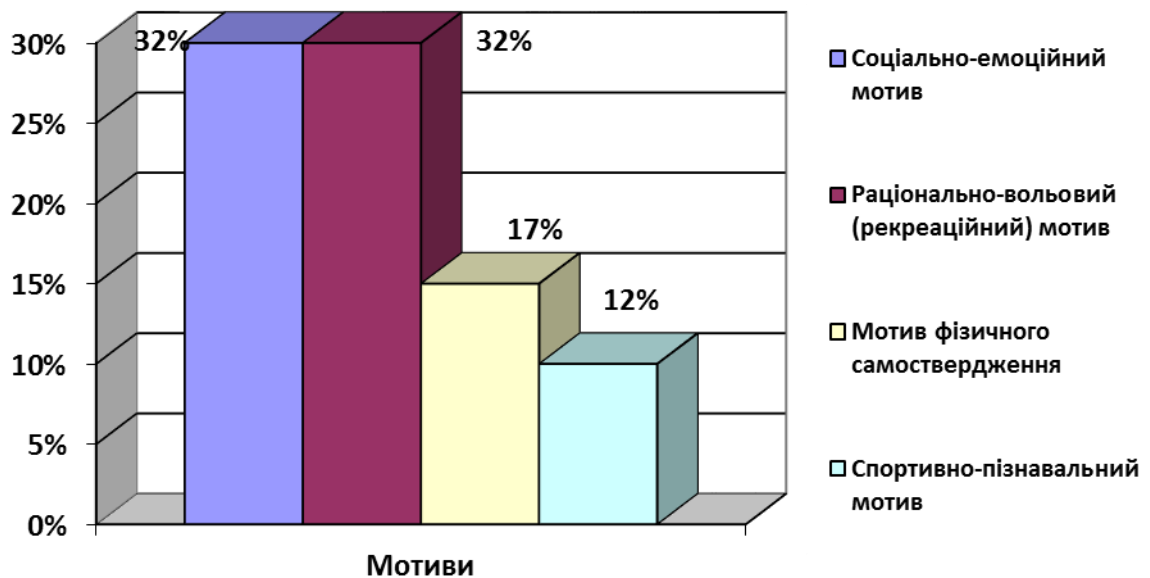


Рис. 2.3. Периферійні мотиви заняття спортом у студентів першого курсу (%)

На рисунку 2.3. відображено мотиви, які налічують найменшу кількість виборів з-поміж інших мотивів. Відповідно це: соціально-емоційний мотив, який отримав прояв у 32%, а також рівноцінний за значимістю мотив, що стосується раціональної включеності з вольовим компонентом, на другому місці (17%) налічує мотив фізичного самоствердження, а найменш вираженим (12%) є спортивно-пізнавальний мотив.

З отриманих результатів випливає, що студенти першого курсу мають мотивацію на досягнення успіху в команді, але одночасно мають низьку мотивацію на фізичний розвиток, оскільки є студентською групою і першість віддають навчанню.

З метою порівняння результатів ці ж опитування ми провели з студентами-спортсменами і отримали такі результати (див. рис. 2.4).

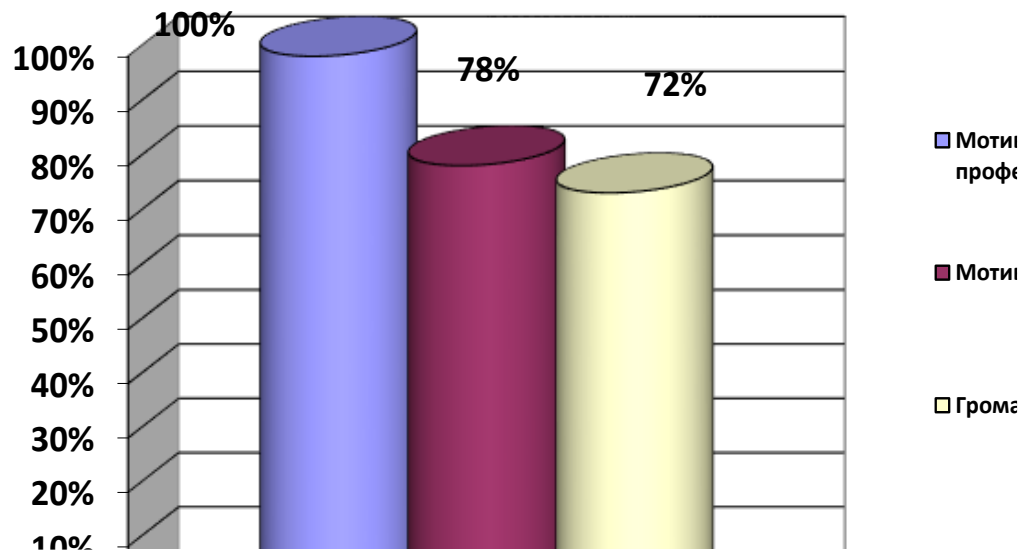


Рис. 2.4. Мотивація спортивної діяльності у студентів-спортсменів (%)

Як відображено на рисунку Перший мотивом професійної діяльності спортсменів у стовідсотковому прояві є мотив підготовки до професійної діяльності, цей показник свідчить про внутрішню мотивацію спортсмена і характеризує їхню особистісну зацікавленість даною діяльністю. Наступним мотивом прояву є мотив досягнення успіху в спорті, який властивий 78% респондентів, який свідчить про інтерес до змагальності, престижу та перемоги. На третьому місці у професійних спортсменів є громадсько-патріотичний мотив, який відзначається у 72% студентів, які характеризуються бажанням здобути перемогу в ім'я факультету, міста, держави тощо.

Студенти-спортсмени в першу чергу характеризуються наявністю професійних мотивів, тому їх показники досить високі у порівнянні з показниками студентів 1-го курсу. Для студентів-спортсменів, які професійно займаються спортом найважливішим є прагнення до досягнення успіху, так як вони постійно регулярно тренуються та зможуть досягнути вершин світового спорту.

Як відображено на рисунку 2.5. меншу значимість для студентів-спортсменів мають спортивно-пізнавальний мотив 58%, хоча спортсмени мають бажання бути кваліфікованими з питань методики правильного

виконання вправ та їх технічної складової. У 52% спортсменів досліджено прояв соціально-емоційного мотиву, незважаючи на те, що вони відзначають спорт, яким займаються улюбленим та отримують задоволення від своїх успіхів. Соціально-моральний мотив характерний є для 48% студентів-спортсменів, така категорія досліджуваних турбується про те, щоб не підвести свою команду, наставника-тренера. Останній мотивом є мотив соціального самоствердження, яким володіють 42%, таким респондентам подобається перебувати в епіцентрі подій на змаганнях, покращувати свої результати та підвищувати персональний престиж. (див. рис. 2.5).

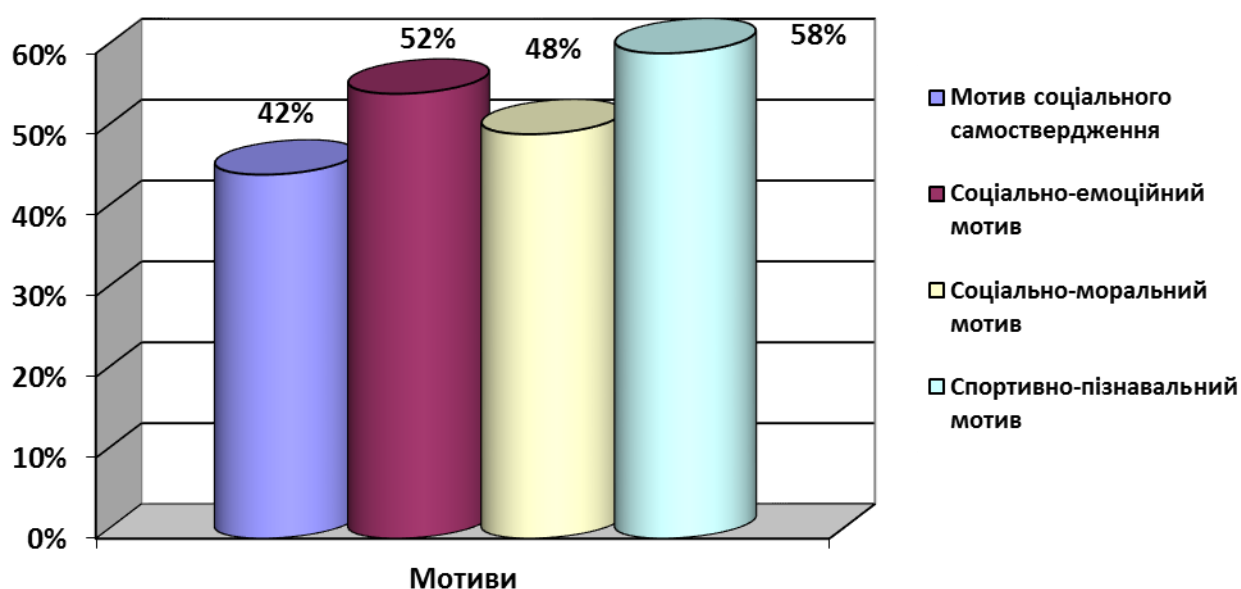


Рис. 2.5. Пріоритетні мотиви у студентів-спортсменів (%)

Як відображено на рисунку 2.6 незначимими у групі студентів-спортсменів стали такі мотиви як: мотив емоційного задоволення який становить лише 32%, і мотиви фізичного самовираження та розумово-вольовий, які отримали по 27%. (див. рис. 2.6).

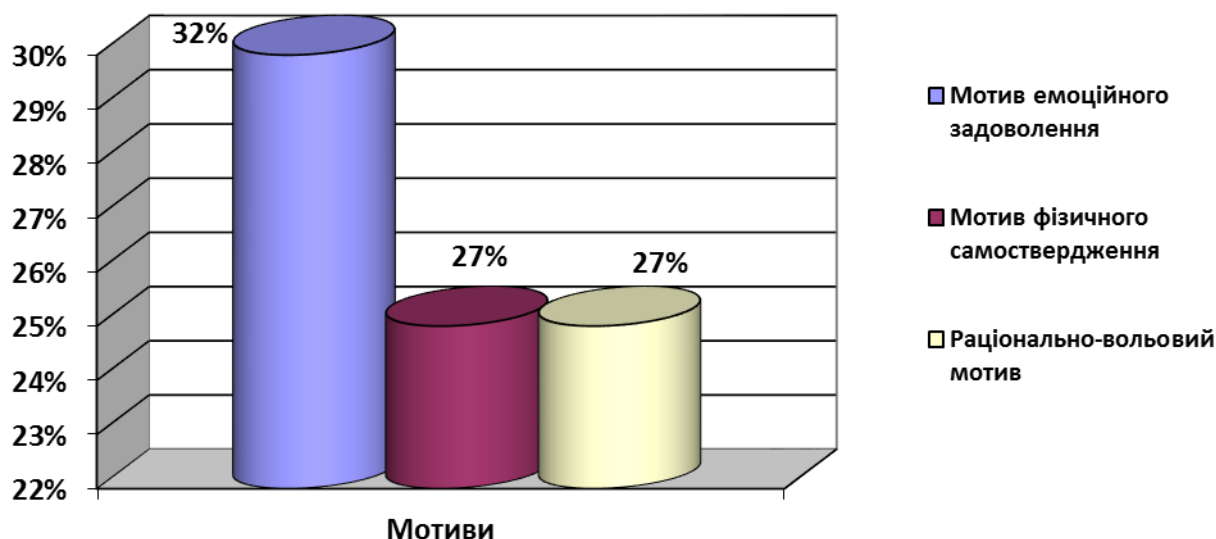


Рис. 2.6. Периферійні види мотивів заняття спортом у студентів-спортсменів (%)

Проаналізувавши мотивацію студентів, ми визначили ті мотиви, котрі знаходяться на периферії, можемо констатувати, що в більшості тренування вимагають значного напруження, докладання значних зусиль, наполегливої праці і не завжди приносять радість і задоволення.

Співставивши отримані результати можемо чітко констатувати, що існують істотні відмінності у рангуванні мотивів занять спортом у студентів-спортсменів та студентів першого курсу. Це зумовлено тим, що студенти-спортсмени більш усвідомлено виражають відношення до спорту як до професії, усвідомлюють її важливість та складність і прагнуть здійснювати професійну діяльність в цій галузі. Проте їм необхідно розвивати риси характеру як особистості, так і спортсмена, які дозволять легко адаптуватись до умов проживання, тренування та скласти гідну конкуренцію своїм суперникам.

2.3. Дослідження мотивації досягнення успіху в спортивній діяльності

З метою вивчення сили бажання досягнення мети ми використовували методику Т. Елерса і отримали такі результати (див. рис. 2.7).

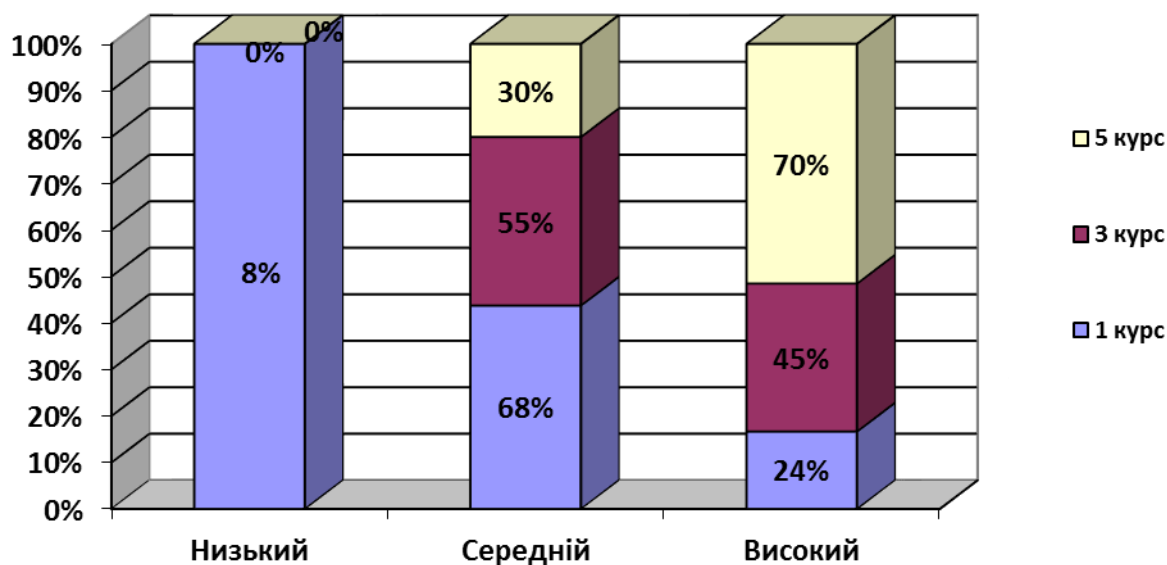


Рис. 2.7. Показники прояву мотивації прагнення до успіху спортсменів (%)

На рисунку 2.7 видно, що для студентів 1-го, 3-го і 5-го курсів характерний високий і середній рівні прагнення до успіху, і лише у студентів 1-го курсу характерний низький рівень прагнення до успіху.

Таким чином всі досліджувані котрі отримали високий показник мотиву прагнення до успіху бажають досягти поважних результатів, тобто бути успішними, ефективними, зокрема у спортивній діяльності. На рисунку 2.7 видно, для студентів усіх курсів характерний є високий рівень мотивації досягнення, однак показники різняться. Саме в студентів 5-го року навчання цей показник найвищий. Це зумовлено самою особистістю спортсмена, його індивідуальними властивостями особистості: характерологічних якостей, темпераментальних характеристик, здібностей, а також досвідом спортсмена. Оскільки, очевидно, що студенти 1-го курсу, в порівнянні з магістрами, ще не є

визначеними професійно у власних бажаннях та прагненнях. Можливо у них ще не чітко визначена мотиваційна сфера особистості, тому вони не можуть однозначно сформулювати свої потреби і цілі.

Здібності відіграють важливу роль у досягненні успіху в діяльності, але не менш важливим є і наявність дуже високого рівня мотивації досягнення. Цілком природно, коли менш обдарований, однак більш вмотивований спортсмен досягає кращих показників у спортивній активності. Особистість, у якої добре розвинений мотив прагнення до успіху, зазвичай, краще працює.

Що говорять про спортсменів із сильним мотивом досягнення успіху? Що вони:

- для досягнення мети вони більш наполегливі;
- завжди прагнуть кращої результативності;
- будь-яку діяльність намагаються виконати краще, ніж минулого разу;
- досягнення високих результатів і переживання радості успіху – головна мета їх життя;
- схильні переслідувати віддалені цілі;
- їм не потрібні прості завдання і легко доступні цілі;
- схильні отримувати задоволення від тренування, отримують особливі емоції від нових досягнень і результатів.

Таким чином, всім студентам які засвідчили своїми результатами високий показник рівня мотивації досягнення, притаманне усвідомлене розуміння зв'язку особистого професійного успіху від роботи над собою, над власною особистісною сферою, над самовладанням та самоствердженням.

У дослідженні ми помітили одну особливість: у студентів вступників прояв високого рівня мотивації був виявлений лише у 24 %, а з продовженням навчання на наступних курсах, а саме, на 3-му, цей показник підвищився і становить 45%. Такі студенти характеризуються здатністю розуміти цілі занять спортом, вкладати у них особистий зміст, керувати власними спонуканими та визначати перспективи особистого розвитку.

У таких досліджуваних спостерігаються чіткі потреби особистісного зростання: сюди входить підвищення рівня майстерності й компетентності, забезпечення собі матеріального комфорту шляхом перемоги на солідних та престижних змагальних заходах, на яких переможців стимулюють різними винагородами: матеріальними та нематеріальними. Це сприяє зростанню потреби учасників спортивних змагань до саморозвитку, тренуванню фізичних та моральних зусиль. Для даної категорії досліджуваних характерними є розвиток вольових зусиль, самоконтроль, інтернальність в галузі досягнень та невдач. А це відповідно підвищує їхню ефективність у виконанні спортивних завдань.

Середній рівень мотивації досягнення успіху свідчить про достатній розвиток мотивації та її компонентів, що відображено на рисунку 2.7.

Середній рівень мотивації продемонстрували студенти 1-го, 3-го і 5-го років навчання, що свідчить про їхню цілеспрямованість, динамічність, активність. На тренувальних заняттях студенти виявляють бажання отримати нові ЗУНи, успішно виконувати усі справи, долають перешкоди, проявляють немалі вольові зусилля.

Їм притаманне яскраве прагнення до успіху, потреба розвитку, а також досить висока ефективність. Такі випробувані виявляють особистісно і професійно важливі характеристики, вони активізують увесь свій потенціал для самовираження. Такі учасники експерименту є цілеспрямованими, само визначеними і уміють спільно з тренером визначати перспективи розвитку.

Як відображено на рисунку 2.7 жоден з учасників дослідження, студентів 3-го та 5-го курсів не характеризуються низькими результатами мотивації досягнення успіху. У них домінантним чинником у формуванні професійної самосвідомості є мотивація досягнення успіху.

Таким чином, ті спортсмени, які будуть наполегливі у тренуваннях, які будуть усвідомлювати потребу в спорті, комплексі якостей, необхідних для вдалої спортивної кар'єри будуть мати найвищі досягнення у спорті. Ми вважаємо ці критерії можуть бути показниками оптимального рівня мотивації

досягнення успіху для присвоєння професійних звань спортсменів, зокрема, звання майстра спорту.

Ніхто не стане заперечувати, що спортивні досягнення і ставлення до занять спортом мають тісний зв'язок з мотивом досягнення успіху. Так досліджуючи за опитувальником А.О. Реана «Мотивація успіху та уникнення невдач» ми отримали наступні дані (див. рис. 2.8).

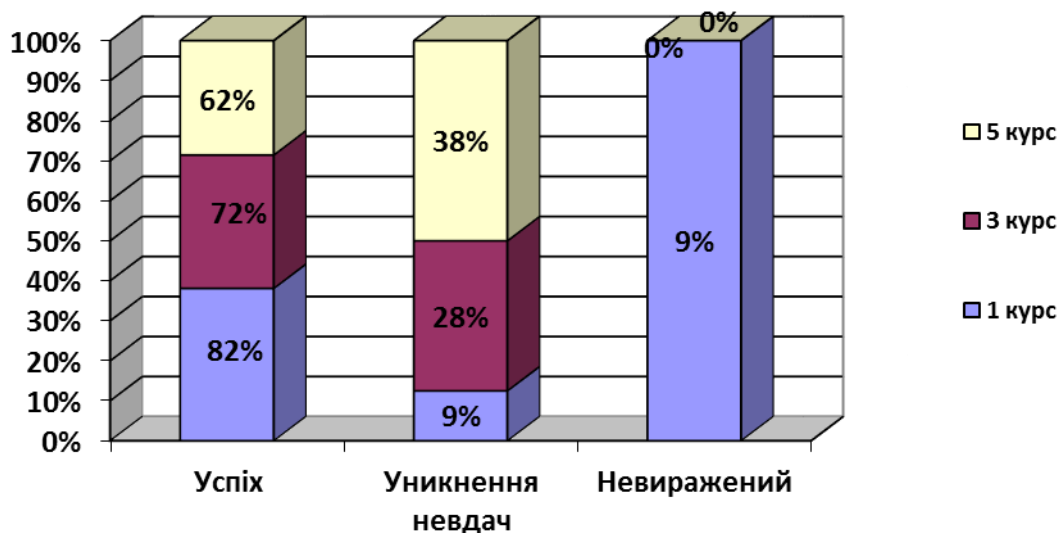


Рис. 2.8. Мотивація успіху та уникнення невдач (%)

Як відображено на рисунку 2.8 82% вступників мають орієнтацію на успіх, 9% студентів 1-го року навчання спрямовані на уникнення неприємностей, і є частка таких, а саме 9%, у яких мотиваційні тенденції не проявилися.

У студентів 3-го року навчання третьокурсників спрямовані на досягнення – 72%, а 28% випробуваних зорієнтовані на уникнення невдач.

62% магістрів засвідчили персональну спрямованість орієнтацію на успішну діяльність, а у 38% прослідковано мотивацію до уникнення невдач.

Як видно з рисунка 2.8. у всіх досліджуваних студентів-спортсменів переважає мотиваційна тенденція на успіх, а отже вони добре розуміють цілі, відповідальні перед тренером і командою, прагнуть досягти високих результатів і стати лідерами. Вони прагнуть будь що добитися успіху.

Всі досліджувані студенти, усіх курсів у яких виявлена мотивація успіху, схильні досягати успіху у різноманітних видах активності, невдач не бояться, і успіх і невдачі приписують собі, тобто контролюють цей процес, можуть вдосконалювати свою майстерність.

Мотив уникнення невдач також присутній у досліджуваних всіх курсів, однак він має набагато нижчі показники. Надмірний вияв мотиву уникнення невдач заважає студентам-спортсменам ефективно реалізовувати свої можливості, вони неадекватно оцінюють ситуацію, ставлять перед собою або занадто важкі, або занадто легкі цілі.

Таким чином, крайні показники обох мотивів мають свої недоліки. Так, надмірна концентрація на уникненні невдач заважає розвитку особистості, тоді як надмірне бажання досягти успіху маскує всі ризики, чим може спонукати до проблем і помилок. Тому найкраще оптимальне поєднання цих мотивів. Необ'єктивне збільшення рівня мотивації до отримання успіху, ставить особистість у певну залежність від показників виступів на змагальних заходах, як наслідок виникнення хвилювань програшу, у передстартових станах. Зрозуміло, що недостатня мотивація досягнень – не дасть можливості спортсмену досягнути високих результатів у сучасному спорті.

Дальше за допомогою методики Ю.М. Орлова ми досліджували рівень потреби в досягненні (див. рис. 2.9).

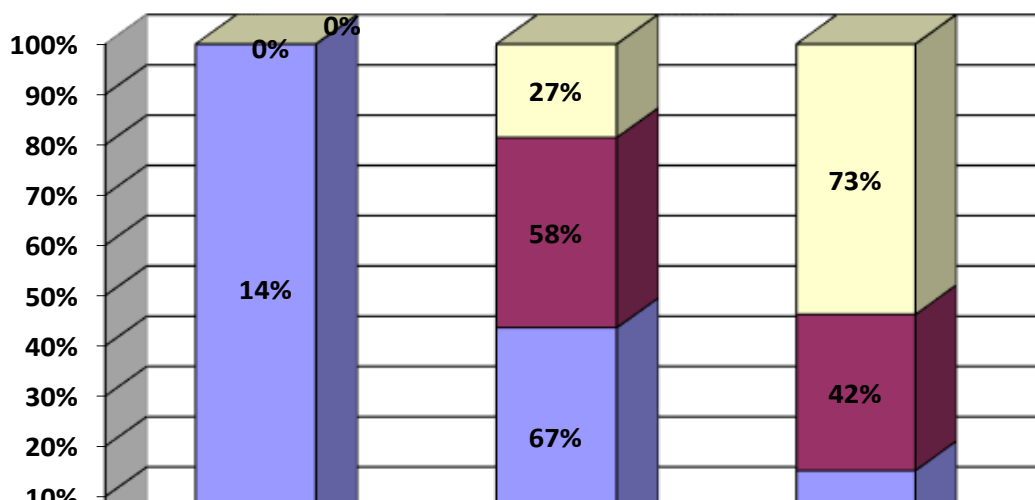


Рис. 2.9. Кількісні прояви потреби в досягненні (%)

Як відображено на рисунку середній рівень потреби в досягненні успіху переважає у студентів 1-го (67%) і 3-го (58%) року навчання. 73% студентів-магістрів отримали високі показники.

Порівнявши показники по методиці «Дослідження рівня мотивації досягнення успіху» і по даній методиці, вони виявились схожими. Тому очевидно, що потреба в досягненні, як основний компонент входить до мотивації досягнення успіху, тобто рівні потреби досягнення пов'язані з мотивацією досягнення успіху.

Таким чином, оскільки потреба в досягненні є одним з компонентів мотиваційної сфери, а саме мотивації досягнення успіху, що підтверджує наше дослідження, та підтверджує наше наукове припущення про те, що із зростанням рівня потреби в досягненні, зростає рівень мотивації досягнення успіху.

Слід зазначити роль схвалення, морального підкріплення і покарання у формуванні потреби в досягненні успіху. В процесі бесіди з усіма досліджуваними ми помітили, що ці категорії мають досить сильний вплив, але залежать від індивідуальних особливостей особистості спортсмена.

Ще одним фактором, що має вплив на мотивацію досягнення успіху є рівень імпульсивності спортсмена. Імпульсивність – це риса характеру, протилежна вольовим якостям цілеспрямованості і наполегливості, яка дозволяє діяти без достатнього свідомого контролю, під впливом зовнішніх чинників або емоційних переживань.

Результати проведеного дослідження імпульсивності представлені на рисунку 2.10.

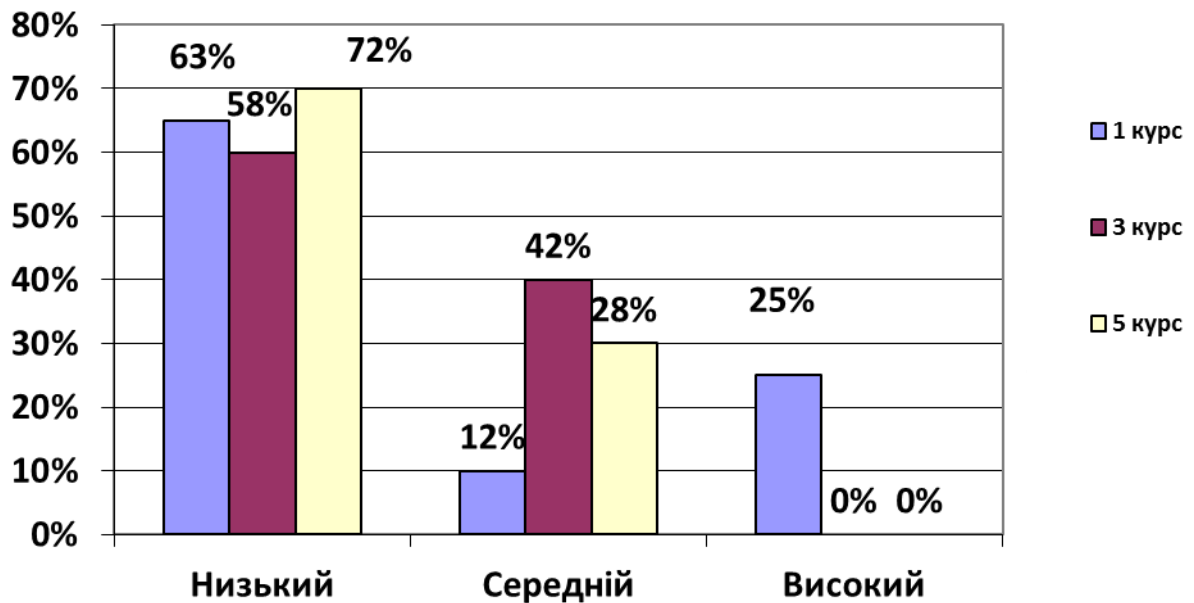


Рис. 2.10. Рівні імпульсивності досліджуваних (%)

Як відображено на рисунку 2.10 студентам усіх курсів притаманний низький рівень імпульсивності. У першого курсу 63%, у третього курсу - 58%, а на п'ятому - 72%. Це свідчить, що такі люди, є цілеспрямовані, наполегливі, мають стійкий інтерес до занять спортом. Середній рівень імпульсивності найвищий на третьому курсі 42%, на п'ятому 28%, на першому 12%. Однак маємо високий рівень імпульсивності, який притаманний студентам-вступникам, а саме він характерний для 25% випробуваних.

Рівень імпульсивності впливає на рівень мотивації досягнення. Так, із зниженням рівня імпульсивності, підвищується рівень мотивації досягнення і навпаки.

Наступний етап дослідження локусу контролю, тобто на що, чи на кого орієнтуються наші досліджувані в процесі досягнення успіху. Результати представлення на рисунку 2.11.

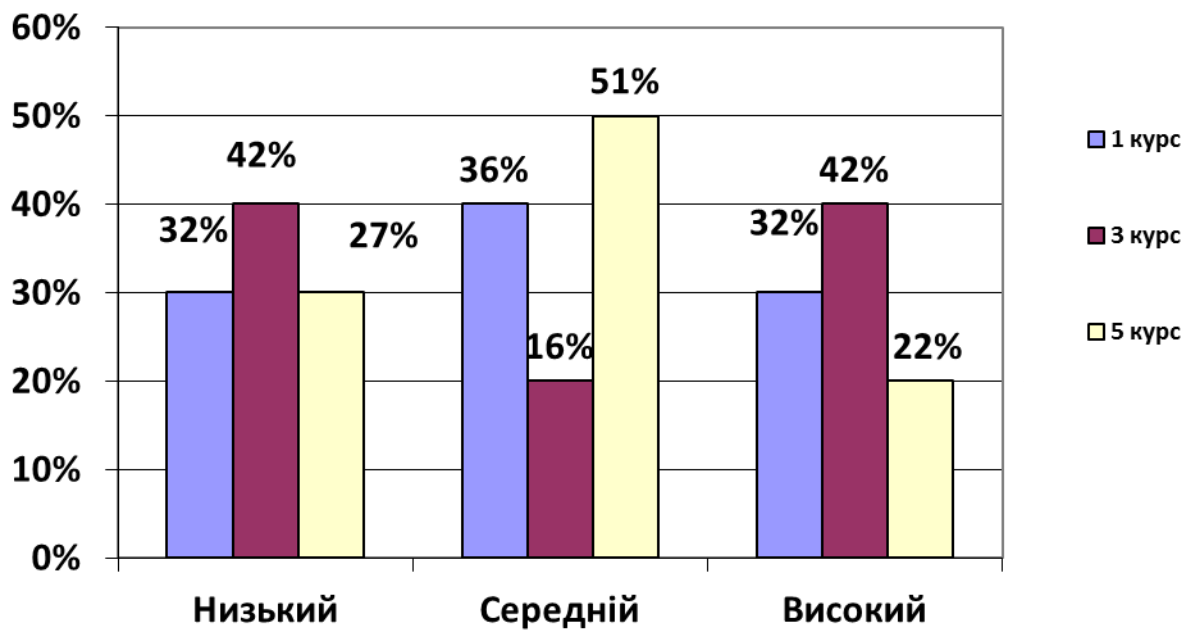


Рис. 2.11. Локус суб'єктивного контролю (%)

68% студентів першого курсу- показали інтернальний локус контролю, з них 36% - отримали помірний показник інтернальності, а високий і низький рівень інтернальності по 32% студентів.

Студенти третього курсу отримали наступні результати: 58% - інтернальність як основна ознака, з них: 42% отримали - високий рівень, а 16% - помірний рівень інтернальності, та екстернальність як основна якість характерна для 42% студентів.

Для 73% студентів-магістрів притаманний інтернальний локус контролю, з них 22% характеризуються з високим рівнем, та 51% учасників діагностичного експерименту з помірним рівнем інтернальності, 27% - екстернали.

Як правило, високий рівень інтернальності, обумовлює високий рівень суб'єктивного контролю, причому у будь-яких важливих ситуаціях. Люди з таким локусом контролю всі важливі події свого життя пов'язують з своїми власними діями, можливістю керувати ними і відповідати за ці події, і за власне життя.

“Інтерналі”, які мають високі результати суб’єктивного контролю характеризуються емоційною врівноваженістю, наполегливістю, рішучістю, володіють хорошою комунікабельністю та самоконтролем.

Згідно з дослідженнями психологів більшості людям притаманний середній рівень інтернальності, як і для респондентів першого та п’ятого курсу. У таких спортсменів суб’єктивний контроль може змінюватись залежно від того, як він оцінює ситуацію: складною чи простою, приємною чи неприємною тощо.

Досліджувані третього курсу показали однакові показники екстернального та інтернального локусу контролю. Екстернали схильні приписувати результати своєї діяльності стороннім факторам, тому успіх у них також залежить від зовнішніх факторів. Це є дуже важливим моментом у спорті, бо те як реагує спортсмен часто вказує на проблеми, над якими треба працювати.

Ті спортсмени які беруть відповідальність на себе, як правило працюють більш старанно щоб подолати невдачу, і можливість досягти успіху у них більша, ті які приписують успіх зовнішнім факторам і невдачу їм приписують, тому працюють не наполегливо і відповідно досягнути високих результатів їм важко.

Тому дуже важливо звертати увагу на локус контролю спортсмена, але пам’ятати, що екстернальність та інтернальність не є вродженими і сталими.

2.4. Результати кореляційного аналізу компонентів мотивації досягнення

Щоб визначити рівні мотивації досягнення успіху студентів-спортсменів треба вивчити взаємозв’язок між: 1) показниками емоційної характеристики особистості як імпульсивності, 2) особистісної характеристики щодо приписування відповідальності – локусу контролю та 3) мотиваційної

компоненти діяльності – потреби в досягненні. Отримані нами результати кореляційного аналізу зазначених показників представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3.

Результати кореляційного аналізу потреби в досягненні, локусу контролю та імпульсивності

		Потреба в досягненні		Локус контролю		Імпульсивність	
		1	5	1	5	3	5
Потреба в досягненні	1						0,54
	5	0,54				0,43	
Локус контролю	1	-0,58					
	3		-0,69				
	5	-0,45		0,58			
Імпульсивність	5			-0,62	-0,58		

Як відображено в таблиці 2.1. виявлено кореляцію між такими показниками:

- прямий зв'язок імпульсивності між студентами-вступниками і магістрами $r = 0,54$;
- прямий зв'язок імпульсивності між студентами 3-го і 5-го курсів $r = 0,43$;
- прямий зв'язок локусу контролю між 1-м і 5-м курсом $r = 0,58$;

Як видно з результатів імпульсивність впливає на мотивацію досягнення успіху $r = 0,54$;

В свою чергу протилежно пропорційні зв'язки показали:

- потреба в досягненні та локус контролю студенти 1-го курсу $r = -0,58$;
- потреба в досягненні та локус контролю студенти 1-го і 5-го курсу $r = -0,45$;
- потреба в досягненні та локус контролю студенти 5-го і 3-го курсу $r = -0,69$;

- локус контролю та імпульсивність студенти 1-го і 5-го курсу $r = -0,62$;
- локус контролю та імпульсивність студенти-магістри $r = -0,58$.

З результатів можемо побачити, що студенти першого курсу ще не знають чого вони хочуть, до чого їм прагнути, в них ще не повністю визначена мотиваційна сфера. Але кореляційний зв'язок який ми виявили між першим і п'ятим курсом потреби в досягненні $r = 0,52$; свідчить, що до 5-го курсу студенти чітко визначають власні цілі та бажання у майбутній спортивній діяльності. Також дослідження показало, що імпульсивність пов'язана з потребою в досягненні успіху та з локусом контролю.

Проведене нами дослідження дозволяє створити структурно-концептуальну модель виникнення мотивації досягнення спортсменів (див. рис. 2.12.)



Рис. 2.12. Структурно-концептуальна модель виникнення мотивації досягнення

Як ми можемо бачити на рисунку модель включає соціально-психологічні та особистісні чинники, що обумовлюють систему мотивації досягнення.

Висновок до розділу II

Для реалізації завдань експериментального дослідження ми використовували метод опитування, бесіди, методики для дослідження мотивації досягнення в спортивній діяльності.

Спочатку ми вирішили визначити домінуючі мотиви занять спортом. Для цього ми апробували методику «Мотиви занять спортом», яка містить 10

мотивів. Наступним етапом було вивчення мотивації досягнення успіху - за методикою Т. Елерс. Дана методика дозволяє оцінити силу прагнення досягнення мети, успіху за допомогою якої вивчають особистісні властивості, які впливають на прийняття рішення. Для дослідження мотивації успіху та уникнення невдач ми використали методику розроблену А.О. Реан. З допомогою цієї методики можна виявити яка мотивація переважає у досліджуваного спортсмена. Далі ми використовували методику потреб в досягненні розроблену Ю.М. Орловим. Це є тест-питальник, спрямований на визначення ступеня виразності потреби в досягненні в будь-якій діяльності.

Для дослідження імпульсивності ми використовували методику запропоновану В.А. Лосенковим. При аналізі результатів по даній методиці треба враховувати, що імпульсивним людям притаманна невизначеність життєвих планів; практична відсутність інтересів; часто захоплюються то тим, то іншим. Люди яким притаманний низький рівень імпульсивності, і навпаки, цілеспрямовані індивіди, які характеризуються чіткими ціннісними орієнтаціями є наполегливими при досягненні поставленої мети практично завжди доводять розпочаті справи до кінця.

Для емпіричного вивчення локусу суб'єктивного контролю ми використовували методику розроблену Є.Ф. Бажіним на основі методики локусу контролю Дж. Роттера. Методика дає можливість відносно швидко та ефективно обчислити рівень прояву суб'єктивного контролю і з одним досліджуваним, і з декількома водночас. Кожному досліджуваному видається індивідуальний текст питальника та бланк для відповідей відповідно. Треба пам'ятати, що локус контролю є характеристикою вольової сфери особистості і характеризує можливість особистості приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім обставинам або персональним здібностям і можливостям. Співставивши отримані результати можемо чітко констатувати, що існують відмінності у рангуванні мотивів занять спортом у студентів-спортсменів та студентів першого курсу. Це пояснюється тим, що студенти-спортсмени більш свідомо ставляться до спорту як до професії,

усвідомлюють її важливість та складність і бажання працювати в обраній професії. Проте їм необхідно формувати особистісні риси характеру як особистості так і спортсмена які дозволять легко адаптуватись до умов проживання, тренування та складати гідну конкуренцію своїм суперникам.

Дане експериментальне дослідження дозволило створити структурну модель детермінації мотивації досягнення спортсменів. Остання включає в себе особистісні, та соціально-психологічні чинники, які детермінують мотивацію досягнення.

РОЗДІЛ III. ТРЕНІНГ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ В СПОРТИВНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1. Організаційно-методичні основи проведення тренінгу

Пропонуємо почати з основних завдань:

- формуйте мотиви саморозвитку та соціального престижу;
- розвивайте мотив ідентифікації та пізнавальні мотиви;
- учіться раціональним та образним шляхами вирішувати спортивні проблемні ситуації, проводьте їх аналіз;
- створюйте умови для стабільного відновлення необхідної вмотивованості;
- відпрацьовуйте навички безоцінного висловлювання через розуміння власних почуттів;
- отримуйте зворотній зв'язок;
- сприймайте учасників, як особистості;
- приймайте інші погляди як важливі;
- формуйте партнерську позицію в спорті, комунікації, прагніть розуміти всіх;
- зніміть обмеження та бар'єри креативу, пізнавайте себе;
- створення умов для прояву творчого мислення та поведінки, стимулювання інтересу до самопізнання;
- в ігровій формі корегуйте поведінку: знімайте надмірне напруження, тривожність;
- виробляйте навички регулювання соціальних взаємин.

Методичні аспекти проведення соціально-психологічного тренінгу.

Для підвищення цікавості і бажання виконувати діяльність;

Організація студента і їх роботи;

Щоб розвинути здібності самомотивації та самонаказу може допомогти механізм ідентифікації та взаємодії непрямих і прямих закріплень.

Завдяки поєднанню індивідуального та групового підходів забезпечується активна соціально-психологічна підготовка щодо рішення особистісних проблем.

Форма проведення та методи.

Наш тренінг ми пропонуємо проводити у особистісно-розвиваючій формі та спрямувати його для розвитку специфічних спеціалізованих спортивних вмінь, механізму впливу вмотивованості студентів; розвивати когнітивні компоненти; проведення поглибленого аналізу та самоаналізу.

Виділяють такі умови в яких працює група.

Щоб тренінгові заняття були ефективними треба звертати увагу на ряд факторів фізичного та соціального середовища:

- необхідно організувати окреме, ізольоване приміщення де студенти можуть сісти в коло;
- технічно забезпечити учасників ігровими наборами які містять різні елементи;
- підібрати групу та її учасників залежно від результатів спостереження та діагностики;
- створити атмосферу довіри, продуктивної діяльності та психологічну безпеку;
- тренер має бути досвідченим як ведучий групових процесів;
- ми будемо використовувати в основному авторитарний стиль ведення групи, змінюючи його демократичним та безконтрольним залежно від ситуації у групі;
- будь-яку проблемну ситуацію можемо розглядати очно або заочно;
- якщо виникає потреба розглядати ситуацію індивідуально;
- присутність в учасників групи стійкої мотивації та емоційної залученості до роботи.

Будь-яка тренінгова робота ґрунтується на принципах. Ми також сформулювали та обґрунтували принципи нашого тренінгу.

1. «Принцип тут і тепер – обговорювати можна те, що діється в груповому процесі».
2. «Принцип активності».
3. «Принцип конфіденційності».
4. «Принцип персоніфікації висловлювань».
5. «Принцип щирості, відкритості, довірливого спілкування».
6. «Принцип усвідомлення проблем».
7. «Принцип реальності уявлень»

Пропонуємо такі методичні рекомендації щодо проведення тренінгу.

1. Тренінг містить п'ять зустрічей.
2. Заняття спрямовані для розвитку мотиву прагнення на успіх.
3. Кожне заняття містить блок вправ на релаксацію для покращення емоційних станів студентів. Релаксація допомагає нав'язати позитивні емоції та гальмує тривожні реакції.

4. В структуру кожної зустрічі включені техніки мотивації до активного тренування та виконання домашнього завдання. Таким чином збільшуються спроможності студентів формувати вміння та навички.

5. На кожному занятті рефлексуємо власні почуття, проводимо самооцінку власних емоційних станів, вчимося ними керувати.

6. Індивідуально та з групою аналізуємо особисті дії та самоаналізуємо ефективність застосування прийомів та технік.

7. Психосинтез, використання його елементів забезпечують усвідомлення власного «Я», що однозначно покращує загальний особистісний розвиток.

8. Підсумкові вправи містять самозвіт кожного учасника.

Ми пропонуємо тренінг який містить п'ять занять кожне має свою тематику: знайомство; розуміння агресивної мотивації у спортивній діяльності,

особливо змагальній; успіх; знати, вміти, робити; досягнення мети. Відповідно кожне заняття містить по декілька вправ загальною тривалістю приблизно 1 години. Більш детальніше структуру тренінгу «Формування мотивації досягнення в спортивній діяльності» відображено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Структуру тренінгу «Формування мотивації досягнення в спортивній діяльності»

№ п/п	Тема	Вид роботи	Орієнтовна тривалість хв.
1.	Знайомство	1.1.Гра-розминка “Знайомство”	5
		1.2.Прийняття правил роботи в групі	10
		1.3.Вправа “Вітер дує та здуває”	10
		1.4.Вправа “Хто Я?”	10
		1.5.Вправа “Нове ім’я”	10
		1.6.Уявлення свого успіху	10
		1.7.Підсумки заняття	5
2.	Усвідомлення агресивних мотивів під час спортивної взаємодії	2.1.Гра-розминка “Посмішка по колу”	5
		2.2.Вправа “Потрап у коло”	15
		2.3.Проективний малюнок “Що мене обурює?” “Що мене дратує”	20
		2.4.Вправа “Прогноз погоди”	10
		2.5.Вправа “Ідеальна модель”	10
3.	Успіх	3.1.Гра-розминка “Вітання”	5
		3.2.Вправа “Склади повчання іншим”	10
		3.3.Вправа “Асоціації”	10
		3.4.Вправа “Дерево”	10
		3.5.Вправа “Досягнення успіху”	10
		3.6.Технологія створення успіху	10
		3.7.Підсумки заняття	5
4.	Знати, вміти, робити	4.1.Гра-розминка “Колір настрою”	5
		4.2. Вправа “Яблуневий сад”	10
		4.3. Вправа “Самосхвалення”	10
		4.4.Вправа “Голова”	10
		4.5.Вправа “Промова”	15
		4.6.Вправа “Міркування”	15
		4.7.Підсумки заняття	5
5.	Досягнення мети	5.1.Гра-розминка “Фраза”	5
		5.2.Вправа “Гасло”	10
		5.3.Вправа “Уникнення невдачі”	15
		5.4.Вправа “Позбався образу невдахи”	15
		5.5.Вправа “Іскра”	10
		5.6.Підсумки заняття	5

Рекомендації як проводити тренінг.

1. Необхідно дотримуватись всіх інструкцій виконання кожної вправи.
2. Кожна вправа завершується аналізом ефективності, пропозиціями вдосконалення.
3. Прагнення допомагати всім. Вдоскональте гру та запропонуйте її іншим.
4. Обмірковування доцільності виконання вами цієї вправи.

Якщо якісь риси розвинуті у Вас достатньо немає необхідності виконувати цю вправу.

Що стосується спорядження яке необхідне для ефективного проходження тренінгу, то воно зумовлене тими вправами та техніками які включені в кожне заняття та вимогами до їх проходження.

Висновок до розділу III

Останні праці сучасних науковців з проблем мотивації сучасної спортивної української молоді значною мірою підкреслюють акцентованість на матеріальне збагачення і практично нівелюванні високих духовно-моральних аспектів, в першу чергу патріотизму та відчуття національної гордості. такий хід подій не сприяє повноцінному розвитку особистості загалом та особистості спортсмена, зокрема. Останнім часом спостерігається відсутність відповідної цікавості щодо глибинних аспектів спортивної діяльності. Багато спортсменів не знаходять у спорті емоційного задоволення, тому їх мотивація досягнення у спорті ґрунтується суто на особистісних рисах та мотивах занять спортом. Запропонований нами тренінг дозволяє вирішити ряд завдань мотивації занять спортом та сформувати у студентів основні риси особистості необхідні сучасному спортсмену. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на подальше вивчення мотиваційної сфери у поєднанні з дослідженнями емоційно-вольової сфери спортсменів та розробки програми новітніх методів і технік занять спортом.

РОЗДІЛ IV. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

4.1. Показники якості психологічного дослідження

На сьогоднішній день методи сучасної психодіагностики дозволяють охопити дослідженням усі психічні процеси, властивості та стани людини. Наукові поняття і явища їх визнання, створення і опис безпосередньо пов'язане з їх експериментальним вивченням за допомогою психодіагностичних засобів. Відповідно визнання існування нових наукових об'єктів можливе тільки при дотриманні спеціальних вимог щодо психодіагностики. Вимоги щодо тестів та інших методів психодіагностики обґрунтував сучасний психолог Пол Клайн. Науковець стверджує, що обов'язковою умовою використання психологічного інструментарію є використання шкали відношень, шкали інтервалів, дискримінативність, надійність, валідність, наявність нормативних даних, Також важливим є просте формулювання і однозначність тестових запитань, обмеження часу їх використання, соціокультурна адаптивність тесту, верифікація, операціоналізація і інші.

Виділяють шкали інтервалів кількох рівнів які мають певну ієрархію і впорядковані залежно від складності: 1. це номінативні шкали або шкали найменувань; 2. порядкові шкали; 3. шкали інтервалів; 4. шкали відношень. Найкраще коли розробник психологічних тестів буде прагнути використовувати шкали відношень. Коли не має такої можливості можна скористатися шкалами інтервалів, особливо коли результати дослідження будуть проходити статистичний аналіз і тому, що психологічні тести мають суттєву перевагу порівняно з іншими методами, оскільки дозволяють отримати кількісні показники. Багато психологічних методик містять інтервальні шкали.

Надійність відображає ступінь точності і стабільності, з якою вимірюється певна якість особистості, розкриває незалежність від похибок процедури тестування. Точність відображається в рівні збігу результатів даного

тесту з даними інших тестів, які використовуються з тією ж метою, стабільність – у стійкості результатів при повторному дослідженні тих самих респондентів. Повторне тестування зазвичай проводиться через два тижні і є сабом перевірки надійності. Якщо коефіцієнт кореляції становить понад 0,75, то надійність тесту рахується цілком допустимою [29, с. 12].

Валідність – це придатність тесту до вимірювання саме тієї якості, на оцінку якої він цілеспрямований. Валідність тесту дозволяє зрозуміти чи дійсно тест досліджує ту якість для дослідження якої застосовується. Валідність визначається через кореляцію результатів тестування з вираженням даної якості на практиці. Валідність визначених тестів може вимірюватися за допомогою використання тих інших тестів, які вже довели свою ефективність. Мірою валідності є коефіцієнт кореляції тесту [6].

Надійність і валідність тесту взаємозалежні характеристики. Тобто, надійність лише тоді має резон, якщо певний тест має достатньою валідністю в іншому випадку може вимірюватись якась інша риса, якість чи властивість що не є метою дослідження. Одночасно якщо тест не має валідності, тобто неточно або нестабільно заміряє потрібну якість, тоді його валідність ставиться під сумнів. В загальному вона може або дорівнювати (тоді це ідеальна ситуація), або бути меншою за надійність.

Дискримінативність – це диференційна характеристика тесту загалом або окремого тестового завдання яка показує можливість їх розмежовувати окремих досліджуваних за рівнем виконання завдання. Якщо при дослідженні всі респонденти дають одну і ту ж відповідь, це говорить що дані завдання дискримінативністю не наділені, тобто не мають можливості диференціювати досліджуваних щодо максимального чи мінімального результату тесту по окремих пунктах. Інколи дискримінативність має функціонального синоніма інформативність [40].

Наявністю нормативних даних виступають так звані середні репрезентативні показники за тестом. Ці показники репрезентують велику кількість респондентів і дозволяють порівнювати результати певного індивіда

роблячи висновок про рівень його психологічного розвитку. Під нормою тесту розуміють велику кількість людей які схожі на досліджуваного за соціально-демографічними рисами і показали середній рівень розвитку. Норма визначається шляхом проведення тестування з великою вибіркою досліджуваних певного віку та статі і подальшого визначення середнього значення та знову диференціація за віком, статтю і іншими релевантними показниками [4, с. 115].

Соціокультурна адаптованість тесту – це відповідність завдань тесту і оцінок тесту які пропонуються досліджуваному і які він отримує після проходження тесту тим особливостям культури того суспільства де використовують тест який запозичили з іншої країни. Тому створений у Європі тест інтелекту будуть вперше використовувати в тій країні у структурі інтелекту якої домінує чи образне чи практичне мислення він має пройти обробку і стати соціокультурно адаптованим. Інакше результати будуть не достовірними і не будуть відповідати рівню розвитку мислення тих людей.

Ще одна перевага тестів це простота у формулюваннях та однозначність самих тестових завдань. Тут тест має містити завдання які однозначно розуміються та сприймаються досліджуваними [29, с. 21].

Тести мають свої обмеження у часі. В загальному тривалість проходження тесту не повинна перевищувати 1,5-2 години, Так як більш тривалий час важко підтримувати високу працездатність, а це буде впливати на результати тесту.

Ще однією вимогою до психологічних тестів є операціоналізація. Коли виникає необхідність впроваджувати нові наукові поняття, передбачене обов'язкове зазначення прийомів, методів та процедур, що дозволяють науково довести існування того чи іншого психологічного явища, що означається поняттям, точніше зазначення необхідних практичних дій які допоможуть досліднику виявити позначених поняттям властивостей.

Верифікація вимагає перевіряти реальність існування будь-якого поняття яке претендує на статус наукового, за допомогою певних психодіагностичних процедур.

Психолог при проведенні психодіагностичної роботи для дослідження тої чи іншої якості людини має чітко знати чи та методика відповідає цим вимогам інакше він не зможе гарантувати достовірність результатів.

Висувають деякі додаткові вимоги до психодіагностичних методик [29, с. 27]:

а) простота у проведенні та обробці, мінімум фізичних та психологічних зусиль;

б) методики мають бути зрозумілими та доступними як для психолога так і для респондента;

в) інструкція має бути чіткою, лаконічною. Це забезпечує сумлінну роботу досліджуваного і виключає ряд факторів котрі можуть негативно впливати на результати дослідження. Інструкція не повинна спонукати досліджуваного до оцінювання відповідей;

г) при проведенні дослідження мають бути забезпеченні належні умови які б не дозволяли відволікати респондента і таким чином викликати якусь упередженість до психодіагностики. Ні стороннім подразникам (шум, люди, музика тощо).

Також окрім зазначених вимог щодо норм тестів науковці виділяють певні правила щодо проведення тестування обробки і проведення інтерпретації отриманих результатів. Наведемо найважливіші пункти:

1) для уникнення помилок щодо процедури проведення тесту, його інтерпретації, вивчення його специфіки психолог-дослідник має попередньо ознайомитись з тестом і апробувати його на собі або на інших людях. І тільки тоді використовувати його у дослідженні;

2) необхідно передбачити можливі труднощі у розумінні самого тесту та його інструкції і спробувати їх усунути;

3) процес дослідження має відбуватись індивідуально, самостійно, досліджувані не мають впливати один на одного;

4) потрібно заздалегідь подбати про використання обґрунтованої і перевіреної процедури обробки та інтерпретації результатів тестування, щоб уникнути помилок цього етапу дослідження [4, с. 124].

Для того, щоб психологічне дослідження було надійним та дозволяло одержувати повністю достовірні результати, слід використовувати науково обґрунтовані методи та методики, що дасть можливість формулювати правильні практичні висновки та їм довіряти.

РОЗДІЛ V. ПСИХОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

5.1. Проблеми здорового способу життя людини в сучасному суспільстві

Останнім часом все більше науковців підтримують тезу про здоровий спосіб життя як важливий і визначальний чинник який забезпечує тривалість активного життя людини і рівень її активності. Причому мають на увазі активне життя в його широкому розумінні: і соціальне, і біологічне, і психологічне. І це зрештою обумовлює благополуччя громадян яке включає здоровий сон, раціональне харчування, дотримання правил гігієни, відмову від шкідливих звичок (таких як тютюнопаління, зловживання алкоголем, вживання наркотиків тощо) і однозначно забезпечує оптимальну рухову активність людини. На сучасному етапі розвитку суспільства з його інформативністю, технічним прогресом, комп'ютеризацією з одного боку та хворобами 21 століття фізичне виховання та пропаганда масового спорту є важливими складовими процесу всебічного та повноцінного розвитку людини як особистості та її виховання, а також дієвим засобом запобігань і профілактики захворювань. Оптимально рухлива людина готова до високопродуктивної діяльності, спортивних досягнень, захисту Батьківщини і забезпечення власного довголіття тощо.

Якщо людина регулярно займається фізкультурою і спортом – це перспективна запорука її здорового і успішного життя. Це є вкрай важливим для кожного жителя нашої країни, а особливо – для нашого молодого покоління. Згідно статистики на сьогодні кожен п'ятий житель України є залученим до занять спортом. Україна впродовж багатьох років пишається своїми олімпійцями, які постійно доводять на змаганнях різних рівнів, що наша українська земля, незважаючи на різні соціально-економічні труднощі

народжує гідних спортсменів, які продовжують тримати наш стяг на п'єдесталі першості.

Наша вітчизняна система фізичного виховання ґрунтується на цілому комплексі показників. В першу чергу це обсяг щотижневої рухової активності, також враховується рівень спеціальних знань сучасної людини про особливості, в тому числі вікові, рухової активності. Науковці виділяють як важливий показник – фізичний розвиток сучасної людини, стан функціональних систем її організму, можливості фізичної працездатності тощо.

Зрозуміло, що коли ми говоримо про заняття спортом та фізичною культурою, то необхідно розглянути, як мінімум, дві складові які можуть це забезпечити. З одного боку це є держава, а з другого особистість людини. Давайте розглянемо яким чином наша держава може спонукати до спортивної діяльності та занять спортом. Можна виділити декілька завдань нашої держави саме у сфері фізичного виховання та масового спорту. По-перше це розроблення нової концепції сімейного активного дозвілля та її реалізація. Другим, не менш важливим завданням держави є вдосконалення діючої системи фізичного виховання у різних навчальних закладах і рівнях освіти. Третім і також дуже глобальним завданням є потреба в реформуванні системи фізичної підготовки та залучення до масового спорту на підприємствах, в різних установах та організаціях. По-четверте необхідно підвищувати ефективність фізичної та й психологічної підготовки у правоохоронних органах та Збройних силах України. П'ятим, і на нашу думку, досить перспективним завданням в сучасних умовах розвитку нашої держави є активне стимулювання розвитку самого ринку і оздоровчих, і рекреаційних та реабілітаційних послуг, але з гарантією їх якості та доступності. Шосте – це створення та підвищення якості умов для залучення до масового спорту людей з обмеженими можливостями, соціально незахищених громадян, а також членів їх сімей. І сьоме, яке випливає з усіх попередніх завдань, створення органічного взаємозв'язку між фізичним вихованням та спортом вищих досягнень. В нашій

державі відбувається реалізація певних цілей, в тій чи іншій мірі, по кожному з цих завдань

За результатами останніх досліджень дуже гостро в Україні зараз стоїть питання стану здоров'я та тривалості життя, і фізичної підготовки населення. Тому, логічно, постає питання більш масового залучення населення до занять фізкультурою і спортом.

Зрозуміло, що є певні чинники які перешкоджають швидкому вирішенню всі описаних завдань і в деякій мірі нівелюють той розвиток фізичної культури та спорту, який все ж таки відбувається. На даний момент спостерігається низька залученість населення до постійних фізичних занять; практична відсутність інфраструктури та матеріальної бази для занять спортом; дефіцит тренерських професійних кадрів; практично забуті традиції міського спорту (міських, районних, обласних змагань; недостатня активність пропаганди занять спортом та фізичною культурою на різних рівнях, як основи здорового способу життя; фактична втрата спортивних споруд через розміщення в них промислових підприємств і неналежне фінансування.

Багато спеціальних спортивних споруд експлуатується більш ніж 35 років і потребують реконструкції та капітального ремонту. Тому у багатьох містах країни відбувається відновлення та розвиток спортивної інфраструктури.

Як ми вже згадували іншою складовою є особистість людини, і спортсмена зокрема. Вивчення особистості спортсмена є дуже важливим як для самого спортсмена, так і для його тренера, оскільки особливості особистості мають значний вплив на досягнення успіху у спортивній діяльності, та й сам спорт є хорошим засобом формування та виховання особистості. Досвідчений тренер обов'язково вивчає такі складові особистості свого підопічного як мотивація, здібності, властивості особистості. Цікавим є той факт своєрідної двоякості та взаємозалежності між заняттями спортом та формуванням і розвитком особистості. В людини яка займається спортом відбуваються значні зміни в особистості, в свою чергу сформованість багатьох властивостей впливає на успішність спортивної діяльності.

Аналізуючи діяльність особистості ми повинні звернутись в першу чергу до аналізу мотивів цієї діяльності. Нагадаємо, мотиви відображають потреби людини і служать предметом їх задоволення та носять суб'єктивний характер. Тому багато спортсменів займаються в одній групі, з тим самим тренером, по тій самій програмі, але мати різні мотиви. В тісному зв'язку перебувають процеси виховання та самовиховання з рівнем підвищення спортивної майстерності та залежить від успіху або невдач у спортивній діяльності. Саме цей взаємозв'язок обумовлює різні типи мотивів залежно від стадій спортивної діяльності.

1. Виділяють мотиви початкової стадії. Як правило такі мотиви нестійкі, динамічні, часто змінюються, ґрунтуються на соціально значимому досвіді, є дуже слабо усвідомлюваними, однак дозволяють отримувати задоволення від фізичної активності, можливості самопізнання, спілкування з однолітками. Зрештою вони є пошуковими для даної особистості, яка ще визначається з прийнятністю занять спортом.

Наступна група мотивів 2. Мотиви стадії спеціалізації. Це вже більш стійкіші мотиви. Вони формуються і розвиваються через розширення стосунків спортсмена і команди, спортсмена і тренера, самого себе, чітко визначеного виду спорту. Тут велике значення має психологічний клімат команди, комунікація між тренером і спортсменом, можливості реалізуватися, посісти гідне місце в команді, а також відчутти переваги занять спортом та реальні перспективи матеріального благополуччя.

Як результат у спортсмена виникають складні цілі комплекси мотивів які визначають його спрямування. Або колективіське, спрямоване на інтереси команди, або індивідуальне, спрямоване на себе. Відповідно це спрямування залежить від тих мотивів які переважають у даного спортсмена – комунікативні чи особистісні, тобто які з них відіграють головну роль.

Багато дослідників наголошують на важливості цього домінуючого спрямування і стверджують, що інколи індивідуалістичне спрямування заважає особливо в командних видах спорту. Інші стверджують, що індивідуалістичне

спрямування є необхідною умовою для створення успішної спортивної кар'єри саме на цій стадії. Найкраще мабуть оптимальне співвідношення цих спрямованостей.

Третя група мотивів – мотиви стадії вищої спортивної майстерності. Домінуюче місце серед цієї групи займає мотив досягнення успіху у спортивній діяльності. Ця група характеризується тим, що за багато років тренувань, участі в змаганнях у спортсмена сформувалась потреба у великих фізичних навантаженнях, він адаптувався до значних психічних навантажень і стану високого психічного напруження, він відчуває потребу у гострому суперництві, навіть із самим собою.

За багато років існування спортивної діяльності людство сформувало у багатьох видах спорту різні об'єктивні критерії оцінення досягнень спортсменів. Це і різні рейтинги, титули, рекорди, завдяки яким спортсмени отримують оцінку свого значення і його внеску у розвиток світового спорту. Тому практично будь-яке індивідуальне спрямування стає соціально значимим.

Через засоби масової інформації та комунікації, соціальні мережі безліч людей стають прихильниками або противниками високих спортивних досягнень і чітко розуміють соціальні мотиви цих досягнень. Також ці досягнення в багатьох видах спорту мають досить престижне матеріальне винагородження, різні привілеї. Цей факт максимально запалює спортивну змагальність і однозначно має вплив на мотивацію особистості у спорті.

Що стосується професійного спорту вищих досягнень, то це такий вид діяльності де постійно трапляються ситуації з високою психічною напругою. Не завжди спортсмен виходить з цих ситуацій переможцем, можуть траплятися цілі серії невдач, і тоді виникає страх невдач, сумніви в успіхові.

Якщо ці ситуації повторюються занадто часто у спортсмена формується мотивація уникнення невдач, яка має свої наслідки: невпевненість в собі, захисний характер поведінки, зниження активності засобів атаки. Спортсмени які впоралися з складними ситуаціями і не втратили мотивацію досягнення успіху є більш активними, менш тривожними, впевнені у своїх силах, їм

притаманне відчуття суперництва і вони готові мобілізувати всі сили для перемоги. Якщо тренер чи партнери намагаються змінити тип мотивації, це призводить до погіршення результативності.

Психологи які здійснюють психологічне забезпечення спортивних команд стверджують, що спортсменам вищого класу притаманний приблизно однаковий розподіл мотивів досягнення успіху та уникнення невдач. Проте ті спортсмени у яких домінує мотивація досягнення успіху значно частіше стають переможцями великих змагань та займають призові місця.

РОЗДІЛ VI. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

6.1. Психологічні аспекти підвищення рівня безпеки праці

Значення адаптації в трудовому процесі

Праця людини безпосередньо пов'язана із виробничим середовищем. Працівник може нормально здійснювати трудову діяльність лише тоді, коли умови зовнішнього середовища відповідають оптимальним. Якщо вони змінюються, стають несприятливими, то на протидію їм організм людини включає спеціальний механізм, який зберігає постійність внутрішнього середовища, або змінює його в межах допустимого. Такий механізм називається адаптацією. Адаптація є важливим засобом попередження травмування, виникнення нещасних випадків у трудовому процесі і відіграє значну роль в охороні праці.

Адаптація (від лат. *adapto* - пристосування) – це динамічний процес пристосування організму та його органів до мінливих умов зовнішнього середовища.

Адаптація в трудовій діяльності поділяється на **фізіологічну, психічну, соціальну та професійну**.

Фізіологічна адаптація - це сукупність фізіологічних реакцій, які є в основі пристосування організму до змін оточуючих умов, і направлені на збереження відносної постійності його внутрішнього середовища - гомеостазу.

Гомеостаз (від грец. *homoios*- подібний, однаковий та грец. *stasis* - стан, непорушність) – це відносна динамічна постійність складу та властивостей внутрішнього середовища і стійкість основних фізіологічних функцій організму людини. Гомеостаз в організмі підтримується на усіх рівнях його організації і забезпечує динамічну рівновагу організму і зовнішнього середовища.

Суть механізму адаптації полягає у змінах меж чутливості аналізаторів, розширенні діапазону фізіологічних резервів організму та зміні в певних межах параметрів фізіологічних функцій. Завдяки фізіологічній адаптації фізичні та біохімічні параметри, які визначають життєдіяльність організму, змінюються у вузьких межах порівняно із значними змінами зовнішніх умов: підвищується стійкість організму до холоду, тепла, недостачі кисню, змін барометричного тиску та інших факторів. Велике значення у фізіологічній адаптації має реактивність організму, його початковий функціональний стан (вік, тренуваність тощо), в залежності від якого змінюються і відповідні реакції організму на різні дії. Процес фізіологічної адаптації до незвичайних, екстремальних умов проходить декілька стадій або фаз: спочатку переважають явища декомпенсації (порушення функцій), потім неповного пристосування (активний пошук організмом стійких станів, що відповідають новим умовам середовища) і, нарешті, фаза відносного стійкого пристосування.

Фізіологічна адаптація до праці має активний характер і за сприятливих умов виробничого середовища та оптимальних навантажень веде до підвищення стійкості та працездатності організму, збільшення його резервних можливостей, зменшення захворювань і травматизму. Проте, коливання умов середовища, в яких відбувається фізіологічна адаптація, має певну межу, характерну для кожного організму. Якщо працівник потрапляє в умови, коли інтенсивність впливу чинників виробничого середовища переважає можливості його адаптації, настають патологічні зміни фізіологічних систем, захворювання організму.

Психічна адаптація – це процес встановлення оптимальної відповідності особистості до оточуючого середовища в процесі діяльності. Зрозуміло, що такі властивості, як гальмування мислення та низька швидкість переробки інформації, обмежений діапазон сприйняття, порушення функції пам'яті гальмують адаптацію; висока рухливість нервових процесів, навпаки, її підвищує.

Психічна адаптація в процесі праці залежить від психічних властивостей працівника, його психічного стану, психологічних реакцій на стреси, що виникають на роботі, кваліфікації та культури людини, особливостей професійної діяльності, конкретних умов праці тощо.

Соціальна адаптація – це пристосування працюючої людини до системи відносин у робочому колективі з його нормами, правилами, традиціями, ціннісними орієнтаціями. Під час соціальної адаптації працівник поступово отримує різнобічну інформацію про колектив, де він працює, про систему ділових та особистих взаємовідносин.

При несприятливому протіканні соціальної адаптації підвищується рівень стресу на роботі, наслідки якого позначаються на поведінці працівника та можуть призвести до міжособистісних конфліктів, нещасних випадків.

Професійна адаптація – це адаптація до трудової діяльності з усіма її складовими: адаптація до робочого місця, знарядь та засобів праці, об'єктів та предметів праці, особливостей технологічного процесу, часових параметрів роботи тощо.

Професійна адаптація виражається у розвитку стійкого позитивного ставлення працівника до своєї професії, певного рівня оволодіння ним специфічними навичками та уміннями, у формуванні необхідних для якісного виконання роботи властивостей. Професійна адаптація визначається необхідним мінімумом знань та навичок, яких працівник набув при одержанні спеціальності, ступенем відповідальності, практичності, діловитості тощо. Адаптація вважається завершеною тоді, коли працівник досягає кваліфікації, відповідної існуючим стандартам.

Кожен із розглянутих видів адаптації впливає на працездатність та здоров'я працівника, формує у нього певний рівень чутливості та стійкості до психоемоційних перевантажень, внаслідок розвитку яких може істотно змінитися надійність професійної діяльності

Вплив індивідуальних якостей працівника на безпеку праці

На безпеку праці значною мірою впливають індивідуальні якості працівника (психофізіологічні, соціальні, виробничі).

Серед *психофізіологічних якостей* слід виділити наступні:

- ▲ недостатня здатність до розподілу і концентрації уваги, мислення;
- ▲ низькі якості щодо обережності, спостережливості, кмітливості, розсудливості;
- ▲ недостатня установка до трудової діяльності;
- ▲ надмірна критичність до керівництва і менша до себе;
- ▲ гордовитість, самовпевненість, неповага до інших тощо.

Основними *соціальними якостями* працівника, які необхідно враховувати при створенні безпечних умов праці, є:

- ▲ ставлення до роботи;
- ▲ контакти з товаришами, керівництвом та іншими людьми;
- ▲ соціально-політичні, соціально-економічні та побутові фактори;
- ▲ рівень спілкування;
- ▲ рівень освіти і культури;
- ▲ стан здоров'я;
- ▲ рівень задоволеності своєю працею та інше.

Найбільш важливими виробничими якостями працівника, які впливають на безпеку праці, є стаж та досвід роботи. Стаж роботи взагалі пов'язаний із віком працівника. Але, на основі аналізу різних досліджень зроблено висновок: найбільш значний вплив на безпеку праці справляє стаж роботи, а не вік працівника. Безпечні дії працівника, створення небезпечних ситуацій можуть бути обумовлені недостатністю знань, роботою не за спеціальністю, зміною характеру або умов праці добре знаної професії.

Для зменшення дії психофізіологічних чинників небезпеки в процесі праці необхідно враховувати індивідуальні якості працюючого, оскільки помилки на виробництві, а також нещасні випадки є наслідком зіткнення якостей людини з особливостями конкретної професійної діяльності. З метою поліпшення безпеки і захисту здоров'я працівників під час роботи необхідно

проводити професійний психофізіологічний відбір для широкого кола професій.

Мотивація безпеки праці

Можливості людини протистояти небезпеці визначаються ступенем її мотивації до праці і до її безпеки. Мотиви є тим психологічним фактором, який визначає чому людина в даній ситуації діє тільки так, а не інакше. Тому для розуміння причин, які спонукають людей свідомо йти на порушення правил безпеки, наражаючись при цьому на небезпеку, необхідно, насамперед, розкрити мотиви такої поведінки.

У процесі праці проявляються, в основному, мотиви вигоди та безпеки.

Мотив вигоди проявляється в отриманні нагороди за результати праці. Сюди входять матеріальна (заробітна плата, премія) і соціальна вигода (самоствердження, престиж, професійна гордість). Дуже важливо, щоб працівників систематично інформували про результати їх праці, і щоб ця інформація була своєчасною.

Мотив безпеки проявляється у прагненні уникнути небезпек, які виникають в процесі праці. Під небезпекою слід розуміти не тільки виробничі небезпеки, які загрожують здоров'ю та життю працівника, а й соціальні (зменшення заробітку, позбавлення премії, пониження в посаді, втрата авторитету, поваги тощо).

До безпечної роботи людину спонукає, перш за все, мотив самозбереження - прагнення зберегти себе від дії небезпек праці. Однак немалу роль тут відіграють і соціальні мотиви: прагнення підтримати свій авторитет, справити гарне враження на керівництво і товаришів по роботі, тому що люди, які зневажають правилами безпеки, соціально осуджуються і караються.

Мотив характеризується силою дії, яка відображає ступінь усвідомленості та ясності об'єкта мотивації. Наприклад, якщо працівник недостатньо чітко уявляє небезпеку своєї праці, а тому недостатньо ясно усвідомлює важливість засобів захисту та правил безпеки, то сила його мотивації щодо використання

цих засобів і виконання правил безпеки буде невисокою, результат його поведінки в даній праці буде визначати не мотив безпеки, а інші мотиви.

З точки зору безпеки праці особливої уваги заслуговує так званий конфлікт мотивів. Особливий інтерес викликає конфлікт між мотивом вигоди та мотивом безпеки праці, коли бажання заробити більше переважає над прагненням уникнути небезпечної ситуації. В умовах становлення ринкової економіки конфлікт цих мотивів відбувається на більшості підприємств України, особливо в комерційних структурах, в малому і середньому бізнесі.

Треба зазначити, що в нашій країні безпека праці заохочується надто рідко. Мотив вигоди, як правило, завдяки стимулюванню постійно підсилюється, а мотив безпеки праці не тільки не отримує підкріплення, а навіть принижується. Це відбувається тому, що порушення правил безпеки не завжди тягнуть за собою негативні наслідки, але дозволяють реалізувати мотив вигоди. Працівник декілька разів зневажає правилами безпеки і без негативних для себе наслідків досягає при цьому вигоди і успіху за рахунок безпеки. Поступово відбувається адаптація працівника до порушення правил безпеки, а мотив їх дотримання все більше послаблюється. При цьому працівник набуває навичок діяти з порушеннями правил безпеки, що робить його поведінку зручною (мотив зручності). Всі ці порушення будуть залишатися без покарання, доки з працівником не трапиться нещасний випадок. Найчастіше мотив вигоди переважає над мотивом безпеки.

Отже, в різних організаціях і установах треба шукати шляхи підкріплення і підсилення мотиву безпеки. Для цього необхідно:

- стимулювати матеріально і соціально безпечну працю;
- створювати психологічний клімат в колективі, при якому падіння авторитету через порушення правил безпеки зводило б до мінімуму матеріальні вигоди, які могли б бути досягнуті за рахунок порушень правил безпеки.

6.2. Психологічна допомога під час НС

Вступ

Загально прийнята класифікація надзвичайних ситуацій в залежності від їх походження, або чинників виникнення: техногенні, природні та соціальні катастрофи [1]. Безумовно, всі надзвичайні події є різними за своїми специфічними особливостями, але всі вони об'єднані тим, що залишають по собі безліч лиха, горя та сліз постраждалих.

В якості одного з основних негативних наслідків трагічної події, можна відмітити досить сильний психотравмуючий вплив, від якого потерпають майже всі учасники трагічних подій. Саме тому, на нашу думку, найбільш правильним є те, що психологічна допомога повинна бути надана негайно, не після трагедії, а ще під час ліквідації її наслідків та проведення пошуково-рятувальних робіт. Адже чим раніше постраждала людина зможе відчути себе в безпеці та зможе побачити підтримку, тим міцнішою буде її опірність травматичному впливу. Крім того, в такому випадку зменшується вірогідність розвитку у постраждалих будь-якої категорії посттравматичних стресових розладів, а відповідно, підвищується можливість вийти з травмуючої ситуації з найменшими психологічними втратами.

6.2.1. Надання психологічної допомоги під час НС

У надзвичайній ситуації найбільш часто ми можемо зіткнутися з різними шокowymi реакціями усунення наслідків яких потребує застосування ряду заходів психологічного захисту населення [Ст. 38 КЦЗУ від 02.10.2012 р.]. Зазначені наслідки можна розділити на реакції по гальмування і збудливим типом. До гальмування реакцій в першу чергу відносять ступор. Ступор може виникати у відповідь на сильне нервово потрясіння (землетрус, вибух, напад, жорстоке насильство), коли людина витратив стільки енергії на виживання, що

сил на контакт з навколишнім світом вже немає. Він може тривати від декількох хвилин до декількох годин.

Характерними особливостями ступору є:

- різке зниження або відсутність довільних рухів і мови;
- відсутність реакцій на зовнішні подразники (шум, світло, дотики, щипки);
- застигання в певній позі, заціпеніння, стан повної нерухомості;
- в окремих випадках можлива напруга окремих груп м'язів.

У подібному стані людина не реагує на зовнішні впливи, його поза напружена, руху мінімальні до повної відсутності. При зовнішньому спокої необхідно відзначити, що людина відчуває сверхсильное внутрішнє напруження, яке можна порівняти з такими відчуттями, як зведені м'язи після посиленних фізичних дій.

Якщо людині, яка перебуває в стані ступору, не надати допомогу, то це може привести його до повного фізичного виснаження, або більш тяжкого фізичного збитку, так як в подібному стані він не може відстежувати змін в навколишньому середовищі, і як наслідок, піддаватися новим впливам.

Допомога в ступорозних станах:

1. Зігніть потерпілому пальці на обох руках і притисніть їх до основи долоні. Великі пальці повинні бути виставлені назовні.
2. Кінчиками великого і вказівного пальців масажуйте потерпілому точки, розташовані на лобі, над очима рівно посередині між лінією росту волосся і бровами, чітко над зіницями.
3. Долоня вільної руки покладіть на груди потерпілого. Підстройте своє дихання під ритм його дихання.
4. Повільно і чітко говорите йому то, що може викликати сильні емоції (краще негативні, так як вони швидше викликаються).

До збудливих типів реакції в стресових ситуаціях відносять рухове збудження і нервові тремтіння. У стані рухового збудження відбувається розкоординація всієї свідомої діяльності – людина втрачає здатність логічно мислити і приймати рішення, стає схожим на тварину, метається в клітці. При

цьому можливо спостерігати амнезію, в результаті якої у індивіда губляться спогади про події, що відбулися і власних діях.

Характерними ознаками рухового збудження є:

- різкі рухи, часто безцільні і безглузді дії;
- ненормально голосна мова або підвищена мовна активність (людина говорить без зупинки, іноді абсолютно безглуздо):
 - у багатьох випадках відсутність реакції на оточуючих (на зауваження, прохання, накази).

Допомога особам, які переживають рухове збудження:

1. Використовуйте прийом «захоплення»: знаходячись позаду, просуньте свої руки потерпілому під пахви, притисніть його до себе і злегка перекиньте на себе.

2. Ізолюйте потерпілого від оточуючих.

3. Помасажуйте потерпілому «позитивні» точки (знаходяться на лобі над бровами, на середині очей).

4. Говоріть спокійним голосом про почуття, які він відчуває («Тобі хочеться щось зробити, щоб це припинилося?» «Ти хочеш втекти, сховатися від того, що відбувається?»).

5. Не сперечайтесь з потерпілим, не ставте запитань, в розмові уникайте фраз з часткою «не», що відносяться до небажаних дій («Не біжи», «Не розмахуй руками», «Не кричи»).

Рухове збудження зазвичай триває недовго і може змінитися нервовим тремтінням, плачем, а також агресивною поведінкою. Нервові тремтіння проявляється так, як ніби людина сильно замерз. Особливо яскраво це проявляється в треморі кінцівок, в мові – заїкання. За власним бажанням людина не може припинити цю реакцію. Реакція може тривати досить тривалий час – до декількох годин. Якщо цю реакцію не зупинити, то напруга залишиться всередині, в тілі, і викличе м'язові болі, а в подальшому може призвести до розвитку психосоматичних захворювань. При припинення реакції потерпілий відчуває сильну втому і потребує відпочинку.

Характерні ознаки нервового тремтіння:

- раптово починається тремтіння – відразу після інциденту або через якийсь час;
- виникає сильне тремтіння всього тіла або окремих його частин (людина не може утримати в руках дрібні предмети, запалити сигарету).

Допомога при нервового тремтіння

1. Потрібно посилити тремтіння. Візьміть потерпілого за плечі і сильно, різко потрясіть протягом 10-15 с.
2. Продовжуйте розмовляти з ним, інакше він може сприйняти ваші дії як напад.
3. Після завершення реакції дайте потерпілому можливість відпочити. Бажано укласти його спати.

Психологічна допомога особам, які мають травматичний досвід (відбуваються великі зміни в психіці, людина починає ділити своє життя на дві частини – до події і після нього, у людини виникає відчуття, що оточуючі не можуть зрозуміти його почуттів і переживань):

1. Допоможіть потерпілому висловити почуття, пов'язані з пережитим подією (якщо він відмовляється від розмови, запропонуйте йому описати те, що сталося, свої відчуття в щоденнику або у вигляді розповіді).
2. Покажіть потерпілому, що навіть в зв'язку з найжахливішим подією можна зробити висновки, корисні для подальшого життя (нехай людина сама поміркує над тим досвідом, який він придбав в ході життєвих випробувань).
3. Дайте постраждалому можливість спілкуватися з людьми, які з ним пережили трагічну ситуацію.
4. Не дозволяйте потерпілому грати роль жертви, тобто використовувати трагічна подія для отримання вигоди, («я не можу нічого робити, адже я пережив такі страшні хвилини, години, дні»).

Психологічна допомога людині, яка отримала серйозну фізичну травму

- Скажіть потерпілому, що перебуваєте поруч з ними і допомагаєте йому.

- Накрийте його чимось для збереження тепла.
- Підтримуйте з травмованим тілесний контакт (наприклад, тримайте сто за руку).
- Говоріть з потерпілим і слухайте його.

6.2.2. Забезпечення оповіщення персоналу університету та студентів у разі загрози та виникненні НС техногенного та природного характеру

Надзвичайна ситуація (НС) – порушення нормальних умов життя і діяльності людей на об'єктах або територіях, спричинене аварією, катастрофою, епідемією, стихійним лихом, великою пожежею, застосуванням засобів ураження, що призвели або можуть призвести до людських і матеріальних втрат.

До НС природного характеру відносяться – небезпечні геологічні, метеорологічні, гідрологічні морські та прісноводні явища, деградація ґрунтів чи надр, природні пожежі, зміна стану повітряного басейну, інфекційні захворювання людей, сільськогосподарських тварин, масове зараження сільськогосподарських рослин хворобами чи шкідниками, зміна стану водних ресурсів, біосфери та ін.

До НС техногенного характеру відносяться – транспортні аварії, пожежі, не спровоковані вибухи чи їх загроза, аварії з викидом (погрозою викиду) небезпечних хімічних, радіоактивних, біологічних речовин, раптове руйнування споруджень та будинків, аварії на інженерних комунікаціях і спорудженнях життєзабезпечення, гідродинамічні аварії на греблях, дамбах та ін.

Загальні ознаки НС:

- наявність або загроза загибелі людей;
- значне погіршення умов життєдіяльності;
- істотне погіршення стану здоров'я людей;
- заподіяння економічних збитків.

Інформування та оповіщення у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру є основним принципом та головним і невід'ємним елементом усієї системи заходів такого захисту [Ст. 30 КЦЗУ від 02.10.2012 р].

Інформацію у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру становлять відомості про надзвичайні ситуації техногенного та природного характеру, що прогножуються або виникли, з визначенням їх класифікації, меж поширення і наслідків, а також способи та методи реагування на них.

Для привернення уваги перед доведенням інформації до населення про загрозу виникнення або виникнення надзвичайної ситуації передається попереджувальний сигнал «Увага всім», а саме: уривчасте звучання електросирен, часті гудки транспорту, зокрема у запису мережами радіомовлення та через вуличні гучномовні пристрої.

Тривалість звучання попереджувального сигналу становить три – п'ять хвилин. Після попереджувального сигналу здійснюється трансляція телерадіомережами відповідних повідомлень про загрозу виникнення або виникнення надзвичайної ситуації. Для передачі сигналів та повідомлень оповіщення використовуються сигнально-гучномовні пристрої, у тому числі встановлені на транспортних засобах, що залучаються для оповіщення, електронні інформаційні табло, електросирени та інші технічні засоби.

При оголошенні надзвичайного стану потрібно не допустити виникнення паніки серед студентів та персоналу. При звуках сирен і переривчастих гудків негайно увімкніть приймач радіотрансляційної мережі або телевізор. Уважно слухайте інформацію про надзвичайну ситуацію та порядок дій.

В разі необхідності вживайте заходів для зменшення проникнення отруйних речовин в будинок: щільно закрийте вікна та двері, щілини заклейте. Дізнайтесь у місцевих органів влади про місце збору мешканців для евакуації та уточніть час її початку. Упакуйте в герметичні пакети та складіть у валізу документи, цінності та гроші, предмети першої необхідності, ліки, мінімум білизни та

одягу, запас консервованих продуктів на 2-3 доби. Підготуйте запас питної води: наберіть воду в герметичний посуд чи ємності, підготуйте найпростіші засоби санітарного).

Висновок

Розглядаючи специфічні особливості надання психологічної допомоги в осередку НС можна констатувати, що основними проблемами, або труднощами, які виникають при наданні їм невідкладної психологічної допомоги є: дефіцит часу та інформації стосовно постраждалого; обмеженість використання методів психологічної діагностики; необхідність надання психологічної допомоги «при свідках»; неналаштованість постраждалого на роботу з психологом та інші.

РОЗДІЛ VII. ЕКОЛОГІЯ

7.1. Актуальність охорони навколишнього середовища

Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємна умова сталого економічного та соціального розвитку України.

З цією метою Україна здійснює на своїй території екологічну політику, спрямовану на збереження безпечної, для існування живої і неживої природи, навколишнього середовища, захисту життя і здоров’я населення від негативного впливу, зумовленого забрудненням навколишнього природного середовища, досягнення гармонійної взаємодії суспільства і природи, охорону, раціональне використання і відтворення природних ресурсів.

Закон «Про охорону навколишнього природного середовища» визначає правові, економічні та соціальні основи організації охорони природного середовища в інтересах нинішнього і майбутніх поколінь [33, с. 9].

7.2. Вплив навколишнього природного середовища на здоров’я людини

Відтоді як існує людина, її здоров’я формувалось і продовжує формуватись під впливом природних факторів на організм. До навколишнього середовища людина пристосувалась у процесі еволюції і без нього жити не може, оскільки воно є спільним з її внутрішнім середовищем. З початку ембріонального зародження і до кінця свого життя людина контактує з компонентами навколишнього середовища: повітрям, водою, ґрунтом, продуктами харчування тощо. Життєдіяльність організму перебуває у

безперервному динамічному взаємозв'язку з факторами навколишнього середовища. Ця взаємодія не повинна порушувати адаптаційних механізмів організму людини. Під дією різних подразників внутрішнього і зовнішнього середовища людини в її організмі створюються безумовні та умови рефлекси, що зумовлюють підтримання динамічної рівноваги, в основі якої лежить обмін речовин та енергії між організмом і навколишнім середовищем. Фактори навколишнього природного середовища мають ефективно впливати на здоров'я і забезпечувати нормальний перебіг усіх процесів життєдіяльності людини.

Комплексним показником стану людського суспільства є рівень здоров'я самих людей. За сучасними уявленнями – здоров'я – це природний стан організму, що перебуває в повній рівновазі з біосферою і характеризується відсутністю будь-яких патологічних змін. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я – це стан повного фізичного, духовного і соціального добробуту, а не лише відсутність захворювання чи фізичних дефектів [33, с. 11].

Стан здоров'я віддзеркалює динамічну рівновагу між природним середовищем і організмом. На здоров'я людини впливають спосіб життя, генетичні фактори та фактори навколишнього природного середовища. Гомеостазом вважають відносну динамічну сталість внутрішнього середовища та деяких фізіологічних функцій організму людини й тварин, що підтримується механізмами саморегуляції в умовах коливань внутрішніх і зовнішніх подразників [33, с. 18].

Здоров'я людини, забезпечене гомеостазом її організму, може зберігатись і в разі деякої зміни факторів навколишнього природного середовища. Такі зміни зумовлюють появу в організмі людини відповідних біологічних реакцій, але завдяки процесам адаптації вони не призводять до негативних наслідків у здоров'ї в певних межах зміни факторів. Для кожної людини ці межі неоднакові.

Процес адаптації залежить від індивідуальної реактивності організму та сили дії факторів навколишнього середовища. Критерієм ступеня адаптації є

збереження гомеостазу незалежно від тривалості дії фактора, до якого сформувалася адаптація. В умовах захворювання настає компенсація, тобто боротьба організму за гомеостаз. При цьому включаються додаткові захисні механізми, які протидіють виникненню і прогресуванню патологічного процесу. У випадку сигналів великої небезпеки і недостатності включених механізмів виникають стресові захворювання, такі як цукровий діабет, коронарна хвороба, гормональні дизфункції, професійні хвороби тощо.

7.3. Біологічні основи адаптації людини до змін інтенсивності дії екологічних факторів

Адаптація – здатність живого організму пристосовуватися до мінливих умов навколишнього середовища, що виробилася у процесі еволюційного розвитку [33, с. 29]. Без адаптації неможливо було б підтримувати нормальну життєдіяльність організму, його пристосовування до різноманітних змін навколишнього середовища – кліматичних, погодних тощо. Адаптація має велике значення для організму людини і всіх живих істот, дозволяє не тільки переносити значні зміни в навколишньому середовищі, а й активно перебудовувати свої фізіологічні функції, поведінку відповідно до цих змін. Проблема адаптації має велике практичне значення зараз, коли людина освоює нові простори, працює в шахтах, під водою, в умовах космосу, коли відбувається інтенсивна денатурація навколишнього середовища, його забруднення продуктами діяльності людини, що вимагає напруження адаптаційних сил організму.

Відсутність подразників або їх низький рівень може призводити до зниження резистентності й адаптаційних можливостей організму. Відсутність світлового подразника може призвести до атрофії зорового аналізатора, звукового – до атрофії слухового аналізатора. Людина, яка постійно знаходиться в оптимальних мікрокліматичних умовах, забезпечена теплим

житлом, одягом, іншими благами цивілізації, відірвана від природи, захищена від її подразних і ушкоджувальних чинників, попадаючи в інші умови, важче переносить вплив холоду та інших подразників навколишнього середовища. У зв'язку з урбанізацією, автоматизацією виробничих процесів зараз значна частина населення знаходиться у стані гіподинамії, мускульного голоду, що призводить до детренованості організму, негативно впливає на стан серцево-судинної системи тощо.

Несприятливі зміни в здоров'ї людини можуть виникати значно швидше, коли на організм діють шкідливі чинники середовища (іонізуюче випромінювання, перевантаження, невагомість, хімічні речовини), до яких у процесі еволюції не виробились захисно-приспосувальні механізми. Соціально обумовлені елементи навколишнього середовища (важка, напружена праця, її нераціональний режим, умови робочої зони, житла, харчування, матеріальна забезпеченість, рівень освіти та культури, соціально – правове положення), так само як і природні чинники, впливаючи на рушійні сили здоров'я, можуть підвищувати чи знижувати його рівень. Стан здоров'я та працездатність людини багато в чому залежить від того, наскільки режим праці і відпочинку відповідає його індивідуальним біоритмам.

Біологічні ритми, або біоритми, – це регулярні кількісні та якісні зміни життєвих процесів, що відбуваються на всіх рівнях життя – молекулярному, клітинному, тканинному, популяційному і біосферному. Вивчення біоритмічних процесів сприяло створенню нової наукової дисципліни – хронобіології, яка вивчає процеси життєдіяльності й поведінку організмів, а також їхній взаємозв'язок із впливами довкілля [33, с. 37].

Розрізняють зовнішні та внутрішні біоритми. До внутрішніх біоритмів відносять, наприклад, ритм дихання, серцебиття, травлення, виділення. Зовнішні біоритми пов'язані з розташуванням Землі в космічному просторі, її обертанням навколо своєї осі та навколо Сонця. Біоритми мають різну періодичність: частки секунди, секунди, хвилини, добу, місяць, рік, певну кількість років.

Тепер біоритмічність визнано однією з основних властивостей усіх живих істот. Вона є важливим механізмом регуляції функцій, що забезпечує здатність організмів до підтримання сталості внутрішнього середовища і пристосування до змін довкілля.

Найбільше вивчені добові біоритми, пов'язані з обертанням Землі навколо своєї осі. Як і всі адаптаційні системи організму, вони склалися в процесі еволюції. «Метрономом» цього біоритму є гіпоталамус. Найпростіший приклад біоритмів характеризує коливання процесів життєдіяльності: максимальна активність і працездатність уранці, мінімальна – у середині дня, другий максимум – увечері, а найвираженіша мінімальна активність – уночі й на початку ранку. Тож будь-які штучні порушення звичних ритмів призводять до перевтоми організму.

Найважливіший добовий ритм людини – це чергування сну і неспання. Середня тривалість сну – не менше семи годин. Утім, співвідношення сну і неспання дуже індивідуальне. У народі людей розподіляють на «жайворонків» та «сов». «Жайворонки» – це ті, хто рано прокидаються і рано лягають спати. «Сови», навпаки, спати лягають пізно і просинаються теж пізніше. «Жайворонки» – бадьорі, життєрадісні, енергійні в першій половині дня, «сови» – у другій. Людей, активність яких не має чітко вираженої залежності від періоду доби, іноді називають «голубами» [33, с. 89].

Стан організму людини залежить від її внутрішнього біоритму. Протягом доби більшість фізіологічних процесів періодично коливається. Відомо близько 300 функцій із добовою періодичністю. Різні функції організму мають неоднаковий ритм інтенсивності. Встановлено, що ритмічно змінюється температура тіла людини. У денні години вона підвищена, а вночі знижується. Хоча сучасна людина і створила навколо себе штучне температурне середовище, температура її тіла протягом доби коливається, як і багато років тому. Це пов'язано з тим, що вдень обмін речовин інтенсивніший, що зумовлює підвищення активності організму.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Здійснивши теоретичний аналіз психологічної літератури з даної проблеми ми стикнулись з тим, що немає у науковців єдиного підходу щодо розуміння понять «мотив», «мотивація». Ряд науковців розглядають мотиви і потреби як тотожні поняття, ряд інших стверджують, що це різні поняття, наголошують на їх взаємозв'язку, як складової в структурі процесу діяльності.

Визначивши робоче поняття «мотиву» ми притримуємося розуміння його як складного інтегративного психологічного утворення, яке спонукає людей на свідомі дії та вчинки.

Коли ми знаємо мотив, то можемо розкрити психологічну природу починаючи від вчинку, поведінки, і закінчуючи діяльністю людини, а в нашому дослідженні - спортивною діяльністю. Проаналізувавши літературні джерела проблеми мотивації спортивної діяльності, ми встановили, що вона містить дві складові які визначаються внутрішніми і зовнішніми чинниками, які можуть змінювати один одного впродовж всієї спортивної кар'єри. Безліч авторів поєднують успіхи у спорті та особистісне відношення до занять спортом з мотивацією досягнення успіху.

Питання поняття «мотивація досягнення» почали розглядатися ще в 50-х роках ХХ століття. Науковці намагалися описати прагнення людей, до здійснення діяльності, до довершеності, а також подолання перешкод та труднощів, прагнення виконати щось краще ніж інші. Мотивація досягнення – це спрямованість особистості на бажання успішно виконати діяльність, настирливість до невдач, і почуття гордині за здобуті успіхи. В світі спорту «мотивацію досягнень» прийнято називати змагальністю. Коли людина займається спортом чи фізкультурою, «мотивація досягнень» спрямована на суперництво з власною персоною, а змагальність керує поведінкою в ситуаціях суспільної оцінки.

Бажання людини до здобуття захмарних результатів у діяльності та досягнення успіху, підкреслює присутність у людини потужної мотивації

досягнення. Для одних людей власні успіхи у діяльності є важливими, іншим – ні. Великий вплив у формуванні високої мотивації відіграють такі фактори: схвалення, моральне заохочення та покарання. Важливими мотивами заняття спортом у даній вибірці досліджуваних студентів-спортсменів виявлено мотив підготовки до спортивної діяльності 100%, а у першокурсників важливими є соціально-моральний мотив (78%), мотив емоційного задоволення, також студенти спортсмени які активно займаються спортом, виділяють мотив досягнення успіху (78%) і громадсько-патріотичний мотив (72%).

Рівень прагнення до мети цих досліджуваних відповідає показникам середнього і високого рівнів, мотивування успіху та уникнення невдач відображає високі показники з зміщенням в сторону успіху 82% та низькими в сторону уникнення невдач 9%, 28% та 38%. Однак у першокурсників виявлено досліджуваних з нечітко вираженим мотиваційним полюсом 9%.

Що говорять про спортсменів із сильним мотивом досягнення успіху? Що вони: наполегливі в досягненні цілей; не задовольняються отриманим результатом; що б вони не робили, намагаються це виконати ще краще, ніж раніше; для них головне в житті - досягнення високих результатів і переживання радості успіху; схильні переслідувати віддалені цілі; їм не потрібні прості завдання і легко доступні цілі; схильні захоплюватися тренуванням, досягаючи все нових цілей (відчуваючи радість від успіху).

Малоініціативність, уникання виконання важливих завдань, неадекватна оцінка своїх можливостей, погіршення результативності діяльності, мала наполегливість все це характеристики спортсменів які керуються мотивом уникнення невдач.

Рівень мотивації досягнення спортсменів залежить від рівня їх імпульсивності. Під імпульсивністю ми розуміємо рису характеру яка через сильні емоційні переживання, або зовнішні чинники позбавляє спортсмена свідомого контролю своїх дій та вчинків. Вона проявляється в спонтанності, неможливості оцінки ситуації та прийнятті розумного рішення. Існує пропорційна залежність: низький рівень імпульсивності спортсмена –

високий рівень його мотивації досягнення і навпаки – високий рівень імпульсивності – низький рівень мотивації досягнення успіху. Студенти усіх курсів отримали переважно низький ступінь імпульсивності, що підтверджує попередні результати дослідження щодо отримання студентами нашої вибірки високого рівня мотивації досягнень.

Провівши визначення суб'єктивного локусу контролю ми виявили, що всі студенти показали інтернальний локус контролю в процесі досягнення успіху. У спортивній діяльності дуже важливе значення має яким факторам спортсмен приписує успіхи чи невдачі, саме схильність приписувати досягнення або невдачі зовнішнім чи внутрішнім чинникам вказує на проблеми, над якими потрібно працювати спортсмену. Ті, хто приписують і успіхи і невдачі собі всю відповідальність беруть на себе. Тому працюють наполегливіше і можливість досягти успіху у них набагато більша.

Таким чином, результати експериментального дослідження дають можливість стверджувати, що у спортсменів з високим рівнем потреби в досягненні успіху, чітко сформульовані свідомі цілі, вони не просто хочуть здобути високі результати і бути лідером, але й володіють дуже добре розвинутим почуттям обов'язку та відповідальності перед тренером та командою. У спортсменів яким притаманна низька потреба досягнення успіху спостерігається відсутність свідомо поставлених цілей, переважання опосередкованих мотивів занять спортом: таких як любов до певного виду спорту, переживання естетичного задоволення на заняттях. Однак важливості додає майстерність студента-спортсмена, а особливо його досвід не лише в тренувальній діяльності але і участь у змаганнях.

З метою формування мотивації досягнення в спортивній діяльності ми пропонуємо однойменний тренінг який містить п'ять занять кожне має свою тематику: знайомство; розуміння агресивної мотивації у спортивній діяльності, особливо змагальній; успіх; знати, вміти, робити; досягнення мети. Відповідно кожне заняття містить по декілька вправ загальною тривалістю приблизно 1 години.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексеева М. И. Дослідження мотиваційної сфери особистості підлітка / М.І. Алексеева, М. Т. Дригус // Вивчення особистості підлітка. – К., 1994. – 128 с.
2. Алтунина И. Р. Возрастные особенности структуры мотивации социального поведения детей / И. Р. Алтунина // Мир психологии. – 2005. – № 2 (42). – С. 240–249.
3. Алтунина И. Р. Мотивы социального поведения детей (общая характеристика и тенденции развития) / И. Р. Алтунина // Мир психологии. – 2004. – № 2 (38). – С. 262–271.
4. Бажанюк В. С. Интеллект як структурний компонент творчої обдарованості студента / В. С. Бажанюк // Тенденції розвитку психології в Україні: історія та сучасність: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. – К.: Либідь, 2006. – С. 140–145.
5. Бажанюк В. С. Тренінг мотивації досягнення успіху для обдарованої молоді / В. С. Бажанюк // Психологічні тренінгові технології у правоохоронній діяльності: науково-методичні та організаційно-практичні проблеми впровадження і використання, перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2006. – С. 115–120.
6. Бажанюк В. С. Формування внутрішньої мотивації науково обдарованої молоді / В. С. Бажанюк // Актуальні проблеми психології: проблеми психології творчості та обдарованості: зб. наук. праць. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – С. 52–57.
7. Бажанюк В. С. Принципи побудови тренінгу креативності для майбутніх професіоналів / В. С. Бажанюк, Т. В. Остафійчук // Психологические тренинговые технологии в правоохранительной деятельности: научно-методические и организационно-практические проблемы внедрения и использования, перспективы развития: материалы III междунар. науч.-практ. конф. – Донецк: ДЮІ ЛГУВД, 2007. – С. 150–154.

8. Батури́н Н. А. Успех, неудача и результативность деятельности / Н. А. Батури́н // Психол. ж-л. – 1987. – № 3. – Т. 8. – С. 87–93.
9. Безверхня Г. В. Формування мотивації до самовдосконалення учнів загальноосвітніх шкіл засобами фізичної культури і спорту : метод. реком. / Г. В. Безверхня. – Умань: Вид-во УДПУ ім. П. Тичини, 2003. – 52 с.
10. Бодров В. А. Психология профессиональной пригодности / В. А. Бодров. – М.: ПЕРСЭ, 2001. – 511 с.
11. Бодров В. А. Диагностика и прогнозирование профессиональной мотивации в процессе психологического отбора / В. А. Бодров, Л. Д. Сыркин // Психол. ж-л. – 2003. – Т. 24. – № 1. – С. 73–81.
12. Божович Л. И. Проблемы формирования личности: избранные психологические труды / Л. И. Божович. – М.: Изд-во Института практической психологии, 1995. – 342 с.
13. Болтівець С. І. Психогігієнічні чинники розвитку обдарованості / С. І. Болтівець // Практична психологія та соціальна робота. – 2005. – № 10. – С. 73–75.
14. Бугрименко А. Г. Внутренняя и внешняя учебная мотивация у студентов педагогического вуза / А. Г. Бугрименко // Психологическая наука и образование. – 2006. – № 4. – С. 51–60.
15. Вербицкий А. А. Развитие мотивации студентов в контекстном обучении / А. А. Вербицкий, Н. А. Бакшаева. – М.: АСADEMIА, 2000. – 403 с.
16. Виллюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека / В. К. Виллюнас. – М.: Наука, 1990. – 287 с.
17. Вірна Ж. П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога : монографія / Ж. П. Вірна. – Луцьк: РВВ «Вежа», 2003. – 320 с.
18. Волков Л. В. Теорія спортивного відбору: здібності, обдарованість, талант / Л. В. Волков. – К.: Вежа, 1997. – 128 с.
19. Гаврилова И. А. Психологические аспекты мотивации активной деятельности личности / И. А. Гаврилова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.psy-portal.com/businesssphere/003.htm>

20. Гнатюк О. В. Теоретичний аналіз проявів обдарованості молодших школярів у навчанні / О. В. Гнатюк // Практична психологія та соціальна робота. – 2005. – № 10. – С. 67–70.
21. Гогунев Е. Н. Психология физического воспитания и спорта : учеб. пособ. / Е. Н. Гогунев, Б. И. Мартьянов. – М.: Академия, 2000. – 284 с.
22. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения / Т. О. Гордеева. – М.: Смысл, 2006. – 336 с.
23. Государев Н. А. Так становятся чемпионами (комментарии психолога) / Н. А. Государев. – М.: ФиС, 1989. – 190 с.
24. Демченко Т. А. Мотивация трудовой деятельности в современных условиях: пути повышения эффективности / Т. А. Демченко. – М.: МАКС Пресс, 2003. – 104 с.
25. Джемгаров Т. Т. Лидерство в спорте / Т. Т. Джемгаров, В. И. Румянцева. – М.: Спорт, 1983. – 90 с.
26. Евсеев Ж. М. Мотивационный потенциал личности спортсмена / Ж. М. Евсеев // Психологическое обеспечение спортивной деятельности: межвуз. сб. науч. тр. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1988. – С. 42–49.
27. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности / А. П. Егоршин. – М.: ИНФРА, 2006. – 320 с.
28. Єгорова Є. В. Психологічні особливості мотивації навчання студентів першого курсу / Є. В. Єгорова // Психологія: зб. наук. пр. НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2000. – Вип. 3 (10). – С. 339–346.
29. Загайнов Р. М. Психологическое мастерство тренера и спортсмена / Р. М. Загайнов. – М.: Советский спорт, 2005. – 106 с.
30. Загайнов Р. М. Ради чего? Записки спортивного психолога / Р. М. Загайнов. – М.: Совершенно секретно, 2005. – 256 с.
31. Закорко И. П. Развитие и формирование учебной дисциплины «Специальная физическая подготовка» в подразделениях и учебных заведениях МВД Украины (исторический аспект) / И. П. Закорко // Педагогіка, психологія та

- медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2005. – № 2. – С. 59–71.
32. Занюк С. С. Психологія мотивації та емоції : навч. посібн. для студ. гуманітарних фак-тів ВНЗ / С. С. Занюк. – Луцьк: РВВ Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 1999. – 180 с.
33. Занюк С. С. Мотиваційний тренінг. Формування мотивації учбової діяльності у студентів та старшокласників / С. С. Занюк // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – № 9–10. – С. 74–83.
34. Занюк С. С. Психология мотивации : навч. посібн. / С. С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.
35. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2006. – 512 с.
36. Ильин Е. П. Психология спорта / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2008. – 352 с.
37. Каверин С. Б. Мотивация труда / С. Б. Каверин. – М.: Ин-т психологии РАН, 1998. – 224 с.
38. Клименко В. В. Психомоторика: схеми, словник наукових термінів / В. В. Клименко, О. Ф. Хмеляр, С. В. Василенко. – К.: НАОУ, 2004. – 50 с.
39. Климов Е. А. Психология профессионала : избр. психол. труды / Е. А. Климов. – М.: Ин-т практ. психологии, 1996. – 400 с.
40. Климчук В. А. Тренинг внутренней мотивации / В. А. Климчук. – СПб.: Речь, 2005. – 76 с.
41. Ковалев В. И. Мотивы поведения и деятельности / В. И. Ковалев. – М.: Наука, 1988. – 192 с.
42. Коkun О. М. Фізична культура та спорт як невід'ємна складова здорового способу життя підлітків та юнаків / О. М. Коkun // Практична психологія та соціальна робота. – 2006. – № 10. – С. 38–41.
43. Корнилова Т. В. Диагностика и мотивация готовности к риску / Т. В. Корнилова. – М.: ИП РАН, 1997. – 84 с.
44. Костюк Г. С. Избранные психологические труды / Г. С. Костюк. – М.: Педагогика, 1988. – 304 с.

45. Крайг Г. Психология развития / Г. Крайг, Д. Бокун. – СПб.: Питер, 2006. – 940 с.
46. Кульчицька О. І. Педагогічні технології: наука – практиці : навч.-метод. щорічник / О. І. Кульчицька, С. О. Сисоєва, Я. В. Цехместер. – К.: ВПОЛ, 2002. – Вип. 1. – 281 с.
47. Литвинова Г. В. Мотив достижения успеха как фактор развития личности / Г. В. Литвинова. – Петропавловск-Камчатский: ПКГПУ, 2004. – 124 с.
48. Лукина В. С. Исследование мотивации профессионального развития / В. С. Лукина // Вопросы психологи. – 2004. – № 5. – С. 25–32.
49. Лушин П. В. Психология личностного изменения / П. В. Лушин. – Кировоград: Имекс ЛТД, 2002. – 360 с.
50. Магомед-Эминов М. Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.01 / М. Ш. Магомед-Эминов; МГУ им. М. В. Ломоносова. – М., 1987. – 23 с.
51. Макклеланд Д. Мотивация человека / Д. Макклеланд. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с.
52. Максименко С. Д. Генетическая психология (методическая рефлексия проблем развития в психологии) / С. Д. Максименко. – М.: Рефл-бук.; К.: Ваклер, 2000. – 320 с.
53. Марищук В. Л. Методики психодиагностики в спорте / В. Л. Марищук. – М.: Просвещение, 1990. – 126 с.
54. Маркова А. К. Формирование мотивации учения / А. К. Маркова, Т. А. Матис, А. Б. Орлов. – М.: Просвещение, 1990. – 192 с.
55. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.
56. Мильман В. Э. Производительная и потребительная мотивация / В. Э. Мильман // Психол. ж-л. – 1988. – Т. 9. – № 1. – С. 27–39.
57. Москвичев С. Г. Мотивация, деятельность и управление / С. Г. Москвичев. – К.: Light Press, 2003. – 482 с.
58. Мотивация достижений в спорте // Зарубежные научные исследования: экспресс-информация. – М., 1987. – Вып. 12. – С. 33–41.

59. Мотивация. Краткий психол. словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. – М.: Политиздат, 1985. – С. 189–190.
60. Музика О. О. Мотивація творчої активності технічно обдарованих підлітків : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.07 / О. О. Музика; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2001. – 17 с.
61. Нечаєва О. С. Особливості формування мотивації у навчальній діяльності молодших школярів / О. С. Нечаєва // Психологія: зб. наук. пр. НПУ ім. М. П. Драгоманова. – Вип. 3 (10), 2000. – С. 158–166.
62. Осика К. С. Психологічні особливості мотивації досягнення у спортсменів-каратистів [Текст] / К. С. Осика // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2006. – Т. 8. – С. 192–197.
63. Палайма Ю. Ю. Факторы, обуславливающие мотивацию достижений у спортсменов накануне соревнований / Ю. Ю. Палайма. – М.: Спорт, 1980. – С. 206–207.
64. Плющ А. Н. Трансформация мотивационной сферы квалифицированных спортсменов в период профессионального становления : дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 / А. Н. Плющ; Нац. ун-т физического воспитания и спорта Украины. – К., 1999. – 201 с.
65. Поливанова Е. Е. Основные направления исследований мотивационной сферы личности в современной психологии / Е. Е. Поливанова // Вісник Харків. держ. ун-ту. – Харків: ХДУ, 1998. – № 403. – С. 139–145. – (Серія: «Психологія»).
66. Попов А. Л. Спортивная психология : учеб. пособ. / А. Л. Попов. – М.: Флинт, 2000. – 152 с.
67. Практикум по спортивной психологии / под ред. И. П. Волкова. – СПб.: Питер, 2002. – 125 с.
68. Приступа Є. Н. Традиції української національної фізичної культури / Є. Н. Приступа, В. С. Пилат. – Львів: Троян, 1991. – 104 с.

69. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учеб. пособ. / Д. Я. Райгородский. – Самара: БАХРАХ-М, 2003. – 498 с.
70. Рибковський А. Г. Управління мотивацією спортсмена в умовах тренування / А. Г. Рибковський, А. В. Приймаченко // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту: зб. наук. праць. – Харків, 2005. – № 22. – С. 54–57.
71. Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность» (Лекции, практические занятия, задания для самостоятельной работы) / В. А. Семиченко. – К.: Миллениум, 2004. – 521 с.
72. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии / Е. В. Сидоренко. – СПб.: ООО «Речь», 2001. – 350 с.
73. Сидоренко Е. В. Мотивационный тренинг : практ. рук. / Е. В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2005. – 233 с.
75. Суханов А. Я. Пути формирования мотивации достижения наивысшего спортивного результата / А. Я. Суханов // Теория и практика физической культуры. – 2002. – № 4. – С. 37–38.
76. Тарас А. Е. Психология спорта : хрестоматия / А. Е. Тарас. – Минск: Харвест, 2005. – 352 с.
77. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения : пер. с англ. / Х. Хекхаузен. – СПб.: Речь, 2001. – 238 с.
78. Шаповалов Б. Б. Формування мотивації досягнень спортивно обдарованих студентів і курсантів / Б. Б. Шаповалов // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К., 2006. – Т. VIII. – Ч. 8. – С. 369–376.
79. Шаповалов Б. Б. Тренінгова підготовка курсантів та слухачів ВНЗ МВС до майбутньої професійної кар'єри засобами спорту та фізичної культури / Б. Б. Шаповалов // Нові технології навчання: психологічні проблеми: тези наук.-практ. конф. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – С. 113–114.

ДОДАТКИ

Додаток А

Орієнтовна схема стадій розвитку мотиваційної структури по відношенню до результативності



МЕТОДИКА “МОТИВИ ЗАНЯТЬ СПОРТОМ”**АВТОР А.В. ШАБОЛТАС**

Методика призначена для виявлення домінуючої мети (особистісних сенсів) занять спортом і містить 10 мотивів-категорій, які відповідають певним висловлюванням, наведеним у опитувальнику.

Мотив емоційного задоволення (ЕЗ) – прагнення, яке відображає радість руху та фізичних зусиль. Йому відповідає судження: "Я отримую задоволення від спорту, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та піднімає настрій".

Мотив соціального самоствердження (СС) – прагнення проявити себе, яке виражається в тому, що заняття спортом та спортивні досягнення розглядаються та переживаються з точки зору особистого престижу, поваги з боку знайомих, глядачів. Йому відповідає судження: "Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж".

Мотив фізичного самоствердження (ФС) – прагнення до фізичного розвитку, встановлення характеру. Йому відповідає судження: "Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинутись фізично та загартувати свій характер, не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим".

Соціально-емоційний мотив (СЕ) – прагнення до спортивних подій через їх високу емоційність, неформальність спілкування, соціальну та емоційну розкутість. Йому відповідає судження: "Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань".

Соціально-моральний мотив (СМ) – прагнення до успіху своєї команди, заради якого необхідно тренуватися, бути в добрих контактах з партнерами, тренером. Йому відповідає судження: "Моя спортивна команда повинна

посідати положення лідера. Я хочу внести свій вклад у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися".

Мотив досягнення успіху в спорті (ДУ) – прагнення досягнути успіху, покращити особисті спортивні результати. Йому відповідає судження: "Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети".

Спортивно-пізнавальний мотив (СП) – прагнення до вивчення питань технічної та тактичної підготовки, науково обґрунтованих принципів тренування. Йому відповідає судження: "Я хочу бути компетентним в питаннях техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися".

Раціонально-вольовий (рекреаційний) мотив (РВ) – бажання займатися спортом для компенсації дефіциту рухливої активності при розумовій роботі. Йому відповідає судження: "Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше".

Мотив підготовки до професійної діяльності (ПД) – прагнення займатися спортом для підготовки до вимог обраної професійної діяльності. Йому відповідає судження: "Досягнути високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт".

Громадсько-патріотичний мотив (ГП) – прагнення до спортивного вдосконалення, для успішного виступу на змаганнях, для підтримання престижу колективу, міста, держави. Йому відповідає судження: "Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного суспільства, нашої країни". Методика, як вимірювальний інструмент, базується на виборі одного з попарно запропонованих суджень. Головна умова – кожне судження зіставляється з усіма іншими; всього для 10 мотивів-категорій є 45 пар суджень для

зіставлення. Отже, оцінка кожного мотиву-судження виконується 9 разів і з'являється можливість ранжувати мотиви по мірі їх вираженості (в балах).

Інструкція

Перед вами 45 пар суджень, які відображають різні причини занять спортом. Спочатку виберіть із пари те висловлювання, яке більш за все підходить вам. У відповідних графах бланка для відповідей поставте знак "+". Довго задумуватись не потрібно, відзначайте перше ж судження, яке вам підходить.

Текст опитувальника

1. а) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та піднімає настрій.

б) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного суспільства, нашої країни.

2. а) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

б) Досягнути високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

3. а) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер, не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

б) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене - хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

4. а) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

б) Я хочу бути компетентним у питаннях техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

5. а) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу внести свій вклад у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

б) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, досягти поставленої мети.

6. а) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, досягти поставленої мети.

б) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають спіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

7. а) Я хочу бути компетентним у питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

б) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинутись фізично та загартувати свій характер, не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

8. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

9. а) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт,

б) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

10. а) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

11. а) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

б) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

12. а) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, вітшають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

б) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

13. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

14. а) Я хочу бути компетентним в питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

15. а) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт, б) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

16. а) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

б) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, вітшають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

17. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Я хочу бути компетентним у питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

18. а) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

19. а) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

б) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

20. а) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

б) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

21. а) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

б) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинутись фізично та загартувати свій характер, не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

22. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

23. а) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

б) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

24. а) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

б) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

25. а) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

26. а) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

б) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

27. а) Я хочу бути компетентним в питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

б) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

28. а) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

б) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

29. а) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

б) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

30. а) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

б) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

31. а) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

б) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

32. а) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

б) Я хочу бути компетентним в питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

33. а) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

б) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

34. а) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, втішають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

б) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

35. а) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

б) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

36. а) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

б) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

37. а) Я хочу бути компетентним у питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

б) Досягнути високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

38. а) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися, б) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

39. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Досягти високих результатів у навчанні та роботі можливо, коли я буду здоровий та фізично розвинений. Цьому сприяє спорт.

40. а) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрої.

б) Мені подобаються заняття спортом, бо змагатися дуже цікаво, вітшають успіхи та досягнення. Мені до вподоби атмосфера змагань.

41. а) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

б) Я займаюся спортом, бо досягаю успіхів. Мої товариші по школі та по команді, глядачі поважають мене за це. Під час змагань приємно бути в центрі уваги, підвищувати свій престиж.

42. а) Я регулярно тренуюся, щоб підтримувати та підвищувати свої результати, щоб досягти поставленої мети.

б) Я хочу бути компетентним у питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

43. а) Я займаюся спортом, щоб відпочити від розумової роботи, отримати приплив сил, тому спорт для мене – хобі. Спортивні результати цікавлять мене найменше.

б) Моя спортивна команда повинна посідати положення лідера. Я хочу зробити свій внесок у цю справу. Я не хочу підвести свого тренера та товаришів, і це спонукає мене більше тренуватися.

44. а) Якщо я буду регулярно тренуватися, то зможу показати високі спортивні результати, захистити честь свого колективу, спортивного товариства, нашої країни.

б) Я активно займаюся спортом, бо прагну розвинути фізично та загартувати свій характер. Не хочу погладшати та стати лінивим, хочу бути здоровим.

45. а) Я отримую задоволення від занять спортом, бо можу рухатися та відчувати напруження. Це мене надихає та підіймає настрій.

б) Я хочу бути компетентним у питаннях спортивної техніки, тактики, принципах тренувального процесу, знати, як правильно тренуватися.

Обробка результатів:

Кожен вибір оцінюється від 1 до 3 балів у залежності від ступені переважання одного судження над іншим: "небагато" – 1 бал, "досить" – 2 бали, "значно" – 3 бали. За відповідь "не знаю" бали не нараховуються. Підраховується сума балів по кожному мотиву. Максимальна сума для одного мотиву не перевищує 27 балів.

Ключ до розшифрування отриманих даних:

Мотиву ЕЗ відповідають: 1а, 9б, 13б, 19б, 25а, 31а, 36б, 40а, 45а.

СС: 2а, 8б, 10б, 14б, 18б, 25б, 30а, 35а, 41б.

ФС: 3а, 7б, 11а, 16а, 21б, 26а, 31б, 41а, 44б.

СЕ: 4а, 6б, 12а, 16б, 20б, 28а, 30б, 34а, 40б.

СМ: 5а, 12б, 19а, 23а, 26б, 32а, 35б, 38а, 43б.

ДУ: 5б, 6а, 11б, 18а, 22б, 24а, 29б, 36а, 42а.

СП: 4б, 7а, 14а, 17б, 27а, 32б, 37а, 42б, 45б.

РВ: 3б, 8а, 13а, 17а, 22а, 28б, 33б, 39а, 43а.

ПД: 2б, 9а, 15а, 21а, 23б, 29а, 34б, 37б, 39б.

ГП: 1б, 10а, 15б, 20а, 24б, 27б, 33а, 38б, 44а.

Висновок. Опитуваному спортсмену найбільш відповідають ті мотиви, по яких він набрав найбільшу кількість балів.

МЕТОДИКА "МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ" – Т. ЕЛЕРСА

Методика діагностики особистості на мотивацію до успіху Т. Елерса (Тест / Опитувальник Т. Елерса для вивчення мотивації досягнення успіху) прораховує ваші шанси на успіх.

Опис до тесту Елерса (методики успіху): При діагностиці особистості на виявлення мотивації до успіху Елерс виходив з положення: Особистість, у якої переважає мотивація до успіху, вважає за краще середній або низький рівень ризику. Їй властиво уникати високого ризику. При сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніший, ніж при слабкій мотивації до успіху, однак такі люди багато працюють для досягнення успіху, прагнуть до успіху.

Дослідження мотивації досягнення були розпочаті в середині ХХ століття Д.С. Мак-Клелланда, який за допомогою загальновідомого тематичного апперцептивного тесту (ТАТ) зміг зафіксувати якісні індивідуальні відмінності прояву мотивації досягнення.

Основні алгоритми поведінкового рішення задач по досягненню успіху і уникнення невдачі формуються у віці від трьох до тринадцяти років.

Роботи Дж. Аткинсона, Х. Хекхаузена та ін. Продемонстрували, що існує, як мінімум, три принципових мотиваційних вектора, які у вирішальній мірі визначають характер взаємозалежності діяльній активності і мотивації досягнення: індивідуальні суб'єктивні уявлення про ймовірність особистісного успіху і складності, що стоїть перед індивідом завдання; ступінь значущості для суб'єкта цього завдання і, в зв'язку з цим, сила прагнення підтримати і підвищити самооцінку; схильність даної конкретної особистості до адекватного приписування собі самій, іншим людям і обставинам відповідальності за успіх і невдачу.

З точки зору Д. Мак-Клелланда, мотивація досягнення може розвиватися і в зрілому віці в першу чергу, за рахунок навчання. Як підкреслює Л. Джуелл

"крім того, вона може розвиватися в контексті трудової діяльності, коли люди безпосередньо відчують всі переваги, пов'язані з досягненнями".

Адекватна мотивація досягнення може закономірно формуватися і конструктивно реалізовуватися лише в рамках системи відносин, які характеризуються рисами справжнього співробітництва і, перш за все, гармонійного поєднання особистісно не руйнувати тиску: позитивного санкціонування за успіхи і непринизливий підтримці в разі невдачі.

Інструкція до тесту Елерса.

Вам буде запропоновано 41 питання, на кожне з яких дайте відповідь "так" або "ні".

Тестовий матеріал (питання) опитувальника Елерса

1. Якщо між двома варіантами є вибір, його краще зробити швидше, ніж відкладати на потім.
2. Якщо помічаю, що не можу на всі 100% виконати завдання, я легко дратуюся.
3. Коли я працюю, це виглядає так, ніби я ставлю на карту все.
4. Якщо виникає проблемна ситуація, найчастіше я приймаю рішення одним з останніх.
5. Якщо два дні поспіль у мене немає справи, я втрачаю спокій.
6. У деякі дні мої успіхи нижче середніх.
7. Я більш вимогливий до себе, ніж до інших.
8. Я доброзичливіший за інших.
9. Якщо я відмовляюся від складного завдання, згодом суворо засуджую себе, бо знаю, що в ньому я домігся б успіху.
10. У процесі роботи я потребую невеликих пауз для відпочинку.
11. Старанність – це не основна моя риса.
12. Мої досягнення в роботі не завжди однакові.
13. Інша робота приваблює мене більше ніж та, якою я зайнятий.
14. Осуд стимулює мене сильніше похвали.
15. Знаю, що колеги вважають мене діловою людиною.

16. Подолання перешкод сприяє тому, що мої рішення стають більш категоричними.
17. На моєму честолюбстві легко зіграти.
18. Якщо я працюю без натхнення, це зазвичай помітно.
19. Виконуючи роботу, я не розраховую на допомогу інших.
20. Іноді я відкладаю на завтра те, що повинен зробити сьогодні.
21. Потрібно покладатися тільки на самого себе.
22. У житті небагато речей важливіших за гроші.
23. Якщо мені треба буде виконати важливе завдання, я ніколи не думаю ні про що інше.
24. Я менш честолюбний, ніж багато інших.
25. Наприкінці відпустки я зазвичай радію, що скоро вийду на роботу.
26. Якщо я налаштований на роботу, то роблю її краще і більш кваліфіковано, ніж інші.
27. Мені простіше і легше спілкуватися з людьми, здатними наполегливо працювати.
28. Коли у мене немає роботи, мені не по собі.
29. Відповідальну роботу мені доводиться виконувати частіше за інших.
30. Якщо мені доводиться приймати рішення, намагаюся робити це якомога краще.
31. Іноді друзі вважають мене ледачим.
32. Мої успіхи в якійсь мірі залежать від колег.
33. Протидіяти волі керівника безглуздо.
34. Іноді не знаєш, яку роботу доведеться виконувати.
35. Якщо у мене щось не ладиться, я стаю нетерплячим.
36. Зазвичай я звертаю мало уваги на свої досягнення.
37. Якщо я працюю разом з іншими, моя робота більш результативна, ніж у інших.
38. Я не доводжу до кінця багато, за що беруся.
39. Заздрю людям, які не завантажені роботою.

40. Я не заздрю тим, хто прагне до влади і положення.

41. Якщо я впевнений, що стою на правильному шляху, для доведення своєї правоти піду на крайні заходи.

Ключ опитувальника Т. Елерса. Розрахунок значень.

По 1 балу нараховується за відповідь "так" на питання: 2-5, 7-10, 14-17, 21, 22, 25-30, 32, 37, 41; і "ні" - на наступні: 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38 і 39.

Відповіді на питання 1, 11, 12, 19, 23, 33-35 і 40 не враховуються. Підраховується загальна сума балів.

Інтерпретація методики мотивації до успіху (норми тесту Елерса):

Чим більша сума балів, тим вище рівень мотивації до досягнення успіху.

Від 1 до 10 балів – низька мотивація до успіху;

від 11 до 16 балів – середній рівень мотивації;

від 17 до 20 балів – помірно високий рівень мотивації;

більше 21 бала – дуже високий рівень мотивації до успіху.

Дослідження показали, що люди, помірно високо орієнтовані на успіх, вважають за краще середній рівень ризику. Ті ж, хто боїться невдач, віддають перевагу малому або, навпаки, занадто великому рівню ризику. Чим вище мотивація людини до успіху – досягненню мети, тим нижче готовність до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на надію на успіх: при сильній мотивації до успіху, надії на успіх зазвичай скромніші, ніж при слабкій мотивації до успіху.

До того ж, людям, мотивованим на успіх і які мають великі надії на нього, властиво уникати високого ризику.

Ті, хто сильно мотивований на успіх і мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в нещасні випадки, ніж ті, які мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдач. І навпаки, коли у людини є висока мотивація до уникнення невдач (орієнтація на захист), то це перешкоджає мотиву до успіху – досягнення мети.

МЕТОДИКА "МОТИВАЦІЯ УСПІХУ ТА УНИКНЕННЯ НЕВДАЧ" –

А.А. РЕАН

Ця методика дозволяє виявити яка мотивація переважає у досліджуваного спортсмена.

Інструкція: Відповідаючи на нижченаведені питання, необхідно вибрати відповідь «так» чи «ні». Якщо вам важко з відповіддю, то згадайте, що «так» об'єднує як явне «так», так і «скоріше так, ніж ні». Те ж відноситься і до відповіді «ні»: вона об'єднує явне «ні» і «скоріше ні, ніж так».

Відповідати на запитання слід швидко, не замислюючись надовго. Відповідь, яка першою приходить в голову, як правило, і є найбільш точною.

Текст опитувальника

1. Включаючись в роботу, як правило, оптимістично сподіваюся на успіх.
2. У діяльності активний.
3. Схильний до прояву ініціативності.
4. При виконанні відповідальних завдань намагаюся по можливості знайти причини відмови від них.
5. Часто вибираю крайності: або занижено легкі завдання, або нереалістично високі за трудністю.
6. При зустрічі з перешкодами, як правило, не відступаю, а шукаю способи їх подолання.
7. При чергуванні успіхів і невдач схильний до переоцінки своїх успіхів.
8. Продуктивність діяльності в основному залежить від моєї власної цілеспрямованості, а не від зовнішнього контролю.
9. При виконанні досить важких завдань, в умовах обмеження часу, результативність діяльності погіршується.
10. Схильний проявляти наполегливість у досягненні мети.
11. Схильний планувати своє майбутнє на досить віддалену перспективу.

12. Якщо ризикую, то, швидше, з розумом, а не безшабашно.
13. Не дуже наполегливий у досягненні мети, особливо якщо відсутній зовнішній контроль.
14. Віддаю перевагу ставити перед собою середні по труднощі або злегка завищені, але досяжні цілі, ніж нереально високі.
15. У разі невдачі при виконанні якого-небудь завдання його привабливість, як правило, знижується.
16. При чергуванні успіхів і невдач схильний до переоцінки своїх невдач.
17. Віддаю перевагу планувати своє майбутнє лише на найближчий час.
18. При роботі в умовах обмеження часу результативність діяльності поліпшується, навіть якщо завдання досить важке.
19. У разі невдачі при виконанні чого-небудь від поставленої мети, як правило, не відмовляюся.
20. Якщо завдання вибрав собі сам, то у випадку невдачі його привабливість ще більше зростає.

Ключ до опитувальника

«Правильними» вважаються:

- відповідь «так»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20;

- відповідь «ні»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Обробка результатів і критерії оцінки

За кожне збіг відповіді з ключем випробуваному дається 1 бал.

Підраховується загальна кількість набраних балів.

Якщо кількість набраних балів від 1 до 7, то діагностується мотивація на невдачу (боязнь невдачі).

Якщо кількість набраних балів від 14 до 20, то діагностується мотивація на успіх (надія на успіх).

Якщо кількість набраних балів від 8 до 13, то слід вважати, що мотиваційний полюс яскраво не виражений. При цьому можна мати на увазі, що, якщо кількість балів 8-9, є певна тенденція мотивації на невдачу, а якщо кількість балів 12-13, є певна тенденція мотивації на успіх.

Мотивація на успіх відноситься до позитивної мотивації. При такій мотивації людина, починаючи справу, має на увазі досягнення чогось конструктивного, позитивного. В основі активності людини лежить надія на успіх і потреба в досягненні успіху. Такі люди зазвичай впевнені в собі, у своїх силах, відповідальні, ініціативні й активні. Їх відрізняє наполегливість у досягненні мети, цілеспрямованість.

Мотивація на невдачу відноситься до негативної мотивації. При даному типі мотивації активність людини пов'язана з потребою уникнути зриву, осудження, покарання, невдачі. Взагалі, в основі цієї мотивації лежить ідея уникнення і ідея негативних очікувань. Починаючи справу, людина вже заздалегідь боїться можливої невдачі, думає про шляхи уникнення цієї гіпотетичної невдачі, а не про способи досягнення успіху.

Люди, мотивовані на невдачу, зазвичай відрізняються підвищеною тривожністю, низькою впевненістю у своїх силах. Намагаються уникати відповідальних завдань, а при необхідності вирішення надміру відповідальних завдань можуть впадати в стан, близький до панічного. Принаймні, ситуативна тривожність у них в цих випадках стає надзвичайно високою. Все це разом з тим може поєднуватися з досить відповідальним ставленням до справи.

МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ ПОТРЕБИ (МОТИВУ) В ДОСЯГНЕННІ РОЗРОБЛЕНА Ю.М. ОРЛОВИМ

Уявлення про потреби в досягненні бере свій початок із поняття Ф. Хоппе "Я-рівень", яке означає прагнення людини утримувати самосвідомість на більш високому рівні за допомогою високого особистісного стандарту досягнень. Пізніше це поняття перетворилось на поняття "мотив досягнення", яке Х. Хекхаузен виділяв як прагнення підвищувати свої здібності і вміння, підтримувати їх на більш високому рівні в тих видах діяльності, по відношенню з якими досягнення вважаються обов'язковими.

Пропонована методика являє собою тест-опитувальник, який містить 23 твердження, з якими досліджуваний погоджується, або ні.

Тест спрямований на визначення ступеня виразності потреби в досягненні в будь-якій діяльності. По суті, це потреба, яка перетворилась в особистісну властивість-установку.

Інструкція. Пропонується ряд тверджень. Якщо ви з твердженням згодні, то поряд з його номером на опитувальному аркуші напишіть «так», якщо не згодні - «ні».

Текст опитувальника

1. Думаю, що успіх у житті залежить скоріше від випадку, ніж від розрахунку.
2. Якщо я втрачу улюблене заняття, життя для мене втратить сенс.
3. Для мене в будь-якій справі важливе виконання, а не кінцевий результат.
4. Вважаю, що люди більше страждають від невдач на роботі, ніж від поганих взаємин з близькими.
5. На мою думку, більшість людей живе далекими цілями, а не близькими.
6. У житті у мене було більше успіхів, ніж невдач.

7. Емоційні люди мені подобаються більше, ніж діяльні.
8. Навіть у звичайній роботі я намагаюся удосконалити деякі її елементи.
9. Поглинений думками про успіх, я можу забути про запобіжні заходи.
10. Мої близькі вважають мене ледачою людиною.
11. Думаю, що в моїх невдачах винні скоріше обставини, ніж я сам.
12. Мої батьки занадто строго контролюють мене.
13. Терпіння в мені більше, ніж здібностей.
14. Лінь, а не сумніви в успіху змушують мене занадто часто відмовлятися від своїх намірів.
15. Думаю, що я впевнена у собі людина,
16. Заради успіху я можу ризикнути, навіть якщо шанси не на мою користь.
17. Я не старанна людина.
18. Коли все йде гладко, моя енергія підсилюється.
19. Якби я був журналістом, я писав би радше про оригінальні винаходи людей, ніж про події.
20. Мої близькі зазвичай не поділяють моїх планів.
21. Рівень моїх вимог до життя нижчий, ніж у моїх ровесників.
22. Мені здається, що наполегливості в мені більше, ніж здібностей.
23. Я міг би досягти більшого, звільнившись від поточних справ.

Опрацювання результатів.

За кожну відповідь ставиться 1 бал:

тільки за відповіді «так» - за положеннями 2, 6-8, 14, 16, 18, 19, 21-23;

тільки за відповіді «ні» - щодо положень 3-5, 9-13, 15, 17, 20.

Потреба в досягненнях (ПД) дорівнює сумі балів за відповіді «так» і «ні». Таким чином, оцінна шкала – від 0 до 23 балів. Чим більшу суму балів набирає опитуваний, тим більшою мірою у нього виражена потреба в досягненнях.

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ІМПУЛЬСИВНОСТІ

Бланк для відповідей

Прізвище, ім'я та по батькові _____

Дата

Час

№ п/п	Відповідь	№ п/п	Відповідь	№ п/п	Відповідь
1.		8.		15.	
2.		9.		16.	
3.		10.		17.	
4.		11.		18.	
5.		12.		19.	
6.		13.		20.	
7.		14.			

Метою методики дослідження імпульсивності є виявлення рівня імпульсивності. Методика запропонована В.А. Лосенковим. Ця методика складається з 20-ти запитань, до кожного з яких додано чотирибальну шкалу відповідей. Дослідник видає кожному текст опитувальника, бланк для відповідей і зачитує інструкцію. Він також слідкує за дотриманням строго індивідуального виконання тесту.

Інструкція досліджуваному: "Запропонований Вам опитувальник містить 20 запитань. До кожного із запитань додано шкалу відповідей. Уважно прочитайте кожне запитання і в бланку для відповідей запишіть номер вибраної Вами відповіді. У тесті немає "поганих" і "гарних" відповідей. Намагайтеся почуватися вільно і відповідати щиро. Перевагу надавайте тій відповіді, яка перша спала Вам на думку."

Опитувальник

I. Якщо Ви беретеся за яку-небудь справу, то чи завжди доводите її до кінця?

1. Звичайно, так.

2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Ні, не завжди.

II. Ви завжди спокійно реагуєте на різкі чи невдалі зауваження на свою адресу?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

III. Ви завжди виконуєте свої обіцянки?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

IV. Ви часто говорите і дієте під впливом хвилинного настрою?

1. Дуже часто.
2. Досить часто.
3. Досить рідко.
4. Майже ніколи.

V. Чи Ви добре володієте собою в критичних, напружених ситуаціях?

1. Так, завжди володію.
2. Мабуть, завжди.
3. Мабуть, ні.

4. Ні, не володію.

VI. Чи часто у Вас без видимих або достатньо вагомих на те причин змінюється настрій?

1. Таке зустрічається дуже часто.
2. Буває час від часу.
3. Таке трапляється рідко.

4. Такого взагалі не буває.

VII. Чи часто Вам доводиться робити щось наспіх, коли час обмежений?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

VIII. Чи могли б Ви назвати себе цілеспрямованою людиною?

1. Так, звичайно.
2. Мабуть, так.
3. Найшвидше, ні.
4. Ні.

IX. Чи дотримуєтеся Ви у словах і вчинках прислів'я "Сім разів відміряй, один раз відріж"?

1. Так, завжди.
2. Часто.
3. Рідко.
4. Ні, майже ніколи.

X. Ви нарочито байдужі до тих, хто несправедливо бубнить і зачіпає Вас, наприклад, в автобусі чи трамваї?

1. Так, я реаую майже завжди.
2. Так, я реаую досить часто.
3. Я рідко так реаую.
4. Я ніколи так не реаую.

XI. Ви сумніваєтесь у своїх силах і здібностях?

1. Так, часто.
2. Ніколи.
3. Рідко.
4. Майже ніколи.

XII. Чи легко Ви захоплюєтеся новою справою, до якої потім можете швидко охолонути?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

XIII. Ви вмієте стримувати себе, коли хтось із начальства незаслужено Вам дорікає?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

XIV. Вам здається, що Ви ще не знайшли себе?

1. Згоден, саме так воно і є.
2. Найшвидше, це так.
3. З цим я навряд чи погоджуюся.
4. Я з цим, звичайно, не згоден.

XV. Чи може під впливом яких-небудь нових обставин Ваша думка про самого себе не раз змінюватися?

1. Саме так.
2. Досить імовірно.
3. Малоімовірно.
4. Майже неможливо.

XVI. Зазвичай Вас важко вивести із себе?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

XVII. Чи виникають у Вас бажання, які з багатьох причин нездійсненні?

1. Такі бажання виникають у мене часто.
2. Такі бажання виникають час від часу.
3. У мене рідко виникають такі бажання.
4. Заздалегідь нездійснених бажань у мене не виникає.

XVIII. Чи помічаєте Ви, обговорюючи з кимось важливі життєві проблеми, що Ваші погляди ще не визначилися?

1. Так, часто помічаю.
2. Іноді помічаю.
3. Помічаю, досить рідко.
4. Ні, ніколи не помічаю.

XIX. Чи трапляється таке, що якась справа Вам так набридає, що, не закінчивши її, Ви беретеся за нову?

1. Так, часто трапляється.
2. Іноді таке буває.
3. Так буває досить рідко.
4. Таке майже ніколи не трапляється.

XX. Ви досить неврівноважена людина?

1. Звичайно, так.
2. Мабуть, так.
3. Мабуть, ні.
4. Звичайно, ні.

Обробка результату.

У процесі обробки результатів підраховують величину показника імпульсивності Пі. Він є сумою балів, набраною за всіма шкалами опитувальника.

У даному опитувальнику чотирибальна шкала відповідей.

Для запитань 1, 2, 3, 5, 8, 9, 10, 13, 16 номер шкали відповідає кількості балів, тобто 1, 2, 3 або 4.

Для запитань 4, 6, 7, 11, 12, 14, 15, 17, 18, 19, 20 бали рахуються за шкалою у зворотному порядку, тобто шкалі 1 відповідає 4 бали, шкалі 2-3 бали, шкалі 3-2 бали, а шкалі 4 – 1.

Аналіз результатів

Імпульсивність – це риса, протилежна вольовим якостям цілеспрямованості і наполегливості. Чим більша величина показника імпульсивності Пі, тим більша імпульсивність.

Рівень імпульсивності може бути охарактеризовано як високий, середній і низький.

Якщо величина Пі лежить у межах 66-80, то імпульсивність високого рівня, тобто виражена сильно; якщо величина Пі від 35 до 65, то рівень імпульсивності середній, тобто вона помірною; якщо 34 і менше – імпульсивність низького рівня.

Аналізуючи результати дослідження, треба мати на увазі, що імпульсивні люди часто мають невизначені життєві плани; в них немає інтересів і вони захоплюються то одним, то іншим.

Люди з низьким рівнем імпульсивності, навпаки, цілеспрямовані, мають чіткі ціннісні орієнтації, проявляють наполегливість у досягненні поставленої мети, намагаються довести розпочате до кінця.

Якщо імпульсивність висока, то досліджуваному можна запропонувати скласти програму самовиховання, спрямовану на зниження показника і на збільшення цілеспрямованості.

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ЛОКУСУ СУБ'ЄКТИВНОГО КОНТРОЛЮ

Мета дослідження: визначення локусу суб'єктивного контролю.

Матеріали та обладнання: опитувальник, бланк для відповідей, ручка.

Процедура дослідження

Дана методики розроблена Є.Ф. Бажіним та ін. на основі шкали локусу контролю Дж. Роттера.

Дослідження дозволяє порівняно швидко й ефективно визначити рівень сформованості суб'єктивного контролю як в однієї, так, водночас, і в кількох осіб. Кожного досліджуваного належить забезпечити індивідуальним текстом опитувальника та бланком для відповідей з нумерацією тверджень, яка відповідає тексту опитувальника.

Інструкція досліджуваному: "Уважно прочитайте твердження і дайте відповідь, чи згодні Ви з даним твердженням, чи ні. Якщо згодні, то в бланку для відповідей перед відповідним номером поставте знак (+), якщо ні – знак (-). Пам'ятайте, що в тексті немає "правильних" і "неправильних" відповідей. Свою думку висловлюйте відверто. Надавайте перевагу тій відповіді, яка перша спала Вам на думку."

Бланк для відповідей

Прізвище, ім'я та по батькові _____

Дата _____ Час _____

№ п/п	Відповідь	№ п/п	Відповідь
1.		23.	
2.		24.	
3.		25.	
4.		26.	
5.		27.	
6.		28.	
7.		29.	
8.		30.	

9.		31.	
10.		32.	
11.		33.	
12.		34.	
13.		35.	
14.		36.	
15.		37.	
16.		38.	
17.		39.	
18.		40.	
19.		41.	
20.		42.	
21.		43.	
22.		44.	

Опитувальник

1. Просування по службових сходинах більше залежить від успішного збігу обставин, ніж від здібностей людини.
2. Більшість розлучень виникає тому, що люди не захотіли пристосовуватись один до одного.
3. Хвороба – справа випадку: якщо маєш захворіти, то вже нічим не зарадиш.
4. Люди стають самотніми тому, що самі не виявляють інтересу і дружнього ставлення до оточуючих.
5. Здійснення моїх бажань часто залежить від удачі.
6. Даремно докладати зусиль для того, щоб завоювати симпатії інших людей.
7. Зовнішні обставини (батьки, добробут) впливають на сімейне щастя не менше, ніж стосунки подружжя.
8. Я часто відчуваю, що мало впливаю на те, що відбувається зі мною.
9. Як правило, керівництво виявляється більш ефективним, коли повністю контролюються дії підлеглих, а не покладаються на їхню самостійність.

10. Мої оцінки в школі часто залежали від випадкових обставин (н-д, від настрою вчителя), а не від моїх власних зусиль.
11. Коли я планую, то, здебільшого, вірю, що зможу здійснити свої плани.
12. Те, що багатьом людям здається успіхом чи удачею, насправді є результатом тривалих цілеспрямованих зусиль.
13. Думаю, що правильний спосіб життя може більше допомогти здоров'ю, ніж лікарі та ліки.
14. Якщо люди не підходять один одному, то як би вони не намагалися налагодити сімейне життя, вони все одно не зможуть цього зробити.
15. Те добре, що я роблю, звичайно буває гідно оцінено іншими.
16. Діти виростають такими, якими їх виховують батьки.
17. Думаю, що випадок чи доля не відіграють великої ролі в моєму житті.
18. Я намагаюся не планувати наперед, тому що багато залежить від того, як складуться обставини.
19. Мої оцінки в школі залежали переважно від моїх зусиль і від ступеня підготовки.
20. У сімейних конфліктах я частіше відчуваю вину за собою, ніж за протилежною стороною.
21. Життя більшості людей залежить від збігу обставин.
22. Я надаю перевагу такому керівництву, при якому можна самостійно визначати, що і як робити.
23. Думаю, що мій спосіб життя ні в якій мірі не є причиною моїх хвороб.
24. Як правило, саме невдалий збіг обставин заважає людям добитися успіху в своїх справах.
25. Врешті-решт, за погане керівництво установою відповідають самі люди, які в ній працюють.

26. Я часто відчуваю, що нічого не можу змінити в стосунках, які склалися в сім'ї.
27. Якщо я дуже захочу, то зможу привернути до себе будь-кого.
28. На підростаюче покоління впливає так багато всіляких обставин, що зусилля батьків у вихованні часто виявляються не результативними.
29. Те, що зі мною трапляється, – це справа моїх власних рук.
30. Важко буває зрозуміти, чому керівники діють так, а не інакше.
31. Людина, яка не змогла досягти успіху у своїй роботі, найшвидше, не доклала достатньо зусиль для цього.
32. Найчастіше я можу домогтися від членів моєї сім'ї того, чого я захочу.
33. У неприємностях і невдачах, які траплялися в моєму житті, більше були винні інші люди, ніж я.
34. Дитину завжди можна вберегти від простуди, якщо за нею доглядати і правильно її одягати.
35. У складних обставинах я вважаю, що краще зачекати, поки проблема розв'яжеться сама по собі.
36. Успіх – це результат наполегливої праці, і він мало залежить від випадку чи від удачі.
37. Я відчуваю, що від мене більше, ніж в інших, залежить щастя моєї сім'ї.
38. Мені завжди було важко зрозуміти, чому я подобаюсь одним людям і не подобаюсь іншим.
39. Я завжди надаю перевагу прийняттю рішення і самостійним діям, а не сподіваюся на допомогу інших людей чи на долю.
40. На жаль, заслуги людини часто залишаються невизнаними, незважаючи на всі її намагання.
41. У сімейному житті бувають такі ситуації, які неможливо змінити навіть при найбільшому бажанні.

42. Здібні люди, які не зуміли реалізувати свої можливості, мають звинувачувати в цьому тільки самих себе.

43. Багато моїх успіхів були можливі тільки завдяки допомозі інших людей.

44. Більшість невдач у моєму житті були від невміння, від незнання або від лінощів і мало залежали від удачі чи від невдачі

Обробка результатів

Мета обробки результатів – отримання показника локусу суб'єктивного контролю, тобто Показника загальної інтернальності Іо. Це – сума збігів відповідей досліджуваного з відповідями, які наведено в ключі.

Відповідь	Номери запитань
+ (згоден)	2, 4, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 20, 22, 25, 27, 29, 31, 32, 34, 36, 37, 39, 42, 44
- (не згоден)	1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43

Аналіз результатів

Локус контролю – це характеристика вольової сфери людини, яка відображає її схильність приписувати відповідальність за результати своєї діяльності зовнішнім силам або власним здібностям і зусиллям.

Приписування відповідальності за результати своєї діяльності зовнішнім силам називається екстернальним, або зовнішнім, локусом контролю, а приписування відповідальності власним здібностям і зусиллям – інтернальним, або внутрішнім, локусом контролю.

Отже, можливі два полярних типи особистостей залежно від локалізації контролю: екстернальний та інтернальний. Будь-якій людині властива певна позиція від екстернального до інтернального типу.

У цілому ж, чим більша величина інтернальності, тим менша екстернальність.

0 _____ і _____ 44

екстернальний

інтернальний

Отриманий у процесі обробки результатів показник локусу контролю (*Io*) співвідноситься з такими показниками:

Величина <i>Io</i>	Локус контролю
0-21	Екстернальний
23-44	Інтернальний

Локус контролю, характерний для людини, є універсальним стосовно будь-яких типів подій і ситуацій, з якими їй доводиться стикатися. Один і той же тип контролю проявляється як у разі невдач, так і в разі досягнень, причому це спостерігається в різноманітних сферах життєдіяльності суб'єкта.

Для конкретизації показників локусу контролю користуються такими межами шкали інтернальності:

Показник інтернальності (<i>Io</i>)	Рівень локусу контролю
0-11	Низький рівень інтернальності
12-32	Середній рівень інтернальності
33-44	Високий рівень інтернальності

При низькому рівні інтернальності люди майже не бачать зв'язку між своїми діями і важливими для них подіями життя. Вони не вважають себе здатними контролювати розвиток таких подій і вважають, що більшість їх є результатом випадку чи вчинків інших людей. Тому "екстернали" емоційно нестійкі, схильні до неформального спілкування і поведінки, слабо комунікабельні, у них поганий самоконтроль і висока напруженість.

Високий рівень інтернальності характеризує високий рівень суб'єктивного контролю над будь-якими значущими ситуаціями. Люди, які мають такий локус контролю, вважають, що більшість важливих подій в їхньому житті – результат їхніх власних дій, що вони можуть ними керувати і відчувають відповідальність і за ці події, і за те, як складається їхнє життя в цілому. "Інтернали" з високими показниками суб'єктивного контролю мають емоційну стабільність, вони впertі, рішучі, відрізняються комунікабельністю, значним самоконтролем і стриманістю.

Середній рівень інтернальності властивий для більшості людей. Особливості їхнього суб'єктивного контролю можуть дещо змінюватися залежно від того, чи здається людині ситуація складною або простою, приємною або неприємною тощо. Хоча їхня поведінка і психологічне почуття відповідальності за неї залежать від конкретних ситуацій, усе ж можна і в них встановити перевагу того чи іншого локусу контролю.