

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ
УСПІХУ СПОРТСМЕНІВ-ЄДИНОБОРЦІВ**

ЗАВДАННЯ (ДВОХСТОРОННЄ)

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ I. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ	9
1.1. Теоретичний розгляд поняття мотивації в психології спорту	9
1.2. Психологічний вплив мотивації досягнення успіху на спортивну діяльність	19
1.3. Психологічні чинники формування мотивації досягнення успіху у спортсменів.....	23
Висновок до розділу I	31
РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ СПОРТСМЕНІВ-ЄДИНОБОРЦІВ	32
2.1. Етапи проведеного дослідження та характеристика вибірки досліджуваних	32
2.2. Характеристика основних методик дослідження.....	33
2.3. Аналіз отриманих результатів	40
Висновок до розділу II	45
РОЗДІЛ III. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ СПОРТСМЕНАМИ-ЄДИНОБОРЦЯМИ	47
3.1. Методичні рекомендації щодо проведення тренінгу формування мотивації досягнення успіху.....	47
Висновок до розділу III.....	49
РОЗДІЛ IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	51
4.1. Соціально-економічне значення охорони праці	51
4.2. Надзвичайні ситуації соціального характеру.....	55
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження мотивації діяльності зараз набуває нової актуальності та стає провідним напрямом наукового вивчення. Мотивація виступає одним з ключових аспектів у психологічному вивченні особистості й має місце в багатьох теоріях особистості наступних науковців: Г. Оллпорта, Г. Мюррея, Д. Макклелланда, Дж. Аткинсона, А. Маслоу, Р. Кеттела, А. Бандури. Питання розвитку мотиваційної сфери означено в працях Л. Божович, О. Дашкевич, К. Гріффіт, А. Леонтьєва, О. Родіонов, Б. Сосновського, Н. Стамбулов, Є. Ільїна, Д. Фельдштейна, О. Чернікова.

Мотив досягнення виступає загальною, відносно стійкою рисою особистості, яка проявляється прагненням до успіху, бажанням досягати високі результати та отримувати від цього задоволення. Основними факторами формування власне мотивації досягнення успіху в спортсменів є їх статус, бажання досконалості, прагнення до переживання стресу та подолання його, найкраще співвідношення заохочення та покарання, вірно поставлені цілі, сформована установка на спортивні досягнення, культ пошани в позитивному розумінні, відчуття сприятливого соціально-психологічного клімату, емоційність під час тренувальних занять, якості особистості тренера, взаємостосунки тренера й спортсмена, а також розвиток командних традицій, усвідомлення власної корисності, колективне прийняття рішень.

Етапи розвитку мотивів власне спортивної діяльності А. Пуні відображає наступним чином: – початковий етап заняття спортом. На цьому етапі відбуваються первинні спроби залучитися до спортивної діяльності. На цьому початковому етапі є такі спільні особливості, як недостатня усвідомленість тих потреб, які лежать в їх основі, нестійкість мотивів, не чітка визначеність, а також легка взаємозамінність різноманітних способів задоволення; – наступний етап спеціалізації у обраному виді спорту. Тут мотивами спортивної діяльності виступає пробудження й розвиток особливого інтересу до конкретного виду спорту, виявлення здібностей до даного виду спорту, прагнення його (інтерес)

розвивати, емоційно насичене переживання досягнутого спортивного успіху й бажання його закріпити, розширення фахових знань, вдосконалення спортивної техніки набуття більш вищого рівня тренуваності. Власне ці по своїй якості мотиви характеризуються багатьма властивостями. Вони прив'язані до спортивної спеціалізації (спортсмен стає боксером, гімнастом, лижником, плавцем тощо) та набуває спортивної кваліфікації, певного розряду (1-й, 2-й, 3-й). Заразом вони набувають більш опосередкованого характеру, переносяться із власне самої спортивної практики на її результат, та виражаються в прагненні до досягнення певного спортивного успіху, певного рекорду; – етап спортивної майстерності. Коли спортсмен досягне цього етапу минулі мотиви можуть відійти на другорядний план. І тоді, домінуючим мотивом, який означає поведінку спортсмена, стає власне мотив досягнення успіху. Тоді спортсмен відчуває потребу в докладанні максимальних фізичних зусиль, в переживанні стану найвищої психічної напруженості, в переживаннях щодо подолання суперника, та й самого себе, а ключове, актуалізується потреба досягнути високих результатів у спорті. А в сучасному спорті досягнути високих спортивних досягнень без високої соціальної мотивації неможливо.

Також на цьому етапі, вищої спортивної майстерності, у спортсменів постають не тільки мотиви досягнення успіху, а також й мотиви уникнення невдачі. Тому, будь-яка ситуація, що актуалізує в спортсмена сам мотив досягнення успіху, водночас породжує певні побоювання переживання невдачі. Відповідно, виникнення того чи іншого мотиву, залежить від суб'єктивних власних оцінок спортсмена ймовірності досягнення мети, а вони складаються під дією змагального та особистого життєвого досвіду. Тому, формується власне стійкий домінуючий тип мотивації діяльності.

Найбільше важливим є формувати мотивацію досягнення успіху власне у спортсменів високого розряду, так як сучасний спорт високих досягнень, характеризується значним зростанням якості і майстерності спортсменів. Так якщо ще, десь років 20 тому, будь-який рекорд міг протриматися кілька років та й рівень підготовки усіх спортсменів значно різнився, то тепер, це розходження

практично відсутнє. Зараз усі спортсмени на змаганнях мають приблизно однаковий однак високий рівень фізичної підготовки.

Тому, для того, щоб спортсмен здобував високі результати і перемоги, дуже важливим є під час тренувального процесу і психологічна підготовка, формувати у нього власне мотивацію досягнення успіху. Тому, для цього потрібно знати, котрі саме мотиви відіграють домінуючу роль для спортсменів, і які соціально-психологічні чинники сприяють процесу формування мотивації досягнення успіху. Особливо це важливо для спортсменів-єдиноборців які можуть розраховувати лише на власні сили та мотивацію.

Метою дослідження є детальніше вивчення понять «мотив» та «мотивація досягнення» в спортивній діяльності, виділення соціально-психологічних чинників які сприяють формуванню власне мотивації досягнення успіху саме спортсменів-єдиноборців.

Для досягнення мети нашого дослідження означено наступні **завдання**:

1. Провести теоретичний та методологічний аналіз проблеми дослідження мотивації досягнення саме в спортивній діяльності.
2. Експериментально вивчити соціально-психологічні фактори мотивації досягнення успіху спортсменами-єдиноборцями.
3. Розробити тренінг підвищення рівня мотивації досягнення успіху спортсменами-єдиноборцями, який сприятиме перемогам з високими результатами у спортивній діяльності.

Об'єктом дослідження виступає мотивація особистості.

Предметом дослідження є мотивація досягнення успіху спортсменів-єдиноборців.

Гіпотеза дослідження: досягнення успіху спортсменів-єдиноборців в їх спортивній діяльності залежить від узгодженості внутрішніх та зовнішніх соціально-психологічних факторів.

Для досягнення намічених завдань ми використовували такі **методи дослідження**:

- науково-психологічний аналіз джерел по даній темі;

- психодіагностичні стандартизовані методи дослідження індивідуальних характеристик особистості, основні аспекти її мотивації;
- методи тестування, бесіди, анкетування, опитування;
- математичні методи статистики, аналізу і узагальнення діагностичних результатів.

В емпіричній частині кваліфікаційної роботи ми використовували методики А.О. Реана (мотивації успіху та уникнення невдачі), А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом), Ю.М. Орлова (потреби в досягненні), Т. Елерса (досягнення мети) та розроблена Є.Ф. Бажіним і іншими на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером (локусу суб'єктивного контролю).

Експериментальною базою дослідження виступила вибірка спортсменів які займаються кікбоксингом в спортивному клубі «ПОЄДИНОК» міста Тернополя. В дослідженні взяли участь 37 людей серед яких є діючі спортсмени що виступають на різного рівня змаганнях та мають різні результати досягнень.

Теоретичною та методологічною основою нашого дослідження стали праці, які висвітлюють питання щодо розуміння психологічного змісту мотивації досягнення спортивних перемог Л. Божович, В. Бочелюк, Р. Вейнберг, В. Воронова, В. Вілюнас, Т. Гордєєвої, К. Гріффіт, О. Дашкевич, Д. Декерс, С. Занюк, І. Іваній, В. Іванникова, Є. Ільїна, В. Ковальова, В. Клименко, Д. Леонтьєва, Г. Ложкіна, Д. Макклелланд, А. Маслоу, О. Мозолук, Ж. Нюттен, М. Окси, Б. Сосновского, Н. Стамбулов, О. Чернікова, Д. Фельдштейна, О. Федик, Н. Фетискіна, Х. Хекхаузена, О. Черепехіна та інших авторів.

Наукова новизна: в даній кваліфікаційній роботі експериментально розглянуто соціально-психологічні особливості мотивації досягнення успіху в спортивної діяльності; встановлено соціально-психологічні фактори мотивації досягнення успіху власне у спортсменів-єдиноборців; розроблено тренінг, який допоможе підвищити рівень мотивації досягнення успіху, а також перемагати з високими результатами у спортивній діяльності.

Теоретична значущість: отримані результати нашого дослідження розкривають соціально-психологічні фактори які впливають на формування в

особистості мотивації досягнення успіху саме в спортивній діяльності, а також висвітлюють вплив локусу контролю на мотивацію досягнення успіху в спортсменів-єдиноборців.

Практичне значення отриманих в ході експериментального дослідження результатів допоможе тренеру краще вивчати особистість спортсменів, ефективніше взаємодіяти з ними та формувати в них мотивацію досягнення успіху з врахуванням соціально-психологічних чинників.

Структура та обсяг роботи. Робота складається з вступу, чотирьох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел, що налічує 50 найменувань та 5 додатків. Робота викладена на 66 сторінках друкованого тексту, вміщує 5 таблиць та 6 рисунків.

РОЗДІЛ І. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ В СПОРТИВНІЙ СФЕРІ

1.1. Теоретичний розгляд поняття мотивації в психології спорту

По змісту, мотивація є широким поняттям, яке охоплює складний процес управління спрямуванням та інтенсивністю зусиль. Психологи, які працюють в галузі спорту і фізичної культури, простежують мотивацію з різних своєрідних позицій та розглядають внутрішню і зовнішню мотивацію, власне мотивацію досягнення та мотивацію за типом змагального стресу. Ці види мотивації є власне складовими самого визначення мотивації.

Мотивація – це ключова змінна набуття спортивних навичок, вміння їх демонстрації [7, с. 45].

Мотивація – це, спершу прагнення до успіху, досягнення високих результатів у власній діяльності. І якщо людина, бажатиме досягти успіху та високих результатів у своїй діяльності, то у неї достатньо сильна мотивація досягнення [7, с. 56].

Визначальною психологічною рисою мотивів, що спонукають людину займатися спортом, виступає почуття задоволення, що викликається самими заняттями даним різновидом спорту і яке є невіддільним власне від самої спортивної діяльності. Однак, ці мотиви мають заплутаний характер відповідно до складності і різноманітності самої спортивної діяльності та можуть бути наступним чином поділені.

- Безпосередні мотиви спортивної діяльності:

а) переживання спортсменом своєрідного почуття задоволення від самої м'язової активності;

б) естетичне задоволення від краси, точності, спритності власних рухів;

в) бажання проявити себе відважним і рішучим при здійсненні важких і небезпечних вправ, рухів;

г) задоволення, яке викликається участю в протиборстві, що виступає найважливішою і обов'язковою рисою спорту,

д) прагнення здобути рекордні результати, показати свою спортивну майстерність, до йти до перемоги, якою б важкою вона не була тощо.

- Опосередковані мотиви спортивної діяльності:

а) бажання стати міцним, сильним, здоровим (“займаюся спортом, бо він зміцнює здоров'я та робить людину бадьористою і активною”);

б) бажання через спорт налаштувати себе на практичну діяльність (“займаюся спортом, бо хочу бути більше міцним фізично”);

в) усвідомлення суспільного значення спортивної діяльності (“хочу здобути світові рекорди, відстоювати спортивний стяг своєї країни”) [7, с.14-20].

На сьогодні існує три теорії, які прояснюють, що спонукає (мотивує) людину до дії, активності:

- теорія потреби досягнення;
- теорія атрибуції;
- теорія досягнення мети.

Проаналізуємо кожную теорію мотивації досягнення успіху.

- теорія потреби досягнення: репрезентує собою комбіновану модель, яка рахується як з особистісними, так і ситуативними факторами в якості найвирішальних показників поведінки. Цю теорію формують п'ять компонентів, а саме:

а) особистісні чинники чи мотиви. Кожному з нас притаманні два основні мотиви досягнення: власне досягнення успіху та уникнення невдач. Мотив до досягнення успіху видається, як можливість пережити гордість або задоволення від виконання, відтак мотив до уникнення невдачі – виступає способом переживання сорому чи приниження внаслідок невдач. Так відповідно до даної теорії, сама наша поведінка залежить від рівноваги цих мотивів. Так, для людей, які добиваються великих успіхів, характерною є висока мотивація саме до досягнення успіху і незначною є мотивація до уникнення невдач. Таким людям подобається оцінювати свої здібності, відповідно їм не властиві думки

про невдачу. Відповідно для людей, які не можуть добитись великих успіхів, характерними є низька мотивація саме до досягнення успіху і висока мотивація до уникнення невдач. Такі люди бояться невдачі та безперестанку думають про неї.

б) ситуативні впливи. На основі лише одних характерологічних властивостей особистості неможливо точно спрогнозувати поведінку. Варто брати до уваги ситуацію. Тому теорія потреби досягнення передбачає два моменти: вірогідність самого успіху в певній ситуації і спонукальне значення успіху. Ймовірність успіху залежатиме від того, з ким ви саме будите змагатися, і від труднощів завдання яке потрібно виконати.

в) результуючі тенденції. Власне третім компонентом самої теорії потреби досягнення виступає результуюча, або біхевіористична тенденція, яка керується при розгляді власне рівнів мотивів досягнення особистості в взаємозв'язку з певною ситуацією. Ця теорія найбільш ефективна для здійснення прогнозу ситуацій з імовірністю успіху аж до 50 на 50. Тому люди, які досягають більших успіхів, віднаходять виклик в такій ситуації, бо їм подобається змагатися саме з рівними суперниками чи виконувати завдання, які не є занадто легкими. Люди, які не досягають великих успіхів, як правило, уникають таких ситуацій, і віддають перевагу легким завданням, де точно успіх гарантований. Інколи вони прагнуть до безмірно важких завдань, позаяк ніхто не очікує саме від них успіху. Все ж у ситуації, коли ймовірність успіху становить 50:50, вони завжди відчують надмірне хвилювання та занепокоєння, а це підвищує ймовірність слабого виступу. І якщо вони не можуть ніяк оминати такої ситуації, тоді вони перебувають в стані замішання через високу потребу уникнення невдачі.

г) емоційні реакції (такі як гордість та ганьба). Люди які досягають великих успіхів, так і люди які не досягають великих успіхів, природньо, бажають відчувати гордість, однак їх особистісні властивості по-різному взаємодіють з ситуативними чинниками, які змушують їх більшою мірою концентруватися саме на гордості чи на ганьбі. Так перші, більшою мірою концентруються на гордості, в свою чергу другі – на ганьбі.

д) поведінка досягнення. Власне п'ята складова теорії потреби досягнення демонструє, як взаємодія всіх попередніх чотирьох компонентів позначається на поведінці. Люди, котрі досягають більших успіхів, завжди шукають більш змагальні завдання, бажають проміжного ризику і краще виступають на змаганнях та у оцінюваних ситуаціях. Тоді, як люди які не досягають великих успіхів, взагалі уникають змагальних ситуацій [21, с. 47-49].

- атрибутивна теорія:

атрибутивна теорія ґрунтується на тому, як люди тлумачать свої успіхи і невдачі. Згідно з цією теорією, тисячі різноманітних пояснень успіху і невдач можливо розділити на кілька категорій. Визначальними категоріями є стабільність (постійний чи непостійний фактор), каузальність, чи причинна обумовленість (внутрішні чи зовнішні фактори) і контроль (знаходиться чи не знаходиться фактор під контролем).

Те, яким чином спортсмени об'яснюють свої результати, дуже впливає на їх очікування і їх емоційні реакції, що, відповідно, впливає на мотивацію досягнення.

- теорія досягнення мети:

Ця теорія виділяє три чинники, які взаємодіючи між собою визначають мотивацію людини: мета досягнення, сприйнятливість та сама поведінка досягнення. Тому, для того, щоб зрозуміти мотивацію особистості, потрібно з'ясувати, що для неї значимуть успіх і невдача [17, с. 49].

Таким чином, мотивація виступає широким поняттям, яке охоплює складний процес управління напрямком та інтенсивністю самих зусиль. Для того щоб отримати достеменне уявлення про мотивацію, потрібно усвідомити немотиваційний вплив на спортивну діяльність і поведінку, та навчитися визначати перспективу швидкої зміни самих мотиваційних факторів [15, с. 12].

Мотивація спортивної діяльності.

Провівши аналіз літературних джерел, які присвячені даній проблематиці, впливає, що специфічне місце в психологічному забезпеченні власне спортивної діяльності посідає мотивація, яка спонукає людину до занять

спортом. Блок мотивації формують потреби, мотиви і цілі самої спортивної діяльності [10, с. 54].

Нужда, чи відчуття людиною потреби в дечому, означає недотримання рівноваги з навколишнім середовищем. А це психологічно завжди пов'язане з виникненням внутрішньої напруженості, частково вираженого дискомфорту, якого можна позбутися тільки задовільнивши відповідну потребу. Якраз тому будь-яка потреба розбуджує так звану пошукову активність, яка спрямована на пошук способів її задоволення. Як демонструють дослідження науковців, будь-яку потребу можна задовільнити різними способами. Сама людина може обрати будь-який спосіб серед тих, які вона знає, однак реально сфера її вибору обмежена конкретними умовами її життя. Інколи самі життєві обставини підштовхують саме до вибору певного шляху. Власне тоді вибір здійснюється ніби сам собою, і без чіткого усвідомлення процесу. Частенько саме так, спонтанно, здійснюється вибір спортивної діяльності як спосіб задоволення насамперед, либонь, тільки однієї потреби, а потім – повного комплексу потреб.

Г.Д. Горбунов включає в даний комплекс наступні потреби: потребу у діяльності, активності, потребу в русі, потребу в реалізації рефлексів, свободи і мети, потребу в суперництві, протиборстві, самоствердженні, також потребу бути в групі, комунікувати, потребу в нових враженнях тощо [8].

Мотив – це спонукання до якоїсь активності, до задоволення потреби якимсь чином. Якщо потреба виступає джерелом активності, тоді мотиви надають цій активності заданий напрям і втримують людину в межах даного шляху. Самі мотиви дозволяють зрозуміти, якраз чому саме ставляться або ті або інші цілі, розвивається незгасаюче прагнення до їх досягнення. Саме для спортивної діяльності характерною є велика різноманітність мотивів. Це супроводжується значним фізичним і психічним напруженням, тому людина повинна знати, для чого вона напружується [23; 27].

Необхідно зазначити, що недостатня розробленість проблеми мотивації, а також відсутність єдності та чіткості саме у визначенні сутності цього явища зробили відбиток і на методологічних підходах дослідження мотивів. Багато

науковців намагалися впорядкувати багатоманітні мотиви занять спортом, певним чином класифікувати їх на ґрунті різних критеріїв (див. табл. 1.1.).

Таблиця 1.1.

Класифікація мотивів спортивної діяльності

За спрямованістю на процес або результат діяльності	За ступенем стійкості	За зв'язком з цілями спортивної діяльності	За місцем у системі "Інші-Я"	За домінуючою установкою
Процесуальні мотиви (інтерес, задоволення тощо)	Ситуативні (короткочасні, що проходять)	Змістовні (прямо пов'язані з метою)	Індивідуальні (мотиви особистого самоствердження)	Мотивація досягнення успіху (переважання мотивів на
Результативні мотиви (очікування нагороди, позитивні соціальні результати перемоги тощо)	Стійкі (довгострокові, часто багаторічні)	Стимули (спонукають до діяльності, наприклад матеріальні стимули)	Групові (патріотизм всіх рівнів, мотиви чесної змагальної боротьби тощо)	успіх, перемогу, навіть шляхом ризику) Мотивація уникнення невдачі

З здійсненого аналізу літературних джерел випливає, що протягом спортивної кар'єри позиція конкретних мотивів саме у стимулюванні активності спортсмена зазнає змін, зокрема, для кожного етапу всієї спортивної кар'єри притаманні свої домінуючі мотиви [11, с. 34].

Зокрема, Є.П. Ільїн зазначає, що на первинному етапі причинами приходу у спорт (немає значення який вид діяльності, себто спорту) можуть бути:

- бажання самовдосконалитись;
- бажання самовиразитись і самоствердитись;
- соціальні установки;
- бажання задовільнити духовні та матеріальні потреби.

Кожна з цих перерахованих причин відіграє для конкретного спортсмена в більшій чи меншій мірі певну роль яка залежить від його ціннісних орієнтацій.

І.Г. Келішев акцентує увагу на мотиві внутрішньогрупової симпатії який виступає початковим мотивом занять спортом. Здійснивши опитування

приблизно 900 спортсменів з величезним стажем та високим рівнем їх майстерності, він дослідив, що на початковому етапі їх спортивної кар'єри саме цей мотив займав дуже важливе місце. Зміст його виражається в самому бажанні як дітей так і підлітків просто займатися будь-яким з видів спорту через те, щоб постійно знаходитись в колі своїх товаришів та однолітків. Їх втримує в спортивній секції не саме прагнення до високих результатів, та й навіть не зацікавленість до даного виду спорту, а власне симпатії один до одного та загальна для них потреба в спілкуванні.

Б.Дж. Кретті відомий американський психолог поміж мотивів, які спонукають людей займатися спортом, зазначає:

- бажання пережиття стресу та його подолання; зокрема, він зауважує, що боротьба, задля того щоб подолати перешкоди, свідомо піддавати себе впливу стресу, могли змінювати ситуації і домагатися успіху – виступає одним з найсильніших мотивів власне спортивної діяльності;

- бажання досягнути досконалості;

- бажання підвищити свій соціальний статус;

- потреба відчувати себе членом спортивної команди, однієї групи, часточкою колективу;

- бажання отримувати матеріальні заохочення.

Ю.Ю. Палайма виділяє дві групи спортсменів, які різняться за домінуючим мотивом. Першу групу, умовно названу “колективістами”, складають спортсмени у яких домінуючими є суспільні та моральні мотиви. Другу групу – “індивідуалістів”, складають спортсмени у яких провідну роль відіграють такі мотиви як самоствердження, самовираження власної особистості. Відповідно першим краще вдається виступати у командах, а другим, навпаки, саме в індивідуальних, особистих змаганнях.

Громадянський мотив характеризується усвідомленістю суспільної цінності спортивної діяльності; спортсмени в яких переважає цей мотив ставлять до себе високі вимоги, перспективні цілі, вони дуже сильно захоплені заняттями

спортом. Тоді як мотив самоствердження характеризується перебільшеною орієнтацією спортсменів на оцінку власних спортивних результатів [12, с. 64].

Варто зазначити, що при використанні психологічного забезпечення спортивної діяльності дуже важливо враховувати обидва ці мотиви. Успішне виховання спортсмена та досягнення ним дуже високих спортивних результатів стає можливим лише при правильному співвідношенні як суспільного, так і власне індивідуального мотивів. Аналіз практичних результатів показує, що будь-яке нехтування одним з цих мотивів, ігнорування одного чи іншого з тих мотивів однаково породжує негативні результати.

Домінування мотивів підкріплюють результати досліджень, здобуті Є.Г. Знам'янською: спортсмени котрі мають спортивно-ділову мотивацію виявляють велике захоплення від занять спортом; ті ж спортсмени, у яких домінує яскраво особистісно-престижна мотивація, занадто надмірно орієнтуються на оцінку своїх спортивних досягнень, та постійно виявляють заклопотаність власним самоствердженням. В свою чергу це призводить до виникнення неадекватної самооцінки, а також до емоційної нестійкості, яка проявляється в екстремальних умовах змагань.

Досить багато науковців пов'язують спортивні здобутки і, зокрема, ставлення до занять спортом власне з мотивом досягнення. Зокрема, наприклад, Л.П. Дмитрієнкова у своїх дослідженнях продемонструвала, що у висококваліфікованих спортсменів власне мотив досягнення успіху на багато сильніше виражений ніж у спортсменів такої середньої кваліфікації.

Спортивні психологи акцентують увагу на більш конкретних різновидах мотивації, яка зв'язана із заняттями різноманітними видами спорту: можливість циклічності, керівництво рухами, ситуативне протиборство.

Зокрема, забезпечення циклічності у спортивних рухах при ходьбі, біганні, веслуванні, плаванні, велоспорті, також і в змагальних вправах інших видів, котрі включають локомоторні акти (стрибках – в легкій атлетиці, або опорних стрибках – в гімнастиці, чи розбігові – в акробатиці тощо), окреслює чотири головні групи мотивів: виконання природної координації рухів, спринтерського

чи стаєрського вибору, оптимізації енерговитрат та синергізм. Всі ці чотири групи мотивів, згідно з твердженнями дослідників, формуються під час тренувань і змагань, з часом досягаючи певного вдосконалення спортивної майстерності та високого її розвитку [15, с .78-82].

Керівництво рухами окреслює інші акценти мотивації: можливість забезпечення максимальної складності координації, оптимізації рухів за такими параметрами, як точність, сила, швидкість, реалізації наданої спроби та багатьох інших якостей. Проведений аналіз літературних відомостей показує, що до даної групи відносяться більшість технічних видів змагань, де спортсмени разом з своїми екіпажами змагаються як рульові (шкіпери чи пілоти), а ще види, пов'язані з точністю оперування зброєю, парашутом.

Ситуативне протиборство як вираження специфіки мотивів скоріше за все пов'язане з використанням арсеналу прийомів та контрприймів, забезпеченням мінливої інтенсивності, оволодінням стратегією і тактикою, а надто з прогнозуванням, де провідне місце припадає миттєвій оцінці ймовірності подальшої дії суперника та партнерів по команді. Знову ж здійснений літературний аналіз дозволяє стверджувати, що така група мотивів якнайбільше притаманна для єдиноборств та різного роду ігрових видів спорту.

Отримані результати прикладних досліджень, які були проведені низкою спортивних психологів демонструють, що контакт зі своїми супротивниками чи партнерами також виступає вагомою особливістю мотивації вибраного виду спорту. Відрізняють три ключові різновиди контактів: - безпосередні (як у боксі, боротьбі, регбі тощо), - опосередковані (як у волейболі, футболі, шахах, тенісі тощо) і умовні (як у плаванні, спортивній гімнастиці тощо) [7].

Таким чином, мотиви часто визначають вибір шляху, напрямку руху, до мети, тобто наскільки далеко людина вбачає можливість йти по заданому шляху. В психологічній науці мета відзначається як образ очікуваного результату діяльності, саме того, до чого особистість бажає дійти, до кінця діяльності чи до конкретного якогось її етапу. Тому короткотермінові цілі виступають своєрідними сходинками, які людина подумки майструє на своєму шляху, за весь

час спортивної кар'єри. Відповідно труднощі даних цілей тісно пов'язані з рівнем домагань особистості, а власне з її схильністю загалом обирати легку чи важку мету.

Велика кількість науковців які досліджували спортивну мотивацію: Б.Дж. Кретті, Ю.Ю. Палайма, А. Пілоян, А.Ц. Пуні тощо, відзначають різний рівень усвідомленості всіх трьох її складових. Власне потреби та мотиви можуть бути неусвідомленими, напівусвідомленими або усвідомленими. Тоді, як цілі завжди є усвідомлюваними і виступають результатом уявлюваної роботи, в процесі котрої людина старається в ідеальній формі розв'язати розбіжності між вимогами самої спортивної діяльності та її реальними умовами, з одної сторони, та особистими можливостями, здатністю адаптуватися до цих самих умов і вимог, з іншої сторони. Таким чином, мета виступає регулятором активності, і має вплив на вибір конкретних засобів необхідних для досягнення бажаного результату.

Отож, блок мотивації здійснює в структурі спортивної діяльності подальші функції:

- виступає пусковим механізмом діяльності;
- підтримує потрібний рівень активності в ході тренувань та змагальної діяльності;
- регулює вміст активності, саме застосування різних засобів діяльності щоб отримати бажані результати [9, с. 67-71].

Підсумовуючи усе вищевикладене, можемо зробити наступні висновки.

В сам блок мотивації входять: потреби, мотиви та звичайно цілі спортивної діяльності.

Мотиви виступають потужними психологічними чинниками, силами які регулюють діяльність особистості. Ця регулююча сила мотивів відображається в їх активуючому впливі, який підтримує та стимулює як інтелектуальні, так і моральні, вольові та фізичні зусилля людини, які стосуються власне досягнення мети.

Отаким чином, одним з вирішальних психічних критеріїв при обранні дітьми шкільного віку виду спорту виступають мотиви.

1.2. Психологічний вплив мотивації досягнення успіху на спортивну діяльність

Мотиви спортивної діяльності загалом не тільки спонукають людину до занять спортом, але й надають їм суб'єктивний, особистісний резон. Різні спортсмени, котрі займаються одним і тим самим видом спорту, виконують однакові по своїй складності та інтенсивності навантаження під час тренувань, часто керуються різними, інколи навіть прямо протилежними мотивами та надають різну значимість своїм заняттям, тому власне і оцінювання їхньої поведінки має бути різним. Варто враховувати, що мотиви у спортсменів є дуже динамічними за своїм змістом. Так, в ході спортивного вдосконалення вони зазнають змін, переоцінюються під впливом різних ситуацій, також і інших спортсменів, відбувається зміна оцінки особистих дій та вчинків, а головне – власної планомірної виховної роботи [10, с. 21].

А.Ц. Пуні на основі особливих досліджень встановив таку динаміку розвитку мотивів саме спортивної діяльності:

- початковий етап занять спортом. На цій стадії спостерігаються перші спроби включитися в саму спортивну діяльність. Ті мотиви, які спонукають до цієї діяльності, характеризуються:

а) дифузна зацікавленість до фізичних вправ (так учні підліткового віку зазвичай починають займатися не одним з видів спорту, а зразу декількома, причому часто це зовсім не ті види, в яких вони могли б надалі розкрити свою спортивну майстерність);

б) безпосередність (“я виконую вправи бо люблю фізкультуру”);

в) прив'язані до умов середовища, які є придатними для занять саме цим видом спорту (“я живу в Одесі, то як я можу не плавати?”; “я з дитинства ходив на лижах, бо жив на краю міста”),

г) часто залучають до себе елементи обов'язку (“варто було відвідувати уроки фізкультури”).

Спільними для мотивів на початковому етапі виступають такі особливості, як замала усвідомленість потреб, які лежать у їхній основі, сама їх нестійкість, невизначеність та взаємозамінність різноманітних прийомів задоволення.

- другий етап – це етап спеціалізації в якомусь вибраному виді спорту. Тут мотивами спортивної діяльності виступають:

а) прокидання та розвиток особливої зацікавленості до конкретного виду спорту;

б) виявлення здібностей до даного виду спорту і бажання їх розвивати;

в) емоційне стійке переживання спортивних успіхів та бажання до його закріплення;

г) поглиблення та розширення спеціальних знань, також вдосконалення спортивної техніки виконання, набуття більш високого рівня тренуваності.

Відповідно, ці якісно нові мотиви характеризуються цілим рядом особливостей. Так вони пов'язуються зі спортивною спеціалізацією (зокрема, спортсмен стає боксером, гімнастом, лижником чи плавцем тощо) і з набуттям спортивної кваліфікації чи 3-го, чи 2-го, чи 1-го розрядів. Однак, разом з тим вони починають бути більш опосередкованими, переключаються з самої спортивної діяльності власне вже на її результат, спостерігається прагнення до певних спортивних успіхів, встановлення рекорду.

- третій етап спортивної майстерності. Досягнувши цього етапу у спортсмена колишні мотиви ніби відступають на вторинний план. Поведінка спортсмена визначається домінуючим мотивом досягнення успіху. Тоді спортсмен відчуває потребу збільшувати фізичне навантаження аж до граничних меж, це супроводжується переживанням стану найвищої психічної напруженості, в бажаннях подолати суперника, та й самого себе, а ключове, це

потреба добитися високих спортивних результатів. Власне в сучасному спорті досягнути високих спортивних результатів неможливо без височезної соціальної мотивації [8, с. 304].

Діяльність у спорті високих досягнень обов'язково пов'язана з високою психологічною напругою, яка породжується невідповідністю вимог виду спортивної діяльності та можливостями спортсмена, а також спрямованістю на усунення даної невідповідності [8, с. 310]. Порівняно з іншими видами діяльності, власне в спорті висока психічна напруга принципово не усунена, без неї неможливо перевищувати колишні рекорди. Тому на етапі вищої спортивної майстерності у спортсменів виникають не тільки мотиви досягнення успіху, а й мотиви уникнення невдачі. Таким чином, будь-яка ситуація, при якій актуалізується у спортсмена власне мотив досягнення успіху, водночас породжує і саме побоювання невдачі. Однак, який мотив буде виникати - залежить від самих суб'єктивних оцінок ймовірності досягнення цілі спортсменом, які формуються під впливом змагального та власне життєвого досвіду. Оттаким чином формується стійкий домінуючий тип мотивації діяльності особистості [14, с. 61].

Спортсменам, у яких переважає мотив досягнення успіху, притаманна низька тривожність, наполегливість саме в досягненні поставлених цілей, впевненість у правильності власних дій, незалежність, яскраво виражене прагнення до суперництва, до постановки собі важких завдань, а також вміння прикладати колосальні вольові зусилля для вирішення цих завдань.

Спортсменам, у яких домінує мотив уникнення невдачі, притаманна тривожність і невпевненість в собі, вони схильні притримувати свою активність до досягнення мети, їхня поведінка носить здебільшого оборонний характер, вони зазвичай захищаються та діють в основному на контратаках. Це добре спостерігається у спортивних іграх де можна побачити, як добре підготовлена, однак дуже гонориста команда увесь час проводить контратакуючу гру, хоч має безліч різноманітних атакуючих варіантів [8, с. 311].

Найбільш чітко ця специфіка поведінки виявляються в індивідуальному стилеві ведення поєдинку. Так спортсмени, в яких переважає мотив досягнення успіху, надають перевагу атакуючому стилю поведінки.

Варто зазначити, що мотив досягнення успіху завжди проявляється у спортсменів високої кваліфікації та виражається значно сильніше за мотив уникнення невдач. В свою чергу це допомагає підтримувати високу продуктивність та стійкість в їх діяльності. Також сильно виражена потреба саме в досягненні успіху продукує високу активність, наполегливість та заповзятливість у досягненні намічених цілей. Присутність в мотивації помірного вираження прагнення до уникнення невдач визначає дії спортсменів, які спрямовані на застереження щодо можливих невдач, а також спонукає їх більш старанно відпрацьовувати техніку тих чи інших вправ, продумувати та спланувати і тактику, і стратегію їх змагальної поведінки, шукати інформацію про їх можливих, пропонованих суперників [6, с. 70].

Успіхи чи невдачі в людини яка орієнтується на досягнення і взаємодіє з оточуючим середовищем завше випадкові, а тому виступають всього лише перехідними періодами, станами за відношенням до мотивації досягнення. Тому, незалежно від того, наскільки саме диференційовані критерії успішності, вся ця шкала ґрунтується на двох частинах: і одна з них виступає символом успіху (причому, неважливо наскільки яскраво він виражається), а інша – власне невдачу, і розділяє ці частини одну від одної вузька межа. Залежно від отриманих успіхів ця межа переміщається вгору та вниз за шкалою, і таким чином зміщує разом з собою саму нульову точку відліку. Отже, неможливо об'єктивно встановити для доволі тривалого періоду часу, що власне для конкретної людини буде успіхом, і що вважати невдачею [7, с. 65]. Варто зазначити, що мотивація досягнення і змагальність торкаються не тільки завершального результату чи прагнення до досконалості, але також вони пов'язані з психологічним «шляхом» до завершального етапу чи досконалості. Таким чином, якщо ми зможемо встановити, чому спостерігаються у людей відмінності в мотивації, а також

виявимо які фактори впливають на формування мотивації досягнення, то тоді ми зможемо здійснювати позитивний вплив на неї [17, с. 105].

1.3. Психологічні чинники формування мотивації досягнення успіху у спортсменів

Для детального розгляду чинників формування мотивації досягнення успіху в спортсменів, варто приділити увагу її формуванню на різних вікових періодах.

- Роль раннього дитинства:

Характеризувати мотиваційну структуру окремого спортсмена неможливо лише з складністю наявної у нього системи цінностей, варто враховувати можливість впливу і його минулого досвіду саме на формування ставлення до успіху, спорту, праці, а також авторитету. По мірі дорослішання дитини, ступінь впливу на неї різноманітних мотивів також змінюється.

Спортсмени, які змогли досягнути відносного успіху та спортсмени що досягнули значних високих результатів, високого класу виступають як продукт справедливого процесу відбору.

Має мати місце і заохочення зусиль дитини (певні старання, доступність для неї необхідного обладнання, можливості тренуватися) які залежать від її фізичних даних, її конституції, наявності матеріальних коштів, а також від того, на якому місці даний вид спортивної діяльності знаходиться в системі цінностей тієї культури чи середовища, в яких виховується дитина.

Також варто зазначити, що мотиви, які, либонь, позначатися на фізичній діяльності дитини, часто різняться від мотивів, які зумовлюють мотиви самого виступу на змаганнях дорослого спортсмена [9, с. 88-92].

- Вплив власне структури сім'ї:

Сім'я виступає малою групою яка теж може бути фактором, який або сприяє, або навпаки гальмує розвиток потужної мотивації досягнення. Зокрема,

має значення порядок народження дітей, загальний розмір сім'ї, проживання в одному будинку, як з'ясувалося, є вагомими чинниками. Неблагополучна сім'я та дуже слабкий взаємозв'язок між батьками сильно гальмують формування високої самої мотивації досягнення. Також власне психолог чи тренер мають бути дуже добре проінформовані про всі події які відбуваються у сім'ї спортсмена, для того щоб правильно будувати роботу з ним саме на формування власне мотивації досягнення успіху [11, с. 12].

- Вплив соціального середовища:

Велике значення відіграє соціальний клас, освітній рівень, навіть релігія які визначають та спрямовують на досягнення «клімат» в щоденному житті. Особливо яскраво це помітно у дітей. Якщо дитину оточують люди, особливо такі, яких вона вважає авторитетом чи кумиром, і вони займаються якимсь спортом, то вона також намагається не відставати від них, а це в свою чергу здійснює вплив на формування в неї мотивації досягнення успіху [8, с. 41-44].

Вирішальними чинниками, які формують мотивацію досягнення успіху у спортсменів виступають:

- бажання пережити стрес та подолати його;
- спортивний статус;
- бажання вдосконалюватися;
- якнайкраще співвідношення заохочення і покарання;
- правильно розставлені цілі;
- установка на досягнення в спорті;
- честолюбство в позитивному розумінні;
- сприятливий, підходящий соціальний та психологічний клімат;
- емоційна забарвленість тренувальних занять;
- особливості самої особистості тренера;
- взаємостосунки тренера та спортсмена;
- розвиток певних традицій в команді;
- усвідомлення своєї важливості та корисності спортсменом;
- спільне прийняття будь-яких рішень.

Зараз розглянемо детальніше кожен з цих чинників і наведемо деякі прикладні рекомендації, що однозначно будуть корисними і для тренера, і для спортивного психолога.

- Бажання пережити стрес та подолати його:

Змагатися, щоб впоратися з перешкодами, піддаватися впливу стресу, змінювати ситуацію і добиватися успіху виступає, либонь, одним з найпотужніших мотивів саме спортивної діяльності. Більшість спортсменів одержують велике задоволення саме від занять спортом та перемагаючи свого суперника або ж при подоланні різних перепон, які трапляються на їх шляху. Спортивний психолог може точно розказати спортсменам про яскраві відчуття які виникають після перемоги над суперниками чи над собою. Спочатку спортсмену вказують на позитивні моменти подолання стресу і тим самим мотивують його до самих активних занять спортом. Далше дають можливість досягнути відносного успіху, і спортсмен має розкрити свій потенціал. Потрібно зважати, що як фізичний так і емоційний стрес, який впливає на спортсмена, не повинен перевершувати власне як фізичних так і психологічних потенціалів організму [9, с. 307].

- Спортивний статус:

Як правило більшості спортсменам не треба говорити, що перемоги в спорті однозначно підвищують також їх авторитетність в суспільстві. Однак психологу та тренеру потрібно контролювати за тим на якому місці у спортсмена знаходиться його статус. Оскільки з часом може розвинутиися саме мотив уникнення невдач [5, с. 45].

- Бажання вдосконалюватися:

Заняття спортом виступає одним з небагатьох напрямів, де молоді люди можуть виявити свою досконалість, застосовуючи фізичний потенціал для здобуття певних вершин. А. Маслоу та інші науковці посилялися на значення самоактуалізації. К. Гольдштейн запропонував теорію «поведінкової первинності», за якою максимальне застосування інтелектуальних та фізичних здібностей особистості задля досягнення успіху, а також усвідомлення власних

можливостей в абиякій діяльності саме по собі виступає досить сильним мотивом [11, с. 38].

- Якнайкраще співвідношення заохочення і покарання:

Найбільш широковідомими прийомами мотивації особистості до діяльності, винятково у спорті, це вимагає вияву максимальних можливостей, виступають заохочення та покарання. Щоб мотивувати спортсменів їх тренери доволі часто послуговуються матеріальним заохоченням, різного роду нагородами (поїздки, грамоти, зірочки, медалі тощо) [4, с. 57]. Вся встановлена тренером система заохочення, часто є дієвою лише через те, що спортсмени цінять час та зусилля, які затратив тренер на саме розроблення і підтримку отакої системи, а зовсім не через матеріальну цінність кожної нагороди. В інших випадках при вручанні зірочок, цукерок, грошей саме по собі це нічого не означає, однак, ці нагороди ніби підтверджують величезну проведену спортсменом роботу і тренер дуже цінує досягнення спортсмена.

Розробляючи систему заохочень дуже важливо правильно роз'яснити її спортсменам, а також використовувати ті нагороди, що дійсно мають для них цінність, одночасно вилучивши ті, котрі не відповідають самому рівню спортсменів та їх вікові. Використовувати дану систему варто дуже обережно, для того, аби заохочення розподілялися справедливо, і відповідно, нагороди та призи співвідносилися з рівнем досягнень спортсменів [9, с. 29].

- Правильно розставленні цілі:

Власне мотивації досягнення притаманний постійний перегляд цілей. Найкраще це відображається в послідовності дій, де значення постійного перегляду цілей стає очевидною з часом, так як послідовність дій може перериватися на декілька годин, днів, тижнів, місяців чи навіть років [2, с. 51-52].

Перед спортсменом завжди потрібно ставити далекі, багаторічні багатообіцяючі цілі, самого найвищого рівня, причому не залежно від того на якому етапі свого спортивного шляху перебуває спортсмен.

Не залежно які досягнення є у спортсмена, йому постійно потрібно прищеплювати думку, що його реальні можливості набагато більші досягнутого результату. Постановка далекої високої мети, разом з цілою серією проміжних цілей в процесі тренувань здійснює тривалу установку для якісної роботи на будь-яких етапах вдосконалення спортивної майстерності. Поетапне здобуття намічених цілей визначає стійкий, спокійний та впевнений стан спортсмена. Далека намічена мета найвищого ґатунку допомагає спортсмену усвідомити різницю ближньої і дальньої мотивації, спокійно ігнорувати дрібні радощі задля великого щастя, великої спортивної перемоги [8, с. 311].

Тому, з кожним із спортсменів потрібно поетапно відпрацювати постановку різноманітних цілей – від найближчих до перспективних, більш важких, однак реально досяжних, які відповідають його можливостям. При цьому не обов'язково старатися всюди і в усьому підстраховувати самого спортсмена, не потрібно позбавляти його отримувати задоволення від самостійного подолання труднощів [4, с. 87].

- Установка на досягнення в спорті:

Формування мотивів у спортсмена неодмінно пов'язане з установкою на спортивне досягнення. Сам факт отримання наміченого результату виступає для спортсмена аргументом реальності поставленого завдання і водночас джерелом його орієнтації на наступні результати, формує ступінь суб'єктивного запиту «рівня домагань». Власне в цьому закладена важливість досягнень як мотиваційного фактора спортивної діяльності. Орієнтуючись на конкретні результати спортсмена, психолог конкретизує його завдання і в такий спосіб цілеспрямовано здійснює вплив на вироблення його спортивних мотивів. Паралельно з формуванням мотивів, які безпосередньо пов'язані з реалізацією установки щодо спортивного результату, при підготовці спортсмена важливим є забезпечити вкрай сильну мотивацію самих тренувальних занять, які мають включати зростаючі як за обсягом так і по інтенсивності навантаження. Сама установка на результат, ніколи не переносяться автоматичним чином на тренувальну роботу, навіть за самого вищого «рівня домагань» спортсмена.

Одним з найважливіших завдань психолога є розкриття спортсмену змісту зв'язку між висотою досягнення і зусиллями «внеску» в тренування, показати її очевидність для нього і прищепити прагнення, які виражаться у спортивній працьовитості [17, с. 31].

- Честолюбство в позитивному розумінні:

Інколи спортсмен, який досягнув певного (зазвичай високого) рівня спортивних досягнень, зовні ніби зберігає активність, навіть сумлінність своїх тренувань, може задумуватись про достатність отриманих результатів. Саме ці думки можуть підводити до формування вже мотиву уникнення невдачі. І як тільки у спортсмена формується цей мотив, підвищення результатів стають сумнівним, бо згасають установки на покращання результатів. Завжди формування та підтримка самого мотиву досягнення успіху відбувається з опорою на деякі властивості особистості, головним чином, на честолюбство в позитивному розумінні. Зокрема, спортивне честолюбство та опора на ньому посилюють мотиваційну структуру процесу тренувань. Розвиток позитивних сторін честолюбства забезпечується афішуванням успіхів спортсмена: розробка стендів з його фотографією, оприлюднення таблиць рекордів, написання статей в газетах, журналах, запрошення його на передачі по радіо, телебаченню тощо [14, с. 47].

- Сприятливий, підходящий соціальний та психологічний клімат:

До нього відносяться спершу наявність згуртованої спортивної команди, взаємини в ній, загальний психологічний клімат, оточення спортсмена (психологічний клімат в сім'ї, компанії товаришів тощо). Також важливими є ділові, товариські, сприятливі взаємостосунки між спортсменами, між тренером та спортсменом, обслуговуючим персоналом та спортсменом які виступають найважливішою психологічною умовою продуктивного тренувального процесу [8, с. 321].

- Емоційна забарвленість тренувальних занять:

Монотонність, нудьга – самі найбільші вороги працездатності. Одноманітна повторюваність, однакові завдання послаблюють самоконтроль,

зібраність, тоді як стан психічного перенапруження дратує, призводить до відмови тренуватися. Всякими способами потрібно зацікавити до виконання завдань, урізноманітнити їх не переслідуючи методичну мету, лише заради боротьби з монотонністю. Важливим є музичний супровід занять, що підвищує емоційність тренувальних занять [6, с. 12].

- Особливості самої особистості тренера:

Безперечно, потужним мотивом активності та сумлінності в процесі тренувань, тай самої підтримки тривалої зацікавленості до занять спортом постає особистість тренера. Зокрема, такі найбільш важливі її особливості як:

1. оптимізм у будь-яких випадках, як в ситуаціях тренування, так і змагання; дратівливий та постійно чимось незадоволений тренер аж ніяк не може мотивувати спортсмена до важкої та тривалої роботи;

2. ентузіазм, віддача в роботі, любов до своєї роботи;

3. важливим є вміння бути гнучким та багатоплановим у спілкуванні з спортсменами – бути вчителем, старшим другом, відповідно до ситуації твердим чи м'яким;

4. глибока та щира віра в учня, можливість його тривало і наполегливо працювати, досягнути великого успіху в галузі спорту; вміння навіювати цю упевненість власне у спортсмена;

5. прискіпливе і шанобливе ставлення тренера до учнів в однаковій мірі, здатність приховувати чи свої симпатії, чи антипатії до когось з учнів [19, с. 47].

- Взаємостосунки тренера та спортсмена:

Ще одним фактором, що формує мотивацію досягнення успіху у спортсмена виступають взаємини між тренером і спортсменом. Чим щирішими є відносини між ними, чим більша повага один до одного, розуміння, тим ефективнішою буде їхня спільна діяльність. Спорту властивий максималізм, який рано чи пізно породжує перенасичення діяльністю. Тоді процес занять спортом потроху перестає приносити радість, однак, якщо у тренера з спортсменом хороші стосунки, то тренер може помітити цей момент і певним чином скоригувати його [8, с. 324].

- Розвиток певних традицій в команді:

Розвиток командних традицій, проведення спортивних свят, які можна приурочити історичним датам, можна успіхам команди, пошук захопливих ритуалів та інше – все це буде хорошими мотивами щоб зберегти бажання продовжувати залишатися у спорті, та й якомога довше розвиватися [8, с. 302].

- Усвідомлення своєї важливості та корисності спортсменом:

Мотивація – це спершу розуміння особистістю сенсу здобуття найвищого результату. Спортсмену необхідно усвідомити, яка користь буде для суспільства, нього, його близьких коли він здобуде високі результати. Але, на жаль, частенько сенс спортивних звитяг зводиться до отриманих призових винагород. Тому, варто акцентувати, що адекватна мотивація досягнення найвищих результатів може сформуватись через усвідомлення спортсменом користі його результатів та здобутків [8, с. 338].

- Спільне прийняття будь-яких рішень:

Участь спортсмена в обговорюванні питань щодо майбутніх тренувань, відпочинку, різного роду відновлюваних та інших заходів збільшує активність спортсмена, відповідальність його, в свідомості, поглиблюється розуміння ним самої проблеми спортивних тренувань. Відповідно потім тренер не наказує робити певні тренувальні навантаження, а просто нагадує, що власне спортсмен сам приймав дані рішення і тепер має втілювати їх в життя [10, с. 19].

Отож, всі перераховані вище чинники щодо формування мотивації досягнення успіху є надзвичайно різноманітними. Тому, коли всі вони будуть враховуватися чи то тренером, чи спортивним психологом, як невіддільні компоненти неподільної системи, тоді у спортсмена буде спостерігатися висока мотивація досягнення успіху в тому виді спортивної діяльності котрий він обрав.

Висновок до розділу I

Аналіз наукових досліджень багатьох як зарубіжних, так і наших вітчизняних вчених вказує на відсутність єдиного тлумачення поняття “мотив”. Одні доктрини ототожнюють мотиви й потреби, тоді як інші їх “розводять” та розглядають цей зв’язок як необхідний складник процесу діяльності.

Сама природа мотивації й засоби керування нею на сьогодні ще недостатньо вивчені. Мають місце слушні уявлення щодо функцій мотивації, які успішно можуть використовуватися у реалізації психологічної підготовки спортсмена-єдиноборця. Науковці виокремлюють три визначальні функції мотивації: енергетичну, створювану смисловою активністю та системо створювану.

Формування особистості спортсмена-єдиноборця є досить різноманітним і вимагає приділення особливої уваги розвитку психічної сфери, яка виступає досить важливою стороною для професійного зростання.

Сама мотивація спортивної діяльності характеризується як внутрішніми так і різноманітними зовнішніми факторами, що можуть змінюватись протягом всієї спортивної кар’єри, безліч науковців пов’язують спортивні досягнення, та й власне ставлення до занять спортом саме з мотивом досягнення.

Мотив досягнення виступає відносно стійкою ознакою особистості. Однак він водночас є також і динамічним утворенням яке починає діяти (актуалізуватися) при взаємодії з ситуативними чинниками, зокрема, власне цінністю та ймовірністю (тобто шансами) досягнення успіху в конкретній сфері діяльності.

Мотивація досягнення, а конкретніше прагнення досягати успіхів в конкретному виді діяльності, охоплює не тільки мотиви досягнення (тобто стійкі ознаки особистості), а також і ситуативні чинники, такі як цінності, можливості досягнення успіху, складні завдання тощо.

Таким чином, мотив досягнення виступає лише одним із компонентів мотивації досягнення.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ФАКТОРІВ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ СПОРТСМЕНІВ-ЄДИНОБОРЦІВ

2.1. Етапи проведеного дослідження та характеристика вибірки досліджуваних

Експериментальною базою дослідження виступила вибірка спортсменів які займаються кікбоксингом в спортивному клубі «ПОЄДИНОК» міста Тернополя. В дослідженні взяли участь 37 людей серед яких є діючі спортсмени що виступають на різного рівня змаганнях та мають різні результати досягнень.

Емпіричне наше дослідження проходило в п'ять етапів, на кожному з яких ми використовували певну методику. Всі методики є валідними та надійними і тривалий час застосовуються науковцями у своїх дослідженнях.

На першому етапі ми використовували методику А.О. Реана, яка дозволяє дослідити такі показники як мотивація досягнення успіху та уникнення невдачі, що є дуже важливим у спортивній діяльності, зокрема для спортсменів-єдиноборців.

На другому етапі, з метою визначення мотивів занять спортом, зокрема нас цікавило чи буде у спортсменів-єдиноборців серед провідних мотивів занять спортом, власне мотив досягнення успіху в спорті ми використали методику «Мотиви занять спортом» запропоновану А.В. Шаболтасом.

На третьому етапі ми досліджували потреби в досягненні спортсменів нашої вибірки за допомогою однойменної методики Ю.М. Орлова.

Четвертий етап передбачав вивчення потреби досягнення мети у спортсменів-єдиноборців за методикою Т. Елерса.

На п'ятому етапі ми використовували розроблену Є.Ф. Бажіним та іншими науковцями на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером методику визначення локусу суб'єктивного контролю. Саме локус контролю, на нашу

думку відіграє одну з найважливіших ролей у мотивації досягнення успіху саме спортсменів-єдиноборців.

На основі отриманих результатів дослідження, з метою підвищення рівня сформованості у спортсменів-єдиноборців мотиву досягнення успіху в спортивній діяльності нами запропонований «Соціально-психологічний тренінг формування мотиву досягнення успіху в спортсменів-єдиноборців».

2.2. Характеристика основних методик дослідження

Для забезпечення реалізації поставлених у нашому дослідженні завдань нами було підібрано методики котрі найбільш точно та ефективно дають провести психологічну діагностику мотиву досягнення успіху спортсменів-єдиноборців. Ці методики відповідають всім вимогам психологічного експерименту, є валідними, надійними, однозначно апробованими та безліч років застосовуються практичними психологами при наданні психологічної допомоги і дозволять підтвердити чи спростувати гіпотетичне припущення нашого дослідження.

Для вирішення намічених експериментальних завдань будемо користуватись цілим рядом методик.

Так для дослідження мотивацію успіху та уникнення невдач ми користувались однойменною методикою автора А.А. Реана. За цим опитувальником ми можемо діагностувати мотивацію, яка є домінуючою у спортсмена-єдиноборця. У методиці пропонується дати відповідь «так» або «ні» на запропоновані питання, яких є 20. Якщо спортсмену важко обрати відповідь, то доречно нагадати, що «так» пов'язує як явне «так», так і «швидше так, ніж ні». Аналогічно і з відповідями «ні» (див. додаток А).

Для дослідження домінуючих мотивів занять спортом єдиноборців скористаємося методикою «Мотиви занять спортом». Автором даної методики є А.В. Шаболтас виділяє 10 мотивів, що відповідають певним висловлюванням які

наведені у питальнику. Дана методика призначена для діагностики домінуючої мети (особистісного сенсу) щодо занять спортивною діяльністю (див. додаток Б.).

Наступний, мотив емоційного задоволення або (ЕЗ) – емоційне бажання, що відображає радість від руху та фізичних зусиль. Його відповідне судження: «Я отримую втіху від спорту, бо маю можливість рухатися та переживати напруження. Це мене активізує та підвищує настрій».

Мотив соціального самоствердження або (СС) – жадоба проявити себе, яка виражається в тому, що саме спортивні заняття та спортивні досягнення аналізуються та переживаються з боку особистого престижу, поважання з боку знайомих чи глядачів. Його відповідне судження «Я займаюся спортом, адже досягаю успіхів. Всі мої товариші зі школи та з команди, глядачі і навіть суперники поважають мене за це. Мені, під час змагань, дуже приємно знаходитися в локусі уваги, підвищувати власний рівень, який визначає престиж спортсмена-єдиноборця».

Мотив фізичного самоствердження або (ФС) – жадання фізично розвиватися, становлення власного характеру. Його відповідне судження: «Я завзято займаюся спортивною діяльністю, бо прагну розвинути як фізичному плані, так і загартувати власний характер, не хочу погладшати та стати ледачим, бажаю бути здоровим».

Ще один – соціально-емоційний мотив або (СЕ) – жадоба спортивних подій задля їх високої емоційності, неформальності спілкування, та й соціальну та емоційну розкутість. Його відповідне судження: «Мені імпонують заняття спортом, бо змагатися це дуже цікаво, тішать успіхи та досягнення. Мені подобається змагальницька атмосфера».

Соціально-моральний мотив або (СМ) – прагнення до перемоги своєї команди, заради неї необхідно тренуватися, дотримуватись добрих контактів з партнерами та тренером. Його відповідне судження: «Моя спортивна команда зобов'язана бути в лідерах. Я маю зробити власний внесок у цю справу. Я не маю

права підводити свого тренера та товаришів, власне це спонукає мене до інтенсивніших тренувань».

Мотив досягнення успіху власне в спорті або (ДУ) – прагнення вибороти перемогу, поліпшити особисті спортивні результати. Його відповідне судження: «Я систематично тренуюся, аби підтримувати та підвищувати власні результати, щоб досягти поставлену мету».

Спортивно-пізнавальний мотив або (СП) – бажання вивчати питання технічного та тактичного вишколу, науково обґрунтованих принципів спортивного тренування. Його відповідне судження: «Я бажаю бути компетентним в питаннях саме техніки, тактики, новітніх принципах тренувального процесу, мати знання, правильних тренувань».

Раціонально-вольовий, рекреаційний мотив або (РВ) – жага до занять спортом задля компенсації дефіциту рухової активності при розумовій роботі. Його відповідне судження: «Я займаюся спортом, задля відпочинку від розумової роботи, задля отримання припливу сил, того спорт для мене – хобі. Спортивна результативність цікавить мене найменше».

Наступний мотив підготовки до самої професійної діяльності або (ПД) – жага займатися спортом задля підготовки до вимог вибраної професійної діяльності. Його відповідне судження: «Досягнути дуже високих результатів як у навчанні так і роботі можливо, однак, коли я буду здоровим та фізично розвиненим. Цьому сприяє спортивна діяльність».

Громадсько-патріотичний мотив або (ГП) – жага до спортивного вдосконалення, задля успішного виступу на змаганнях, задля підтримання престижу колективу, свого міста чи держави. Його відповідне судження: «Якщо я буду систематично тренуватися, то зможу показати дуже високі спортивні результати, або захистити честь свого колективу, взагалі спортивного суспільства, нашої країни».

Дана методика, як діагностичний інструмент, ґрунтується на виборі одного з парно запропонованих суджень. Ключова умова – кожне судження повинно зіставлятися з усіма іншими; загалом для 10 мотивів-категорій пропонується 45

пар суджень які зіставляються. Отже, оцінка будь-якого мотиву-судження виконується 9 раз, тобто з'являється можливість ранжування мотивів по мірі їх вияву (в балах).

Досліджуваним пропонується інструкція: перед вами знаходиться 45 пар суджень, які віддзеркалюють різні причини щодо занять спортом. Спочатку відберіть із пари те висловлювання, що більше всіх підходить вам. У відповідних графах бланку для відповідей зазначте знак «+». Довго роздумувати не потрібно, відзначайте саме перше ж судження, що вам підходить.

Для визначення потреби в досягненнях, ми застосовували «методику вимірювання потреби (власне мотиву) в досягненні» яку розробив та запропонував Ю.М. Орлов.

Вивчення даної потреби в досягненні розпочалось ще з введення поняття Ф. Хоппе «Я-рівень», що трактується як прагнення людини берегти Я-образ на високому щаблі за допомогою панівного власного уявлення особистісних норм відповідних стандартів щодо досягнень. Поступово з плином часу цей термін трансформувалася на дефініцію «мотив досягнення», що Х. Хекхаузен трактував як прагнення удосконалювати свою зацікавленість та вміння, затверджувати їх щоразу на вищому рівні саме в тих видах активності, що асоціюються з неминучими успіхами.

Ця методика відноситься до класу тестів-опитувальників, та включає 23 твердження, на котрі треба відповісти «так» або «ні». Дана методика визначає ступінь прояву потреби в досягненні в будь-якому виді діяльності. Тобто це практично, потреба що перетворилася в особистісну властивість-установку (див. додаток В).

Наступною для експериментального дослідження ми застосовували методику діагностики особистості власне на мотивацію до успіху автора Т Елерса. Дана методика прораховує ваші можливості щодо успіху. Т. Елерс виходив з твердження, що особистість, у котрої переважає мотивація до успіху, обиратиме істотніше середній або низький ступінь ризику. Їй притаманно

уникати високого ризику. Учасникам експерименту пропонують 41 питання на котрі необхідно відповісти «так» або «ні» (див. додаток Д).

На наступному етапі ми досліджували локус суб'єктивного контролю за методикою, запропонованою Є.Ф. Бажіним, яка розроблена на базі запропонованої Дж. Роттером шкали локусу контролю. Ця методика дозволяє більш-менш швидко та ефективно дослідити наявний рівень суб'єктивного контролю, причому водночас в декількох досліджуваних. Кожен з яких має отримати текст опитувальника та бланк для відповідей, який заповнюється.

Локус контролю виступає характеристикою особистості яка полягає в надаванні відповідальності за показники своєї життєдіяльності або особистим вчинкам, прийняттям рішень, власним зусиллям, діям та здібностям, або ж перекладати цю відповідальність на зовнішні сили. Вона стосується власне вольової сфери особистості. Відповідно люди поділяються на групи, одні яким властивий зовнішній локус контролю чи так званий екстернальний (котрі відповідальність за результати власної діяльності перекидають на зовнішні обставини) і інша група, якій властивий внутрішній локус контролю чи так званий інтернальний (котрі перекладають відповідальність за свою діяльність і її наслідки особистому потенціалу та докладеним зусиллям). Отаким чином залежно від джерела розміщення, локалізації контролю всіх людей поділяють на два полярні типи особистості: екстернальної та інтернальної. Причому кожна людина займає власну позицію в діапазоні від екстернального типу аж до інтернального. Також, чим більше яскраво виражений рівень інтернальності, тим відповідно буде менше проявлятися екстернальність. Показник суб'єктивного контролю (Io), отриманий нами, перебуває в наступному співвідношенні з наступними результатами дослідження (див. табл. 2.1).

Локус контролю який характерний для людини, є індивідуальним і буде проявлятися у будь-яких обставинах і подіях, що відбуваються в житті індивідуальності. Завжди один і той самий тип контролю буде проявлятися як при досягненнях, так і в ситуаціях невдачі і зовсім не залежатиме від різноманітної кількості сфер життєдіяльності особистості.

Співвідношення показників Іо з локусом контролю

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

Щоб більше деталізувати, конкретизувати показники локусу контролю користуються такими межами 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>

В того типу людей, в яких спостерігаються прояви низького рівня інтернальності майже не простежується зв'язок між їх діями і найважливішими подіями їхнього життя. Такі люди вважають, що вони неспроможні здійснювати контроль у власних життєво-важливих ситуаціях, тому виступають прихильниками того, що більшість таких подій є результатом випадку чи наслідком вчинків і діяльності саме інших людей. Отому люди з екстернальним типом в більшості є емоційно неврівноваженими, готовими до неофіційного спілкування, до вираження своєї поведінки, в таких людей дуже слабо розвинені комунікативні здібності, погана самовитримка і високий рівень психологічної напруги. Людям ж, в яких спостерігається прояв високого рівня інтернальності властивий високий рівень суб'єктивного контролю, і це відображається в будь-яких важливих для них ситуаціях. Ці люди вважають, що практично всі важливі події їхнього життя це – результат їх особистих дій та вчинків. Ця група людей переконані, що здатні контролювати, управляти цими подіями, і вони несуть відповідальність за будь-які ці події, і загалом за все своє життя. “Інтернали” з проявами високих показників суб'єктивного контролю володарі емоційної

стабільності, вони впertі, вони рішучі, з добре розвинутою комунікабельністю, дуже добрим самоконтролем та стриманістю. Хоча більшості людям властивий середній рівень інтернальності. Суб'єктивний контроль людини може дещо змінюватися. Все буде залежати від того, як людина розцінює ситуацію: складною чи простою, приємною чи неприємною тощо. В основному їх поведінка і психологічне підґрунтя відповідальності напряму залежать від індивідуальних життєвих ситуацій, всеодно можна виокремлювати переважання якогось локусу контролю. Таким чином, суб'єктивний локус контролю, напряму залежить від відчуття людиною власної відповідальності за ті зміни, які відбувається в її самооцінці, самостійній особистості та зрілій людині. Тому, при формуванні рекомендацій щодо самовдосконалення, варто враховувати, що:

- екстерналам більше характерна конформна, тобто залежна форма поведінки;

- інтернали менше потрапляють під тиск інших людей (чи їхні думки, емоції тощо);

- інтернали є більшими індивідуалісти їм краще працюється на самоті;

- інтернали більше обізнані в ситуації, тому активніше шукають інформацію від екстерналів;

- інтернали більше активні, відповідальніше відносяться до свого здоров'я.

Результати психологічних досліджень підтверджують більшу популярність інтернального типу як в системі міжособистісних стосунків, так і загалом для суспільства. Інтернали більше впевнені в собі, більш терплячі, мають більшу схильність до гуманних методів впливу, психокорекційної роботи. У роботі з екстерналами дуже важливим є звертати увагу на психологічну корекцію їх тривожних станів та їхньої нервово-психічної напруги, зокрема депресивності (див. додаток Е).

2.3. Аналіз отриманих результатів

Звичайно ніхто не буде заперечувати тісний зв'язок між спортивними досягненнями, ставленням до занять спортом і власне мотивом досягнення успіху і уникнення невдачі. Особливо важливим на нашу думку він спостерігається у спортсменів-єдиноборців. Тому першою у нашому дослідженні ми застосували методику А.О. Реана «Мотивація успіху та уникнення невдач». Провівши дослідження за даним опитувальником нами отримані наступні показники (див табл. 2.3.).

Таблиця 2.3.

Результати мотивації досягнення та уникнення невдач спортсменів-єдиноборців

Мотиви	Кількість осіб	%
Успіх	24	65
Уникнення невдач	9	24
Невиражений	4	11

З відображених у таблиці результатів видно, що більшість спортсменів-єдиноборців (24 особи) мають мотивацію досягнення успіху, що складає 65% від загальної кількості досліджуваних. Однак є й значна частина спортсменів (4 особи) котрі мають невиражену мотивацію. Для кращого відображення результатів дослідження ми відобразили їх на рисунку (див. рис. 2.1.).

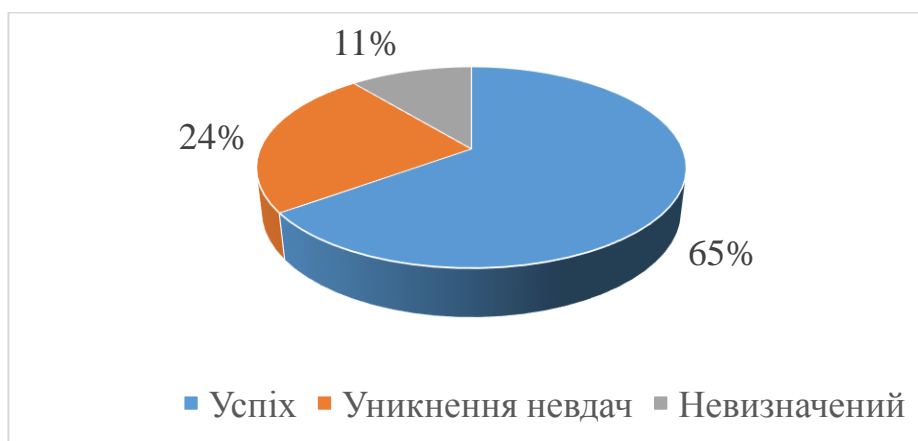


Рис. 2.1. Мотивація успіху та уникнення невдач (%)

Як відображено на рисунку значна кількість спортсменів-єдиноборців мають мотив уникнення невдач 24 %, що складає 9 осіб та 11 % є невизначеними (4 особи), що разом становить 35 % та 13 осіб.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що потреба в досягненні виступає одним з компонентів всієї мотиваційної сфери, зокрема, власне мотивації досягнення успіху, а це в свою чергу доводить, що зі зростанням власне рівня потреби в досягненні, відповідно буде зростати рівень мотивації досягнення успіху.

Варто зазначити роль схвалення, самого морального підкріплення і покарання у самому формуванні потреби у спортсменів-єдиноборців в досягненні успіху. В ході бесіди з усіма нашими досліджуваними ми запримітили, що ці категорії мають вельми сильний вплив, однак дуже залежать від індивідуальних властивостей особистості спортсмена.

На наступному етапі нашого дослідження ми отримали результати за методикою А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом) (див. рис. 2.2.).

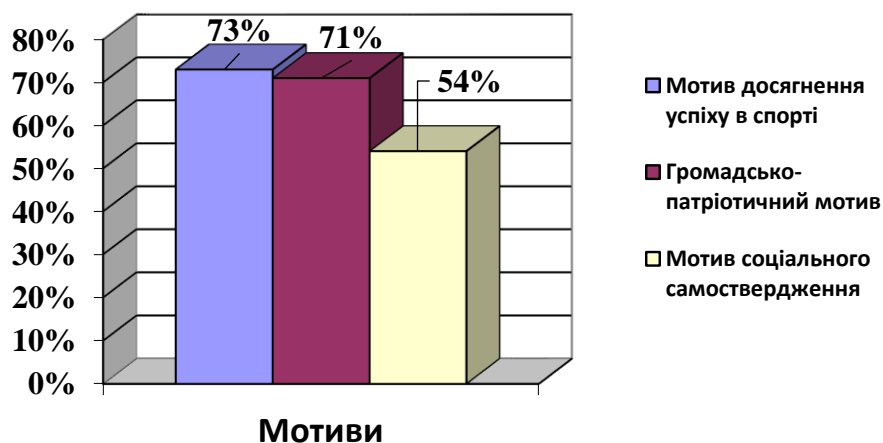


Рис. 2.2. Прояв пріоритетних мотивів у спортсменів-єдиноборців (%)

Як відображено на рисунку 2.2. найбільше спортсмени-єдиноборці обрали мотиви: мотив досягнення успіху в спорті – 73 %, оскільки дані спортсмени займаються успішною спортивною діяльністю, та прагнуть досягати успіхів у даному виді спорту, зокрема, покращувати особистісні спортивні результати. Друге місце займає громадсько-патріотичний мотив (71%) і відповідно третє мотив соціального самоствердження (54%), оскільки в сучасних реаліях

виступаючи на змаганнях різних рівнів спортсмени-єдиноборці прагнуть підтримувати високий статус України, регіону, області, міста, і, звичайно, репутації клубу.

Дальше ми досліджували рівень потреби в досягненні за допомогою методики Ю.М. Орлова (див. рис. 2.3.).

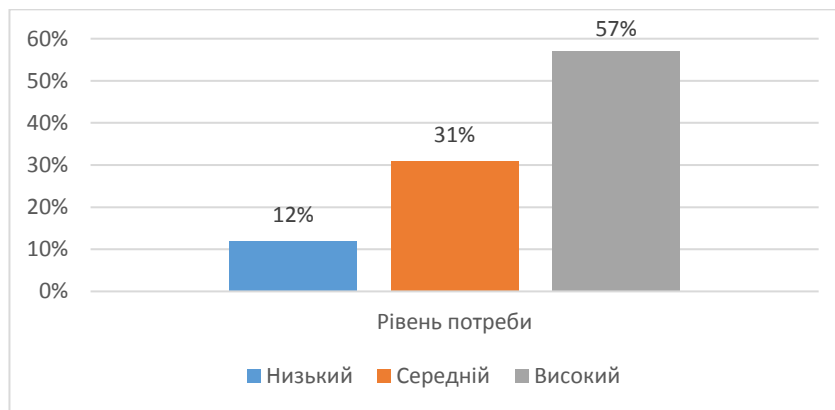


Рис. 2.3. Кількісні прояви потреби в досягненні (%)

Як відображено на рисунку у більшості спортсменів-єдиноборців спостерігається високий рівень потреби в досягненні успіху (57%), однак показники середнього і низького рівнів разом взятих також є досить значними 43%. Таким чином, майже половина з наших досліджуваних не мають високого рівня потреби в досягненнях. Ці результати підтверджують показники отримані за методикою А.О. Реана «Мотивація успіху та уникнення невдач».

Наступним етапом нашого дослідження було визначення скільки спортсменів-єдиноборців прагнуть досягати мети за методикою Т. Елерса (досягнення мети). Результати отримані за цією методикою представлені на рисунку 2.4.

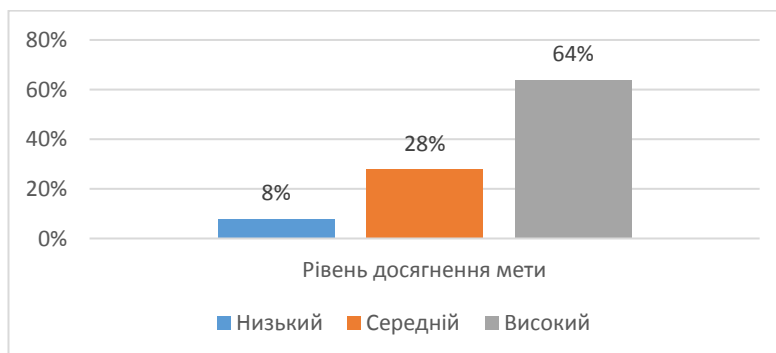


Рис. 2.4. Показники прояву мотивації прагнення до успіху спортсменів-єдиноборців (%)

Як відображено на рисунку, трохи більше половини наших досліджуваних мають високий показник прагнення до успіху (64%), а отже, бажають досягнути величних результатів, бути ефективними, успішними.

Вагоме значення тут відіграє сама особистість спортсмена, а точніше його індивідуальні властивості особистості: якості характеру, темпераменту, здібності та сам досвід спортсмена-єдиноборця.

Здібності звичайно відіграють вагому роль у досягненні успіху, в будь якій діяльності, однак присутність дуже високої мотивації досягнення дозволяє досягати значних результатів. Тому зовсім нормальним результатом є коли менш обдарований спортсмен-єдиноборець але більше вмотивований буде досягати кращих показників у спортивній кар'єрі. Особистість з добре розвиненим мотивом прагнення до успіху викладається, працює набагато краще.

Тому, спортсменам з високими показниками мотивації досягнення властиве усвідомлене розуміння взаємозв'язку особистісного професійного успіху та наполегливої роботи над собою, своєю особистісною сферою, вмінням володіти собою та прагненням до самоствердження. Вони розуміють мету занять спортом, вкладають особистісний зміст в ці заняття, вміють керувати своїми прагненнями та визначати перспективи власного особистісного розвитку.

На наступному етапі ми досліджували локус суб'єктивного контролю, оскільки вважаємо цей показник досить вагомим власне для спортсменів-єдиноборців, бо він дозволяє встановити на що або на кого опираються наші досліджувані в ході досягнення успіху. Отримані показники відображені на рисунку 2.5.

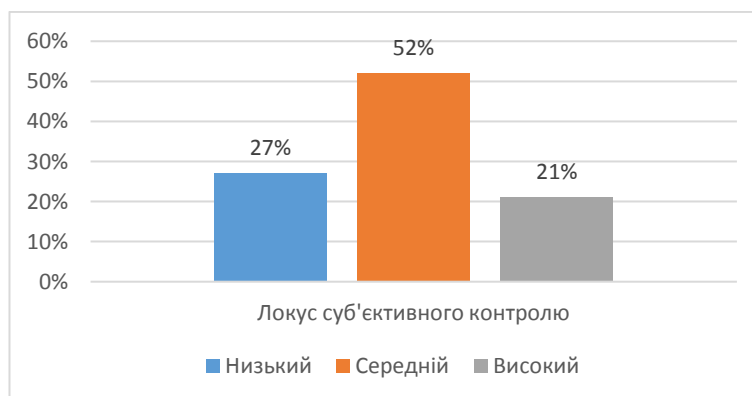


Рис. 2.5. Локус суб'єктивного контролю (%)

Як видно з рисунка половина спортсменів-єдиноборців (52%) мають середній рівень суб'єктивного контролю, інша половина поділились приблизно пополам низький (27%) та високий (21%).

Локус контролю виступає характеристикою вольової сфери особистості, що відображає приписування нею відповідальності за результати власної діяльності або собі, своїм здібностям, зусиллям, або якимсь зовнішнім силам.

Якщо людина приписує відповідальність за результати власної діяльності зовнішнім силам, то це називається зовнішнім локусом контролю або екстернальним, а якщо вона приписує відповідальність своїм здібностям і зусиллям – внутрішнім локусом контролю або інтернальним. Кожній людині притаманна якась позиція в межах від екстернального типу до інтернального. Тобто, чим більший показник інтернальності, тим менший показник екстернальності.

Відповідно, при високому рівні інтернальності спостерігається високий рівень суб'єктивного контролю. І це проявляється у всіх важливих ситуаціях. Такі люди здатні керувати важливими подіями, відповідати за них, тай за все своє життя. Такі “інтернали” з високими результатами суб'єктивного контролю є емоційно врівноваженими, наполегливими, комунікабельними, рішучими та володіють самоконтролем.

Психологи дослідили, що більшості людей властива інтернальність середнього рівня. Відповідно у таких спортсменів залежно від того як вони оцінюють ситуацію (складна-проста, приємна-неприємна) може змінюватися рівень суб'єктивного контролю.

Екстернали приписують результати власної діяльності стороннім чинникам, тому їх успіх буде залежати від цих зовнішніх факторів. Це виступає дуже важливим моментом спортивної діяльності, оскільки, реакції спортсменів часто вказують на ті проблеми, з якими потрібно працювати.

Спортсмени що беруть відповідальність на себе, у більшості працюють більш старанніше для подолання невдач, і перспектив досягнути успіху в них більше, ніж у тих які приписують успіхи зовнішнім факторам та й невдачі також

їм приписують, тому вони працюють мало наполегливо, тому досягнути високих результатів для них важко.

Потрібно звертати увагу на який локус контролю у спортсмена, однак пам'ятати, що власне екстернальність та інтернальність виступають характеристиками не сталими, і не є вродженими.

Отримані результати нашого дослідження дозволяють утворити структурно-концептуальну модель формування мотивації досягнення спортсменів-єдиноборців (див. рис. 2.6.)



Рис. 2.6. Структурно-концептуальна модель формування мотивації досягнення

Як відображено на рисунку дана модель містить соціально-психологічні чинники та особистісні чинники, які й обумовлюють всю систему мотивації досягнення.

Висновок до розділу II

В емпіричній частині кваліфікаційної роботи ми використовували методики А.О. Реана (мотивації успіху та уникнення невдачі), А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом), Ю.М. Орлова (потреби в досягненні), Т. Елерса (досягнення мети) та розроблена Є.Ф. Бажіним і іншими на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером (локусу суб'єктивного контролю).

Відповідно за методикою А.О. Реана (мотивації успіху та уникнення невдачі) з отриманих результатів видно, що більшість спортсменів-єдиноборців (24 особи) мають мотивацію досягнення успіху, що складає 65% від загальної

кількості досліджуваних. Однак є й значна кількість спортсменів-єдиноборців мають мотив уникнення невдач 24 %, що складає 9 осіб та 11 % є невизначеними (4 особи), що разом становить 35 % та 13 осіб.

Отримані результати за методикою А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом) свідчать, що найбільше спортсмени-єдиноборці обрали мотив досягнення успіху в спорті – 73 %. Друге місце займає громадсько-патріотичний мотив (71%) і відповідно третє мотив соціального самоствердження (54%).

Результати отримані за методикою Ю.М. Орлова (потреби в досягненні), у більшості спортсменів-єдиноборців спостерігається високий рівень потреби в досягненні успіху (57%), однак показники середнього і низького рівнів разом взятих також є досить значними 43%.

Методика Т. Елерса (досягнення мети) виявила, що трохи більше половини наших досліджуваних мають високий показник прагнення до успіху (64%), а отже, бажають досягнути величних результатів, бути ефективними, успішними.

За результатами методики розробленої Є.Ф. Бажіним і іншими на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером (локусу суб'єктивного контролю) половина спортсменів-єдиноборців (52%) мають середній рівень суб'єктивного контролю, інша половина поділились приблизно пополам низький (27%) та високий (21%).

РОЗДІЛ ІІІ. ПСИХОЛОГІЧНИЙ ТРЕНІНГ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ СПОРТСМЕНАМИ-ЄДИНОБОРЦЯМИ

3.1. Методичні рекомендації щодо проведення тренінгу формування мотивації досягнення успіху

Запропонований тренінг має вагоме значення для формування мотивації досягнення успіху саме у спортсменів-єдиноборців, оскільки дані види спорту вимагають особистісних якостей та вольових зусиль спортсмена та вміння розраховувати лише на власні сили.

Нами пропонуються наступні методичні рекомендації щодо проведення даного тренінгу.

1. Тренінг включає п'ять зустрічей.
2. Заняття цілеспрямовані на формування та розвиток мотиву прагнення досягнення успіху.
3. Кожне з занять обов'язково включає блок вправ спрямованих на релаксацію для покращення афективних, емоційних станів спортсменів. Релаксація сприяє навіюванню позитивних емоцій та загальмовує тривожні реакції.
4. В структурі кожної зустрічі передбачені техніки мотивації до активних тренувань та виконання обов'язкових домашніх завдань. І це, таким чином збільшує спроможність спортсменів формувати нові вміння та навички.
5. В ході кожного заняття рефлексуємо власні почуття, здійснюємо самооцінювання власних емоційних станів, та вчимося ними керувати.
6. Як індивідуально, так і з групою проводимо аналіз особистих дій та самоаналізуємо саму ефективність використання певних прийомів та технік.
7. Проводимо психосинтез, адже використання його елементів власне забезпечують усвідомлення свого «Я», що однозначно збагачує загальний особистісний розвиток.

8. Фінальні вправи передбачають самозвіт кожного учасника.

Запропонований нами тренінг містить п'ять занять і кожне має свою тематику та структуру: знайомство чи привітання; розуміння агресивної мотивації досягнення у спортивній діяльності, особливо те, що стосується змагального духу; досягнення; знати, вміти, діяти; досягнення цілей. Відповідно кожне заняття загалом триває приблизно 1 години та містить по декілька вправ. Більш детальніше структуру тренінгу «Формування мотивації досягнення успіху спортсменами-єдиноборцями» відображено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Структура тренінгу «Формування мотивації досягнення успіху спортсменами-єдиноборцями»

№ п/п	Тема	Вид роботи	Орієнтовна тривалість хв.
1.	Знайомство	1.1.Гра-розминка “ <u>Знайомство</u> ”	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 “ <u>Самосхвалення</u> ”	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. Потрібно дотримуватись усіх інструкцій щодо виконання кожної вправи.
2. Будь-яка вправа обов'язково завершується аналізом ефективності її здійснення, та пропозиціями щодо вдосконалення.
3. Бажання всім допомагати. Візьміть вдоскональте гру та обов'язково запропонуйте її іншим.
4. Обдумуйте доцільність виконання вами саме цієї вправи.

Якщо певні риси достатньо у Вас розвинуті, то можливо немає необхідності Вам виконувати цю вправу.

Що торкається спорядження яке потрібне для ефективного проходження тренінгу, все буде залежати від конкретних вправ та технік які включені в кожне з занять та мають свої вимоги до їх проходження.

Висновок до розділу III

Останні роботи сучасних науковців щодо проблеми мотивації та власне мотивації досягнення успіху українських молодих людей які активно займаються спортом значною мірою виділяють акцентованість на матеріальному збагаченні та практично нівельованості високих духовних та моральних аспектів, зокрема, патріотизму та відчуття національної гідності. Отакий хід подій зовсім не сприяє повноцінному розвитку загалом особистості та й особистості спортсмена-єдиноборця. Останнім часом можемо спостерігати відсутність відповідної зацікавленості щодо глибинних аспектів самої спортивної діяльності. Значна частина спортсменів не віднаходять у спорті емоційного задоволення, через це їх мотивація досягнення успіху у спорті опирається суто на особистісні риси та мотиви занять спортом. Тренінг який ми пропонуємо дозволить вирішити цілий ряд завдань щодо мотивації занять спортом та головне сформувати у спортсменів визначальні риси особистості які необхідні сучасному спортсмену. В подальших

дослідженнях потрібно більш ґрунтовніше вивчати мотиваційну сферу для досягнення успіху в поєднанні з дослідженнями також емоційно-вольової сфери спортсменів і розробкою новітніх програм, методів та сучасних актуальних технік занять спортом.

РОЗДІЛ IV. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

4.1. Соціально-економічне значення охорони праці

Соціально значення охорони праці полягає у сприянні зростанню ефективності суспільного виробництва шляхом безперервного вдосконалення та покращення умов праці, підвищення його безпеки, зниження виробничого травматизму і захворюваності. Нормалізація умов праці, виключення або зведення до мінімуму рівня професійних захворювань і травматизму дозволяють знизити втрату працездатності й тим самим підвищити продуктивність праці, а також зменшити економічні втрати підприємства, викликані соціальними виплатами на компенсацію втраченого здоров'я працюючих[5; 8].

Таким чином, соціальне значення охорони праці проявляється у впливі на зміну трьох основних показників, що характеризують рівень розвитку суспільного виробництва:

1. Зростання продуктивності праці за рахунок:

- скорочення внутрішньозмінних простоїв шляхом попередження передчасного стомлення, а також зниження числа або ліквідації мікротравм, обумовлених несприятливими умовами праці. Попередження передчасного стомлення за допомогою раціоналізації умов праці, введення оптимальних режимів праці та відпочинку й інших заходів на підприємствах сприяє збільшенню ефективного використання робочого часу. Цьому сприяє і ліквідація мікротравм, тому що кожна з них супроводжується втратою до 2-х годин робочого часу;

- скорочення цілодобових втрат робочого часу в результаті зниження рівня або ліквідації тимчасової непрацездатності через виробничий травматизм, професійну й загальну захворюваність. Цей показник має важливе значення для

промислового виробництва, де кожна травма сьогодні, за даними статистики, супроводжується втратою працездатності в середньому більш ніж на 26 днів.

2. Збереження трудових ресурсів і підвищення професійної активності працюючих за рахунок:

- поліпшення стану здоров'я працюючих і збільшення середньої тривалості їхнього життя шляхом поліпшення умов праці, що також супроводжується збільшенням виробничого стажу працюючих при підтриманні їхньої високої трудової активності;

- підвищення професійного рівня внаслідок зростання кваліфікації і майстерності у зв'язку зі збільшенням виробничого стажу;

- можливості використання залишкової трудової активності, великого практичного досвіду й професійних знань пенсіонерів по старості й інвалідів на доступних для них видах робіт і забезпеченні відповідних їх фізичним можливостям умов праці.

3. Збільшення сукупного національного продукту за рахунок поліпшення зазначених вище показників [7; с. 135-136].

Економічне значення охорони праці визначається ефективністю заходів щодо поліпшення умов і підвищення безпеки праці і є економічним вираженням соціальної значущості охорони праці. У зв'язку з цим економічне значення охорони праці оцінюється зміною соціальних показників за рахунок впровадження заходів щодо поліпшення умов праці. Зокрема, результати охорони праці ведуть до збільшення продуктивності праці, фонду робочого часу, зменшення плинності кадрів, зниження непродуктивних витрат часу й праці, зменшення витрат на пільги та компенсації за несприятливі умови праці, скорочення видатків, пов'язаних з виробничим травматизмом та захворюваністю працівників тощо [1; 9].

1. Підвищення продуктивності праці має досягатися за рахунок:

- збільшення працездатності. Наприклад, на підприємствах одним з основних шкідливих виробничих факторів є надлишки теплоти. Цей фактор, що визначає мікрокліматичні умови праці у робочій зоні, істотно впливає на

працездатність й продуктивність праці. При температурі повітря на робочих місцях 26 – 30 °С працездатність людини становить усього 20 - 50% її рівня при температурі 18°С. Для багатьох підприємств також характерні низькі рівні освітленості на робочих місцях через наявність в них однобічного бічного природного освітлення, захаращеності цехів великогабаритним устаткуванням й недостатнім доглядом за освітлювальними пристроями. При незадовільному освітленні (в 2 - 4 рази нижче норми) продуктивність праці знижується на 4 - 8 %, та завдається велика шкода органам зору;

- попередження стомлення. Усяке відхилення умов праці на робочих місцях від санітарно-гігієнічних нормативів змушує організм людини додатково витратити енергію для протидії несприятливому впливу шкідливих виробничих факторів. Так, наприклад, при інтенсивності шуму на робочому місці 90 дБА робітник у середньому витрачає на 20 % більше фізичних зусиль і нервово-психологічного навантаження для того, щоб зберегти рівень виробітку, який він забезпечує при інтенсивності шуму 70 дБА, значна шкода завдається органам слуху;

- підвищення ефективності використання устаткування й фонду робочого часу за рахунок зниження внутрішньозмінних простоїв через погіршення самопочуття від умов праці й мікротравм. При комплексному впливі на робітника одночасно декількох шкідливих виробничих факторів. Ці простой можуть становити 20-40% цілодобових втрат, обумовлених виробничим травматизмом і захворюваністю;

- підвищення злагоженості в роботі при нормалізації психологічного клімату внаслідок поліпшення умов праці.

2. Зниження непродуктивних витрат часу й праці. Ці витрати складаються через несприятливі умови праці, обумовлені організацією робочих місць без урахування вимог ергономіки. Звичайно непродуктивні витрати часу праці, що збільшують трудомісткість робіт, пов'язані з необхідністю виконання зайвих рухів, фізичних зусиль, нервово-психологічних навантажень, з прийняттям незручних поз внаслідок невдалого розташування органів керування

устаткуванням, конструктивного оформлення робочих місць й одержання зайвої інформації.

3. Збільшення фонду робочого часу. Воно має бути отримане за рахунок скорочення цілодобових втрат через неявку на роботу в результаті виробничої травми або захворювання. Умови праці істотно впливають не тільки на професійну захворюваність, але й на виникнення та тривалість загальних захворювань. 25 - 30% загальних захворювань на виробництві пов'язано з несприятливими умовами праці. Результати досліджень свідчать, що перевищення припустимої температури повітря в робочій зоні виробничих приміщень на 1 °C супроводжується збільшенням втрат робочого часу через серцево-судинні захворювання в середньому на 4,1 дні в розрахунку на 100 робітників, а перевищення припустимого рівня шуму на робочому місці на 10-20 дБА збільшує тривалість тимчасової непрацездатності з тієї ж причини в середньому на 2-7 днів на 100 працюючих.

4. Економія витрат на пільги й компенсації за роботу в несприятливих умовах праці. Такі пільги й компенсації, як скорочений робочий день й додаткова відпустка, пов'язані зі значними трудовими втратами й супроводжуються виплатами великих грошових сум за фактично не відпрацьований час. Інші різновиди пільг і компенсацій (підвищені тарифні ставки, пільгові пенсії, лікувально-профілактичне харчування, безкоштовна видача молока) також супроводжуються витратою значних коштів. Створення умов праці, що відповідають вимогам охорони праці, дозволяє повністю або частково скасувати ці пільги й компенсації, що дає значну економію витрат.

5. Зниження витрат через плинність кадрів за умовами праці. Із загального числа осіб, які звільнилися за власним бажанням, близько 21% становлять особи, не задоволені умовами праці. На деяких підприємствах особливо висока плинність кадрів серед зайнятих важкою фізичною працею. Плинність робочої сили завдає істотної шкоди підприємствам, тому що особи, які звільняються, деякий період часу працюють зі зниженою продуктивністю, а прийняті замість них нові робітники вимагають виробничого навчання. Процес звільнення і

наймання також супроводжується витратами коштів. У цілому по народному господарству плінність кадрів завдає значні економічні втрати, тому що кожен, хто звільнився, займаючись працевлаштуванням на нове місце, при переході з одного підприємства на інше в середньому не працює близько одного місяця [7].

4.2. Надзвичайні ситуації соціального характеру

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 відчутти 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.

Надзвичайні ситуації соціального характеру, пов'язані з протиправними діями терористичного і антиконституційного спрямування:

1. здійснення або реальна загроза терористичного акту (збройний напад, захоплення і затримання важливих об'єктів, ядерних установок і матеріалів, систем зв'язку та телекомунікація, напад чи замах на екіпаж повітряного або

морського судна);

2. викрадення (спроба викрадення) чи знищення суден;
3. захоплення заручників;
4. встановлення вибухових пристроїв у громадських місцях;
5. викрадення або захоплення зброї;

6. виявлення застарілих боєприпасів тощо. Надзвичайні ситуації соціального характеру часто виникають при соціально-політичних конфліктах. Конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів, поглядів, гостра суперечка, ускладнення, боротьба ворогуючих сторін різного рівня та складу учасників. Джерелами конфлікту є соціальна нерівність, яка існує в суспільстві та система поділу таких цінностей, як влада, соціальний престиж, матеріальні блага, освіта. Конфлікт передбачає усвідомлення протиріччя й суб'єктивну реакцію на нього. Якщо конфлікт виникає в суспільстві – це суспільний конфлікт. Існує три основні види соціальних конфліктів: 1) політичні – конфліктують політичні системи; 2) соціальні – конфліктують соціальні системи; 3) економічні – конфліктують економічні системи (наприклад, корпорації). Будь-якій соціальний конфлікт, набуваючи значних масштабів, об'єктивно стає соціальним, якщо він зачіпає міжнародні, класові, міжетнічні, міжнаціональні, регіональні, демографічні та інші відносини. Існує дві форми перебігу конфліктів: відкрита – відверте протистояння, зіткнення, боротьба; замкнута або латентна, коли відвертого протистояння нема, але точиться невидима боротьба; Поняття «соціальний конфлікт», як правило, використовується коли трапляються великомасштабні зіткнення всередині держав (громадянська війна, страйки) та між державами (війни, партизанські рухи). Війна – це збройна боротьба між державами (їх коаліціями) або соціальними, етнічними та іншими спільнотами; у переносному розумінні слова – крайня ступінь боротьби, ворожих відносин між певними політичними силами. До соціальних конфліктів належить виступ екстремістських угруповань (тобто тероризм). Тероризм – це форма політичного екстремізму, застосування чи загроза застосування найжорсткіших методів насилля, включаючи фізичне знищення людей, залякування урядів та населення

для досягнення певних цілей. Тероризм здійснюється окремими особами, групами, що виражають інтереси певних політичних рухів або представляють країну, де тероризм піднесений до рангу державної політики. Існує три основних види тероризму: політичний; релігійний; кримінальний. Громадянська війна в Сирії - протистояння, що почалося в 2011 році із цивільних хвилювань, урядових сил і сирійської опозиції. Число жертв у війні в Сирії (за даними ООН) перевищило 70 000 чоловік. Окремо ще виділяють біологічний, ядерний, інформаційний тероризм тощо. Формування засад ринкової економіки створило в Україні принципово нову соціальну та економічну ситуацію, що у свою чергу, призвело до виникнення нових негативних чинників: формування нової соціальної диференціації та відповідних критеріїв її оцінки свідчить про нездорові відносини в суспільстві; надто різкий поділ на бідних та багатих; процеси збіднення та збагачення мають деформований характер. За таких обставин різко зростають форми та розміри соціальних відхилень (злочинність, самогубство, наркоманія, алкоголізм тощо).

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.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Аналіз наукових досліджень багатьох як зарубіжних, так і наших вітчизняних вчених вказує на відсутність єдиного тлумачення поняття “мотив”. Одні доктрини ототожнюють мотиви й потреби, тоді як інші їх “розводять” та розглядають цей зв’язок як необхідний складник процесу діяльності.

Сама природа мотивації й засоби керування нею на сьогодні ще недостатньо вивчені. Мають місце слушні уявлення щодо функцій мотивації, які успішно можуть використовуватися у реалізації психологічної підготовки спортсмена-єдиноборця. Науковці виокремлюють три визначальні функції мотивації: енергетичну, створювану смисловою активністю та системо створювану.

Формування особистості спортсмена-єдиноборця є досить різноманітним і вимагає приділення особливої уваги розвитку психічної сфери, яка виступає досить важливою стороною для професійного зростання.

Сама мотивація спортивної діяльності характеризується як внутрішніми так і різноманітними зовнішніми факторами, що можуть змінюватись протягом всієї спортивної кар’єри, безліч науковців пов’язують спортивні досягнення, та й власне ставлення до занять спортом саме з мотивом досягнення.

Мотив досягнення виступає відносно стійкою ознакою особистості. Однак він водночас є також і динамічним утворенням яке починає діяти (актуалізуватися) при взаємодії з ситуативними чинниками, зокрема, власне цінністю та ймовірністю (тобто шансами) досягнення успіху в конкретній сфері діяльності.

Мотивація досягнення, а конкретніше прагнення досягати успіхів в конкретному виді діяльності, охоплює не тільки мотиви досягнення (тобто стійкі ознаки особистості), а також і ситуативні чинники, такі як цінності, можливості досягнення успіху, складні завдання тощо.

Таким чином, мотив досягнення виступає лише одним із компонентів мотивації досягнення.

В емпіричній частині кваліфікаційної роботи ми використовували методики А.О. Реана (мотивації успіху та уникнення невдачі), А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом), Ю.М. Орлова (потреби в досягненні), Т. Елерса (досягнення мети) та розроблена Є.Ф. Бажіним і іншими на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером (локусу суб'єктивного контролю).

Відповідно за методикою А.О. Реана (мотивації успіху та уникнення невдачі) з отриманих результатів видно, що більшість спортсменів-єдиноборців (24 особи) мають мотивацію досягнення успіху, що складає 65% від загальної кількості досліджуваних. Однак є й значна кількість спортсменів-єдиноборців мають мотив уникнення невдач 24 %, що складає 9 осіб та 11 % є невизначеними (4 особи), що разом становить 35 % та 13 осіб.

Отримані результати за методикою А.В. Шаболтаса (мотиви занять спортом) свідчать, що найбільше спортсмени-єдиноборці обрали мотив досягнення успіху в спорті – 73 %. Друге місце займає громадсько-патріотичний мотив (71%) і відповідно третє мотив соціального самоствердження (54%).

Результати отримані за методикою Ю.М. Орлова (потреби в досягненні), у більшості спортсменів-єдиноборців спостерігається високий рівень потреби в досягненні успіху (57%), однак показники середнього і низького рівнів разом взятих також є досить значними 43%.

Методика Т. Елерса (досягнення мети) виявила, що трохи більше половини наших досліджуваних мають високий показник прагнення до успіху (64%), а отже, бажають досягнути величких результатів, бути ефективними, успішними.

За результатами методики розробленої Є.Ф. Бажіним і іншими на базі шкали локусу контролю розробленої Дж. Роттером (локусу суб'єктивного контролю) половина спортсменів-єдиноборців (52%) мають середній рівень суб'єктивного контролю, інша половина поділились приблизно пополам низький (27%) та високий (21%).

Останні роботи сучасних науковців щодо проблеми мотивації та власне мотивації досягнення успіху українських молодих людей які активно займаються спортом значною мірою виділяють акцентованість на матеріальному збагаченні

та практично нівельованості високих духовних та моральних аспектів, зокрема, патріотизму та відчуття національної гідності. Отакий хід подій зовсім не сприяє повноцінному розвитку загалом особистості та й особистості спортсмена-єдиноборця. Останнім часом можемо спостерігати відсутність відповідної зацікавленості щодо глибинних аспектів самої спортивної діяльності. Значна частина спортсменів не віднаходять у спорті емоційного задоволення, через це їх мотивація досягнення успіху у спорті опирається суто на особистісні риси та мотиви занять спортом. Тренінг який ми пропонуємо дозволить вирішити цілий ряд завдань щодо мотивації занять спортом та головне сформуванню у спортсменів визначальні риси особистості які необхідні сучасному спортсмену. В подальших дослідженнях потрібно більш ґрунтовніше вивчати мотиваційну сферу для досягнення успіху в поєднанні з дослідженнями також емоційно-вольової сфери спортсменів і розробкою новітніх програм, методів та сучасних актуальних технік занять спортом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєва М. І., Дригус М. Т. Дослідження мотиваційної сфери особистості підлітка *Вивчення особистості підлітка*. Київ, 1994. 128 с.
2. Бажанюк В. С. Інтелект як структурний компонент творчої обдарованості студента *Тенденції розвитку психології в Україні: історія та сучасність*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. Київ : Либідь, 2006. С. 140–145.
3. Бажанюк В. С. Тренінг мотивації досягнення успіху для обдарованої молоді *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.
4. Бажанюк В. С. Формування внутрішньої мотивації науково обдарованої молоді *Актуальні проблеми психології: проблеми психології творчості та обдарованості*: зб. наук. праць. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. С. 52–57.
5. Бажанюк В. С., Остафійчук Т. В. Принципи побудови тренінгу креативності для майбутніх професіоналів *Психологические тренинговые технологии в правоохранительной деятельности: научно-методические и организационно-практические проблемы внедрения и использования, перспективы развития*: матеріали III міждунар. науч.-практ. конф. Донецьк: ДЮІ ЛГУВД, 2007. С. 150–154.
6. Безверхня Г. В. Формування мотивації до самовдосконалення учнів загальноосвітніх шкіл засобами фізичної культури і спорту : метод. реком. Умань: Вид-во УДПУ ім. П. Тичини, 2003. 52 с.
7. Березуцький В. В., Васьковець Л. А., Вершиніна Н. П. та ін. Безпека життєдіяльності : навчальний посібник / за ред. проф. В.В. Березуцького. Харків : Факт, 2005. 348 с.
8. Бех І. Д. Виховання особистості: підручник для студ. вищ. навч. закладів. Київ : Либідь, 2008. 848 с.

9. Бегун В. В., Науменко І. М. Безпека життєдіяльності (забезпечення соціальної, техногенної та природної безпеки) : навч. Посібник. Київ : 2004. 328 с.
10. Болтівець С. І. Психогігієнічні чинники розвитку обдарованості *Практична психологія та соціальна робота*. 2005. № 10. С. 73–75.
11. Большакова Т. В., Большакова А. М. Професійні самоекспектації та мотивація досягнення студентів музично-виконавських спеціальностей. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. С. 77-82.
12. Бочелюк В. Й., Черепехіна О. А. Психологія спорту : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів Київ : Центр учбової літератури, 2007. 224 с.
13. Бугрименко А. Г. Внутренняя и внешняя учебная мотивация у студентов педагогического вуза *Психологическая наука и образование*. 2006. № 4. С. 51–60.
14. Вейнберг Р. С., Гоулд Д. Психологія спорту : навч. посіб. Київ : Олімпійська література, 2014. 336 с.
15. Вейнберг Р. С., Гоулд Д. Психологія спорту: навч. посіб. Київ : Олімпійська література, 2014. 336с.
16. Вірна Ж. П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога : монографія Луцьк: РВВ «Вежа», 2003. 320 с.
17. Волков Л. В. Теорія спортивного відбору: здібності, обдарованість, талант Київ : Вежа, 1997. 128 с.
18. Воронова В. І. Психологія спорту : – 3-тє вид., без змін. Київ : Нац. ун-т фіз. виховання і спорту України : Олімпійська література, 2017. 271 с.
19. Воронова В. І. Психологія спорту. : навч. посіб. Київ : Олімпійська література, 2017. 298 с.
20. Гнатюк О. В. Теоретичний аналіз проявів обдарованості молодших школярів у навчанні *Практична психологія та соціальна робота*. 2005. № 10. С. 67–70.
21. Гуменюк Н. П., Клименко В. В. Психологія фізического воспитания и спорта Київ : Вища школа, 2005. 311с.

22. Єгорова Є. В. Психологічні особливості мотивації навчання студентів першого курсу *Психологія: зб. наук. пр. НПУ ім. М. П. Драгоманова*, 2000. Вип. 3 (10). С. 339–346.
23. Загорко И. П. Развитие и формирование учебной дисциплины «Специальная физическая подготовка» в подразделениях и учебных заведениях МВД Украины (исторический аспект) *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2005. № 2. С. 59–71.
24. Занюк С. С. Мотиваційний тренінг. Формування мотивації учбової діяльності у студентів та старшокласників *Практична психологія та соціальна робота*. 2003. № 9–10. С. 74–83.
25. Занюк С. С. Психологія мотивації : навч. посібн. Київ : Либідь, 2002. 304 с.
26. Занюк С. С. Психологія мотивації та емоції : навч. посібн. для студ. гуманітарних фак-тів ВНЗ Луцьк: РВВ Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 1999. 180 с.
27. Іваній І. В., Сергієнко В. М. Психологія фізичного виховання та спорту: навчально-методичний посібник. Суми : ФОП Цьома С.П., 2016. 204с.
28. Клименко В. В., Хмеляр О. Ф., Василенко С. В. Психомоторика: схеми, словник наукових термінів Київ : НАОУ, 2004. 50 с.
29. Клименко В. В. Психологія спорту: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : МАУП, 2006. 432 с.
30. Кокун О. М. Фізична культура та спорт як невід'ємна складова здорового способу життя підлітків та юнаків *Практична психологія та соціальна робота*. 2006. № 10. С. 38–41.
31. Комінко С. Б., Кучер Г. В. Кращі методи психодіагностики: Навчальний посібник.- Тернопіль: карт – бланш, 2005. 406 с.
32. Кульчицька О. І., Сисоєва С. О., Цехмистер Я. В. Педагогічні технології: наука – практиці : навч.-метод. щорічник Київ : ВІПОЛ, 2002. Вип. 1. 281 с.
33. Ложкин Г. В. Психологія спорту: схеми, коментарии, практикум : учебное пособие Київ : Освіта України, 2011. 484 с.

34. Лушин П. В. Психология личностного изменения Кировоград: Имекс ЛТД, 2002. 360 с.
35. Мозолюк О. В. Мотиваційні потреби до систематичних занять одноборствами осіб жіночої статі *Актуальні проблеми розвитку фізичного виховання, спорту та фізичної реабілітації*. Київ, 2008. С. 131-132.
36. Москвичев С. Г. Мотивация, деятельность и управление Київ : Light Press, 2003. 482 с.
37. Музика О. О. Мотивація творчої активності технічно обдарованих підлітків : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.07 Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ, 2001. 17 с.
38. Нечаєва О. С. Особливості формування мотивації у навчальній діяльності молодших школярів *Психологія: зб. наук. пр. НПУ ім. М. П. Драгоманова*. Вип. 3 (10), 2000. С. 158–166.
39. Онищенко І. М. Психологія фізичного виховання і спорту. Київ : Вища школа, 2015. 156 с.
40. Осика К. С. Психологічні особливості мотивації досягнення у спортсменів-каратистів *Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України*. Київ, 2006. Т. 8. С. 192–197.
41. Плющ А. Н. Трансформация мотивационной сферы квалифицированных спортсменов в период профессионального становления : дис. ... канд. психол. наук: 19.00.01 Нац. ун-т физического воспитания и спорта Украины. Київ, 1999. 201 с.
42. Подшивайлов Ф. Мотиваційна сфера особистості : діагностично-розвивальний путівник : методичні рекомендації. Інститут обдарованої дитини, 2015. 55 с.
43. Поливанова Е. Е. Основные направления исследований мотивационной сферы личности в современной психологии *Вісник Харків. держ. ун-ту. Серія: «Психологія»* Харків: ХДУ, 1998. № 403. С. 139–145.
44. Приступа Є. Н., Пилат В. С. Традиції української національної фізичної культури Львів: Троян, 1991. 104 с.

45. Психологія спорту : матеріали теорет. курсу для самостійної роботи студентів / уклад.: В. І. Воронова, Є. М. Свіргунець, Г. В. Ложкін. – Хмельницький : ТУП, 2012. 96 с.
46. Рибковський А. Г., Приймаченко А. В. Управління мотивацією спортсмена в умовах тренування *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*: зб. наук. праць. Харків, 2005. № 22. С. 54–57.
47. Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность» (Лекции, практические занятия, задания для самостоятельной работы) Київ : Милленниум, 2004. 521 с.
48. Федик О. В. Психологія спорту: матеріали для самопідготовки до семінарських занять для студентів спеціальності «Психологія». Івано-Франківськ : Інін, 2013. 226 с.
49. Шаповалов Б. Б. Тренінгова підготовка курсантів та слухачів ВНЗ МВС до майбутньої професійної кар'єри засобами спорту та фізичної культури *Нові технології навчання: психологічні проблеми*: тези наук.-практ. конф. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. С. 113–114.
50. Шаповалов Б. Б. Формування мотивації досягнень спортивно обдарованих студентів і курсантів *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. Київ, 2006. Т. VIII. Ч. 8. С. 369–376.