

**ФОРМУВАННЯ СПОРТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ**

*Статтю присвячено проблемі мотивації в спортивній діяльності. Проаналізовано та узагальнено теоретичні й експериментальні дослідження проблеми спортивної мотивації. Показано, що в сучасній спортивній психології мотивація досягнення є найважливішим особистісним фактором, що зумовлює досягнення високого спортивного результату.*

*Ключові слова: спорт, мотивація, змагальність, особистість, психологічні особливості.*

Вивчення проблеми мотивації досягнення в спорті важливо як у науковому, так і в практичному аспекті. У психології спорту велика увага приділяється дослідженням особистості спортсмена, професійно важливим особистісним якостям і психологічним особливостям їх діяльності. При цьому багато авторів відзначають, що мотивація є однією з найважливіших умов досягнення високого спортивного результату [3].

Велика роль у підвищенні ефективності змагальної діяльності належить особистісному чиннику, зокрема мотивації досягнення, яка залишається недостатньо вивченою. Знання шляхів формування мотивації досягнення є, на думку тренерів-практиків, однією з необхідних передумов для найбільш раціональної побудови навчально-тренувального та змагального процесу [11].

Слід констатувати, що на сьогодні налічується недостатня кількість досліджень, присвячених вивченню різних аспектів мотиваційної сфери спортсменів, хоча така потреба безсумнівна.

**Мета статті** – здійснити теоретичний аналіз сучасного стану проблеми мотивації досягнення в спортивній діяльності у світлі сучасних теорій.

Термін “мотивація досягнення” з’явився в 1940-х рр. як опис зусиль людини, спрямованих на виконання завдання, досягнення досконалості, подолання труднощів [7].

Мотивація досягнення – це орієнтація людини на прагнення до успішного виконання завдання, наполегливість перед невдачою та відчуття гордості за виконання. Не дивно, що мотивація досягнення цікавить тренерів, тому що вона дає спортсменам змогу досягти досконалості [2].

В умовах занять спортом і фізичною культурою мотивація досягнення фокусується на змаганні із самим собою, тоді як змагальність впливає на поведінку в ситуаціях соціального оцінювання [12].

Оскільки мотивацію досягнення вважають особистісним фактором, спортивні психологи розглядали її, поступово переходячи від моделі характерних особливостей особистості до комбінованої моделі, яка підкреслює мету досягнення, а також їх вплив на ситуацію. У спортивному світі мотивацію досягнення, зазвичай, називають змагальністю [14].

Мотивація досягнення стосується не тільки заключного результату або прагнення до досконалості, вона також пов'язана з психологічною “подорожжю” до заключного результату або досконалості. Якщо з'ясувати, чому в людей спостерігаються відмінності в мотивації, то можна буде впливати на неї. Отже, мотивація досягнення впливає на широке коло думок, поведінки та відчуттів людини, включає:

- вибір діяльності (наприклад, пошук рівних суперників для змагання);
- зусилля для досягнення цілей (наприклад, частота тренувань);
- інтенсивність зусилля для досягнення цілей (наприклад, інтенсивність праці під час тренувального заняття);
- наполегливість перед лицем невдачі або в присутності глядачів (наприклад, якщо гра “не йде”, чи намагаєтеся ви з усіх сил переломити перебіг змагання).

Існує три теорії, котрі пояснюють, що мотивує людей до дії [4]: теорія потреби досягнення, теорія атрибуції та теорія досягнення мети.

Теорія потреби досягнення являє собою комбіновану модель, що враховує як особистісні, так і ситуаційні чинники як найважливіші показники поведінки. Цю теорію утворюють п'ять компонентів: особистісні фактори або мотиви, ситуаційні фактори, результативні тенденції, емоційні реакції та поведінка, пов'язана з досягненням.

Згідно з теорією потреби досягнення, характерні два основні мотиви: досягнення успіху та уникнення невдачі.

Мотив досягнення успіху визначається як можливість відчути гордість або задоволення від виконання, тоді як мотив уникнення невдачі – як здатність відчути сором або приниження внаслідок невдачі.

Відповідно до цієї теорії, поведінка визначається рівновагою цих мотивів. Зокрема, для людей, що досягають великих успіхів, характерна висока мотивація щодо досягнення успіху та незначна мотивація щодо уникнення невдач. Їм подобається оцінювати свої здібності, їх не відвідують думки про невдачу. А для людей, що не досягають великих успіхів, характерна низька мотивація щодо досягнення успіху та висока щодо уникнення невдач. Вони бояться невдачі, постійно думають про неї. Теорія не дає змоги зробити чіткий прогноз щодо людей із середніми та іншими рівнями кожного мотиву. Як зазначалося раніше, на підставі одних лише характерних особливостей особистості неможливо точно спрогнозувати поведінку. Теорія потреби досягнення включає два моменти: імовірність успіху в ситуації при виконанні завдання та спонукальну значущість успіху. Імовірність успіху залежить від того, з ким ви будете змагатися, та від складності завдання. Так, імовірність виграшу змагання з висококваліфікованим спортсменом буде нижче, ніж з початківцем. Водночас значущість або “ціна” успіху буде вище, оскільки значно приємніше виграти у кваліфікованого суперника, ніж у новачка. Для спортсменів, що досягають великих успіхів, найбільшим стимулом є умови з імовірністю успіху 50/50 (наприклад, важке, але цілком реальне завдання) [6].

Теорія найбільш ефективна для прогнозування ситуацій з ймовірністю успіху 50/50. Спортсмени, що досягають великих успіхів, знаходять виклик у такій ситуації, тому що їм подобається змагатися з рівними суперниками або виконувати завдання, які не відрізняються великою легкістю.

Спортсмени, що не досягають великих успіхів, уникають таких ситуацій, віддаючи перевагу легким завданням, де успіх гарантовано, або, навпаки, надмірно важким, де ймовірність невдачі практично очевидна. Іноді вони прагнуть до дуже важких завдань, оскільки ніхто не очікує від них успіху. Спортсмени, які не досягають великих успіхів, не бояться невдачі, їх не лякає негативна оцінка, пов'язана з їх невдачею. У ситуації, коли ймовірність успіху становить 50/50, вони відчують надмірне хвилювання та занепокоєння, що підвищує ймовірність слабого виступу.

Спортсмени, які досягають або не досягають великих успіхів, природно, відчують гордість, однак їхні особистісні показники по-різному взаємодіють із ситуаційними чинниками, змушуючи більшою мірою концентруватися або на гордості, або на ганьбі. Перші більшою мірою концентруються на гордості, тоді як другі – на ганьбі [13].

Поведінка досягнення як компонент теорії потреби досягнення показує, як взаємодія попередніх чотирьох компонентів впливає на поведінку. Спортсмени, які досягають великих успіхів, шукають більш змагальні завдання та краще виступають у оцінюваних ситуаціях. Спортсмени, що не досягають великих успіхів, уникають проміжного ризику, гірше виступають в оцінюваних ситуаціях та уникають змагальних завдань, вибираючи або настільки важкі завдання, що вони практично приречені на невдачу, або настільки легкі, що успіх у них гарантований [2].

Атрибутивна теорія заснована на тому, як люди пояснюють свої успіхи і невдачі. Відповідно до цієї теорії, тисячі всіляких пояснень успіху і невдач можна поділити на кілька категорій (рис. 1) [4].

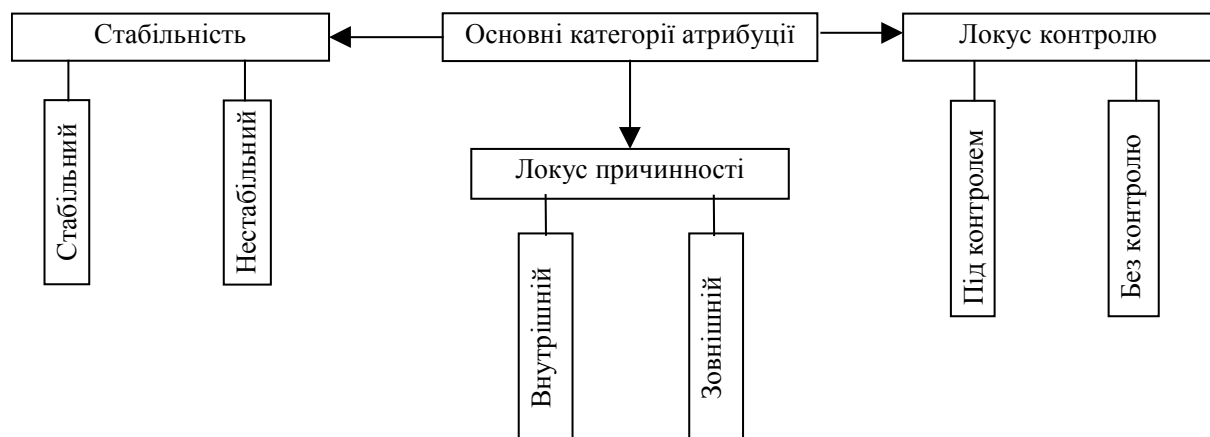


Рис. 1. Основні категорії атрибуції Вайнера

Основними категоріями є стабільність або причинність і контроль. Успіх або невдачу можна пояснити безліччю різноманітних факторів:

– стабільним фактором (наприклад, талант чи великі здібності або їх відсутність) або нестабільним фактором (наприклад, не подобається тренер);

– внутрішньою причиною (наприклад, величезне фізичне зусилля, слабкі м'язи спини) або зовнішньою причиною (слабкий суперник, зала для проведення занять знаходиться дуже далеко від місця проживання спортсмена);

– фактором, який можна контролювати (наприклад, стратегія або план ведення двобою, відсутність зусиль), або фактором, який не контролювався (наприклад, слабка фізична підготовка суперника та ін.).

Характерні ознаки впливають на очікування майбутніх успіхів або невдач та емоційні реакції [2].

Приписування результатів певним типам стабільних факторів пов'язано з очікуванням майбутнього успіху. Приміром, якщо один спортсмен приписує свій успіх стабільній причині (наприклад, своїм здібностям), він буде очікувати такого самого результату в майбутньому, що підвищить його мотивацію та впевненість у собі. А інший, який приписує свій успіх нестабільній причині (наприклад, удачі), не може очікувати його регулярного повторення, отже, рівень його мотивації та впевненості у своїх силах залишиться тим самим. Невдача також може бути приписана стабільній причині (наприклад, невисокого рівня здібностям), що знизить рівень мотивації та впевненості в собі, або нестабільній причині (наприклад, невдачі), що не вплине на рівень мотивації та впевненості у своїх силах. Приписування успіхів або невдач внутрішнім факторам, а також чинникам, які контролюються нами (наприклад, здатність, зусилля), часто призводить до таких емоційних реакцій, як гордість чи сором. Наприклад, спортсмен буде відчувати більше гордості (у разі успіху) або сорому (при невдачі), приписуючи результат внутрішнім факторам, а не фортуні або майстерності суперника (табл. 1).

Таблиця 1

### Характерні ознаки (атрибуції) та мотивація досягнення

Характерні ознаки (атрибуції)		Психологічний результат	
Фактори стабільності	стабільний	Очікування майбутнього успіху	підвищене очікування успіху
	нестабільний		знижене очікування успіху
Каузальні (причинні) фактори	внутрішня причина	Емоційний вплив	підвищені гордість або сором
	зовнішня причина		знижені гордість або сором
Фактори контролю	під контролем	Емоційний вплив	підвищена мотивація
	поза контролем		знижена мотивація

Останнім часом спортивні психологи для з'ясування відмінностей у досягненні стали розглядати цілі досягнення [3].

Відповідно до теорії досягнення мети, три чинники, взаємодіючи, визначають мотивацію людини: цілі досягнення, сприйнятливність та по-

ведінка досягнення (рис. 2). Щоб зрозуміти мотивацію людини, необхідно з'ясувати, що для неї означає успіх і невдача. Кращий спосіб це здійснити – вивчити цілі досягнення цієї людини.

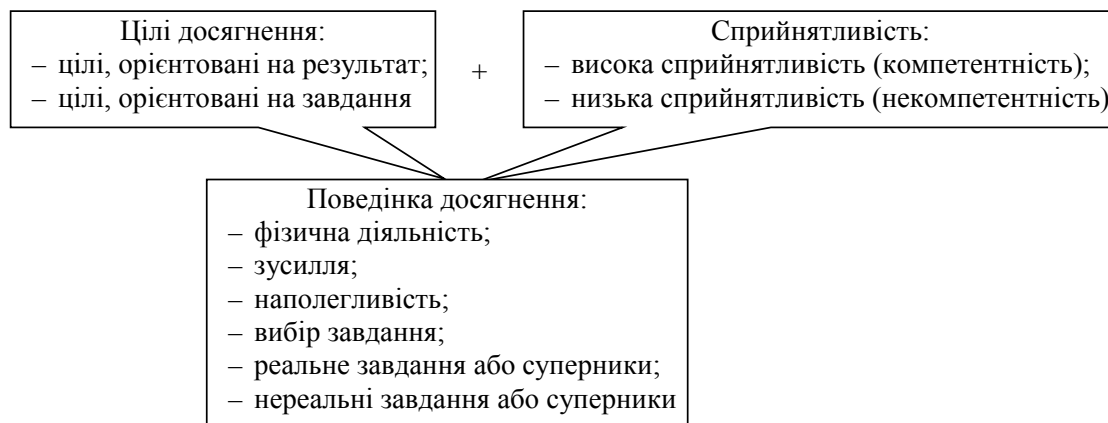


Рис. 2. Три ключові чинники методу досягнення мети

У певній ситуації деякі спортсмени можуть бути зорієнтовані і на завдання, і на результат (наприклад, спортсмен хоче виграти місцеві змагання, а також показати свій кращий результат). Однак для більшості спортсменів характерна орієнтація або на завдання, або на результат [6].

На думку спортивних психологів, орієнтація на завдання частіше, ніж орієнтація на результат, приводить до більш інтенсивної роботи, наполегливості перед невдачою й оптимальним результатом. Ця орієнтація може "захистити" спортсмена від розчарування та відсутності мотивації, коли його результати переверщують інші спортсмени, які він не може контролювати. Оскільки концентрація на власному виступі забезпечує більший контроль, спортсмен виявляється більш мотивованим.

Цільова орієнтація на результат передбачає порівняння себе з іншими та досягнення переваги над іншими, тоді як цільова орієнтація на завдання передбачає зіставлення свого виступу з попередніми та визначає його поліпшення [11].

Для спортсменів з орієнтацією на результат, на відміну від орієнтованих на завдання, спостерігаються певні труднощі з підтриманням високої сприйнятливості. Вони судять про успіх, порівнюючи себе з іншими, проте вони не обов'язково можуть це контролювати. Для таких спортсменів характерна низька або погано адаптована структура поведінки досягнення. Щоб захистити або зберегти свою гідність, вони, швидше за все, підберуть завдання, які їм гарантують успіх, або такі, де ніхто не розраховує на їх успішний виступ [7; 14].

Більш доцільною є орієнтація на завдання, яка передбачає порівняння зі своїми результатами, а не з результатами інших. Люди з орієнтацією на завдання вибирають завдання середні за важкістю або реальні, а також суперників, з якими можна змагатися. Вони не бояться невдачі, і оскільки їх сприйнятливість базується на власних результатах, їм легше бути впев-

неними в собі та демонструвати високу компетентність, ніж людям, орієнтованим на результат [13].

Негативні результати орієнтації на результат:

– поразка призводить до зниження компетентності (сприйнятливості);

– поразка призводить до зниження зусилля;

– уникнення змагальних ситуацій;

– надмірне хвилювання в оцінюваних ситуаціях.

Щоб порівняти як вищерозглянуті теорії пояснюють мотивацію досягнення, в табл. 2 наведено основні прогнози, зроблені на підставі кожної з них, а також показано відмінності між успішними та неуспішними спортсменами з погляду мотиваційних ознак: цілей, вибору завдань і результатів.

Таблиця 2

**Відмінності між успішними та неуспішними спортсменами на підставі теорій мотивації досягнення**

Успішний спортсмен	Неуспішний спортсмен
Висока мотивація до досягнення успіху	Низька мотивація до невдачі
Концентрація на гордість унаслідок успіху	Висока мотивація до невдачі
Приписує успіх стабільним факторам, а також внутрішнім, які контролює	Приписує невдачу нестабільним факторам або зовнішнім, які не контролює
Як правило, орієнтація на завдання	–
Пошук змагальних ситуацій і досить сильних суперників, важких завдань	–
Добре виступає в оцінюваних ситуаціях	Приписує невдачу стабільним факторам або внутрішнім, які контролює, чи зовнішнім чинникам, які не контролює
Концентрація на ганьбу і переживання у разі невдачі	Приписує успіх нестабільним факторам
Як правило, мета на результат завдання / суперників	Низька мотивація до досягнення успіху
–	Уникає змагальні ситуації, шукає дуже важкі або дуже легкі
–	Погано виступає в оцінюваних ситуаціях

Розвиток мотивації досягнення та змагальності відбувається трьома послідовними етапами [1; 3]:

1. Етап автономної компетентності. На цьому етапі, який, імовірно, триває до 4-річного віку, дитина концентрує свою увагу на своєму оточенні та самооцінці.

2. Етап соціального порівняння. На цьому етапі, який починається приблизно в 5-річному віці, дитина порівнює свій рівень діяльності з іншими.

3. Інтегрований етап являє собою поєднання двох попередніх. Спортсмен знає, коли настає слушний момент для змагання та порівняння себе з іншими, а коли варто використовувати для порівняння свої попе-

редні результати. Спортсмени досягають цього етапу в різному віці. Визначення етапів розвитку мотивації досягнення та змагальності допомагає краще зрозуміти поведінку спортсменів, з якою тренеру належить працювати. Дуже важливо навчити дітей, коли доцільно чи недоцільно змагатися та порівнювати себе з іншими [1].

Велике значення для мотивації досягнення має соціальне середовище, в якому перебуває людина. Різні чинники (авторитетні люди, система відносин тощо) можуть відіграти важливу роль у створенні як позитивної, так і негативної атмосфери. Особливо важливу роль відіграють батьки, викладачі та тренери. Викладачі та тренери безпосередньо й опосередковано створюють мотиваційну атмосферу. Вони визначають завдання та ігри як змагальні, відповідним чином групують дітей та диференційовано відзначають орієнтації на завдання або результат [13].

Д. Макклелланд, аналізуючи умови формування мотивації досягнення, об'єднав основні формувальні компоненти впливу мотивації в чотири групи:

1. Формування синдрому досягнення.
2. Самоаналіз.
3. Формування прагнення ставити перед собою високі, але адекватні цілі.
4. Міжособистісна підтримка [10].

Таким чином, мова переважно йде про виконання мотиваційних вправ, сукупність яких складає програму мотиваційного тренінгу.

**Висновки.** Аналіз та узагальнення теоретичних і експериментальних досліджень з проблеми спортивної мотивації показав, що мотивація досягнення, або змагальність, є найважливішим особистісним фактором, що зумовлює досягнення високого спортивного результату. У сучасній спортивній психології вона розглядається як комбінована модель, яка підкреслює мету досягнення, а також її вплив на ситуацію та вплив ситуаційних факторів на неї. Мотивація досягнення і змагальність проходять такі етапи розвитку: а) автономний етап (увага звертається на вдосконалення свого оточення); б) етап соціального порівняння (акцент робиться на порівняння себе з іншими); в) інтегрований етап (включає самовдосконалення і соціальне порівняння).

#### **Список використаної літератури**

1. Божович Л.И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка / Л.И. Божович // Изучение мотивации детей и подростков. – 1972. – № 2. – С. 7–44.
2. Виллюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека / В.К. Виллюнас. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 288 с.
3. Гордеева Т.О. Психология мотивации достижения / Т.О. Гордеева. – М. : Смысл, 2006. – 336 с.
4. Декерс Д. Мотивация: теория и практика / Д. Декерс, К. Ламберт. – М. : ГроссМедиа, 2007. – 640 с.
5. Занюк С. Психология мотивации / С. Занюк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 352 с.
6. Иванников В.А. Психологические механизмы волевой регуляции / В.А. Иванников // Психология и спорт. – 1991. – № 3–4. – С. 106–120.

7. Ковалев В.И. Мотивы поведения и деятельности / В.И. Ковалев. – М. : Наука, 1988. – 192 с.
8. Кретти Б. Дж. Психология в современном спорте / Б.Дж. Кретти. – М. : Физкультура и спорт, 1978. – 252 с.
9. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей / Д.А. Леонтьев // Психологический журнал. – 1992. – № 2. – С. 107–117.
10. Макклелланд Д. Мотивация человека / Д. Макклелланд. – СПб. : Питер, 2007. – 672 с.
11. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
12. Нюттен Ж. Мотивация, действие и перспектива будущего / Ж. Нюттен. – М. : Смысл, 2004. – 608 с.
13. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов // Психологический журнал. – 2002. – № 1. – С. 98–102.
14. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. – СПб. : Речь, 2001. – 240 с.

#### **Лепехина И.А. Формирование спортивной мотивации**

*Статья посвящена проблеме мотивации в спортивной деятельности. Проанализированы и обобщены теоретические и экспериментальные исследования проблемы спортивной мотивации. Показано, что в современной спортивной психологии мотивация достижения является важнейшим личностным фактором, обуславливающим достижение высокого спортивного результата.*

*Ключевые слова: спорт, мотивация, соревновательность, личность, психологические особенности.*

#### **Lepyokhina I. Formation of sports motivation**

*Article is devoted a motivation problem in sports activity. In this work are analysed and generalized theoretical and experimental researches of a problem of sports motivation. It is shown that in modern sports psychology the motivation of achievement in sports activity is the major personal factor causing achievement of high sports result.*

*Key words: sports, motivation, competitions, the person, psychological features.*