

В. В. Іваненко

асистент кафедри теорії і методики фізичного виховання та спортивних дисциплін
Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького

М. М. Окса

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри педагогіки
Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ СПОРТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ

У статті розкрито особливості мотивів соціальної поведінки студентів: як щодо несприйняття традиційних норм, так і про надлишкову вимогливість до себе, вираженість соціально-психічних настанов. Виокремлено та обґрунтовано сучасні можливості впливу мотивації на результати діяльності. Доведено, що успіх в діяльності залежить не лише від здібностей людини, але й від прагнення добитись цілі, від цілеспрямованої і наполегливої праці заради досягнення успіху. У заняттях спортом мотивація досягнення фокусується на змаганні із самим собою, тоді як змагальність впливає на поведінку в ситуаціях соціальної оцінки.

З огляду на вказані у статті чинники можна зробити висновок, що мотив лежить в основі виховання будь-якої діяльності, адже причини, через які спортсмени займаються новим видом спорту, можуть бути різноманітними, і вони в певній мірі зводяться до якихось очевидних принципів. Ці різні форми мотивації є складниками більш загальної дефініції мотивації: спортивна мотивація – це ключова зміна в оволодінні спортивними вміннями та навичками, що суттєво впливають на поведінку спортсменів, а також на деякі мотиваційні фактори, на які легше впливати, ніж на інші. У статті здійснено спробу наблизитися до розуміння психолого-педагогічної сутності феномену мотивації спортом, упорядкувати розмаїття існуючих емпірично мотивів та їх класифікації. Виділяємо мотиви, що спонукають людину займатися спортом, котрі діляться на безпосередні та опосередковані, наведемо їх класифікацію та структуру. Наводиться динаміка розвитку мотивів, які спонукають до занять спортом, що демонструються таким чином: початкова стадія занять спортом; стадія спеціалізації у вибраному виді спорту; стадія спортивної майстерності; стадія завершення активних виступів на змаганнях. На цій стадії в мотиваційній сфері виникає суперечність між бажанням завершити активну спортивну діяльність та небажанням утратити матеріальні блага, які отримуються за рахунок спорту, й страх утратити свій престиж в очах «уболівальників» та колег по спорту у зв'язку зі зниженням спортивних результатів. Доведено, що мотивація є ключовою змінною оволодіння спортивними навичками, вміннями та їх демонстрації, а дослідження мотиваційної сфери спортсменів стає ключем до розуміння багатьох проблем спортивної практики.

Ключові слова: мотивація, мотив, ціль, потреби, орієнтації, успіх, психологія спорту, спортивна діяльність, мотивація досягнення.

Постановка проблеми. Сучасна тема мотивації стає все більш актуальною для організації та підвищення ефективності виробничої, навчальної, підприємницької та інших видів діяльності. Незважаючи на наявність майже сотні різних підходів до проблеми мотивації і більш ніж столітньої історії її опрацювання, вирішення всіх питань ще не знайдено. Дехто помилково вважає, що спортивна психологія має відношення лише до спортсменів високої категорії. Однак молоді спортсмени становлять більшу частину спортивного світу, тому не випадково, що із середини 70-х років минулого століття багато педагогів і психологів у сфері спорту присвятили себе вивченню найважливіших психолого-педагогічних аспектів занять спортом молоді. Їхня діяльність дозволила розро-

бити безпечні та ефективні силабуси для дитячого та юнацького спорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою мотивації займалися В. Асеєв, О. Бандурка, В. Вімонас, Ж. Годфрус, Л. Добровольська, І. Джадар'ян, В. Друзь, О. Леонт'єв, М.М. Магомед-Емінов, К. Мадсен, А. Маслоу, Г. Немов, В. Симонов, Х. Хекхаузен та ін.

Мета статті. Головна мета цієї роботи – виокремити та обґрунтувати особливості мотивів соціальної поведінки та впливів мотивації на результати спортивної діяльності студентів.

Виклад основного матеріалу. Мотивація – сукупність мотивів, спонукання, яке викликає активність організму, й таке, що визначає його спрямованість, котра спонукає до діяльності.

Мотив – умовний, допоміжний конструкт нашого мислення, котрий полегшує розуміння поведінки людини, є динамічною системою, що підкріплюється дією або вчинком і може модифікуватись не лише в процесі спортивного розвитку, але й у скерованому управлінні [1, ст. 39]. Мотив виступає у свідомості як об'єкт або ціль, на яку спрямовано, зрештою, поведінку. Це не обов'язково повинен бути власне предмет, здатний задовольняти наявну вимогу тут і зараз; це може бути якийсь проміжний результат, що веде до нього, пов'язаний із процесами пізнання: сприйняттям, мисленням, пам'яттю та мовою. Ось тому ми говоримо, що мотиви як потенційно усвідомлені стимули поведінки є лише в людини.

Ціль являє собою ще один мотиваційний фактор. Нею називається той безпосередній, обов'язково усвідомлений результат, на який у цей момент спрямовано поведінку. Ціль є основним об'єктом уваги, що займає короткочасну й оперативну пам'ять; з нею пов'язані мисленнєві процеси, що розгортаються в цей час, і більша частина різноманітних емоційних переживань. На відміну від цілі, пов'язаної з короткочасною пам'яттю, потреби і мотиви зберігаються (до тих пір, доки не будуть повністю задоволені) в довгочасній пам'яті людини.

Розглянуті мотиваційні утворення: потреби (що треба?), мотиви (причина, чому?), ціль (чого досягти?) є основними складниками мотиваційної сфери людини. Кожна з потреб може реалізуватись у багатьох мотивах, а кожний з мотивів може бути задоволений сукупністю різноманітних, взаємопов'язаних цілей, що послідовно досягаються.

Живучи в суспільстві, людина не може не залежати у власних рішеннях та вчинках від впливу оточення. Ця залежність може бути декількох видів: референтна (виявляється тоді, коли людина, не замислюючись, запозичує настанови, норми поведінки, сподіваючись, що зможе стати схожою на тих людей, до кола яких вона хоче бути причетною); інформаційна (виникає, коли людина, що прагне до якоїсь цілі, не володіє необхідною інформацією; вона вимушена не критично використовувати відомості, отримані від людини, яку вона вважає більш інформованою); владна (залежність від індивіда, котрий наділений спеціальними повноваженнями або володіє високим авторитетом). Таким чином, мотивація може мати сильний тиск ззовні та приймати зовнішньо організований характер.

Одним із перших дослідників, який звернув увагу на складнощі людських потреб та їх вплив на мотивацію, був А. Маслоу. Створюючи свою теорію мотивації в сорокові роки, він визнавав, що людям притаманно багато різних потреб, але гадав також, що ці потреби можна розділити на п'ять категорій:

1. Фізіологічні потреби, необхідні для виживання;

2. Потреби в безпеці та впевненості в майбутньому включають вимоги в захисті від фізичних і психологічних небезпек із боку навколишнього світу;

3. Соціальні потреби включають відчуття належності до чогось або кого-небудь, що тебе сприймають інші, відчуття соціальної взаємодії, прихильності та підтримки;

4. Потреби в повазі включають потреби в самоповазі, особистих досягненнях, компетентності, поваги з боку оточуючих, у визнанні;

5. Потреби самовираження – потреба в реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості [2, ст. 352].

Нами було проведено емпіричне дослідження на основі методики «Діагностика самооцінки мотивації схвалення Д. Марлоу, Д. Крауна». Метою було виявлення особливостей соціальної поведінки в студентській групі. Методика проводилась на базі МДПУ в студентській групі в кількості 16 осіб (серед них 2 юнака і 14 дівчат), 21 травня 2020 року протягом 20 хвилин. Результати нашого дослідження наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Рівень	Кількість осіб	%
Високий	3	18,75
Середній	10	62,5
Низький	3	18,75

У студентській групі віком 18–20 років високий результат має така характеристика, як середній рівень мотивації схвалення, а це означає, що чим вищий підсумковий показник, тим вища мотивація схвалення і тим, відповідно, вища готовність людини представляти себе іншим як людину, що повністю відповідає соціальним нормам. Низькі показники можуть свідчити як про несприйняття традиційних норм, так і про надлишкову вимогливість до себе.

Ще одне емпіричне дослідження проведено і вивчено на основі методики «Діагностика соціально-психологічних настанов особистості в мотиваційно-аксіологічній сфері» М.М. Окси з метою визначення ступеня виразності соціально-психологічних настанов у студентській групі [3, ст. 83–84]. Методика проводилась на тій же базі та в тому ж складі, але вже протягом 45-ти хвилин. Результати ступеня виразності соціально-психологічних настанов молоді віком 18–20 років наведені в таблиці 2.

У студентській групі віком 18–20 років високий результат має така характеристика, як середній рівень настанов, спрямованих на «альтруїзм-егоїзм», «процес-результат».

Таблиця 2

Рівень	Альтруїзм люд. (%)	Егоїзм люд. (%)	Процес люд. (%)	Результат люд. (%)
Високий	1 (6,25)	1 (6,25)	5 (31,25)	5 (31,25)
Середній	13 (81,27)	7 (43,77)	11 (68,75)	9 (56,25)
Низький	2 (12,5)	8 (50)	0	2 (12,5)

«Орієнтація на процес». Зазвичай люди більш орієнтовані на процес, менше задумуючись над досягненням результату, часто спізнюються зі здачею роботи, їхня процесуальна спрямованість перешкоджає їхній результативності, ними більше рухає інтерес до справи, а для досягнення результату вимагається багато рутинної праці, негативне відношення до якої вони не можуть здолати.

«Орієнтація на результат». Особи, що орієнтуються на результат, відносяться до найбільш надійних. Вони можуть досягати результату у своїй діяльності всупереч метушні, перепонам, невдачам.

«Орієнтація на альтруїзм». Студенти, котрі орієнтуються на альтруїстичні цінності, часто у збиток собі, заслуговують на повагу. Вони ті, про кого треба піклуватись. Альтруїзм – найбільш цінна суспільна мотивація, наявність якої відрізняє зрілу людину. Якщо ж альтруїзм і може здаватися нерозумним, він все ж таки приносить щастя [3, ст. 127].

«Орієнтація на егоїзм». Особи з надмірно вираженим егоїзмом зустрічаються досить рідко. Відома частка «розумного егоїзму» не може шкодити людині. Скоріше, більше шкодить його відсутність, що серед людей «інтелігентних професій» зустрічається досить часто [4, ст. 44].

Також нами було проведено методичку виявлення настанов «свобода-влада» і «праця-гроші». Результати представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Рівень	Свобода люд. (%)	Влада люд. (%)	Праця люд. (%)	Гроші люд. (%)
Високий	5 (31,25)	0	4 (25)	1 (6,25)
Середній	10 (62,5)	8 (50)	9 (56,25)	5 (31,25)
Низький	1 (6,25)	8 (50)	3 (18,75)	10 (62,5)

«Орієнтація на працю». Зазвичай особи, котрі орієнтуються на працю, весь свій час використовують на те, щоб щось зробити, включно з вихідними днями, відпусткою та ін. Праця приносить їм більше радощів, ніж якісь інші заняття.

«Орієнтація на свободу». Головна цінність для цих людей – свобода. Дуже часто орієнтація на свободу збігається з орієнтацією на працю, рідко зустрічаються поєднання «свобода» і «гроші».

«Орієнтація на владу». Така орієнтація більше притаманна представникам сильної статі. Дуже часто це виробничники, хоча серед них бувають і виключення.

«Орієнтація на гроші». Зазвичай буває у двох випадках: коли гроші є, і коли їх немає [3, ст. 32].

Успіх у діяльності залежить не лише від здібностей студента, але й від прагнення досягнути мети, від цілеспрямованої та наполегливої праці заради досягнення успіху. З огляду на це дослідники пропонують таку формулу успіху [5, ст. 46]:

$$Y = Sp + M + C,$$

де Y – успіх; Sp – здібність; M – мотивація досягнення; C – ситуація (зовнішні фактори, сприятливі обставини та ін.).

Незважаючи на те, що ця формула є досить загальною, вона дає можливість прогнозувати успіхи в діяльності. Під час визначення рівня мотивації досягнення людини (її прагнення досягнути успіху) можна спрогнозувати її майбутню кар'єру. Для досягнення успіху в діяльності важливі як здібності, так і наявність високого рівня мотивації досягнення. Нас не дивує, коли менш талановитий, але більш мотивований студент досягає іноді більш високих результатів у діяльності. Дуже вмотивована людина прагне до успіху і, як правило, більше працює. А для недостатньо мотивованого індивіда успіх не є принагідним. Це визначає низький рівень розвитку мотивації досягнення у такої людини. Уявімо собі двох студентів з однаковими здібностями, але різною мотивацією.

Юнак А (із сильною мотивацією досягнення):

- із захопленням учить педагогіку та психологію;

- прагне виконати складні завдання і прагне розібратися в тому, що є для нього незрозумілим;
- все робить для того, щоб отримати найкращу оцінку.

Юнак Б (з таким же інтелектуальним рівнем і здібностями до психолого-педагогічних дисциплін, але з низькою мотивацією досягнення):

- не проявляє зацікавленості до психолого-педагогічних дисциплін, не любить вирішувати практичні завдання;

- за самостійного вибору задач вибирає більш легкі;

- зіштовхуючись із труднощами (складні завдання), або ж відразу звертається за допомогою, або ж відразу припиняє діяльність.

Зрозуміло, що юнак А буде швидше розвиватися, і його успіхи будуть вищими, ніж в юнака Б. Дуже важливо, щоб викладач розумів, що успіх залежить не лише від здібностей студентів, але й від їхньої мотивації досягнення, і враховував це в праці з ними. На вияснення і підтвердження впливу мотивації на успішність студентів було спрямоване наше дослідження. Ті студенти, котрі отримали високі показники мотивації до успіху, тобто в них була висока мотивація до успіху, зазвичай мають і високу успішність у навчанні. І навпаки – студенти з низькою мотивацією мають низьку успішність.

У вирішенні цієї проблеми можуть допомогти тренінгові заняття на початкових етапах навчання у виші. Це необхідно для створення стабільної особистісної зацікавленості студента в мотивації. Як визначив Д. Мак-Клелланд, курси мотиваційного тренінгу можуть виявитись досить ефективними для покращення академічної успішності студентів. Що ж стосується більш широкого ефекту тренінгу мотивації досягнення на позанавчальну діяльність студентів, то виявляється, що цей вид тренінгу суттєво змінює (особливо в підлітків) відношення до використання вільного часу, до випрацювання і перспективного планування професійних намірів і глобальних життєвих цілей: 77% через рік після проходження тренінгу мали високий загальний показник рівня мотивації досягнення в позанавчальній діяльності в порівнянні з 11% студентів контрольної групи [5, ст. 47].

Студенти, які інтенсивно займаються різними видами спорту, в середньому віддають цим заняттям більше 11-ти годин на тиждень. Пік спортивної діяльності більшості молоді проявляється до 16–18 років. Згідно з даними вікової психології цей вік – надзвичайно важливий із точки зору соціального розвитку і становлення особистості людини. Таким чином, заняття спортом у цьому віці можуть надавати суттєвого позитивного впливу на особистість та психологічний розвиток молоді. В одному з досліджень біля 8000 молодих спортсменів України (49% юнаків і 51% дівчат), які займаються спортом і за його межами, попросили відповісти на запитання: чим їх заохочує спорт? Як показали результати опитування, більшість молоді займається спортом, щоб отримати задоволення, покращити свою майстерність, стати фізично підготовленим, знаходитися разом зі своїми друзями і набути нових друзів, щоб змагатись [6, ст. 31]. «Відпрацюй на 110%», «Віддай всі сили на боротьбу або їдь додому». Подібні заклики досить часто використовують тренери для мотивації спортсменів. Викладачі фізичного виховання прагнуть мотивувати малоактивних дітей, котрим більше імponує можливість пограти в комп'ютерні ігри, ніж, наприклад, у волейбол.

Мотивацію можна визначити як напрямки та інтенсивність зусилля людини. Напрямок зусилля означає, що людина шукає певні ситуації або прагне до них, тобто певні ситуації приваблюють її. Наприклад, учень середньої школи може мати мотивацію виступати за команду тенісистів, тренер відвідує тренерські курси, ділова жінка починає займатися в групі аеробіки, травмований спортсмен шукає метод лікування. У сутності мотивація – широке уявлення, що охоплює складний процес управління напрямком та інтенсивністю зусиль. Психологи, котрі працюють у галузі спорту і фізичної культури, розглядають мотивацію з різних специфічних позицій, виділяють вну-

трішню та зовнішню мотивацію у формі змагального стресу. Різні форми мотивації є складниками більш загального її визначення. Випрацювання такої загальної орієнтації дозволяє визначити і краще зрозуміти спеціальні мотиваційні сфери.

Сучасні фахівці в галузі психології спорту і фізичної культури дотримуються комбінованої точки зору на мотивацію. Згідно з нею мотивація не є наслідком лише таких індивідуальних характеристик, як особливості людини, потреби, інтереси чи цілі, або лише таких ситуаційних факторів, як стиль тренера. Зрозуміти сутність мотивації можна на основі вивчення взаємодії цих двох комплексних факторів. Найбільш оптимальний спосіб зрозуміти мотивацію полягає у врахуванні та вивченні особистісних і ситуативних факторів. Викладачі, тренери з фізичної підготовки часто намагаються зрозуміти, чому одні спортсмени володіють високим рівнем мотивації та постійно працюють до успіху, тоді як інші взагалі не мають мотивації та ухиляються від змагань. Достатню інформацію з цього приводу дає спортивна психологія.

Термін «мотивація досягнення» з'явився більше 60-ти років тому для визначення зусиль людини, спрямованих на виконання будь-чого краще інших. Мотивація досягнення – це орієнтація людини на успішне виконання завдання, подолання невдач і відчуття гордості за його виконання. Це точні характеристики, які дозволяють спортсменам досягти досконалості, тим, хто займається спортом – високого рівня фізичної підготовки, а студентам – максимально прискорити процес засвоєння знань. Оскільки мотивацію досягнення вважають особистісним фактором, спортивні психологи розглядали її, поступово переходячи від моделі характерних особливостей особистості до комбінованої особливості, яка підкреслює цілі досягнення, а також їхній вплив на ситуацію і вплив ситуаційних факторів на них. У спортивному середовищі мотивацію досягнення називають змагальністю.

Мотивація досягнення і змагальність стосуються не лише кінцевого результату. Якщо ми з'ясуємо, чому студенти різняться підходами до мотивації, ми зможемо впливати на неї позитивно. Нас цікавить, як змагальність і мотивація досягнення впливають на вибір, поведінку і відчуття, включаючи: вибір діяльності (наприклад, пошук рівних суперників, щоб позмагатися, або більш сильних/слабких, щоб програти); зусилля для досягнення цілей (як часто ви тренуєтесь?); інтенсивність зусилля для досягнення цілей (як інтенсивно ви працюєте під час тренувальних занять?); наполегливість перед невдачею в присутності глядачів (наприклад, якщо гра «не йде», чи намагаєтесь ви з усіх сил змінити хід поєдинку або «пливете за течією»?) [7, ст. 110]. У заняттях спортом

мотивація досягнення фокусується на змаганні із самим собою, тоді як змагальність впливає на поведінку в ситуаціях соціальної оцінки.

Існують три теорії, котрі пояснюють, що мотивує людей до дії: теорія потреб досягнення; теорія атрибуції; теорія досягнення цілі. Теорія потреб досягнення являє собою комбіновану модель, яка враховує як особистісні, так і ситуаційні фактори як найважливіші показники поведінки, та включає п'ять компонентів: особистісні фактори чи мотиви; ситуаційні фактори; результуючі тенденції; емоційні реакції; поведінка, пов'язана з досягненням.

Наші запорізькі колеги вивчали мотивації 77-ми спортсменів-плавців (44 юнаки, 33 дівчини) з трьох університетів. Тестування проводилось двічі: під час індивідуального запливу на 200 метрів вільним стилем та під час участі в естафеті. Треба було визначити, в якому випадку плавець покаже кращий час – виступаючи індивідуально чи за команду. Також оцінювалась особистісна характеристика плавця – мотивація афіліації. Мета дослідження полягала у визначенні: чи був кожний плавець у більшій мірі орієнтований на похвалу оточуючих, на те, щоб його побачили в змаганнях з іншими, або ж його лякала участь в естафеті (активність, орієнтована на афіліацію), оскільки він міг підвести команду. Як і передбачалось, плавці в більшій мірі орієнтовані на афіліацію, показували кращий час в естафеті. Врешті, в них була позитивна орієнтація заслужити похвалу своїх товаришів. Водночас у плавців, котрі хвилювались, що можуть підвести своїх товаришів, і не хотіли бути виключеними з команди, були кращі індивідуальні показники [6, ст. 22]. І це має велике значення для тренера. Виявляється, що чотири найбільш швидкі плавці не обов'язково сформують найсильнішу команду. У залежності від особистісних якостей одні спортсмени краще виступають в індивідуальних дисциплінах, інші – у командних.

Висновки і пропозиції. Дослідження показало, що в міру усвідомлення змісту і вимог до особливостей мотивації спортивної діяльності студентів зростали інтерес до психолого-педагогічних дисциплін і професійна спрямованість, визначні якості соціальної поведінки. Високий результат мають такі характеристики, як середній рівень мотивації схвалення, а це означає, що чим вищий підсумковий показник, тим вища мотивація схвалення, і тим, відповідно, вища готовність студента представити себе перед іншими як повністю відповідного соціальним нормам. Низькі показники можуть свідчити як про несприйняття традиційних норм, так і про надлишкову вимогливість до себе.

Успіх у діяльності залежить не лише від здібностей людини, але й від прагнення добитись

цілі, від цілеспрямованої та наполегливої праці заради досягнення успіху. Для досягнення успіху в діяльності важливі як здібності, так і наявність високого рівня мотивації досягнення. Успіх – це реалізована мета. Тому молоді потрібно перш за все вміти ставити перед собою мету, а також досягати її. Покращити своє ставлення до визначення власної мети можна, якщо відповісти на такі питання: яка життєва позиція допомагає людині щодо визначення мети? які принципи визначення мети? для чого потрібно ставити перед собою мету? як можна поставити собі мету? що треба робити далі, якщо не все вдається? чи здатні ви допомогти оточуючим у цій благородній справі?

Результати нашого дослідження свідчать про важливість комбінованої моделі мотивації. Одне лише знання особистісних характеристик плавця (мотиваційна орієнтація) дозволяє передбачити результат, оскільки швидкість плавання залежить від ситуації (індивідуальне плавання чи естафета). Також було б не вірним вважати ситуацію основним джерелом мотивації, бо результат також залежав від орієнтації спортсменів. Таким чином, необхідно враховувати взаємодію особистісної мотивації спортсмена із ситуацією.

Список використаної літератури:

1. Окса М.М., Кожевникова А.В., Дудко Я.В. Філософія менеджменту : навч.-метод. посібн. для здобувачів ступеня вищої освіти «магістр». Мелітополь : Вид-во МДПУ ім. Богдана Хмельницького, 2016. Ст. 127.
2. Маслоу А. Мотивация и личность, 3-е зд. ; пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2008. Ст. 352.
3. Окса М.М. Виховання ціннісних професійних орієнтацій майбутніх учителів засобами педагогічної практики : монографія. Мелітополь : Вид. буд. ММД, 2013. Ст. 208.
4. Жинжа І. Особенности мотивов социального поведения студентов. *Наукові праці МАУП. Психологічні проблеми сучасної молоді*. Київ : МАУП, 2003. Вип. 12. Ст. 43–45.
5. Маркін К.С. Влияние мотивации на результаты деятельности студентов как проблема современной молодежи и современного образования. *Наукові праці МАУП. Психологічні проблеми сучасної молоді*. Київ : МАУП, Вип.12. 2003. Ст. 46–47.
6. Колоколова Я.Ю. К вопросу об изучении мотивации спортивной деятельности у молодежи. *Наукові праці МАУП. Психологічні проблеми сучасної молоді*. Київ : МАУП, 2003. Вип. 12. Ст. 21–22.
7. Галузьяк В.М., Сметанський М.І., Шахов В.І. Педагогіка : навч. посібник 2-е видання, випр. і доп. Вінниця : «Книга-Вега», 2003. Ст. 416.

Ivanenko V., Oksa M. Features of motivation of students` sports activities

The article reveals the features of the motives of students` social behavior as the non-perception of traditional norms, and the excessive self-discipline, the severity of socio-mental sets. The modern possibilities of the motivation`s influence on the results of activity are singled out and substantiated. It is proved that success in activity depends not only on human abilities, but also on the desire to achieve a goal, on purposeful and hard work to make a success. In sports, the achievement motivation focuses on competing with oneself, while competitiveness influences behavior in situations of social evaluation.

Based on the factors mentioned in the article, we can conclude that the motive underlies the education of any activity, because the reasons why athletes engage in a new sport can be various, and they are to a certain extent reduced to some obvious principles. These different forms of motivation are part of a more general definition of motivation: sports motivation is a key variable in mastering sports skills and competences that significantly affect athletes` behavior, as well as some motivational factors that are easier to influence than others. The article attempts to approach the understanding of the psycho-pedagogical essence of the phenomenon of motivation by sports, ordering the diversity of empirically existing motives and their classification. We highlight the motives that motivate a person to do sports, which are divided into direct and indirect, give their classification and structure. The dynamics of the development of motives that motivate doing sports, which are demonstrated in the following way: the initial stage of playing sports; stage of specialization in the chosen sport; stage of sportsmanship; stage of completion of active performances at competitions. At this stage, in the motivational sphere, there is a contradiction between the desire to end active sports activities and the unwillingness to lose material benefits from sports and the fear of losing their prestige in the eyes of "fans" and sports colleagues due to declining sports results. It is proved that motivation is a key variable in mastering sports skills, abilities and their demonstration, the study of the motivational sphere of athletes becomes the key to understanding many problems of sports practice.

Key words: motivation, motive, goal, needs, orientation, success, psychology of sports, sports activities, achievement motivation.