

Министерство образования и науки Российской Федерации  
государственное образовательное учреждение высшего образования  
Красноярский государственный педагогический университет  
им. В.П. Астафьева

Институт психолого-педагогического образования  
Кафедра социальной психологии

Козлов Роман Сергеевич  
МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

**ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СПОРТСМЕНОВ-  
ДЗЮДОИСТОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КВАЛИФИКАЦИИ**

Направление 44.04.02 Психолого-педагогическое образование  
Магистерская программа «Психология и акмеология педагогической  
деятельности»

ДОПУСКАЮ К ЗАЩИТЕ:

заведующий кафедрой

к.психол.н., доцент Груздева О.В.

---

Руководитель магистерской программы

д.психол.н., профессор Селезнева Н.Т.

---

Научный руководитель

к.психол.н., доцент Пьянкова Г.С.

---

Обучающийся

Козлов Р.С.

---

Красноярск 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СПОРТСМЕНОВ-ДЗЮДОИСТОВ .....	10
1.1. Понятие мотивации достижения в психологии .....	10
1.2. Мотивация достижения в спортивной деятельности .....	20
1.3. Особенности спортивной мотивации дзюдоистов .....	41
ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ .....	54
Глава 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СПОРТСМЕНОВ-ДЗЮДОИСТОВ .....	55
2.1. Организация и методики исследования .....	55
2.2. Анализ результатов исследования мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов .....	59
2.3. Методические рекомендации по развитию мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов низкой квалификации .....	76
ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ .....	93
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	96
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....	98
Приложение .....	110

## ВВЕДЕНИЕ

Современный спорт с его рекордами и достижениями предъявляет высокие требования не только к физическому состоянию организма, но и к психической деятельности спортсмена. Внутренняя психологическая готовность к соревновательным действиям - это результат воздействия многих факторов, в том числе и развития потребностно-мотивационной сферы личности (Божович Л.И., Асеев В.Г., Васильев И.А., Магомед-Эминов М.Ш.). Мотивация занимает ведущее место в структуре личности и является одним из основных понятий, используемых для объяснения движущих сил поведения (Ковалев А.Г., Леонтьев А.Н., Симонов, Верной М.). Это отражается как в непрекращающемся росте публикаций на эту тему, так и в многозначности трактовок основных понятий этой области (Орлов Ю.М., Асеев В.Г., Васильев И.А., Сосновский Б.А., Выготский Л.С., Давыдов В.В., Ильин Е.П.). Процесс теоретического осмысления явлений мотивации далек от своего завершения, особенно в прикладном характере изучения (Гошек В., Мартене Р., Сингер Р.Н., Горская Г.Б., Стамбулова Н.Б.).

Экспериментально исследованы многие характеристики поведения и деятельности, соответствующие людям с преобладанием "стремления к успеху" и с более выраженными значениями "избегания неудачи" (Хекхаузен Х., Мак-Клелланд Д., Аткинсон). Уделяется внимание изучению зависимости эффективности деятельности, ее результативности, от выраженности мотивации достижения, т.е. от показателей ее интенсивности.

Однако прикладной характер деятельности исследован не достаточно. Слабо уделялось внимание взаимовлиянию вида деятельности и формирования общей мотивации и, в частности, мотивов достижения успеха и избегания неудач. Если говорить о спорте, то изучение этих вопросов позволило бы оптимизировать процесс подготовки спортсменов разных категорий, создать новые методики для совершенствования личностных и физических качеств с опорой на внутренние психологические резервы, а не

на внешнее подкрепление (стимулы и фармакологические средства, тренерские установки).

Несмотря на то, что исследования в области мотивации достижения начинаются с 50-х годов XX века, разработанные теории мотивации, инструменты для диагностики мотивов, входящие в структуру мотивации достижения не имеют практического применения в спортивной деятельности.

Одной из главных особенностей успешной реализации спортивного совершенствования и достижения на этой основе высоких спортивных результатов является целенаправленное управление мотивацией спортивной деятельности и развитие мотивационных установок спортсмена (В.Р. Малкин, А.В. Родионов, В.Ф. Сопов, Г.П. Фураев).

Исследованиями доказано, что в системе подготовки спортсменов, и особенно в соревнованиях, существенное значение имеет мотивация достижения. Для достижения высоких результатов, при одинаковом уровне подготовленности дзюдоистов именно мотив достижения может играть решающую роль. Эта проблема приобретает особую значимость в соревновательном периоде.

Некоторые специалисты, такие как Р.А. Пилоян, А.П.Шумилин и др., высказывают мнение о том, что в период ответственных соревнований прослеживается зависимость между результативностью и уровнем спортивной мотивации, чем выше уровень мотивации достижения, тем успешнее и стабильнее выступает спортсмен на соревнованиях.

**Актуальность исследования** обусловливается быстротечностью спортивного поединка и высокой значимостью психологического фактора в соревновательной деятельности – мотивации достижения. Сильнейшим в спортивном поединке оказывается спортсмен, наиболее подготовленный психологически, с устойчивой соревновательной мотивацией, направленной на достижение успеха. При этом, данному психологическому фактору при подготовке борцов-дзюдоистов не уделяется должного внимания в силу недостаточной разработанности проблемы спортивной мотивации. В

результате соревновательная деятельность дзюдоистов характеризуется как недостаточно высокая.

Проблеме мотивации достижения посвящено большое число теоретических и эмпирических исследований, как в зарубежной, так и отечественной психологии. Изучался феномен мотивации достижения и его связь с поведением и деятельностью (Г. Мюррей, К. Левин, Р.Г. Андерсон, В.А. Скотт, М.Ю. Орлов, Р.С. Вайсман, А.К. Маркова, В.И. Степанский, Г. Трудевинд, Б. Хусарек, В. Грабал, В.М. Матюхина, Т.А. Саблина, В.В. Шипилина, Г.В. Литвинова и др.). Мотивация достижения рассматривается как структурное образование, мотивы которой - достижение успеха и избежание неудачи состоят из следующих компонентов: потребность достижения цели и ее антиципация, инструментальная активность, аффективное состояние, результат деятельности и отношение к этому окружающим (Дж. Аткинсон, Д. Мак-Клелланд, Х. Хекхаузен).

Вопросы подготовки дзюдоистов нашли свое отражение в ряде работ: А.В. Литманович, В.И. Пугачев, С.А. Кабанов, А.В. Еганов, ЯК. Коблев и др. Однако проблемы развития мотивации достижения у спортсменов - дзюдоистов остаются неосвещёнными.

Таким образом, возникают **противоречия:**

- между острой необходимостью внедрения в подготовку спортсменов новых научных данных по развитию мотивации достижения и фактическим уровнем исследования данной тематики в психологической науке.

- между требованиями спорта к спортивным результатам и недостаточностью ресурсов для их достижения.

Названные противоречия создают **проблему:** каковы особенности развития мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов.

**Цель исследования:** изучить особенности мотивации достижения дзюдоистов

**Объект исследования:** мотивация достижения в психологической науке.

**Предмет исследования:** особенности мотивации достижения дзюдоистов в спортивной деятельности.

**Гипотеза исследования:** Мы предполагаем, что у высококвалифицированных дзюдоистов в спортивно деятельности доминирует стремление к успеху, у начинающих дзюдоистов доминирует стремление к избеганию неудач.

Для достижения поставленной цели и подтверждения гипотез исследования были намечены **следующие задачи.**

1) На основе теоретического анализа научной литературы рассмотреть понятие мотивации достижения.

2) Изучить сущность мотивации достижения в спортивной деятельности.

3) Разработать модель мотивации достижения в спортивной деятельности спортсменов-дзюдоистов.

4) Эмпирическим путем выявить особенности мотивации деятельности спортсменов-дзюдоистов разной квалификации.

5) Разработать методические рекомендации по развитию мотивации достижения спортсменов- дзюдоистов.

**Теоретико-методологической основой исследования** являются теоретические положения отечественных и зарубежных психологов: деятельностный подход к изучению личности (Леонтьев А.Н., Божович Л.И., Выготский Л.С.); принцип развития (Выготский Л.С., Леонтьев А.Н., Ананьев Б.Г.) субъективные подходы (Ананьев Б.Г., Абульханова-Славская К.А., Ломов Б.Ф. и др.); теория мотивации (Хекхаузен Х.); интеграционная модель (Аткинсон Дж.) и теоретические положения оптимума мотивации Иеркса и Додсона; теоретические положения исследований в области спортивной психологии (Пуни А.Ц., Стамбулова Н.Б., Гошек В., Марищук Л.В.).

**Методы исследования.**

- Теоретические: анализ, сравнение и обобщение научной литературы по исследуемой проблеме.

- Эмпирические: анкетирование, метод опроса, тестирование.

- Методы математической статистики – U-критерий Манна-Уитни.

**Методики исследования:**

1) Шкала оценки потребности в достижении (Орлов Ю.М.);

2) Методика «Мотивация успеха и боязнь неудачи». Методика предложена А. А. Реаном.

3) Методика спортивной мотивации Р.А.Пилюна в модификации Е.Г. Бабушкина.

4) Опросник соревновательной мотивации Г.Д.Бабушкина, позволяющий выявить направленность соревновательной мотивации на «достижение успеха» и на «избегание неудачи»

**База исследования:** Исследование проводилось на базе КГБУДО "СДЮСШОР имени Б.Х. Сайтиева".

В исследовании принимали участие 60 спортсменов дзюдоистов, из них 30 спортсменов имеют высокую квалификацию (кандидат мастера спорта, мастер спорта), 30 начинающих спортсменов (I- II разряды).

**Теоретическая значимость** заключается в расширении теории мотивации достижения через призму спортивной деятельности. Полученные данные позволяют значительно расширить представление о мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов.

**Практическая значимость исследования** заключается в разработке методических рекомендаций развития мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов на основе социально-психологического тренинга.

Результаты исследования могут быть использованы: для подготовки методического пособия по психологической подготовке спортсменов.

**Положения, выносимые на защиту:**

1. Мотивация достижения - ориентация человека на стремление к успешному выполнению задания, настойчивость перед лицом неудач и переживание чувства гордости за выполнение поставленной цели.

2. Мотивация достижения дзюдоиста - динамическая структура, развивающаяся в процессе спортивной профессионализации, определяющая ситу и направление действий дзюдоиста, направленная на достижения спортивного результата.

3. Модель мотивации достижения дзюдоистов представлена мотивационным, личностным и волевым компонентами, направленными на достижение спортивного результата.

4. Особенность собственно мотивационного компонента мотивации достижения дзюдоистов состоит в том, что его отдельные составляющие имеют разную степень выраженности у квалифицированных и начинающих спортсменов-дзюдоистов. У первых доминирует стремление к успеху и потребность в достижении высоких результатов, у вторых - стремление к избеганию неудач.

5. Методические рекомендации развития мотивации достижения начинающих спортсменов-дзюдоистов включают в себя мотивационный тренинг, направленный на развитие мотивационного, личностного и волевого компонентов мотивации достижения начинающих спортсменов-дзюдоистов

**Достоверность и обоснованность выводов** и результатов исследования обеспечена чёткостью исходных теоретико-методологических позиций; теоретико-методологической обоснованностью программы исследования логикой научного исследования; применением комплекса научно обоснованных и взаимодополняющих методов, выбором валидных и надежных методик эмпирического исследования, адекватных его предмету и задачам; сочетанием качественного и количественного подходов к анализу полученных результатов, использованием современных методов математико-статистической обработки эмпирических данных.



**Апробация и внедрение результатов исследования** осуществлялись посредством участия и выступления ее автора на заседании тренерского совета КГБУДО "СДЮСШОР имени Б.Х. Сайтиева".

По теме исследования опубликовано две статьи.

**Структура работы:** магистерская диссертация состоит из введения, двух глав, выводов, заключения, списка литературы и приложений, содержит таблицы и гистораммы.

# Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СПОРТСМЕНОВ-ДЗЮДОИСТОВ

## 1.1. Понятие мотивации достижения в психологии

Мотивация - «базовый объяснительный конструкт психологии личности, который позволяет выявить и описать те аспекты человеческой психики, которые связаны с побуждением субъекта к определенным формам активности». Это «динамический процесс физиологического и психологического управления поведением человека, определяющий его направленность, организованность, активность, устойчивость» [53].

Понятие «мотивация» рассматривается в двояком смысле: с одной стороны, мотивация представляется как система факторов, детерминирующих поведение человека (сюда входят, в частности, потребности, мотивы, цели, ценности, намерения, стремления и т.д.), с другой - мотивация выступает в качестве характеристики процесса, который стимулирует и поддерживает поведенческую активность [58, 77, 137].

Мотивация представляет собой совокупность побуждающих факторов, определяющих активность личности; к таким факторам относятся мотивы, потребности, стимулы, ситуативные факторы, которые детерминируют поведение человека. Во II половине XX в. появились мотивационные концепции Дж. Роттера, Г. Келли, Х. Хекхаузена, Дж. Аткинсона, Д. Макклелланда, для которых характерным является признание ведущей роли сознания в детерминации поведения человека

Среди биологизаторских теорий мотивации можно отметить те, которые обращаются к понятию «мотивация» лишь для объяснения причин активности организма (Ж. Нюттена). О мотивации в этом случае говорят как о мобилизации энергии [77].

Поведение человека может быть детерминировано как внутренними, так и внешними причинами. Внутренними детерминантами поведения

выступают психологические свойства субъекта поведения, такие как мотивы, потребности, цели, ценности, намерения, желания, интересы и пр., которые называются также личностными диспозициями, а внешними детерминантами являются стимулы, исходящие из сложившейся ситуации. Таким образом, аналогами внутренней и внешней детерминации поведения являются диспозиционная и ситуационная мотивация. Поведение человека следует рассматривать как результат непрерывного взаимного воздействия и преобразования субъекта действия и ситуации. В связи с этим практически любое действие человека следует как двоякодетерминированное: диспозиционно и ситуационно. Мотивацию можно представить как процесс «непрерывного выбора и принятия решений на основе взвешивания поведенческих альтернатив» [77].

Мотив в отличие от мотивации - это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым личностным свойством, изнутри побуждающим к совершению активных действий. Мотив также можно представить как понятие, которое в обобщенном виде представляет собой множество диспозиций [137]. Из всех возможных диспозиций наиболее важными представляются потребности и цели.

Потребность - это состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых ему недостает для нормального существования и развития. Потребность всегда связана с наличием у человека чувства неудовлетворенности, связанного с дефицитом того, что требуется в данный момент организму или личности. Помимо физических или органических потребностей выделяют также материальные, социальные и духовные потребности [58, 77]. Основными характеристиками человеческих потребностей являются сила, периодичность возникновения и способ удовлетворения, а также предметное сочетание потребности (т.е. совокупность тех объектов материальной и духовной культуры, с помощью которых данная потребность может быть удовлетворена).

Целью называют тот непосредственный осознаваемый результат, на который в данный момент направлено действие, связанное с деятельностью, удовлетворяющей актуализированную потребность. Психологически цель воспринимается тем мотивационным содержанием сознания, которое воспринимается человеком как непосредственный и ближайший результат его деятельности.

Экспериментальное изучение потребностей и мотивов было начато в отечественной психологии А.Н. Леонтьевым и его учениками (Л.И. Божович, А.В. Запорожец и др.) В своей концепции А.Н. Леонтьев выделил в качестве единицы человеческого сознания «смысл», который он определяет как отражение в голове человека объективного отношения того, что побуждает его действовать, к тому, на что его действие направлено [53]. А.Н. Леонтьев и С.Л.Рубинштейн считают, что мотив – это то, что отражается в сознании человека, служит побуждением к деятельности и направляет ее на удовлетворение определенной потребности [114].

Причем, в качестве мотива, по мнению А.Н. Леонтьева, выступает не сама потребность, а предмет потребности, т.е. под мотивом следует понимать именно определенную потребность. Л.С. Выготский считал, что проблема соотношения влечений и интересов является ключом к пониманию психического развития подростка, которое обусловлено, прежде всего, эволюцией интересов и поведения ребенка, изменением структуры направленности его поведения [22].

В 40-х годах мотивацию, с позиции «теории установки», рассматривал Д.Н. Узнадзе, говоривший, что источником активности является потребность, которую он понимал очень широко, а именно как то, что является нужным для организма, но чем он в данный момент не обладает [46].

Рассмотрим основные теории мотивации и мотивации достижений.

Мотивация достижения всегда вызывала большой интерес, хотя смысл в него вкладывался неоднозначный. Мотивация достижения - психическая регуляция деятельности в ситуациях достижения, в которых имеется

возможность реализовать мотив достижения. Мотив достижения - обобщенная, относительно устойчивая диспозиция личности, стремление человека выполнить дело на высоком уровне качества везде, где есть возможность проявить свое мастерство и способности [53].

Одним из первых об этом мотиве высказывается Н. Ах. Он пишет о детерминирующих тенденциях в поведении. К. Левин тоже затрагивал в своих исследованиях эти вопросы при построении своей сложной мотивационной структуры. Начало исследованию собственно мотивации достижения положил Ф. Хоппе, анализируя уровень притязания испытуемых и выбор ими задачи определенной сложности [23].

Исследователем мотивации достижения был Г. Мюррей, обозначивший ее как «потребности достижения». Потребность в достижении, по мнению Д. Мак Клееланда, «является бессознательным побуждением к более совершенному действию, к достижению стандарта совершенства» [60, с. 24]. Люди с выраженной мотивацией достижения предпочитают работать в условиях максимального побуждения мотива достижения, стремясь к поиску более эффективных, новых способов решения задач, то есть склонных к новаторству [60].

Мотивация достижения проявляется в деятельности Х. Хекхаузена, который считает, что это “попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче” [137]. Есть еще одна особенность потребности в достижении, по Г. Мюррею, она носит генерализованный характер и проявляется в любой ситуации, независимо от конкретного содержания [23].

По смыслу это понятие определяется как побуждение к получению высокого результата деятельности. Исследованием мотивации достижения занимались Д. Мак-Клееланд, Д. Аткинсон, Х. Хекхаузен.

Широко распространенной концепцией потребностей, определяющих мотивацию человека к деятельности, является концепция МакКленанда, связанная с изучением и описанием потребности достижения, потребности соучастия и потребности властвования [60].

В соответствии с идеями МакКленанда, эти потребности если они достаточно присутствуют у человека, оказывают заметное воздействие на поведение человека, заставляя его предпринимать усилия и осуществлять действия, которые должны привести к удовлетворению этих потребностей. При этом МакКленанд рассматривает эти потребности как приобретенные под влиянием жизненных обстоятельств, опыта и обучения [60].

Потребность достижения проявляется в стремлении человека достигать стоящих перед ним целей более эффективно, чем он это делал ранее. Люди с высоким уровнем потребности достижения предпочитают самостоятельно ставить свои цели. При этом они обычно выбирают умеренно сложные цели и задачи, исходя из того, чего они могут достичь и что они могут сделать. Люди с выраженной потребностью достижения склонны делать умеренно рискованные решения и ожидают немедленной обратной связи от осуществленных ими действий и принятых решений. Им нравится принимать решения и отвечать за решение задачи, они одержимы теми задачами, которые решают, и легко берут на себя персональную ответственность. Исходя из вышеперечисленных характеристик, можно сказать, что индивиды, имеющие высокую потребность достижения, готовы братья за работу, несущую в себе элементы вызова, что позволяет им самостоятельно ставить цели. Однако при этом им очень трудно заниматься той работой, у которой нет ясного и ощутимого результата, наступающего достаточно быстро. Они могут с энтузиазмом заниматься решением задачи, но при этом им постоянно нужно получать результат. По мнению МакКленанда стремление к достижению делает людей успешными в решении стоящих перед ними задач [60].

Потребность соучастия проявляется в виде стремления к дружеским отношениям с окружающими. Люди с высокой потребностью соучастия стараются устанавливать и поддерживать хорошие отношения, стремятся получить одобрения и поддержку со стороны окружающих, обеспокоены тем, как о них думают другие. Индивиды с высокой потребностью соучастия предпочитают выполнять такую работу, которая позволяет им находиться в активном взаимодействии с людьми.

Потребность властвовать является третьей крупной потребностью, влияние на поведение человека которой было изучено и описано МакКленандом [60].

Данная потребность также, как и две предыдущие, является приобретенной. Основной направленностью данной потребности является стремление контролировать действия людей, оказывать влияние на их поведение, брать на себя ответственность за действия и поведение других людей. Из трех рассматриваемых в концепции МакКленанда потребностей (достижение, соучастие и властвование) для успеха в спорте наибольшее значение имеет развитая потребность в достижении.

Структура этого мотива имеет сложное строение. Х. Хекхаузен называет девять переменных, определяющих этот вид мотивации. К их числу относятся каузальная атрибуция, личностный стандарт, уровень притязания, самооценка и др. При этом нет в действительности определенной связи между мотивом достижения и реальным успехом. Очевидно, что мотив достижения детерминируется различными переменными. В том числе и стремлением компенсировать низкую самооценку стремлением достичь успеха [137].

Первая формализованная модель мотивации достижения была сформулирована Дж. Аткинсоном. В исследовании Дж. Аткинсона мотивация достижения успеха представляет собой интеграционное образование, в котором выделены две мотивационные тенденции: стремление к успеху и стремление к избеганию неудач. Мотивационные

тенденции являются сложными по составу. В них входят: постоянные личностные диспозиции – мотивы; ситуативные непосредственные детерминанты поведения – ожидание или вероятность и субъективная побудительная ценность будущего успеха или неудачи [7].

В модели выделяются три главных детерминанты мотивации достижения: мотив, ожидание, ценность.

Ожидание определяется как предвосхищение того, что выполнение некоторого действия приведет к определенным последствиям. Названия мотивов (например, достижение и др.) в действительности являются названиями классов побуждений, которые производят, по существу, один и тот же тип переживания чувства удовлетворенности: гордости при достижении успеха и т.д.

Поведение, ориентированное на достижение цели, определяется результирующей тенденцией достижения, возникающей при совместном влиянии двух тенденций: тенденции стремления к успеху и тенденции избегания неудачи. Тенденция стремиться к успеху понимается как сила, вызывающая у индивидуума действия, которые, как он ожидает, приведут к успеху. Эта тенденция проявляется в направлении, интенсивности и настойчивости деятельности. Она создается как личностным фактором – мотивом, или потребностью достижения, так и двумя ситуационными – ожиданием, или субъективной вероятностью успеха, и побуждающей ценностью успеха. Тенденция избегать неудачи понимается как сила, подавляющая у индивидуума выполнение действий, которые, как он ожидает, приведут к неудаче. Тенденция избегать неудачи проявляется в том, что человек стремится выйти из ситуации, содержащей угрозу неудачи. Создается эта тенденция таким личностным фактором как мотив избегания, и, таким ситуационным фактором – ожиданием, или субъективной вероятностью неудачи [7].

В данной модели мотивация стремления к успеху определяется тремя переменными: мотивом стремления к успеху, под которым понимается



способность переживать гордость и удовольствие при достижении успеха; субъективной вероятностью успеха; побудительной ценностью успеха, т.е. относительной ценностью успеха в этой специфической деятельности. В модели Дж. Аткинсона личность рассматривается как вырванной из контекста ее жизнедеятельности и поставленной в искусственную ситуацию выбора альтернатив [7].

При этом были выявлены два вида «мотива достижения»: стремление к успеху и стремление избежать неудачи. В дальнейшем В. Мейер, Х. Хенхаузен и Л. Кеммлер создали вариант ТАТ для обоих «мотивов достижения». Мотив стремления к успеху понимается как склонность к переживанию удовольствия и гордости при достижении результата. Мотив избегания неудачи - как склонность отвечать переживанием стыда и унижения на неудачу [137].

Разные авторы по-разному смотрят на соотношение между стремлением к успеху и избеганием неудачи. Одни считают, что это взаимоисключающие полюса по шкале «мотива достижения» и если человек ориентирован на успех, то он не испытывает страха перед неудачей (и наоборот, если он ориентирован на избегание неудачи, то у него слабо выражено стремление к успеху). Другие доказывают, что отчетливо выраженное стремление к успеху вполне может сочетаться с не менее сильным страхом неудачи, особенно если оно связано для субъекта с какими-либо тяжелыми последствиями. И действительно, имеются данные, что между выраженностью стремления к успеху и избеганием неудачи может быть положительная корреляция. Поэтому скорее всего речь идет о преобладании у того или иного субъекта стремления к успеху или избеганию неудачи при наличии того и другого. Причем это преобладание может быть как на высоком, так и на низком уровне выраженности обоих стремлений.

Субъекты, мотивированные на успех, предпочитают задачи средней или чуть выше средней трудности. Они уверены в успешном исходе задуманного, им свойственны поиск информации для суждения о своих

успехах, решительность в неопределенных ситуациях, склонность к разумному риску, готовность взять на себя ответственность, большая настойчивость при стремлении к цели, адекватный средний уровень притязаний, который повышается после успеха и снижается после неудачи. Очень легкие задачи не приносят им чувства удовлетворения и настоящего успеха, а при выборе слишком трудных велика вероятность неуспеха; поэтому они не выбирают ни те, ни другие. При выборе же задач средней трудности успех и неудача становятся равновероятными и исход становится максимально зависимым от собственных усилий человека.

Субъекты со склонностью к избеганию неудачи ищут информацию о возможности неудачи при достижении результата. Они берутся за решение как очень легких задач (где им гарантирован 100% успех), так и очень трудных (где неудача не воспринимается как личный неуспех). Р. Бирни с коллегами выделяют три типа боязни неудач и соответствующие им защитные стратегии:

- 1 - боязнь обесценивания себя в собственном мнении;
- 2 - боязнь обесценивания себя в глазах окружающих;
- 3 - боязнь не затрагивающих «Я» последствий [23].

В принципе мотив достижения связан с продуктивным выполнением деятельности, а мотив избегания неудачи - с тревожностью и защитным поведением.

Преобладание той или иной мотивационной тенденции всегда сопровождается выбором трудности цели. Люди, мотивированные на успех, предпочитают средние по трудности или слегка завышенные цели, которые лишь незначительно превосходят уже достигнутый результат. Они предпочитают рисковать расчетливо. Мотивированные на неудачу склонны к экстремальным выборам, одни из них нереалистично занижают, а другие - нереалистично завышают цели, которые ставят перед собой.

В отечественной психологии проблема мотивации достижения стала активно разрабатываться с середины 70-х гг. Первые исследования (Р.С.

Вайсмана, Р.С. Немова, А.Б. Орлова, В.И. Степанского, и др.) касались лишь отдельных аспектов мотивации достижения. Мотивация достижения является одним из видов мотивации, определяющих творческое, инициативное отношение человека к делу и влияющих как на характер, так и на качество выполнения труда.

В отечественной психологии разрабатывается принципиально иной подход, согласно которому, личность осуществляет деятельность в системе определенных социальных отношений и во взаимодействии с другими людьми. Так, М.Ш. Магомед-Эминов, первый среди отечественных психологов, предпринял попытку изучить структуру и механизмы функционирования мотивации достижения. Он предложил динамическую модель мотивации. Это модель состоит из четырех структурных компонентов - инициации или побуждения деятельности, целеобразования, реализации намерения, постреализации. Каждый из названных компонентов выполняет конкретные мотивационные функции в ходе осуществления деятельности. Одним из основных механизмов актуализации мотивации достижения, по М.Ш. Магомед-Эминову, выступает мотивационно-эмоциональная оценка ситуации, складывающаяся из оценки мотивационной значимости ситуации и оценки общей компетентности в ситуации достижения [58].

Согласно М.Ш. Магомед-Эминову, для ситуации достижения характерны следующие особенности: наличие задачи, требующей индивидуального выполнения деятельности; возможность успешного или неуспешного выполнения деятельности; наличие стандартов мастерства выполнения (внешних и внутренних критериев оценки результата); переживание субъектом чувства собственной ответственности за исход действия; оценка результатов на основе сравнительной шкалы, заданной стандартом мастерства (самооценка, оценка со стороны других) [58].

Т.О. Гордеева рассматривает мотивацию достижения в контексте деятельности и определяет ее как деятельность («достиженческую деятельность»), связанную с целенаправленным преобразованием субъектом

окружающего мира, себя, других людей и отношений с ними. Такая деятельность «мотивируется стремлением сделать что-то как можно лучше и/или быстрее, совершить прогресс, за которым стоят базовые человеческие потребности в достижении, росте и самосовершенствовании» [23, с. 127].

Мотивацию достижения рассматривают как личностную особенность, имеющую направляющее значение и определяющую творческое, инициативное отношение человека к делу и влияющую как на характер, так и на качество выполнения труда. [5].

Проблема мотивации достижения изучается также и в социально-психологическом аспекте. Так, М.Л. Кубышкиной были предприняты попытки рассмотрения мотива достижения в широком социальном контексте как стремление к социальному успеху. Она выделила и проанализировала основные аспекты мотива социального успеха: стремление к достижению высоких результатов в значимой деятельности и связанных с ними авторитета и уважения; стремление к завоеванию высокого общественного положения, престижа и влияния среди окружающих; стремление к соперничеству, противоборству, конкуренции [49].

Таким образом, мотивация достижения изучается психологами с разных сторон: исследуются сущность, структура и механизмы функционирования мотивации достижения; изучается мотивация достижения в учебной деятельности. Мотивация достижения изучается также в социально-психологическом аспекте, как мотив социального успеха, способствующий достижению значимых результатов в деятельности, в том числе и в спортивной деятельности.

## **1.2. Мотивация достижения в спортивной деятельности**

Спортивная деятельность — это вид деятельности, направленный на удовлетворение интереса к определенному его виду, на достижение высоких

спортивных результатов, получающих признание общества. Результатом спортивной деятельности являются спортивные достижения, выполняемые спортсменами на тренировках и соревнованиях.

Спортивная деятельность одновременно содержит: во-первых, действия, направленные на подготовку организма к физическим и психологическим нагрузкам, развитие и совершенствование технических умений и навыков, развитие и формирование личностных качеств, умений и свойств (тренировочный тип деятельности); во-вторых, действия направленные на достижения целей спортивной деятельности (соревновательный тип деятельности) [8].

Спортивная деятельность имеет две составляющие: спортивную и соревновательную деятельность. Каждая из них имеет свои определенные функции и психологические особенности.

Психологические особенности и функции тренировочной деятельности следующие:

- обучение и воспитание, направленные на развитие личности спортсмена;
- совершенствование психологических процессов и свойств личности;
- адаптация к возрастающим физическим и психологическим нагрузкам;
- систематическое повышение ранее достигнутого и ставшего уже привычным уровня физического и психического развития (преодоление самого себя);
- подчинение строгой дисциплине, режима жизни решаемым задачам;
- отношение спортсмена к тренировочной деятельности и совершенство его системы мотивации;
- наличие специфического общения: во-первых, с тренером, который стремится побудить спортсмена к объемной и качественной работе (часто на пределе возможностей); во-вторых, с товарищами, которые часто выступают в роли соперников или конкурентов;

- наличие психического напряжения, которое при определенных условиях может привести к психическому перенапряжению [101].

Психологические особенности и функции соревновательной деятельности следующие:

- соревнование обладает стимулирующим влиянием;
- во время участия в соревнованиях у спортсмена присутствует стремление к победе или улучшению результативности выступления;
- соревнования влияют на статус спортсмена в обществе, включаются в оценку жизненных достижений. Они всегда социально значимы, их результаты получают широкую общественную известность и оценку;
- результаты соревнований лично значимы для спортсменов, служат проверкой правильности или неправильности избранного пути и целесообразности затрат времени и усилий;
- соревнования - это специфический фактор, создающий экстраординарные эмоционально-волевые состояния, которые оказывают влияние (положительное или отрицательное) на процесс и результат деятельности спортсмена [74].

Почти во всех видах человеческой деятельности, кроме спортивной, объектом сознания и воли человека, объектом его деятельности, его труда являются какие-либо предметы, существа, другие люди. А в спорте человек работает над самим собой. Спортсмен совершенствует свою силу, выносливость, быстроту, свое умение делать необходимые движения точно, свою способность решать тактические задачи и принимать решения. Спортсмен - субъект и объект деятельности. Именно в спорте происходит слияние субъекта и объекта деятельности.

Результаты спортивной деятельности в широком и узком смысле тесно взаимосвязаны. Достижения в развитии спортсмена воплощаются в динамике его спортивных результатов, которые, в свою очередь, влияют на самооценку спортсмена и «масштабность» его личности в целом. Ступени спортивного мастерства образуются сменой привычного на противоположное. Каждое

спортивное достижение — это «скачок» в развитии, нарушение равновесия и, следовательно, пробуждение новых потребностей и мотивов, стимулирующих постановку новых целей или корректировку старых.

Исследователями в области спортивной деятельности было доказано, что достижения в спорте возможны только благодаря постоянной тренировочной работе с максимальными физическими и психическими напряжениями, большим объемом и интенсивностью общих и специальных упражнений. Выступление на соревнованиях накладывает большую ответственность на спортсмена; высокая «стоимость» каждой ошибки, каждого неудачного старта становится фактором, определяющим жесткие требования к его психике [31]. ;

Овладение спортивной деятельностью связано с освоением ее психологической структуры, к которой выделяют три блока: мотивацию, средства и результаты деятельности. Мотивация спортивной деятельности - это блок, без которого деятельность не может просто начаться.

Для спортивной деятельности характерно большое разнообразие мотивов. Например, П.А. Рудик отметил, что основной чертой мотивов, побуждающих человека заниматься спортом, является чувство удовлетворения, вызываемое занятиями данным видом спорта [116]. Вместе с тем эти мотивы имеют сложный характер соответственно сложности и многообразию самой спортивной деятельности и могут быть подразделены следующим образом:

- 1) непосредственные мотивы спортивной деятельности (испытываемое спортсменом чувство удовлетворения от проявления мышечной активности; эстетическое наслаждение красотой и ловкостью собственных движений; стремление проявить себя смелым и решительным при выполнении трудных и опасных упражнений; удовольствие, вызываемое участием в соревнованиях; стремление добиться высоких результатов, доказать свое спортивное мастерство, добиться победы);

2) опосредованные мотивы спортивной деятельности (стремление стать сильным, крепким, здоровым благодаря спорту; стремление через спорт подготовить себя к практической деятельности; чувство долженствования; осознание общественной важности спортивной деятельности) [117].

Многие авторы пытались упорядочить разнообразные мотивы занятий спортом (по направленности на процесс или результат деятельности, по степени устойчивости, по связи с целями спортивной деятельности, по доминирующей установке и т.д.), классифицировать их на основе разных критериев.

Все мотивы спортивной деятельности можно классифицировать по разным критериям, например, по направленности - мотивы могут быть процессуальными и результативными; по степени устойчивости - мотивы могут быть ситуационными и устойчивыми; по связям с целями спортивной деятельности — мотивы могут быть прямо связанными с целью и в виде стимулов побуждающих к деятельности; по месту в системе - мотивы могут быть в виде личного самоутверждения и в виде патриотизма; и наконец, по доминирующей установке - мотивы могут быть направлены как на успех так и на избегание неудачи [57].

На протяжении спортивной карьеры роль конкретных мотивов в стимулировании активности спортсмена меняется, и для каждого этапа спортивной карьеры характерны свои доминирующие мотивы. Если мотивы определяют выбор пути, направление движения, то цели (образа предполагаемого результата деятельности) определяют, насколько далеко человек намерен пройти по данному пути. Поэтому цели - это своеобразные вехи, которые человек мысленно выстраивает на протяжении спортивной карьеры. Трудность этих целей тесно связана с уровнем притязаний личности [125].

Многие исследователи спортивной мотивации отмечают разную степень осознанности ее слагаемых. Потребности и мотивы могут быть неосознанными, полусознанными или осознанными. Цели же всегда



осознаваемы и являются итогом мысленной работы, в процессе которой человек пытается в идеальной форме разрешить противоречие между требованиями спортивной деятельности, ее конкретными условиями, с одной стороны, и собственными возможностями, способностями адаптироваться к этим условиям и требованиям, с другой. Поэтому цель выступает в качестве регулятора активности, влияя на выбор конкретных средств достижения желаемого результата.

Таким образом, мотивация в структуре спортивной деятельности:

- является пусковым механизмом деятельности;
- поддерживает необходимый уровень активности в процессе тренировочной и соревновательной деятельности;
- регулирует содержание активности, использование различных средств деятельности для достижения желаемых результатов.

Затем соотнесение потребностей субъекта со своими возможностями и с особенностями конкретной деятельности дает положительный результат (когда потребности и возможности субъекта совпадают с требованиями конкретной деятельности), то формируется мотивация, направляющая индивидуума на овладение предметом данной деятельности.

Выделение в структуре мотивации спортсменов выше названных оснований обусловлено следующим. Как правило, в любой деятельности конкретный индивидуум реализует потребности двух видов: духовные (принципиальные), связанные с самоутверждением и самовыражением («Я»), исполнением общественного долга («Мы»); и материальные. Первый вид потребностей анализируется в связи с тем, что человек, являясь социальным существом, нуждается в оценке окружающих его людей. Не менее важной для него является и самооценка [120].

Второй вид потребностей связан с естественной необходимостью есть, пить, одеваться, растить детей, помогать родителям. Потребность в получении оценки общества через систему моральных и материальных критериев является одной из главных мотиваций любой деятельности.

В спорте потребности, отнесенные к первой группе (побудительные), реализуются особенно наглядно, так как спорт с его противоборством имеет четко обоснованные критерии результативности успеха, что позволяет сделать более объективным и наглядным процесс общественного признания. Поэтому два первых мотива и рассматриваются как побудительные основания в структуре мотивации.

Следующие три мотива (базисные) отражают уровень потребностей более специфического характера. Для достижения высокого результата в спорте необходимо иметь хорошее здоровье, специальные навыки и знания, а также благоприятные социально-бытовые условия для занятий спортивной деятельностью. Потребности этого порядка характеризуют уровень объективных возможностей спортсмена для достижения высокого спортивного результата, поэтому группа этих мотивов была названа базисными основаниями мотивации [116].

Процессуальные мотивы, отражают уровень потребностей в накоплении информации о будущих противниках и степени заинтересованности спортсмена в отсутствии психогенных влияний. Поскольку их роль важна непосредственно в ходе самого процесса противоборства, они были определены нами как процессуальные основания мотивации.

Рассмотрим структура мотивации достижения высокого результата в спорте.

1. Побудительные основания мотивации:

- Отражает принципиальную ориентированность спортсменов на удовлетворение духовных потребностей (самоутверждение, самовыражение, исполнение общественного долга).

- Отражает ориентированность спортсмена на удовлетворение материальных потребностей.

2. Базисные основания мотивации:

- Отражает степень заинтересованности спортсменов в благоприятных социально-бытовых условиях спортивной деятельности.

- Отражает степень заинтересованности спортсмена в накоплении социальных знаний и навыков.

- Отражает степень заинтересованности спортсмена в отсутствии болевых ощущений.

### 3 .Процессуальные основания мотивации:

- Отражает степень заинтересованности спортсмена в накоплении сведений о своих противниках.

- Отражает степень заинтересованности спортсмена в отсутствии психогенных влияний, отрицательно сказывающихся на процессе противоборства [31].

Мотивация спортивной деятельности включает в себя три ведущих мотива, каждый из которых имеет свое содержание и функции. В этих трех группах мотивационных оснований легко обнаруживаются самые разнообразные связи спортсмена как деятельного субъекта с окружающей действительностью, связи, которые являются для него в той или иной степени информативно значимыми, и на базе усвоения которых рождается осознание реальной возможности достижения намеченного спортивного результата в избранном виде спорта.

Таким образом, мотивация достижения - это ориентация человека на стремление к успешному выполнению задания, настойчивость перед лицом неудач и переживание чувства гордости за выполнение поставленной цели. Этот термин появился более 50 лет назад для описания усилий человека, направленных на выполнение задания, достижение совершенства, преодоление трудностей (препятствий), выполнение чего-либо еще лучше других.

Мотивация достижения интересует и тренеров, и преподавателей, и инструкторов. Это - характеристики, которые позволяют спортсмену достичь совершенства, занимающимся - высоких уровней физической

подготовленности, а учащимся - максимально повысить процесс усвоения знаний.

Поскольку мотивацию достижения принято считать личностным фактором, спортивные психологи, рассматривая ее, постепенно переходили от модели характерных особенностей личности к комбинированной модели, которая подчеркивает цели достижения, а также их влияние на ситуацию и влияние ситуационных факторов на них.

В спортивном мире мотивацию достижения иногда называют соревновательностью. Соревновательность - «предрасположенность к стремлению удовлетворенности при сравнении с шаблоном совершенства в присутствии других, которые способны осуществить оценку». Р. Мартене рассматривает соревновательность как «поведение достижения» в соревновательном контексте, где социальная оценка является ключевым компонентом. Необходимо отметить, что некоторые люди с высокой ориентацией к достижению в одном аспекте деятельности (например, спортивные соревнования) характеризуются ее отсутствием в другом (например, точные науки) [61].

Определение Р. Мартенса ограничивается ситуациями, в которых человек может быть оценен другими людьми, имеющими для этого соответствующие знания. В то же время многие люди соревнуются сами с собой (например, пытаются улучшить свой результат в беге, показанный накануне), даже если никто другой не оценивает их. Уровень мотивации достижения выявит это соревнование с самим собой, тогда как уровень соревновательности окажет влияние на поведение в ситуациях социальной оценки. Именно поэтому мы рассматриваем в этом параграфе мотивацию достижения вместе с соревновательностью. Мотивация достижения и соревновательность касаются не только заключительного результата или стремления к совершенству, они также связаны с психологической готовностью к заключительному результату или совершенству [61].

Считается, что развитие мотивации достижения и соревновательности происходит в три последовательных этапа:

1) Этап автономной компетентности. На этом этапе, который, предположительно, продолжается до 4-летнего возраста, ребенок концентрирует свое внимание на своем окружении и самооценке.

2) Этап социального сравнения. На этом этапе, который начинается приблизительно в 5-летнем возрасте, ребенок главным образом составляет уровень деятельности с уровнями деятельности других.

3) Интегрированный этап. Этот этап представляет собой сочетание двух предыдущих. Человек, который достаточно полно осуществляет такую интеграцию, знает, когда наступает подходящий момент для состязания и сравнения себя с другими, а когда следует использовать для сравнения свои предыдущие результаты [61].

Не каждый спортсмен достигает заключительного этапа, а возраст, в котором достигают того или иного этапа, значительно колеблется. Определение этапов развития мотивации достижения и соревновательности помогает лучше понять поведение людей. Следует подчеркнуть необходимость развития интегрированной ориентации достижения; очень важно научить детей, когда целесообразно или нецелесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими.

Социальная среда, в которой находится человек, имеет большое значение для мотивации достижения и соревновательности. Значимые другие могут сыграть важную роль в создании как положительного, так и отрицательного климата. Они определяют задания и игры как соревновательные или кооперативные (совместные), соответствующим образом группируют детей и дифференцировано отмечают цели задания или результата.

Таким образом, мотивация достижения и соревновательность проходят следующие этапы развития: а) автономный этап, когда внимание обращается на совершенствование своего окружения, б) этап социального сравнения,

когда акцент делается на сравнении себя с другими, и в) интегрированный этап, включающий самосовершенствование и социальное сравнение. Главная задача - достичь автономного, интегрированного этапа, а также понимать, когда целесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими, а когда - сопоставлять результаты со своими, показанными раньше.

На мотивацию достижения учащихся спортивных школ значительное влияние оказывают родители, преподаватели, тренеры, которые могут создавать климат, повышающий достижение и противостоящий усвоенной беспомощности. Это лучше всего достигается при: осознании взаимодействующего воздействия на мотивацию достижения; акцентуации внимания на цель задания, снижении при этом нацеленности на результат; при контроле и обеспечении атрибутивной обратной связи; обучении занимающихся делать правильные атрибуции; обсуждении результатов с занимающимися, когда целесообразно соревноваться и сравнивать себя с другими, а когда - сравнивать результаты со своими, показанными раньше [31].

Причины успешного выступления спортсменов могут быть обусловлены также целым блоком мотивов, которые и составляют мотивацию достижения. К таким мотивам можно отнести следующие: стремление к стрессу и преодолению его, стремление к совершенству, потребность быть частью коллектива, различные виды поощрений, стремление быть мужественным, желание формировать свой характер, желание обрести высокий социальный статус. Рассмотрим каждый из этих мотивов подробнее:

Стремление к стрессу - это желание преодолевать препятствия, подвергать себя воздействию стресса, изменять обстоятельства и добиваться успеха. Стремление к стрессу характерно для многих видов спорта. Многие спортсмены получают большое удовлетворение от занятий спортом и победы над соперником или при преодолении препятствий, возникающих на их пути.

Стремление к совершенству в спорте - это желание использовать собственные физические возможности для достижения определенных вершин, обычно недоступных тем, кто занимается интеллектуальной деятельностью [128].

Потребность быть частью коллектива - это желание иметь тесные контакты со сверстниками, быть частью их коллектива, удовлетворить потребность в общении и совместной деятельности.

Различные виды поощрений - это мотив, выраженный в желании получить награды в виде медалей, грамот и непосредственного денежного вознаграждения. Денежное вознаграждение по мнению психологов является эффективным средством повышения работоспособности спортсменов.

Стремление быть мужественным - это потребность через занятия спортом развить в себе такое волевое качество как мужественность. Данное волевое качество выражается в способности выдерживать большие физические нагрузки, необходимые для достижения успеха.

Стремление формировать свой характер - это потребность проявлять высокий уровень развития моральных качеств в решении поставленных задач.

Стремление обрести высокий социальный статус — это желание повысить собственный престиж в референтной группе и обществе в целом. Спортсмены зачастую знают, что для достижения благоприятного отношения к себе в референтной группе необходим определенный уровень физических способностей [124].

Интересный взгляд на мотивацию достижений в спортивной деятельности принадлежит заядлому велосипедисту и ученому социологу - Норману Триплету. Он в 1867 г. заметил, что велосипедисты гораздо лучше выступают в гонке с соперником, чем в езде на время. Н. Триплет провел первый эксперимент в области социальной и спортивной психологии, посвященный изучению влияния присутствия в гонке других велосипедистов на спортивный результат. Он назвал это явление динамогенным фактором в

лидировании на гонках и ввел термин «социальная фасилитация», т.е. всякое улучшение индивидуального результата, проистекающее от присутствия другого человека [124]. В психолого-педагогических экспериментах, последовавших за исследованием Н. Триплета, эффекту фасилитации было дано научное обоснование. Так, Е. Мьюмен заметил, что всякий раз, как он входил в лабораторию, его студенты значительно улучшали показатели работы на пальцевом эргографе по сравнению с показателями работы в одиночестве. Аналогичные результаты были обнаружены при выполнении словесных или простых двигательных заданий. Следует отметить, что некоторые исследования обнаружили также ухудшение деятельности или тормозящий эффект, который обнаружился в присутствии соперников или зрителей [28].

В середине 70-х годов прошлого века последовала серия исследований посвященная изучению роли мысленной тренировки в приобретении спортивных навыков. Психологи, изучая данный вопрос, определили, что а) субъекты, занимавшиеся физической тренировкой, за которой следовала частично замещающая ее мысленная тренировка, обычно достигали таких же хороших результатов, как и субъекты, занимавшиеся только физической тренировкой, и б) что субъекты, не испытывавшие затруднений с формированием визуальных мысленных образов, достигали лучших результатов в сравнении с теми, которые делали это с трудом. Это направление исследований успешно развивалось в то время, когда в экспериментальной психологии по большей части игнорировалось изучение образов мышления. В этот период были проведены многочисленные исследования различных видов физических умений: прыжки в высоту, гимнастика, стрельба из лука и др., была разработана методика консультирования спортсменов, впервые были использованы психодиагностические методы по изучению личности спортсменов. Исследователями было обнаружено, что у спортсменов существуют значительные индивидуальные различия.



Особое внимание было уделено в литературе половым различиям спортсменов. Так, было обнаружено, что мужчины-спортсмены характеризуются, в целом, большей экстраверсией и эмоциональной устойчивостью, напористостью, уверенностью в себе и способностью переносить стресс. У женщин-спортсменок чаще отмечаются более низкие оценки по экстраверсии по сравнению с мужчинами, но более высокие оценки по эмоциональной устойчивости. Именно в это время исследователями-психологами обсуждаются такие проблемы, как предсоревновательная тревога, страх победы, физические и эмоциональные спады и особенности мотивации, ее влияние на спортивный результат [124].

Занимаясь спортом, человек овладевает чрезвычайно трудными умениями и навыками, может подвергать себя сильному физическому стрессу и социальному давлению. Занятия спортом порождают активность личности, создают благоприятный эмоциональный настрой, формируют характер человека и готовность к преодолению препятствий.

Изучая особенности спортивной деятельности и личностные особенности спортсменов, многие исследователи придерживаются определенных психологических подходов. Так, сторонники бихевиористического подхода считают основными детерминантами поведения спортсмена или человека, занимающегося физической культурой, внешние факторы, главным образом - поощрение и наказание. Относительно небольшое значение отводится мыслительным процессам, восприятию и личности занимающегося [125].

Психологи специализирующиеся в области психофизиологии спорта и физической культуры (психофизиологический подход), считают, что лучшим способом изучения поведения в спорте и во время занятий физической культурой является изучение физиологических процессов головного мозга и их связи с двигательной активностью. Они определяют частоту сердечных сокращений, активность головного мозга, потенциалы действия мышц, а также изучают взаимосвязь между этими психофизиологическими

параметрами и поведением спортсменов и людей, занимающихся физической культурой. Примером может служить использование техники обратной связи в процессе тренировки сильнейших стрелков, когда выстрел производится в период между сердечными сокращениями, что позволяет значительно повысить точность.

По мнению сторонников когнитивно-бихевиористического подхода, поведение определяется влиянием внешних факторов, а также тем, как человек интерпретирует внешние факторы. Главное внимание сторонники этого подхода уделяют познавательным способностям спортсмена или человека, занимающегося физической культурой, полагая, что именно мышление — главный фактор, обуславливающий поведение. Представителями этого направления разработаны специальные анкеты, которые позволяют оценить степень уверенности в своих силах, уровень тревожности, целеустремленность, внутреннюю мотивацию человека, в том числе и спортсмена.

Например, Д. Гоулд описывает, что борцов (учащихся колледжей) попросили дифференцировать источники стресса, проявляющегося во время соревнований (например, озабоченность по поводу недостаточно хорошего ведения поединка, беспокойство по поводу того, что может подумать или сказать тренер). Было обнаружено, что борцы-неудачники чаще всего тревожатся по поводу оценки тренера, поражения и совершения ошибок, т.е. автором была доказана взаимосвязь между мыслями спортсменов и их поведением (победа или поражение) [48].

Интересный взгляд на мотивацию достижений в спортивной деятельности предложил представитель теории социального содействия Роберт Зайонк. Он рассматривал понятие «социальной фасилитации» в общем плане как положительный или как отрицательный эффект присутствия посторонних лиц. Автор обратил внимание на то, что при выполнении простых или хорошо известных заданий наличие зрителей

влияло положительно, в то время как при выполнении незнакомых или трудных заданий присутствие зрителей влияло отрицательно [48].

В своей теории социального содействия Р. Зайонк утверждал, что зрители «возбуждают» исполнителя, и это «возбуждение» отрицательно влияет на результат при выполнении трудных, неизученных (или плохо изученных) заданий и положительно - на выполнение легких или хорошо изученных заданий [48].

Гипотезу Р. Зайонка о роли присутствия зрителей подтвердили многие исследователи. Так, в исследовании Р. Адера и Р. Татума выпускники и студенты медицинского института, работая парами, не могли выполнять задание на избегание удара электрическим током, но быстро выполняли его, работая в одиночку [42]

. В ситуации, требующей небольшого обучения, была исследована способность людей переносить электрошок в одиночку и в присутствии другого человека, также получающего удар электрическим током. Оказалось, что люди лучше выносят удар током, находясь в группе [42]. Способность переносить боль и выдерживать физическую нагрузку — важный фактор достижения высоких результатов в спорте. Исследования Д. Зейдмана позволяют предположить, что наблюдение за воздействием стресса на другого человека повышает толерантность к стрессу. Это подтверждают и работы Шахтера.

Работы Д. Зейдмана, а также Р. Мартенса и Д. Ландерса показали, что совместная деятельность способствует успешному выполнению задач, требующих небольшого обучения. Данный вывод хорошо согласуется с гипотезой Р. Зайонка и подтверждается другими исследованиями, которые обнаружили, что участие в совместной деятельности повышает скорость реакции в простых двигательных задачах [42].

Теория Р. Зайонка позволила лучше понять влияние зрителей на выступление на различных уровнях и в различных ситуациях (спортивная деятельность, физические упражнения и т.д.). Она позволила объединить

множество кажущихся случайностей в единую закономерность, достаточную для ее применения спортсменами, тренерами и преподавателями в различных случаях.

Но простое присутствие посторонних - недостаточное условие для социальной фасилитации. Зрители или участники совместного действия должны восприниматься как люди, способные оценить деятельность испытуемых. Н. Коттрел, Р. Мартене показали, что присутствие зрителей, которые не могли оценить деятельность испытуемых (например, зрителей с завязанными глазами), не давало эффекта улучшения. Мешающий или положительный эффект возникал только в тех случаях, когда зрители могли оценить деятельность испытуемых [61].

Кроме того, исследование Н. Коттрела показало, что форма оценки существенно влияет на эффективность социальной фасилитации. Его исследование показало, что непосредственная оценка (при наблюдении деятельности) давала несравненно больший эффект, чем косвенная, при условии которой участники совместной деятельности могли оценивать только конечный результат, а не саму деятельность [42].

В ходе проведенного им исследования было обнаружено, что присутствие людей, оценивающих конкретного человека, влияет на деятельность спортсмена, особенно такие характеристики как личностные особенности спортсмена, особенности ситуации и самой задачи.

Среди личностных факторов заслуживает внимание тревожность как личностная черта. Ф. Кокс показал, что у высокотревожных детей темп деятельности снижается, а у низкотревожных - повышается в присутствии посторонних. Ф. Кокс предположил, что присутствие другого человека воспринимается высокотревожными детьми как ситуация оценки, при этом тревога мешает работе. Для низкотревожных детей наблюдатель выступал как стимул более успешной деятельности. Присутствие наблюдателя мешало высоко — и умереннотревожным женщинам, но не мешало низкотревожным.

Шахтер предположил, что присутствие посторонних может улучшать деятельность, регулируя возбуждение до умеренного уровня [42].

Таким образом, простое присутствие посторонних не является основным источником социальной фасилитации. Первостепенную роль играет боязнь или ожидание оценки - положительной или отрицательной, которую могут дать присутствующие. Автор пришел к выводу, что при обучении двигательным навыкам спортсменов, на которых неблагоприятно воздействует присутствие посторонних, надо учитывать следующее: обучение в неоценочных ситуациях более предпочтительно и целесообразно, чем в оценочных. Однако, чтобы облегчить выполнение хорошо освоенных движений, в ряде случаев нужно использовать присутствие оценивающих зрителей.

При изучении личности спортсмена, в основном, используют три основных подхода [127]. Первый подход, основанный на характерных особенностях личности, базируется на предположении, что основные структурные единицы личности - ее характерные особенности - являются относительно стабильными.

На основании этого подхода психологи заключают, что причины поведения человека находятся в нем самом. Влиянию ситуационных, или средовых, факторов отводится очень незначительная роль. Авторами в рамках этого подхода разработана модель предопределенного действия спортсмена, независимо от ситуации или обстоятельств. Однако, это не означает, что спортсмен будет всегда так действовать; то есть данная модель содержала лишь указание на вероятность ведения борьбы в спортивных ситуациях.

Согласно ситуационному подходу, поведение определяется главным образом ситуацией или окружающей средой. Такой подход основывается на теории социального научения, которая объясняет поведение, используя понятия наблюдательного научения (моделирование) и социального подкрепления (обратная связь) [28]. То есть, воздействия окружающей среды

и подкрепление обуславливают модель поведения. Человек может уверенно действовать в одной ситуации и неуверенно - в другой, независимо от характерных особенностей. Более того, при значительном влиянии окружающей среды роль характерных особенностей личности будет минимальной. Например, многие футболисты - мягкие и спокойные люди за пределами футбольного поля, однако, игра (ситуация) требует от них проявления агрессивности. Следовательно, ситуация является более важной детерминантой их поведения, чем определенные характерные особенности личности.

Хотя ситуационный подход и не нашел значительного числа сторонников среди психологов, как подход, основанный на характерных особенностях личности, тем не менее Б. Рашелл и Д. Сидентоп считали возможным изменить поведение в спорте и физическом воспитании, изменяя воздействие среды. Подобно подходу, основанному на характерных особенностях личности, ситуационный подход не позволяет точно прогнозировать поведение. Ситуация может повлиять на поведение, однако не все подвержены влиянию ситуаций [167].

Д. Гоулд выделил и так называемый «взаимосвязанный подход», согласно которому ситуация и человек - кодетерминанты поведения, то есть переменные, которые совместно обуславливают поведение человека. Согласно этому подходу, чтобы понять поведение, необходимо знать характерные особенности человека и конкретную ситуацию. Большинство психологов, изучающих поведение спортсменов, отдают предпочтение взаимосвязанному подходу. Бауэре обнаружил, что взаимодействие между людьми и ситуациями может намного лучше объяснить поведение, чем характерные особенности или ситуации в отдельности. Взаимосвязанный подход предполагает изучение индивидуального реагирования людей, занимающихся спортом и физической культурой, в определенных условиях [28].

В настоящее время педагогам и психологам уже не приходится сомневаться в том, что высокие результаты учебной деятельности (в том числе и спортивной) зависят в основном от развития учебной мотивации, а не только от природных способностей. Между этими двумя факторами существует сложная система взаимосвязей. При определенных условиях, (в частности при высоком интересе личности к конкретному виду деятельности) может включаться так называемый компенсаторный механизм.

Недостаток способностей при этом восполняется развитием мотивационной сферы (интерес к предмету, осознанность выбора значимой деятельности и др.), и школьник /студент /спортсмен добивается больших успехов. Однако дело не только в том, что способности и мотивация находятся в диалектическом единстве и каждый из них определенным образом влияет на результативность выбранного вида учебной деятельности.

Исследования, проведенные в вузах, показали, что сильные и слабые студенты отличаются вовсе не по интеллектуальным показателям, а по тому, в какой степени у них развита профессиональная мотивация [38]. Конечно, из этого вовсе не следует, что способности не являются значимым фактором учебной деятельности (в том числе и спортивной), однако ведущую роль в формировании высокорезультативной деятельности начинает играть система внутренних побуждений личности к учебно-познавательной деятельности.

В самой сфере профессиональной мотивации важнейшую роль играет положительное отношение к выбранному виду учебной деятельности (например, к спорту), поскольку этот мотив связан с конечными целями обучения. Если спортсмен разбирается в том, что за деятельность он выбрал и считает ее достойной и значимой для общества, это, безусловно, влияет на то, как складывается его обучение [38].

Таким образом, развитие положительного отношения к учебной деятельности (в том числе и к спортивной) является важным фактором достижения высоких результатов.

Толчком к учебной деятельности (в том числе и к спортивной) могут в равной степени стать и желание достичь успеха, и страх перед неудачей. Мотивация успеха и мотивация боязни неудачи - это два важных вида мотивации.

Мотивация успеха, несомненно, носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха. А вот мотивация к избеганию неудачи относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек ^стремится прежде всего избежать порицания, наказания. Ожидание неприятных последствий - вот что определяет его деятельность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Личности с доминированием мотивации к успеху обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия - ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются настойчивостью в достижении цели, склонны планировать будущее на большие промежутки времени. Предпочитают брать на себя средние трудности или же слегка завышенные, хоть и выполнимые обязательства. Ставят перед собой реальные цели. Если рискуют, то расчетливо. Обычно такие качества обеспечивают суммарный успех, существенно отличный как от незначительных достижений при заниженных обстоятельствах, так и от случайного везения при завышенных. Такие личности склонны к переоценке своих неудач в свете достигнутых успехов.

Личности с доминированием мотивации боязни неудач. Они малоинициативны. Избегают ответственных заданий, изыскивают причины отказа от них. Ставят перед собой неоправданно завышенные цели; плохо оценивают свои возможности. В других случаях, напротив, выбирают легкие задания, не требующие особых трудовых затрат. При выполнении заданий



проблемного характера, в условиях дефицита времени результативность деятельности ухудшается. Отличаются, как правило, меньшей настойчивостью в достижении цели. Склонны к переоценке своих успехов в свете неудач, что, очевидно, объясняется эффектом контроля ожиданий. В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его притягательность, как правило, снижается [38].

Таким образом, спортивная деятельность - это деятельность, направленная на спортивное достижение. Она включает в себя тренировочную и соревновательную деятельность которые требуют напряжения психических и физических функций. Для спортивной деятельности характерно большое разнообразие мотивов: желание проявить себя смелым и решительным при выполнении трудных и опасных упражнений; стремление стать сильным, крепким, здоровым; а также мотив достижения, то есть ориентация учащегося спортивной школы на стремление к успешному выполнению задания, настойчивость перед лицом неудач и переживание чувства гордости за выполнение поставленной цели.

### **1.3. Особенности спортивной мотивации дзюдоистов**

Некоторые авторы [18, 52, 69, 75, 80, 83, 108, и др.] связывают спортивные достижения спортсменов и отношение к занятиям с мотивом достижения успеха. Спортсмены, занимающиеся борьбой, имеющие высокий уровень мотива достижения успеха, имеют хорошо осознаваемые цели, стремятся к достижению высоких результатов, обладают развитым чувством долга, ответственности. Для борцов с низкой потребностью достижения успеха характерно отсутствие четких целей. У них преобладают опосредованные мотивы.

Мотивация спортивной деятельности обуславливается внутренними и внешними факторами, меняющими свое значение на протяжении

спортивной деятельности. Автор приводит комплекс причин(мотивов), которыми руководствуются дети, приходя в спорт вообще и в конкретный вид спорта, в частности несколько иная структура мотивации прихода в спорт представлена американским психологом Б. Дж. Кретти. По его определению, такими мотивами служат: стремление к состоянию стресса и его преодолению; стремление к совершенству; повышение социального статуса; потребность быть членом спортивной команды; получение материальных благ [48].

В плане управления формированием спортивной мотивации у борцов определенным интерес представляют исследования Л.Г. Уляевой, проведенные на материале таэквон-до. Динамика спортивной мотивации занимающихся таэквон-до в течение трех лет с начала занятий характеризуется следующим. На начальном этапе основными причинами занятий этим видом спорта чаще всего выступают: желание быть в хорошей физической форме; обладать хорошей внешностью и фигурой; желание повысить физическую работоспособность; улучшить здоровье; обрести уверенность в своих силах [124].

Чаще всего для спортсменов первого года обучения доминирующими являются мотивы, относящиеся к физической (телесной) сфере. К концу первого года занятий происходит отсев тех, кто стремился поскорее получить хороший результат.

На втором году занятий таэквон-до у занимающихся возникает устойчивый интерес к данному виду спорта. Ведущими мотивами на этой стадии выступают: привлекательность тренировочного процесса (процессуальная мотивация); умение постоять за себя; избавиться от агрессивности; возможность снять напряжение и расслабиться.

В спортивной мотивации отражается психическая сфера личности. Для занимающихся спортом третий год целью занятий становится получение высокого спортивного результата как логического следствия тяжелого кропотливого труда. У спортсменов появляются познавательные интересы к

этому виду спорта. Главными мотивами в данный период выступают: укрепление воли и характера, общение и приобретение друзей, возможность добиться высоких результатов, духовное совершенствование. Таким образом, изменение мотивации у занимающихся таэквон-до может быть представлено следующим образом: от развития телесного к психическому развитию, а от них - к духовному совершенствованию [124].

Проявление спортивной мотивации у борцов высокой квалификации было изучено Р.А.Пилюном [84]. В структуре мотивации автор выделяет три основания: побудительные, базисные и процессуальные. Побудительные основания включают два фактора: К1, отражающий ориентацию спортсмена на удовлетворение духовных потребностей; К2 - ориентация на материальные потребности. Базисные основания включают три фактора: К3 - заинтересованность спортсмена в благоприятных социально- бытовых условиях; К4 - заинтересованность в накоплении специальных знаний и навыков; К5 - заинтересованность спортсмена в отсутствии болевых ощущений. Процессуальные основания включают два фактора: Кб - заинтересованность спортсмена в накоплении знаний о своих противниках; К7 - заинтересованность спортсмена в отсутствии психогенных влияний.

В своем исследовании автор показал, что наибольшие изменения в структуре мотивации, вызванные возрастом спортсмена, претерпевают четыре коэффициента - К1, К2, К4, Кб. Для спортсменов в возрасте 18 лет достаточно высокой значимостью обладают факторы, побуждающие к спортивной деятельности. Наибольшее значение в этой возрастной группе имеют потребности в накоплении специальных знаний и навыков (К4) и информация о предстоящих соревнованиях (Кб).

У спортсменов в возрасте 21-22 лет деятельность характеризуется наивысшим значением побуждающих факторов, так как для них уже нет проблемы овладения основами спортивного мастерства [84].

В возрасте 23-24 лет достигаются высокие результаты в спорте. На это указывают высокие значения коэффициентов К1 и К2, отражающие

побудительные основания мотивации. Для спортивной мотивации спортсменов старше 26 лет характерно то, что спортсмены к этому возрасту исчерпали свой потенциал в плане самоутверждения и исполнения общественного долга. Базисные основания мотивации /К3 и К5/ достигают максимального выражения, что является свидетельством возрастания субъективной значимости благоприятных условий социально-личностного микроклимата и факторов, связанных со здоровьем. Увеличивается значимость процессуальных мотивационных оснований (К6 и К7) [84].

Указывая на зависимость спортивного результата от направленности и выраженности спортивной мотивации борцов, Р.А.Пилюян приходит к следующим выводам:

1) результат выступления на крупнейших соревнованиях во многом определяется силой принципиальной и материальной ориентации борцов;

2) выраженность побудительных оснований мотивации спортсменов даёт возможность предполагать тренеру, какого результата добьётся спортсмен;

3) изучение спортивной мотивации у своих воспитанников позволяет тренеру выявить объективные критерии мотивации по отдельным отражающим её коэффициентам [84].

В исследованиях Р.А.Пилюяна выявлена двусторонняя зависимость между мотивацией борцов и результативностью спортивной деятельности. Результативность спортивной деятельности оказывает большое влияние на укрепление у спортсменов мотивации. Оказывает положительное влияние на формирование спортивной мотивации умело спланированный календарь соревнований, правильно организованный тренировочный процесс и непосредственная подготовка к соревнованиям. Автор отмечает неоднозначный характер взаимосвязи между спортивным результатом и мотивацией. Коэффициенты, отражающие выраженность спортивной мотивации и влияющие на результат, делятся на три группы. В первую группу вошёл коэффициент К1, отражающий принципиальную ориентацию

спортсменов. Чем выше его значение, тем выше результаты спортсмена. Вторую группу составили коэффициенты К3, К4, К5, К7, отражающие, соответственно, потребности в благоприятном социально-личностном климате, в специальных знаниях, в отсутствии болевых ощущений и психогенных влияний. Третью группу составили коэффициенты К2 и К6, отражающие материальную ориентацию спортсмена и его потребность в наличии информации о предстоящем противнике. Связь данных коэффициентов с результатом должна находиться в оптимальном диапазоне, определяемом в каждом случае индивидуально [84].

При исследовании возрастной динамики спортивной мотивации у борцов вольного стиля показано следующее. Содержание и структура спортивной мотивации существенно изменяются по мере взросления спортсменов. Так, для начинающих борцов (10-13 и 14-15 лет) характерным является проявление потребности в самоутверждении. Постепенно эта потребность утрачивает свою актуальность, и на смену ей приходят потребности в повышении своих возможностей (в возрасте 16-17 лет), сделать свою карьеру за счет высоких результатов в спорте (в возрасте 18-19 лет) и показать наивысший результат в спорте (в возрасте 21-29 лет) [84].

Специалисты В. А. Воробьев, Б. И. Тараканов отмечают, что, приходя в спортивный зал, 7–8-летние мальчики или девочки (также, как и их родители) слабо представляют, что такое борьба [19]. Мотивация занятий дзюдо должна определяться внешними и внутренними факторами. У дзюдоистов-новичков такими факторами являются: стремление к физическому совершенствованию, стремление к самовыражению, сохранение спортивных традиций семьи. Изучение структуры интереса к данному виду спорта у начинающих дзюдоистов А. П. Шумилиным, показало преобладание эмоционального компонента, у высококвалифицированных дзюдоистов ведущее место занимает волевой и эмоциональный компонент [141].

В.Б. Шестаковым, С.В. Ерегиной выявлены мотивы занятий у дзюдоистов 15–16 лет, которые можно условно разделить на группы. К первой группе отнесены мотивы, характеризующие особенности данного вида спорта: зрелищность, отсутствие ударов, разнообразные упражнения, динамичность, красивая форма [138].

Вторая группа включает мотивы физического и личностного совершенствования: поддержание физической формы, потребность быть здоровым и сильным, иметь высокую физическую подготовленность, самопознание, проверка своих возможностей, необходимость быстрого принятия решений.

Мотивы третьей группы отражают прикладной характер занятий дзюдо: возможность защитить себя и окружающих, владение техникой падений, уверенность в любых жизненных ситуациях, развитие волевых качеств и проявление «спортивного» характера.

В четвертой группе преобладают социальные мотивы, влияющие на выбор занятий дзюдо: им занимались родители или родственники, примером в жизни является тренер-преподаватель, возможно сделать занятия дзюдо профессией (спортсмен, тренер).

Выделенные группы мотивов спортивной деятельности необходимо актуализировать у занимающихся детско-юношеского возраста в учебно-тренировочном и воспитательном процессах [138].

Определено, что сам факт занятий дзюдо является достаточным основанием для достижения высокого статусного положения в группе сверстников (З. К. Чермит). Изучение мотивации занятий ориентировано на снижение отсева среди дзюдоистов различного возраста. Важность изучения этого вопроса подтверждается обобщенными данными, согласно которым только в течение первого года спортивных занятий отсев достигает 80 % (Е. П. Ильин). За рубежом также существует проблема отсева спортсменов детско-юношеского возраста: в 10 лет 45 % детей регулярно занимаются спортом, в 18 лет продолжают занятия только 26 % (М. Юинг, В. Зефельдт,

1990). Также установлено, что спортивная мотивация дзюдоистов различна: у начинающих спортсменов сильнее выражена тренировочная мотивация, у мастеров спорта — соревновательная (А. П. Шумилин) [31].

Основными причинами отсева новичков в дзюдо являются: отсутствие устойчивого интереса к виду спорта, нарушения в методике подготовки (разновозрастные группы, неподготовленность к участию в соревнованиях, завышенные требования тренера-преподавателя или родителей к росту спортивного мастерства и другие). На втором году занятий дзюдоисты бросают тренировки в основном по следующим причинам: начало форсирования подготовки, концентрация внимания тренера-преподавателя на более способных учениках, обязательное выполнение разрядных нормативов.

Важнейшей причиной, снижающей интерес к занятиям дзюдо в детском и подростковом возрасте, являются травмы.

М. Юинг и В. Зеерфельдт обобщили наиболее важные причины, по которым дети перестали заниматься спортом: потеря интереса к спорту, стало скучно тренироваться, тренировки отнимают слишком много времени, тренер был плохим педагогом, нагрузка на занятиях непосильна и другие. Основными типичными причинами, по которым юные атлеты перестают тренироваться, являются: завышенные требования к детям на тренировках и раннее начало участия во многих соревнованиях [141]

Существует еще один важный фактор, снижающий мотивацию занятий дзюдо у спортсменов подросткового и юношеского возраста — искусственное замораживание участников соревнований. Отмечается В. А. Воробьевым, Б. И. Таракановым, что «переростки» на 1–2 года в соревнованиях по борьбе — явление достаточно частое, но известны случаи, когда к юношеским соревнованиям допускались участники старше установленного возраста на 3–4 и более года [19].

В диссертации А.В. Бобровского выявлялись следующие характеристики спортивной мотивации спортсменов-дзюдоистов: структура мотивации; направленность соревновательной и спортивной мотивации;

мотивационно-энергетический компонент и стабильность-помехоустойчивость [13].

Мотивация спортивной деятельности у высококвалифицированных дзюдоистов на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям характеризуется следующим. Наблюдается существенное снижение в конце ударного микроцикла (3 период) ориентации на удовлетворение духовных потребностей и мотивационно-энергетического компонента. Такое снижение, по мнению А.В. Бобровского связано с двумя основными причинами: одной из причин является то, что во время ударного микроцикла борцы преодолевают нагрузки, которые по объему и интенсивности выше, чем на предстоящих соревнованиях; вторая причина связывается с недостаточным вниманием со стороны тренеров к психологической подготовке борцов. В конце восстановительного микроцикла (4 период) наблюдается достоверное увеличение ориентации на удовлетворение духовных потребностей, мотивационно-энергетического компонента и ориентации дзюдоистов на отсутствие психогенных влияний.

В исследовании показано, что уровень мотивации у дзюдоистов перед стартом не соответствует их квалификации, такого уровня мотивации недостаточно высококвалифицированным борцам для достижения высокого спортивного результата в соревнованиях, о чем свидетельствуют недостаточно высокий коэффициент результативности соревновательной деятельности дзюдоистов равный  $0,32 \pm 0,11$ . Мы считаем, что для повышения соревновательной результативности борцов, необходимо, чтобы мотивация у спортсменов к концу этапа непосредственной подготовки к соревнованиям существенно повысилась по сравнению с началом, а величина побудительных оснований должна быть значительно выше тех величин, которые были выявлены во время исследования. И это, на наш взгляд, зависит от того, насколько грамотно будет осуществляться управление спортивной мотивацией на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям [13].



Результативность соревновательной деятельности борца определяется уровнем спортивной квалификации соперника: с повышением спортивной квалификации соперника коэффициент результативности борца снижается. Такая тенденция выявлена у дзюдоистов различной квалификации. Спортсмены с выраженной мотивацией на достижение успеха добиваются в спорте лучших результатов по сравнению со спортсменами, имеющими низкую степень выраженности данного вида спортивной мотивации.

Проведенные с борцами, имеющими высокую степень выраженности мотивации на достижение успеха, беседы и интервью показали следующее. Такие борцы проявляют стремление во что бы то ни стало добиться успеха в соревнованиях. В их когнитивной сфере обнаруживается наличие ожидания успеха как до проведения схватки, так и в процессе борьбы. При этом отмечается высокая степень уверенности. Их самооценка характеризуется адекватностью, у некоторых наблюдается незначительное ее завышение (0,73). Они рассчитывают получить одобрение за свои действия со стороны окружающих. Все это проявляется в их предстартовом и стартовом состояниях, характеризующихся мобилизацией своих ресурсов и сосредоточенностью внимания на выполняемой деятельности [13].

Борцы, у которых в структуре мотивации преобладает ориентация на избегание неудачи, ведут себя следующим образом. Выраженная цель в их предсоревновательной подготовке и в процессе соревнований заключается в избегании неудачного выступления. Все мысли и действия подчинены этой цели. У них отмечается неуверенность в себе перед схваткой. В большинстве случаев (67%) они, как правило, оказываются побежденными на ковре. Их самооценка имеет заниженную тенденцию (0,25). А у отдельных спортсменов отмечается завышенная самооценка. Такие спортсмены с желанием борются с более слабыми противниками и лучше проводят схватки с такими борцами. Они ориентируются на выполнение более легких действий [13].

Поведение борцов с разной ориентацией спортивной мотивации характеризуется следующим. Борцы, ориентированные на достижение успеха, в случае поражения на соревновании жаждут реванша. Борцы, ориентированные на избежание неудачи, в данной ситуации ведут себя иначе: они не желают встречаться с таким соперником, дабы снова не испытать поражения.

Существенное значение в формировании мотивации имеет характер объяснения спортсменами своих неудач. Борцы с ориентацией на успех приписывают свои успехи в спорте имеющимся у них способностям. Борцы с ориентацией на избежание неудачи свои успехи объясняют сложившимися обстоятельствами, к анализу своих способностей они обращаются в случаях поражения. Таким образом, борцы с разной ориентацией спортивной мотивации объясняют свои успехи и поражения по-разному, что необходимо учитывать при управлении формированием спортивной мотивации с различной ее направленностью (на достижение успеха или на избежание неудачи).

Вторым аспектом спортивной мотивации является направленность ее на тренировочную и соревновательную деятельность, т. е. что больше привлекает спортсмена: тренировочный или соревновательный процесс [31].

В силу того что тренировочная деятельность спортсмена существенно отличается от соревновательной, вполне естественно предположить, что результативность его соревновательной деятельности будет существенно различаться при большей выраженности у спортсмена той или иной направленности мотивации. В этой связи мы полагаем, что кроме всех прочих факторов, влияющих на результативность соревновательной деятельности дзюдоистов, существенное значение имеет характер направленности спортивной мотивации у спортсмена (на тренировочный процесс или на соревновательный).

Полученные результаты в исследовании А.П. Шумилина свидетельствуют о неоднозначном влиянии характера спортивной

мотивации на результативность соревновательной деятельности дзюдоистов. При этом наибольшая значимость направленности спортивной мотивации обнаруживается у борцов более высокой квалификации. В этой связи при управлении формированием спортивной мотивации у дзюдоистов необходимо учитывать их исходный уровень соотношения тренировочной и соревновательной мотиваций и повышать выраженность у них соревновательной мотивации, обеспечивающей их соревновательную результативность [141].

Спортивная мотивация включает в себя следующие составные компоненты, оказывающие неоднозначное влияние на результативность соревновательной деятельности дзюдоистов: 1) направленность спортивной мотивации на достижение успеха и избежание неудачи; 2) направленность соревновательной мотивации на тренировочную и соревновательную деятельность. Направленность спортивной мотивации дзюдоистов на соревновательную деятельность и на достижение успеха способствует повышению результативности соревновательной деятельности.

Петровский Е.Л. рассматривает спортивную мотивацию как один из основных факторов, обуславливающих рост спортивного мастерства дзюдоистов. Между спортивной мотивацией и результативностью спортсмена существует двусторонняя связь. Работая над укреплением мотивации спортсмена, тренер тем самым повышает результативность его соревновательной деятельности и наоборот, повышая результативность спортсмена, тренер тем самым укрепляет спортивную мотивацию [85].

При управлении спортивной мотивацией на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям необходимо учитывать факторы, снижающие и повышающие мотивацию спортсменов, индивидуальные особенности борцов, а также уровень мотивации, с которым начинает готовиться борец к соревнованиям.

В исследовании А.В. Бобровского обозначился ряд факторов, повышающих мотивацию высококвалифицированных дзюдоистов:

положительный эмоциональный фон, присутствие тренера на тренировках и соревнованиях во время поединков, проведение систематического анализа соревновательной деятельности, моральная и эмоциональная поддержка тренера, постановка задач и цели на данное соревнование, ознакомление с планом тренировочных занятий на микроцикл и весь этап предсоревновательной подготовки, чувство готовности к соревнованиям, благоприятный психологический климат на тренировках, удачное выступление в предыдущих соревнованиях, проведение ответственных соревнований в родном городе. При анкетировании были выявлены факторы, снижающие мотивацию дзюдоистов: частые травмы, сложные или не сложившиеся отношения с тренером, однообразие тренировок. Эти факторы необходимо учитывать при управлении спортивной мотивацией борцов [13].

Полученные результаты исследования позволяют говорить о существенном изменении уровня спортивной мотивации у дзюдоистов высокой квалификации на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям. Отмечается также, что уровень мотивации у высококвалифицированных дзюдоистов в конце этапа предсоревновательной подготовки недостаточный для достижения высокого спортивного результата.

Основное содержание работы по управлению спортивной мотивацией у высококвалифицированных дзюдоистов рекомендует А.В. Бобровского осуществлять по следующим направлениям:

- 1) Обеспечение положительного эмоционального фона при непосредственной подготовке и выступлении на соревнованиях.
- 2) Планирование и построение этапа предсоревновательной подготовки с учетом индивидуальных особенностей спортсменов.
- 3) Обеспечение благоприятного педагогического сотрудничества тренера со спортсменами.

4) Систематический анализ соревновательной деятельности спортсменов с поиском причин успехов и неудач и обоснование путей предотвращения неудачных выступлений.

5) Ознакомление спортсменов с планом всего этапа предсоревновательной подготовки в целом и отдельных микроциклов в частности.

6) Формирование благоприятных межличностных отношений в тренировочных группах между спортсменами и между спортсменами и тренером на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям.

7) Определение и учет уровня спортивной мотивации борцов [13].

## ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ

1. Мотивация деятельности, в том числе спортивной, является сложной, недостаточно изученной проблемой. Мотивация определяется содержанием деятельности и представляет совокупность различных побуждений к определенной активности, которые порождают, стимулируют и регулируют эту активность. Блок мотивации образуют: потребности, мотивы и цели спортивной деятельности. Они могут быть подразделены на непосредственные мотивы и опосредованные мотивы спортивной деятельности.

Однако спортивная деятельность отличается от других видов деятельности рядом специфических особенностей: при занятиях спортом объектом сознания и деятельности человека является его собственное тело, его движения; предметом спортивной деятельности является сам занимающийся, самостоятельность его мыслей и действий.

2. Мотивация в структуре спортивной деятельности выполняет следующие функции: является пусковым механизмом деятельности; поддерживает необходимый уровень активности в процессе тренировочной и соревновательной деятельности; регулирует содержание активности, использование различных средств деятельности для достижения желаемых результатов.

Мотивация достижения - это ориентация человека на стремление к успешному выполнению задания, настойчивость перед лицом неудач и переживание чувства гордости за выполнение поставленной цели. Мотив достижения представляет собой комбинированную модель в которую входят личностные и ситуативные факторы или мотивы, а также эмоциональные реакции и само поведение связанное с достижением.

## **Глава 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ МОТИВАЦИИ ДОСТИЖЕНИЯ СПОРТСМЕНОВ-ДЗЮДОИСТОВ**

### **2.1. Организация и методики исследования**

Исследование проводилось на базе КГБУДО "СДЮСШОР имени Б.Х. Сайтиева".

В исследовании принимали участие 60 спортсменов дзюдоистов, из них 30 спортсменов имеют высокую квалификацию (кандидат мастера спорта, мастер спорта), 30 начинающих спортсменов (I- II разряды).

Методики исследования:

Для изучения собственно мотивации достижения были использованы следующие тестовые методики: «Потребность в достижении», «Мотивация к успеху», «Мотивация к избеганию неудач». Выбор данных методик обусловлен тем, что в нашем исследовании мы придерживались теории Дж. Аткинсона, согласно которой, мотивацию достижений образуют такие компоненты как: мотив достижения или потребность в достижении; мотив к успеху; мотив к избеганию неудач.

1. Тест-опросник для измерения потребности в достижениях Орлова Ю.М. (в модификации Т.Ф. Ивановой).

Автор методики исходит из того, что под потребностью в достижении следует понимать стремление повышать свои способности и умения, поддерживать их на возможно более высоком уровне в тех видах деятельности, по отношению к которым достижения считаются обязательными. Выбор нами этой методики не случаен, ведь главная цель спортивной деятельности - это достижение высоких результатов. Предлагаемая методика представляет собой тест- опросник, содержащий 23 положения, с которыми испытуемый соглашается или нет. Испытуемому предлагается инструкция «Предлагается ряд положений. Если вы с положением согласны, то рядом с его номером на опросном листе напишите

«да», если не согласны - «нет». Методика позволяет выявить следующие уровни потребности в достижениях:

0 - 6 баллов - низкая потребность в достижениях.

7 - 9 баллов - пониженная потребность в достижениях.

10 - 15 баллов - средняя потребность в достижениях.

16 - 18 баллов - повышенная потребность в достижениях.

19 - 23 баллов - высокая потребность в достижениях.

Лица с высоким уровнем потребности в достижениях отличаются следующими чертами: настойчивостью в достижении своих целей; неудовлетворенностью достигнутым; постоянным стремлением сделать дело лучше, чем раньше; склонностью сильно увлекаться работой; неспособностью плохо работать; потребностью изобретать новые приемы работы в исполнении самых обычных дел; отсутствием духа соперничества, желанием, чтобы и другие вместе с ними пережили успех и достижение результата; готовностью принять помощь и помогать другим при решении трудных задач, чтобы совместно испытать радость успеха.

2. Методика «Мотивация к успеху» - разработана Т. Элерсом и позволяет оценить силу стремления к достижению цели, к успеху.

Выбор нами этой методики обусловлен тем, что мотивация к успеху напрямую связана с мотивацией достижения и является ее компонентом. Мотивация к успеху у подростка-спортсмена выражается в желании проверить в условиях соревнования свои новые когнитивные способности полученные в процессе учебно-тренировочной деятельности, а также в желании получить высокую социальную оценку своим результатом.

Опросник состоит из 41 утверждения. При обработке полученных данных использовалась предложенная интерпретация автора методики. Общий итоговый показатель мотивации к успеху получают суммированием полученных баллов. Чем больше сумма баллов, тем больше у спортсмена выражена мотивация на достижение успеха.



Достоинством данного метода является простота использования и возможность получить данные о силе стремления к достижению цели, к успеху, которые являются важными показателями при определении уровня; мотивации достижения.

3. Методика «Мотивация к избеганию неудач» Т. Элерса позволяет оценить стремление испытуемого к избеганию неудач, к защите. Изучение данного мотива для нас является необходимым по той причине, что подростки-спортсмены избегающие соревновательных ситуаций (избегающие возможной неудачи) не смогут достичь высоких результатов в спортивной деятельности.

Общий итоговый показатель мотивации к успеху получают суммированием полученных баллов. При сумме от 2 до 10 баллов - низкий уровень мотивации к избеганию неудач, к защите; при сумме от 11 до 15 баллов - средний уровень мотивации; при сумме от 16 до 20 баллов - высокий уровень мотивации; при сумме свыше 20 баллов - очень высокий уровень мотивации к избеганию неудач. Чем больше сумма баллов, тем выше стремление испытуемого к избеганию неудач, к защите.

4. Методика «Оценка потребности в одобрении». Она разработана американскими психологами Дугласом, Крауном, Марлоу (адаптирована Ю.Л. Ханиным) и позволяет определить косвенную меру потребности подростка в одобрении других людей. Достоинством методики является то, что она показывает степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к межличностным влияниям и влияниям среды. Мы использовали данную методику в связи с тем, что подросток зачастую стремится добиться высоких результатов в спорте с целью заслужить похвалу, получить одобрение окружающих

Общий итоговый показатель потребности в одобрении получают суммированием всех полученных баллов. Чем он выше, тем больше потребность в одобрении. Высокий показатель отражает привычный стиль

реагирования, а также особенности ожиданий субъекта в ситуации оценки со стороны других. Низкий суммарный показатель свидетельствует о том, что собственные убеждения субъекту дороже, а также о его независимости от группы. Он конфликтен и не податлив социальному влиянию, не стремится походить на образец.

Обработка полученных данных проводилась в соответствии с предложенной интерпретацией автора методики.

5. Методика «МАС» разработана М. Кубышкиной и направлена на выявление стремления человека к достижению цели, стремления к соперничеству (азартности) и стремления к социальному престижу. Выбор нами данной методики обусловлен тем, что стремление к соперничеству (азартность) является одним из решающих личностных качеств обеспечивающих высокий уровень продуктивности спортивной деятельности. Данное качество выражается во-первых в трезвой уверенности в своих силах, во-вторых в стремлении упорно и до конца бороться за достижение соревновательной цели, за победу, в-третьих способности управлять своими действиями, чувствами, поведением.

Полученные данные обрабатываются по следующим шкалам «стремление к социальному престижу», «стремление к соперничеству», «стремление к достижению цели». По каждой шкале подсчитывается сумма баллов с учетом знаков. Чем больше сумма баллов по той или иной шкале, тем больше к обследованного выражено соответствующее стремление.

6. Мотивация достижения непосредственно в соревновательной деятельности изучалась с помощью опросника соревновательной мотивации Г.Д. Бабушкина.

Методика позволяет определить направленность соревновательной мотивации спортсмена на достижение успеха или избегание неудачи.

Сумма баллов в нечетных утверждениях характеризует степень направленности соревновательной мотивации на «достижение успеха», в четных утверждениях - на «избегание неудачи».

Чем больше балл, тем больше выражена направленность мотивации. Максимальное количество баллов по каждой направленности составляет 10 баллов.

## **2.2. Анализ результатов исследования мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов**

В результате проведения эмпирического исследования были получены данные о потребности в достижении, направленность спортсменов-дзюдоистов различной спортивной квалификации на успех, направленность на избегание неудачи, проявление направленности мотивации успеха или избегания неудачи в соревновательной деятельности.

Рассмотрим выраженность показателя «Потребность в достижении» у спортсменов-дзюдоистов с различной спортивной квалификацией, представленный в таблице 1

Таблица 1

Показатели потребности в достижении спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Уровень потребности в достижении	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены
Высокий	56,7%	53,4%
Средний	40%	43,3%
Низкий	3,3%	3,3%

Анализ данных потребности в достижении в группе спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации, представленный в таблице 1 свидетельствует, что у преобладающей части спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией доминируют высокие и средние показатели выраженности потребности в достижениях (56,7% и 40%% соответственно).

Это вполне объяснимо, так как мотив к достижению представляет собой высокую степень «заряженности» на успех и является составной частью собственно мотивации достижения. Только у 3,3% высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов показатель потребности в достижении является низким.

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов наиболее выраженными являются средние и высокие показатели потребности в достижении (53,3% и 43,3% соответственно). Это значит, что спортсмены дзюдоисты с низкой квалификацией стремятся развивать свои спортивные способности, осваивать новые умения и навыки, и поддерживать их на высоком уровне. И только у 3,3% дзюдоистов потребность в достижении представлена на низком уровне. наблюдаются низкие показатели потребности в достижении.

Проведем сравнительный анализ потребности в достижении в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией.

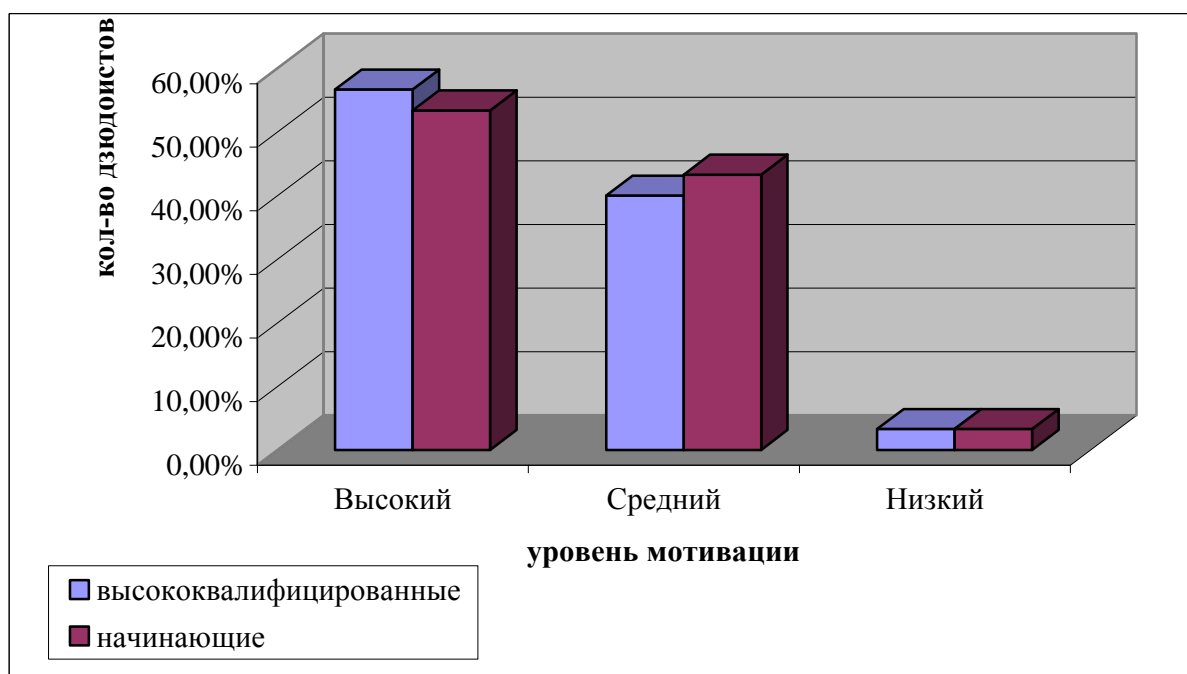


Рис.1. Показатели потребности в достижении спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Проведение сравнительного анализа потребности в достижении в двух группах спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией и начинающих спортсменов, представленного на рис.1. позволяет сделать следующие выводы: спортсмены-дзюдоисты независимо от спортивной квалификации имеют схожие показатели потребности в достижении. Высокие показатели потребности в достижении представлены у 56,7% высококвалифицированных дзюдоистов и 53,4% начинающих спортсменов. Средний уровень потребности в достижении представлены у 40,0% высококвалифицированных дзюдоистов и 43,3% начинающих спортсменов. Низкие показатели представлены у 33,3% дзюдоистов в обеих группах.

Полученные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией не являются статистически значимыми по U-критерию Манна-Уитни, следовательно выборки схожи по параметру «потребность в достижении».

Таким образом, большинство спортсменов-дзюдоистов психологически готовы к достижению высоких спортивных результатов. По своему содержанию рассматриваемый показатель подразумевает необходимость прилагать определенные усилия для достижения результата и, соответственно, чем более выражен показатель, тем большие усилия готовы прилагать спортсмены-дзюдоисты независимо от спортивной квалификации.

Рассмотрим выраженность показателя «Мотивация к успеху» у спортсменов-дзюдоистов с различной спортивной квалификацией.

Основные результаты представлены в таблице 2.

Показатели мотивации к успеху спортсменов-дзюдоистов разной  
спортивной квалификации

Уровень мотивации	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены
Высокий	70%	20%
Средний	23,3%	46,7%
Низкий	6,7%	33,3%

Анализ данных мотивации к успеху в группе спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации, представленный в таблице 2 свидетельствует, что большинство высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов (70 % дзюдоистов) имеют высокую выраженность мотивации к успеху. Это вполне объяснимо, так как, мотивация к успеху является одним из важных компонентов мотивации достижения. Эти спортсмены стремятся к постоянному участию в соревнованиях, в условиях которых наилучшим образом проверяются их спортивные качества и успешность освоения в процессе учебно-спортивной деятельности новых умений и навыков.

В группе спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией 23,3% дзюдоистов мотивация к успеху имеет среднюю степень выраженности. Низкая степень выраженности данного показателя представлена у 6,7% дзюдоистов. Это может свидетельствовать о том, что данный компонент в их структуре мотивации достижения не является ведущим.

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов, данный показатель мотива к успеху имеет в основном среднюю степень выраженности (46,7 % дзюдоистов). Наличие этого показателя свидетельствует о том, что он занимает достаточное место в мотивационной направленности у данной группы дзюдоистов. Низкие показатели мотивации к успеху в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов выявлены у 33,3% дзюдоистов,

высокий показатель мотивации к успеху представлен у 20% начинающих дзюдоистов.

Проведем сравнительный анализ мотивации к успеху в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией.

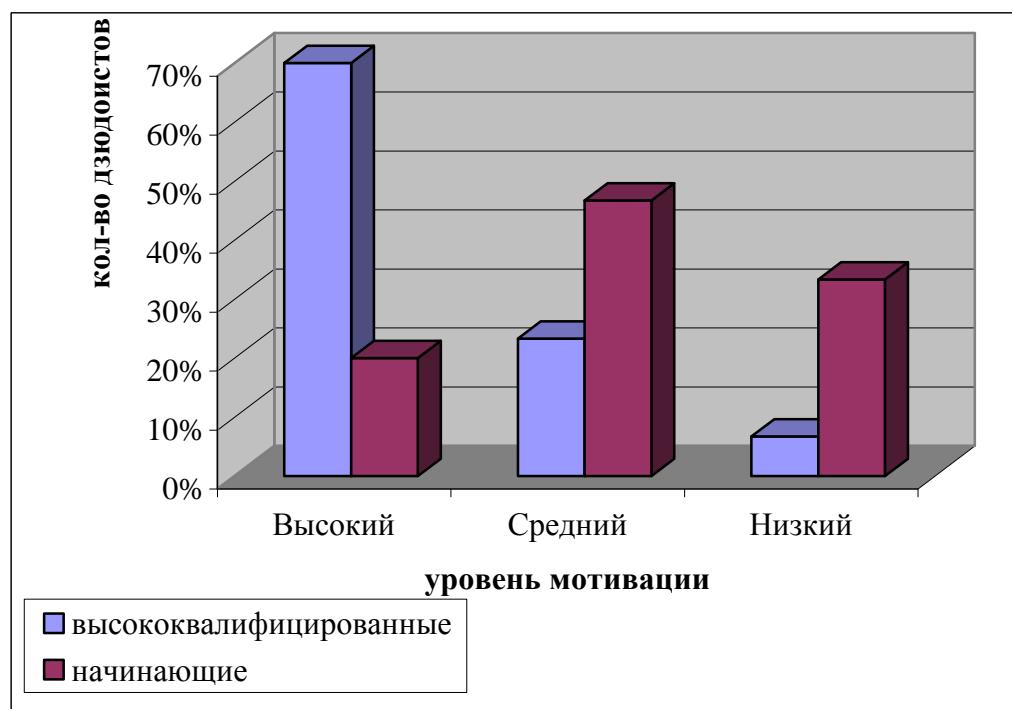


Рис.2. Показатели мотивации к успеху спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Проведение сравнительного анализа мотивации к успеху в двух группах высококвалифицированных и начинающих спортсменов-дзюдоистов, представленного на рис.2. позволяет сделать следующие выводы:

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов в большей степени выражена мотивация к успеху. У спортсменов с высокой квалификацией в большей степени выражены показатели высокой мотивации к успеху (70% дзюдоистов), в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов в большей степени представлены средний (46,7% дзюдоистов) и низкий (33,3% дзюдоистов) уровни мотивации к успеху.

Показатели достоверности различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной квалификацией по показателю мотивации успеха представлены в таблице 3:

Таблица 3

Достоверность различий мотивации к успеху спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Группа спортсменов	Среднегрупповой показатель	UЭмп	Уровень достоверности
Высококвалифицированные спортсмены	18,3	268	$p \leq 0.01$
Начинающие спортсмены	14,2		

Критические значения для  $n = 30$ :  $p \leq 0.01 = 292$ ;  $p \leq 0.05 = 338$

Данные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной квалификацией по параметру «мотивация успеха» являются статистически значимыми по U-критерию Манна-Уитни на уровне  $p \leq 0.01$ .

Рассмотрим выраженность показателя «Мотивации к избеганию неудач» у спортсменов-дзюдоистов с различной спортивной квалификацией.

Основные результаты представлены в таблице 4.

Таблица 4

Показатели мотивации к избеганию неудач спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Уровень мотивации	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены
Очень высокий	3,3%	13,3%
Высокий	10,0%	30%
Средний	63,3%	36,7%
Низкий	23,4%	20%



Анализ данных мотивации к избеганию неудач в группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов, представленный в таблице 4 свидетельствует, что для высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов не характерны очень высокие и высокие показатели мотивации к избеганию неудач: высокий уровень мотивации избегания имеют 10,0% дзюдоистов и очень высокий уровень имеют 3,3% дзюдоистов.

Большей части из спортсменов с высокой квалификацией (63,3% дзюдоистов) присущи средние показатели мотивации к избеганию неудач. Присутствие данной мотивации у высококвалифицированных спортсменов – дзюдоистов вполне объяснимо с точки зрения теории Дж. Аткинсона, согласно которой мотивация достижения зависит не только от наличия показателя «мотивация к успеху», но и от наличия показателя «мотивация к избеганию неудач». Низкая доля тех спортсменов в этой группе (23,4% дзюдоистов) имеют низкий уровень. Это может свидетельствовать о том, что высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов не характерны тревога и сомнения в своих силах в соревновательные моменты.

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов обнаруживается более высокий процент спортсменов с высокими показателями мотивации избегания неудач: высокий уровень мотивации избегания имеют 30,0% дзюдоистов и очень высокий уровень имеют 13,3% начинающих дзюдоистов.

Начинающие спортсмены-дзюдоисты чаще избегают соревновательных ситуаций, а значит и не могут реализовать свои спортивные возможности.

Проведем сравнительный анализ мотивации к успеху в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией.

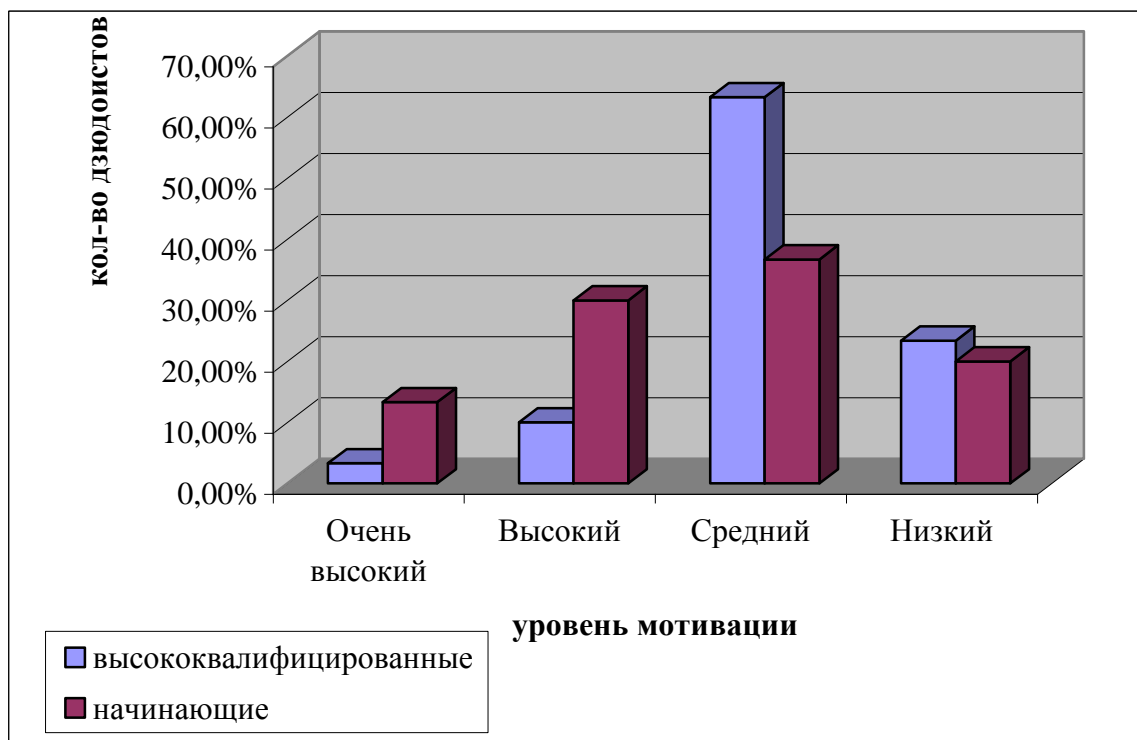


Рис.3. Показатели мотивации избегания неудач спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации

Проведение сравнительного анализа мотивации к избеганию неудачи в двух группах высококвалифицированных и начинающих спортсменов-дзюдоистов, представленного на рис.3. позволяет сделать следующие выводы:

В группе спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации мотивация к избеганию неудачи выражена в меньшей степени. У спортсменов с высокой квалификацией в большей степени выражены показатели средней и низкой мотивации к избеганию неудачи (63,3% и 23,4% соответственно), в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов в большей степени представлены высокий (30% дзюдоистов) и средний (36,7% дзюдоистов) уровни мотивации к избеганию неудач.

Показатели достоверности различий в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной квалификацией по показателю мотивации избегания неудач представлены в таблице 5:

Таблица 5

Достоверность различий мотивации избегания неудач спортсменов-  
дзюдоистов с разной квалификации

Группа спортсменов	Среднегрупповой показатель	UЭмп	Уровень достоверности
Высококвалифицированные спортсмены	11,9	308,5	$p \leq 0.05$
Начинающие спортсмены	16,7		

Критические значения для  $n = 30$ :  $p \leq 0.01 = 292$ ;  $p \leq 0.05 = 338$

Данные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной квалификацией по параметру «мотивация избегания неудач» являются статистически значимыми по U-критерию Манна-Уитни на уровне  $p \leq 0.05$ .

Рассмотрим выраженность показателя «Соревновательная мотивация» у спортсменов-дзюдоистов с различной спортивной квалификацией.

Среднегрупповые показатели направленности соревновательной мотивации на «достижение успеха» и на «избегание неудачи» представлены в таблице 6:

Таблица 6

Направленность соревновательной мотивации у спортсменов-  
дзюдоистов разной квалификации

Направленность мотивации	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены	Достоверность различий (Uкр)
на достижение успеха	8,8	4,6	$p \leq 0.05$
на избегания неудачи	4,0	7,4	$p \leq 0.05$

Анализ данных направленности соревновательной мотивации у спортсменов-дзюдоистов высокой квалификацией на достижение успеха и

на избегание неудачи, представленный в таблице 6 свидетельствует, что в структуре соревновательной мотивации высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов в большей степени преобладает направленность на достижение успеха (показатель 8,8 при max 10), чем направленность на избегания неудачи (показатель составляет 4,6 при max 10).

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов в структуре соревновательной мотивации преобладает мотивация избегания неудачи (показатель избегания неудачи 7,4, показатель мотивации на достижение успеха 4,6 при max 10).

Проведем сравнительный анализ направленности соревновательной мотивации на «достижение успеха» и на «избегание неудачи» спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией.

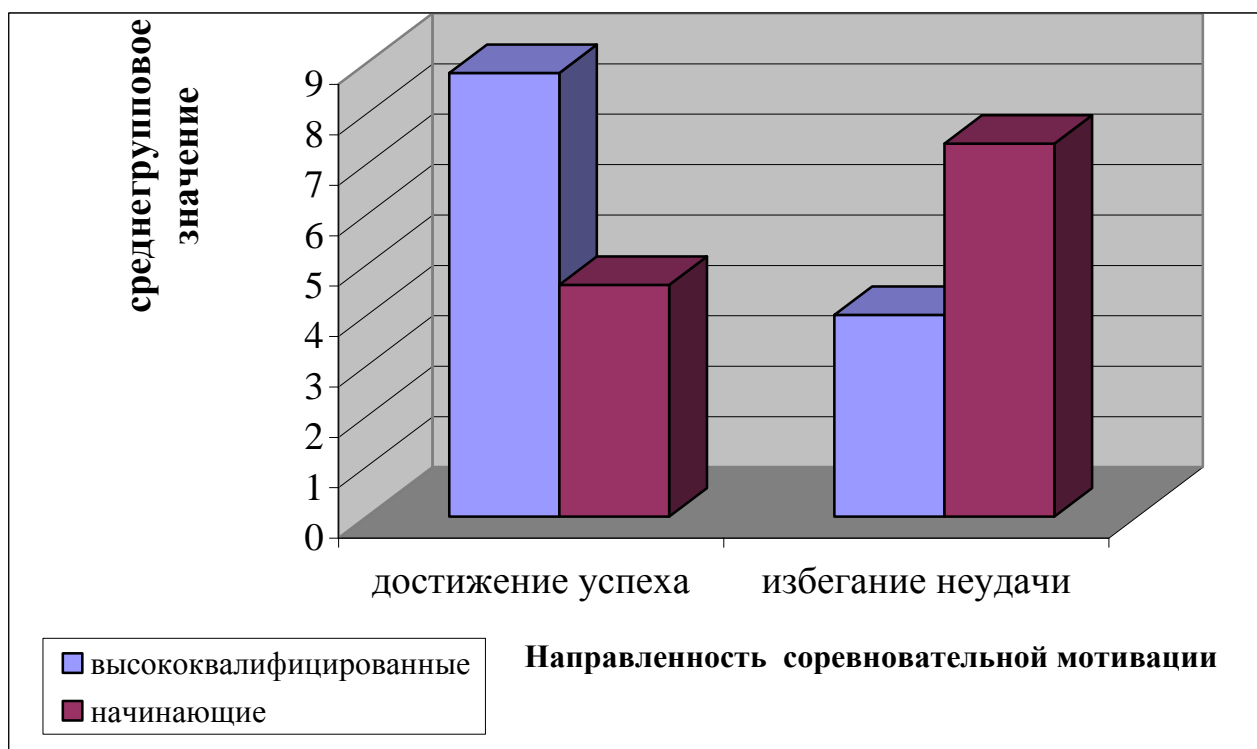


Рис. 4. Направленность соревновательной мотивации у спортсменов-дзюдоистов разной квалификации

Проведение сравнительного анализа направленности соревновательной мотивации на достижение успеха и избегание неудачи у высококвалифицированных и начинающих спортсменов-дзюдоистов, представленного на рис.4. позволяет сделать следующие выводы:

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов в структуре соревновательной мотивации в большей степени выражена направленность на достижение успеха (показатель 8,8), у начинающих спортсменов-дзюдоистов в большей степени в структуре соревновательной мотивации представлена мотивация на избегание неудачи (показатель 7,4).

Данные различия являются статистически значимыми на уровне  $p \leq 0.05$ .

Рассмотрим выраженность показателя «потребность в одобрении» в группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией. Основные результаты потребности в одобрении представлены в таблице 7:

Таблица 7

Показатели потребности к одобрению спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией

Степень выраженности потребности	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены
Высокая	46,7%	23,3%
Средняя	20%	60%
Низкая	33,3%	16,7%

Анализ данных потребности в одобрении в спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации, представленный в таблице 7 свидетельствует, что около половины высококвалифицированных дзюдоистов (46,7% спортсменов) имеют высокую выраженность потребности в одобрении. Это значит, что для высоких спортивных достижений им важно получить признание и уважение тренера, родителей, сверстников.

Средняя потребность в одобрении в данной группе спортсменов-дзюдоистов представлена у 20% дзюдоистов, низкая потребность выявлена у 33,3% дзюдоистов с высокой квалификацией.

Можно считать, что эти спортсмены уверены в своих силах и независимы от социального отношения к их успехам. Надо полагать, что у этих спортсменов-дзюдоистов достаточно сформированы механизмы психической саморегуляции, поэтому они уверены в себе, и суждения посторонних об их успехах для них не являются фактором, от которого зависят их достижения.

Начинающие спортсмены –дзюдоисты имеют другую выраженность потребности в одобрении. Для большинства из них (60% дзюдоистов) характерны средние показатели потребности в одобрении, это значит, что с одной стороны эти спортсмены достаточно уверены в своих возможностях достигнуть высоких результатов, однако с другой стороны они чрезвычайно зависимы от группы и оценок значимых для них людей.

Среди спортсменов-дзюдоистов этой группы 23,3% дзюдоистов имеют высокую потребность в одобрении.

Низкая степень выраженности потребности в одобрении представлена у 16,7% начинающих дзюдоистов. Этим спортсменам характерно демонстративное, независимое поведение, пренебрежение к оценкам окружающих.

Проведем сравнительный анализ потребности в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией. Основные результаты представлены на рис.5:

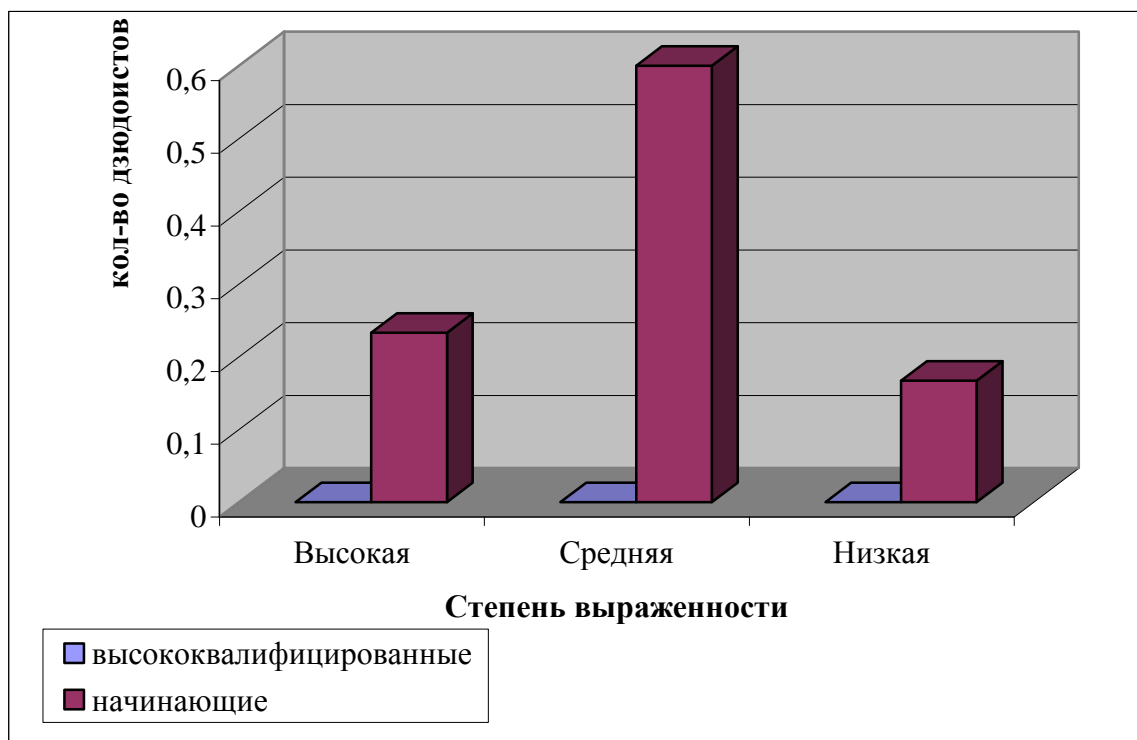


Рис.5. Степень выраженности потребности в одобрении спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификации

Проведение сравнительного анализа степени выраженности потребности в одобрении высококвалифицированных и начинающих спортсменов-дзюдоистов, представленного на рис.5. позволяет сделать следующие выводы:

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов преобладает высокая потребность в одобрении (46,7% дзюдоистов) и низкая потребность (33,7% дзюдоистов), в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов преобладает средняя степень выраженности потребности в одобрении (60% дзюдоистов).

Полученные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией не являются статистически значимыми по U- критерию Манна-Уитни, следовательно выборки схожи по параметру «потребность в одобрении».

Рассмотрим выраженность показателей по методике «МАС» у спортсменов-дзюдоистов с различной спортивной квалификацией.

Методика позволила выявить стремления спортсменов-дзюдоистов к достижению цели, стремления к соперничеству (азартности) и стремления к социальному престижу.

Среднегрупповые показатели стремлений спортсменов-дзюдоистов разной квалификацией представлены в таблице 8:

Таблица 8

Стремления к достижению цели, к соперничеству и к социальному престижу у спортсменов- дзюдоистов разной квалификации

Направленность мотивации	Высококвалифицированные спортсмены	Начинающие спортсмены	Достоверность различий (Uкр)
Стремление к социальному престижу	9,8	5,4	$p \leq 0.05$
Стремление к соперничеству	8,6	8,4	-
Стремление к достижению цели	7,8	8,0	-

Анализ данных стремлений (мотивации) достижению цели, к соперничеству и к социальному престижу у спортсменов- дзюдоистов высокой квалификации, представлены в таблице 8 свидетельствует, что в высокие показатели получены по шкале «стремление к социальному престижу» (показатель 9,8). Большинству спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации уже не нужно доказывать, что успехи в спорте повышают их престиж в обществе. Они уже ощутили какие преимущества дает им высокий статус «победителя», они привыкли быть публичными людьми и не желают совершить нисходящую мобильность по социальной лестнице спорта.

Средние показатели по шкале «стремление к соперничеству» (показатель 8,6) свидетельствуют, что спортсмены высокой квалификации постоянно соперничают не только с членами собственной команды, но и с



представителями других команд и даже с самим собой, постоянно стремясь повысить свой личный результат.

По шкале «стремление к достижению цели» в группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов получены средние значения (показатель 7,8). Следует отметить, что данное стремление в структуре мотивации высококвалифицированных дзюдоистов представлено менее всего. Дзюдоисты данной группы уже достаточно ясно осознают, какие цели и требования являются приоритетными именно в спортивной деятельности.

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов получены средние показатели по шкалам:

- Стремление к соперничеству (показатель 8,4)
- Стремление к достижению цели (показатель 8,0)

В меньшей степени в структуре мотивации представлено стремление к социальному успеху (показатель 5,4). Сниженный показатель по данной шкале в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов не столь важно приобрести общественный статус, сколько важно приобрести самоуважение.

Проведем сравнительный анализ мотивационных стремлений к социальному престижу, к соперничеству и достижению цели на со в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией.

Основные результаты представлены на рис.6

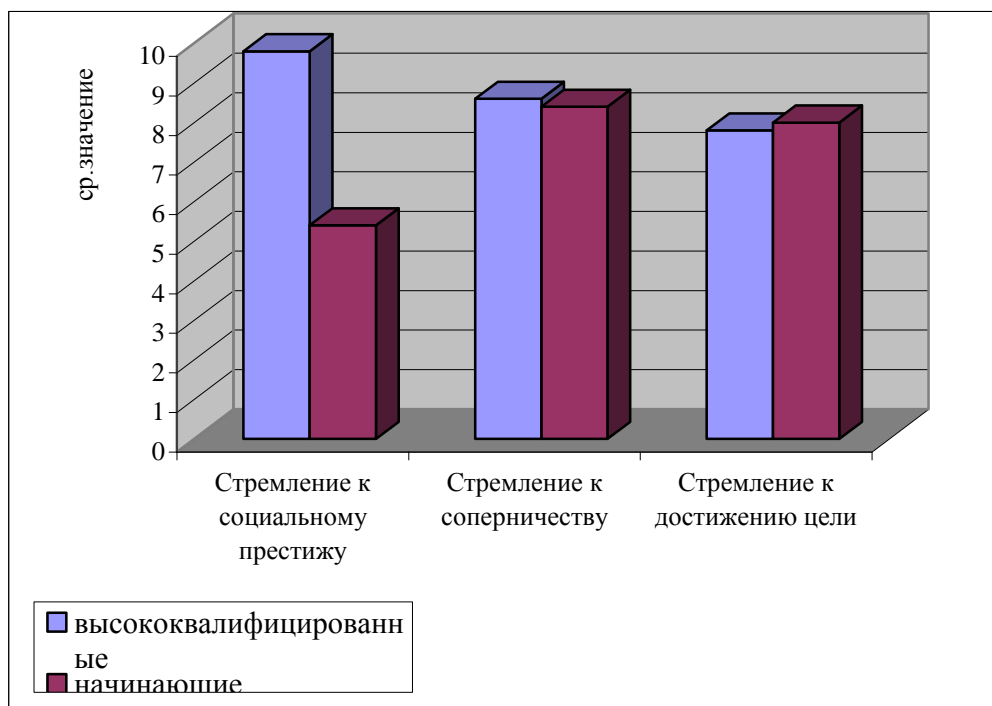


Рис. 6. Стремления к достижению цели, к соперничеству и к социальному престижу у спортсменов- дзюдоистов разной квалификации

Проведение сравнительного анализа стремления к социальному престижу, к соперничеству и достижению цели спортсменов-дзюдоистов с высокой и низкой спортивной квалификацией, представленного на рис.6 позволяет сделать следующие выводы:

Стремление к социальному престижу в большей степени выражено в группе спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией (показатель 9,8), чем в группе начинающих дзюдоистов (показатель 5,4). Это можно объяснить тем, что большинству «успешных» подростков- спортсменов уже не нужно доказывать, что успехи в спорте повышают их престиж в обществе. Данные различия по U-критерию Манна-Уитни являются статистически значимыми на уровне  $p \leq 0.05$ .

По показателю «стремление к соперничеству» в обеих группах наблюдается схожая тенденция, а именно спортсмены-дзюдоисты вне зависимости от спортивной квалификации демонстрируют среднюю выраженность стремления к соперничеству. Это объясняется спецификой

самой спортивной деятельности, так как соперничество это неотъемлемая часть не только процесса соревнования, но и тренировочной деятельности.

Полученные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией не являются статистически значимыми по U- критерию Манна-Уитни, следовательно выборки схожи по параметру «стремление к соперничеству».

По шкале «стремление к достижению цели» в группе спортсменов-дзюдоистов разной квалификации тоже наблюдается схожая тенденция, а именно дзюдоисты показывают среднюю выраженность данного показателя (показатель 7,8 в группе дзюдоистов высокой квалификации и 8,0 в группе начинающих дзюдоистов). Это свидетельствует о том, что спортсмены-дзюдоисты вне зависимости от квалификации уже достаточно ясно осознают, какие цели и требования являются приоритетными именно в спортивной деятельности.

Полученные различия в двух группах спортсменов-дзюдоистов с разной спортивной квалификацией не являются статистически значимыми по U- критерию Манна-Уитни, следовательно выборки схожи по параметру «стремление к достижению цели».

Таким образом, исследование мотивации достижения в двух группах спортсменов-дзюдоистов разной спортивной квалификации позволяет сделать следующие выводы:

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов получены следующие результаты: у преобладающей части спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией доминируют высокие и средние показатели выраженности потребности в достижениях; имеют высокую выраженность мотивации к успеху; присущи средние показатели мотивации к избеганию неудач; в структуре соревновательной мотивации в большей степени преобладает направленность на достижение успеха; высокая выраженность потребности в одобрении; в структуре мотивации высокие показатели получены по шкале «стремление к социальному престижу и

средние значения стремления к достижению цели, стремление к соперничеству.

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов получены следующие результаты: наиболее выраженными являются средние и высокие показатели потребности в достижении; показатель мотива к успеху имеет в основном среднюю степень выраженности; высокие показатели мотивации избегания неудач; в структуре соревновательной мотивации преобладает мотивация избегания неудачи; характерны средние показатели потребности в одобрении; средние показатели по шкалам: стремление к соперничеству и стремление к достижению.

### **2.3. Методические рекомендации по развитию мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов низкой квалификации**

Анализ спортивной деятельности спортсменов-дзюдоистов позволяет говорить о ряде специфических особенностей, которые отличают ее от других видов деятельности. Наиболее выраженные особенности спортивной деятельности следующие:

- ей присуща борьба за высшие достижения - соревнование, причем только в спорте оно преследует цель не столько участия, сколько победы;
- она включает в себя тренировочную и соревновательную деятельность;
- тренировочная деятельность обязательно связана с очень интенсивными и даже максимальными физическими и психическими напряжениями;
- выступая даже в мало значимых соревнованиях, подросток-спортсмен не имеет морального права не показать результата определенного, довольно высокого уровня;

- перерыв между соревнованиями обязательно заполнен анализом минувшего соревнования и подготовкой к следующему.

Тяжелые физические и психические нагрузки, объем которых постоянно наращивается, сопровождают подростка-спортсмена от соревнования к соревнованию, однако, не каждого спортсмена этот стиль тренировочных занятий активизирует на высокие результаты. Во всем мире сегодня для обеспечения эффективности тренировок спортсменов привлекают психологические кадры. Как показывает научная литература, такое включение способствует эффективной работе со спортсменами.

Основываясь на результатах своего исследования, мы разработали программу психокоррекционной работы, которая направлена на более полное раскрытие спортивных и личностных возможностей учащихся спортивной школы, не имеющих высоких спортивных достижений.

Цель коррекционно-тренинговой работы - развитие мотивации достижения.

Задачи коррекционно-тренинговой работы:

1) Коррекция собственно-мотивационного компонента мотивации достижения, а именно приведение в более оптимальное соотношение с другими составляющими мотива к избеганию неудач, выраженного в повышенном напряжении, связанном с тревогой за возможное поражение и в целом, характеризующемся как отсутствие навыков саморегуляции.

2) Развитие таких спортивно-важных личностных качеств как способность к концентрации внимания, открытость чувствам во взаимоотношениях, доверие к себе как организму.

3) Развитие волевых качеств, а именно - смелости-решительности и самостоятельности-инициативности.

Содержание коррекционно-тренинговой работы: развития мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов включает в себя три блока: мотивационный блок, личностный блок и волевой блок. Блоки представлены тренингами на развитие непосредственно мотивации достижения в

спортивной деятельности, тренинг развития личностных качеств. способствующих развитию мотивации достижения и тренинг развития волевых качеств как основы мотивации достижения.

В коррекционно-тренинговой работе мы использовали: во-первых, мотивационный тренинг, который направлен на снятие повышенного возбуждения и напряжения. Этот тренинг позволяет сформировать у подростков-спортсменов навыки саморегуляции в предсоревновательной ситуации. Во-вторых, тренинг направленный на развитие спортивно-важных личностных качеств (способность к концентрации внимания, открытость чувствам во взаимоотношениях, доверие к себе как к организму). В-третьих, тренинг направленный на развитие волевых качеств (смелости-решительности и самостоятельности-инициативности).

Мотивационный тренинг позволяет снять повышенное напряжение в предсоревновательной и соревновательной ситуации, а также овладеть навыками саморегуляции которые открывают возможность управления не только физиологическими процессами, но и явлениями душевной жизни.

Регуляция эмоциональных состояний (саморегуляция) - одно из перспективнейших направлений психологической подготовки в спорте. Власть над чувствами выручает спортсмена во многих ситуациях, а особенно накануне ответственных соревнований, когда ему необходимы боевое настроение и уверенность в победе. Многие спортсмены экстракласса придают психологическому настрою во время соревнований решающее значение. Говорят даже о состоянии своеобразного вдохновения, когда «невозможно не победить». Каждому тренеру необходимо научить спортсмена по собственному желанию складывать из своих ощущений и эмоций тот «резерв», который будет способствовать удаче на соревнованиях. Подросток-спортсмен овладевший навыками саморегуляции собственных психических состояний сможет сбрасывать с себя ненужный груз привычек и самоограничений и обретет новое «я». Именно с внедрением в спортивную практику приемов саморегуляции современные тренеры смогут решить такие

проблемы, как повышение психологической надежности спортсмена, подведение его к состоянию наивысшей результативности в момент ответственного старта, реабилитации после неудачного выступления.

В основе большинства приемов саморегуляции лежит умение расслаблять мышцы тела. Глубокое мышечное расслабление снижает уровень бодрствования, перестраивает режим работы нервной системы и делает организм более пластичным, более чутким к мысленным самоприказам. Подобная пластичность организма является крайне необходимой для спортсменов, так как в психологически напряженных ситуациях довольно часто возникают болезненные реакции. Это и страхи перед ответственным выступлением, и хандра, и упадок сил после неудачи на соревнованиях. Зачастую, нежелательные последствия предстартовых напряжений проявляются в апатии, мышечных спазмах или наоборот мышечной слабости, расстройстве координации и других снижающих спортивную форму нарушениях.

Мотивационный тренинг проводился в форме регулярных занятий, а именно — два раза в неделю по 1-1,5 часа. На занятиях была обеспечена преемственность и последовательность предлагаемых подросткам-спортсменам упражнений: каждое упражнение повторялось на протяжении нескольких занятий. Занятия проводились после основной для подростков учебно-спортивной деятельности, дни и время начала занятий были постоянными. Местом проведения занятий служил спортивный зал, который являлся просторным помещением, в котором могут свободно поместиться все участники тренинга и, кроме круга из стульев, оставалось еще пространство для подвижных игр и упражнений.

Мотивационный тренинг состоял из трех частей:

- 1) вводная часть (разминка);
- 2) основная часть (рабочая);
- 3) завершение.

Вводная часть занятий включала в себя вопросы о состоянии участников и одно-два разминочных упражнения. В начале каждого занятия проводилась диагностика состояния подростков, с целью скорректировать план работы на день. Так, участникам тренинга задавались следующие вопросы: «Как вы себя чувствуете?», «Что нового (хорошего, необычного) случилось за это время?», «Что запомнилось с предыдущего занятия?». В качестве разминки использовались различные упражнения, которые позволяли участникам переключиться со своей основной учебно-спортивной деятельности на трениговую работу в группе. Проведенные упражнения разминки группой не обсуждались. В качестве разминочных упражнений были использованы упражнения предложенные М.А. Алиевой, Т.В. Гришанович, Л.В. Лобановой, Н.Г. Травкиной, Е.Г. Трошихиной [3].

Основная часть занятий мотивационного тренинга была направлена на овладение подростками-спортсменами навыками саморегуляции и содержала в себе упражнения предложенные Н.В. Цзенем и Ю.В. Пахомовым [142].

Упражнение 1. «Синестезии». Среди участников назначается водящий. Ему сообщают, что в его отсутствие группа выберет один из четырех цветов (красный, синий, желтый или зеленый). После того как цвет выбран, водящего возвращают в круг, и участники по очереди демонстрируют ему телодвижения, которые по их собственным ощущениям должны выражать задуманный цвет. Как только игра пройдет полный круг, водящий пытается угадать, какой же цвет задуман.

Упражнение 2. «Перевоплощения». Участники располагаются в креслах. Один из них получает от ведущего или от своего соседа задание превратиться в определенную вещь. Он должен вообразить себя этой вещью, погрузиться в ее мир, ощутить ее характер. От лица этой вещи он начинает рассказ о том, что ее окружает, как она живет, что чувствует. Закончив рассказ, участник дает задание следующему по кругу. И так далее.



Упражнение 3. «Групповая картина». Все участники рассаживаются в круг. Один из них держит в руках чистый лист бумаги и пытается вообразить себе нарисованную на нем картину. Он начинает детально ее описывать, а все остальные пытаются увидеть на листе то, о чем он говорит. Затем лист передается следующему участнику, и он продолжает создание воображаемой картины, дополняя уже «написанное» новыми деталями. Лист передается дальше.

Упражнение 4. «Термометр». Участники разбиваются на пары. Один из пары закрывает глаза и пытается вызвать ощущение тепла в своей правой или левой (по указанию ведущего) руке. По истечению некоторого времени партнер внимательно ощупывает обе его руки и пытается определить, которая из них теплее. После каждой такой попытки происходит смена ролей в парах.

Упражнение 5. «Пульс». Группа удобно рассаживается в креслах. Ведущий предлагает всем участникам сосредоточить свое внимание на определенной части тела (например, на кисти правой руки) и постараться ощутить в ней толчки своего пульса. Как только это удалось, каждый начинает вслух подсчитывать удары. Каждые две-три минуты ведущий подает команды, перемещающие источник пульсации из одной части тела в другую. Цель - научить участников тонко ощущать свое тело и свободно перемещать внимание из одной его части в другую.

Завершающая часть мотивационного тренинга была организована в форме специальных мероприятий имеющих своей целью позволить участникам отреагировать накопившиеся, но не выраженные в ходе тренинга эмоции и чувства. Участникам задавались вопросы: «Что вам заполнилось на сегодняшнем занятии?», «Было ли что-то, что вас удивило на занятии?». В завершающей части нами использовались упражнения предложенные Е.Г. Трошихиной:

Упражнение 1. «Подарок». Участники встают в круг и каждый средствами пантомимы изображает какой-то предмет и передает его своему соседу справа (мороженое, ежика, цветок и т.п.).

Упражнение 2. «Аплодисменты по кругу». Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее. Ведущий начинает хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников группы. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. Последнему участнику аплодирует уже вся группа.

Перед проведением каждого занятия мотивационного тренинга составлялся план. Он представлял собой во-первых, список основных вопросов, которые должны обсуждаться в ходе занятия; во-вторых, четко фиксированные временные промежутки, отводимые на разные виды работы (на разные упражнения).

Конспективный план тренинга выглядел так:

«Мотивационный тренинг» занятие второе - «Развитие навыков саморегуляции».

1. Анализ предыдущего занятия: Н. Жаловалась на усталость. В чем причина? Обсуждение.

2. Упражнение «Синестезии». Объявление, исполнение и обсуждение (15 минут).

3. Повторение упражнения «Пульс» (5 минут).

4. Введение нового упражнения «Термометр».

5. Аутогенная тренировка (5 минут).

После занятий в специальном дневнике подробно фиксировалось все, что происходило во время тренинговой работы, анализировалось, что удалось из задуманного, а что нет, какие новые моменты наблюдались. Производились записи наблюдаемых в ходе тренинга высказываний и моделей поведения участников. Когда курс мотивационного тренинга был

завершен, производился индивидуальный опрос участников. Ответы участники давали наедине, каждый отчитывался за свою индивидуальную работу. Вопросы задаваемые участникам были следующие: «Что принесли тебе эти занятия?», «Помогли ли они тебе выявить собственные промахи и обрести какие-то находки?», «Попытайся описать те изменения, которые произошли с тобой?».

Тренинг для развития личностных качеств проводился в форме регулярных занятий: 2 раза в неделю по 1-1,5 часа (сменяя, мотивационный и волевой тренинги). На занятиях была обеспечена преемственность и последовательность предлагаемых упражнений: каждое упражнение повторялось на протяжении нескольких занятий. Мы полагаем, что только частое повторение (при относительно редких занятиях) может дать хороший результат.

Занятия проводились после основной спортивно-тренировочной деятельности, дни и время начала занятий были постоянными. Местом проведения занятий служил спортивный зал, позволяющий строить упражнения в форме подвижных игр.

Тренинг для развития личностных качеств состоял из трех частей:

- 4) вводная часть (разминка);
- 5) основная часть (рабочая);
- 6) завершение.

В качестве вводной части (разминки) использовались различные упражнения, которые позволяли участникам переключиться со своей основной учебно-спортивной деятельности на тренинговую работу в группе. В качестве разминочных упражнений были использованы упражнения предложенные М.А. Алиевой, Т.В. Гришанович, Л.В. Лобановой, Н.Г. Травкиной, Е.Г. Трошихиной [3]. Вводная часть занятий включала в себя вопросы о состоянии участников и одно-два разминочных упражнения. В начале каждого занятия проводилась диагностика состояния подростков, с целью скорректировать план работы на день. Так, участникам тренинга

задавались следующие вопросы: «Как вы себя чувствуете?», «Что нового (хорошего, необычного) случилось за это время?», «Что запомнилось с предыдущего занятия?».

Основная часть тренинга была направлена: во-первых, на развитие способности управлять вниманием; во-вторых, на расширение представления подростков-спортсменов о возможных способах концентрации внимания; в-третьих, % на развитие способности не сдерживать собственные эмоции и чувства во взаи

моотношениях с партнерами по команде и безгранично доверять друг другу; в- четвертых, на развитие способности принимать свой организм как «организм победителя».

В качестве упражнений направленных на развитие способности управлять вниманием были выбраны упражнения разработанные Н.В. Цзенем, Ю.В. Па- хомовым [142] и рекомендованные специально для занятий со спортсменами.

Упражнение 1. «Пальцы». Участники группы расположились на стульях, образуя круг. Переплели пальцы положенных на колени рук, оставив большие пальцы свободными. По команде «Начали!» участники медленно вращают большие пальцы один вокруг другого с постоянной скоростью и в одном на правлении, следя за тем, чтобы они не касались друг друга. Все внимание сосредоточено на этом движении. По команде «Стоп!» упражнение прекращается.

Упражнение 2. «Фокусировка». Участвующие удобно располагаются в креслах. Глаза открыты или закрыты. По команде ведущего «Тело!» участники

сосредотачивают внимание на своем теле, по команде «Рука!» - на правой руке. Затем идет последовательное сосредоточение на кисти правой руки - по команде «Кисть!», на указательном пальце правой руки - по команде «Палец!» и, наконец, на кончике пальца - по команде «Кончик пальца!». Команды подаются с интервалом 10-120 секунд. После окончания

игры ведущий расспрашивает участников о том, справился ли каждый из них с заданием, и как им это удалось.

Упражнение 3. «Селектор». Выбирается один из участников игры - «приемник». Остальная группа - «передатчики» - занята тем, что каждый считает вслух от разных чисел и в разных направлениях. «Приемник» держит в руке жезл и молча слушает. Он должен поочередно настроиться на каждый «передатчик». Если ему слишком сложно услышать тот или иной «передатчик», он может повелительным жестом заставить его говорить громче. После того как «приемник» достаточно поработает, он передает жезл своему соседу, а сам становится «передатчиком». В ходе игры жезл совершает полный круг.

Упражнение 4. «Заблудившийся рассказчик». Участники рассаживаются в круг. Ведущий назначает тему разговора. Один из участников начинает развивать ее, а затем, следуя за случайными ассоциациями, уводит разговор в сторону. Он перескакивает с одной темы на другую и стремится как можно лучше запутать свое повествование. Затем говорящий жестом передает слово другому участнику. Слово может быть передано любому, поэтому за ходом игры следят все. Тот, на кого упал выбор, должен распутать разговор, то есть кратко пройти по всем ассоциативным переключениям своего предшественника в обратном порядке - от конца к началу.

В качестве упражнений направленных на развитие способности «не сдерживать свои чувства и эмоции во взаимоотношениях с партнерами», были использованы упражнения предложенные М.А. Алиевой, Т.В. Гришанович, Л.В. Лобановой, Н.Г. Травкиной, Е.Г. Трошихиной [3].

Упражнение 1. «Нарисуй за минуту». Участникам предлагается нарисовать за одну минуту свое настроение, не рисуя при этом ничего конкретного - можно использовать только линии, формы, различные цвета. Каждый участник передает свой рисунок соседу справа. И просит его угадать, какое настроение изображено на рисунке.

Упражнение 2. «Шурум-бурум». Водящему предлагается загадать чувство, а затем только с помощью интонации, отвернувшись от круга и, произнося только слова «шурум-бурум», показать задуманное им чувство.

Упражнение 3. «Скульптура чувства». Участники разбиваются на пары — скульптор и «глина». Скульптор лепит из глины скульптуру задуманного чувства. Остальные участники отгадывают, что за чувство изображено.

Упражнение 4. «Живые руки». Участники рассаживаются в два ряда, друг на против друга, на расстоянии около 40 см., с закрытыми или завязанными глазами. Ведущий шепчет на ухо детям из одного ряда название какого-нибудь чувства, они руками передают его партнерам. Задача партнера - определить, какое чувство он получил.

В качестве упражнений направленных на развитие способности принимать свой организм «как организм победителя» были выбраны упражнения разработанные М.А. Алиевой, Т.В. Гришанович, Л.В. Лобановой, Н.Г. Травкиной, Е.Г. Трошихиной [3].

Упражнение 1. «Паровозики». Упражнение выполняется в тройках. Каждая тройка представляет собой поезд. «Паровоз» - идет первым с вытянутыми вперед руками, «вагон» - передает управление, «машинист» - управляет всем поездом. При этом у «вагона» и «паровоза» завязаны глаза.

Упражнение 2. «Слепой и поводырь». Группа разбивается на пары. Один из пары надевает повязку на глаза так, чтобы ничего не видеть. Второй участник пары берет на себя роль ведущего. Ведущий должен провести «слепого» по помещению так, чтобы он чувствовал себя спокойно и уверенно. Упражнение выполняется молча. После выполнения упражнения участники меняются ролями.

Упражнение 3. «Поддержка». Упражнение выполняется в парах. Один участник падает спиной на руки партнера. По желанию падающего, можно изменить расстояние между партнерами.

Завершающая часть тренинга направленного на развитие спортивно-важных личностных качеств была организована в форме специальных

мероприятий, имеющих своей целью позволить участникам отреагировать накопившиеся, но не выраженные в ходе тренинга эмоции и чувства. Участникам задавались вопросы: «Что вам заполнилось на сегодняшнем занятии?», «Было ли что-то, что вас удивило на занятии?». В завершающей части нами использовались упражнения предложенные Е.Г. Трошихиной:

Упражнение 1. «Подарок». Участники встают в круг и каждый средствами пантомимы изображает какой-то предмет и передает его своему соседу справа (мороженое, ежика, цветок и т.п.).

Упражнение 2. «Аплодисменты по кругу». Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее. Ведущий начинает хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников группы. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. Последнему участнику аплодирует уже вся группа.

Перед проведением каждого занятия коррекционно-тренинговой работы, направленной на развитие спортивно-важных личностных качеств, составлялся план. Он представлял собой во-первых, список основных вопросов, которые

должны обсуждаться в ходе занятия; во-вторых, четко фиксированные времен\*

ные промежутки, отводимые на разные виды работы (на разные упражнения).

Конспективный план тренинга выглядел так:

«Тренинг направленный на развитие спортивно-важных личностных качеств» занятие второе - «Развитие способности к концентрации внимания».

1. Анализ предыдущего занятия: Т. Волновалась. В чем причина? Обсуждение.

2. Упражнение «Пальцы». Объявление, исполнение и обсуждение (15 минут).

3. Повторение упражнения «Фокусировка» (5 минут).
4. Введение нового упражнения «Селектор».

После занятий в специальном дневнике подробно фиксировалось все, что происходило во время тренинговой работы, анализировалось, что удалось из задуманного, а что нет, какие новые моменты наблюдались. Производились записи наблюдаемых в ходе тренинга высказываний и моделей поведения участников. Когда курс тренинга направленного на развитие определенных личностных качеств был завершен, производился индивидуальный опрос участников. Ответы участники давали наедине, каждый отчитывался за свою индивидуальную работу. Вопросы задаваемые участникам были следующие: «Что принесли тебе эти занятия?», «Помогли ли они тебе выявить собственные промахи и обрести какие-то находки?», «Попытайся описать те изменения, которые произошли с тобой?».

Тренинг для развития волевых качеств проводился в форме регулярных занятий: 2 раз в неделю по 1-1,5 часа (сменяя мотивационный и личностный тренинги). На занятиях была обеспечена преемственность и последовательность предлагаемых упражнений: каждое упражнение повторялось на протяжении нескольких занятий. Мы полагаем, что только частое повторение (при относительно редких занятиях) может дать хороший результат.

Занятия проводились после основной спортивно-тренировочной деятельности, дни и время начала занятий были постоянными. Местом проведения занятий служил спортивный зал, позволяющий строить упражнения в форме подвижных игр.

Тренинг для развития волевых качеств состоял из трех частей:

- 7) вводная часть (разминка);
- 8) основная часть (рабочая);
- 9) завершение.

Вводная часть занятий включала в себя вопросы о состоянии участников и одно-два разминочных упражнения. В начале каждого занятия



проводилась диагностика состояния подростков, с целью скорректировать план работы на день. Так, участникам тренинга задавались следующие вопросы: «Как вы себя чувствуете?», «Что нового (хорошего, необычного) случилось за это время?», «Что запомнилось с предыдущего занятия?». В качестве разминки использовались различные упражнения, которые позволяли участникам переключиться со своей основной учебно-спортивной деятельности на трениговую работу в группе. Проведенные упражнения разминки группой не обсуждались. В качестве разминочных упражнений были использованы упражнения предложенные М.А. Алиевой, Т.В. Гришанович, Л.В. Лобановой, Н.Г. Травкиной, Е.Г. Трошихиной [3].

Основная часть тренинга была направлена: во-первых, на развитие смелости-решительности; во-вторых, на развитие самостоятельности-инициативности.

В качестве упражнений направленных на развитие данных волевых качеств были использованы упражнения предложенные Н.В. Цзенем, Е.Г. Трошихиной, Ю.В. Пахомовым [142]. Так, для развития смелости-решительности были использованы следующие упражнения:

Упражнение 1. «Имя и движение». Участники встают в круг. Каждый по кругу шагает вперед и делает какое-то движение или встает в какую-либо позу, то есть таким образом представляет себя и называет свое имя.

Упражнение 2. «Тростинка на ветру». Участники встают в круг - очень близко друг к другу. Это не обычный круг, а волшебный. Он волшебный потому, что подростки, которые стоят в кругу, будут делать все для того, чтобы тот, кто стоит в центре, пережил удивительные ощущения. Первый из участников игры выходит в центр - ноги ставит вместе и держится прямо. Все остальные, поднимают руки на уровне груди, и когда доброволец падает в их сторону, они должны его поймать и осторожно вернуть в исходное положение.

Упражнение 3. «Чемпион XXI века». Участникам тренинга предлагается мысленно перенестись на спортивные соревнования. Затем

предлагается вжиться в образ чемпиона и описать его переживания и ощущения, движения тела и души в подробностях. Ведущий поощряет самую буйную фантазию и направляет ее в русло описания внутреннего мира чемпиона.

Для развития самостоятельности-инициативности использовались упражнения предложенные Е.Г. Трошихиной.

Упражнение 1. «Да и нет». В этом упражнении подростки спорят друг с другом. Упражнение выполняется в парах. Партнеры встают друг напротив друга и решают кто в их паре хочет говорить «да», а кто - «нет». Один из партнеров начинает игру, произнеся слово «да». Второй сразу же отвечает ему: «нет». Тогда первый снова говорит: «да», может быть, чуть громче, а второй опять ему отвечает: «нет», и тоже слегка погромче. Каждый из партнеров может произносить только то слово, которое выбрал с самого начала: или «да» или «нет».

Упражнение 2. «Действуй по инструкции». Выбирается по желанию один из участников группы - водящий. Он встает по середине комнаты и вокруг него должно быть большое пространство. Участники группы по очереди говорят по одному заданию, которые водящий должен выполнить. Например, сними ботинок, возьми тетрадь, встань на стул. При обсуждении внимание уделяется тому, насколько трудно или легко было следовать инструкции.

Упражнение 3. «Движение наоборот». Выбирается водящий. Он встает по середине комнаты. Он показывает какое-либо движение, а всем остальным надо будет делать все наоборот. При обсуждении задаются вопросы: «Что ты чувствовал, когда делал все наоборот?», «Было ли это приятно?».

Завершающая часть тренинга по развитию волевых качеств была организована в форме специальных мероприятий имеющих своей целью позволить участникам отреагировать накопившиеся, но не выраженные в ходе тренинга эмоции и чувства. Участникам задавались вопросы: «Что вам заполнилось на сегодняшнем занятии?», «Было ли что-то, что вас удивило на

занятии?». В завершающей части нами использовались упражнения предложенные Е.Г. Тро- шихиной:

Упражнение 1. «Подарок». Участники встают в круг и каждый средствами пантомимы изображает какой-то предмет и передает его своему соседу справа (мороженое, ежика, цветок и т.п.).

Упражнение 2. «Аплодисменты по кругу». Мы хорошо поработали сегодня, и мне хочется предложить вам игру, в ходе которой аплодисменты сначала звучат тихонько, а затем становятся все сильнее и сильнее. Ведущий начинает хлопать в ладоши, глядя и постепенно подходя к одному из участников группы. Затем этот участник выбирает из группы следующего, кому они аплодируют вдвоем. Третий выбирает четвертого и т.д. Последнему участнику аплодирует уже вся группа.

Перед проведением каждого занятия коррекционно-тренинговой работы, направленной на развитие волевых качеств, составлялся план. Он представлял собой, во-первых, список основных вопросов, которые должны обсуждаться в ходе занятия; во-вторых, четко фиксированные временные промежутки, отводимые на разные виды работы (на разные упражнения).

Конспективный план тренинга выглядел так:

Тренинг направленный на развитие волевых качеств» занятие второе - «Развитие смелости-решительности».

1. Анализ предыдущего занятия: О. Сомневалась в собственных возможностях. В чем причина? Обсуждение.

2. Упражнение «Тростинка на ветру». Объявление, исполнение и обсуждение (15 минут).

3. Повторение упражнения «Чемпион XXI века» (15 минут).

4. Введение нового упражнения «Имя и движение» (15 минут).

После занятий в специальном дневнике подробно фиксировалось все, что происходило во время тренинговой работы, анализировалось, что удалось из задуманного, а что нет, какие новые моменты наблюдались. Производились записи наблюдаемых в ходе тренинга высказываний и

моделей поведения участников. Когда курс тренинга направленного на развитие определенных волевых качеств был завершен, производился индивидуальный опрос участников. Ответы участники давали наедине, каждый отчитывался за свою индивидуальную работу. Вопросы задаваемые участникам были следующие: «Что принесли тебе эти занятия?», «Помогли ли они тебе выявить собственные промахи и обрести какие-то находки?», «Попытайся описать те изменения, которые произошли с тобой?».

## ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ

В группе спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией получены следующие результаты:

- у преобладающей части спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией доминируют высокие и средние показатели выраженности потребности в достижениях (56,7% и 40%% соответственно).

- большинство спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации (70 % дзюдоистов) имеют высокую выраженность мотивации к успеху.

- большей части из спортсменов с высокой квалификацией (63,3% дзюдоистов) присущи средние показатели мотивации к избеганию неудач, не характерны очень высокие и высокие показатели мотивации к избеганию неудач.

- в структуре соревновательной мотивации в большей степени преобладает направленность на достижение успеха (показатель 8,8 при max 10), чем направленность на избегания неудачи (показатель составляет 4,6 при max 10).

- около половины высококвалифицированных дзюдоистов (46,7% спортсменов) имеют высокую выраженность потребности в одобрении.

- в структуре мотивации высокие показатели получены по шкале «стремление к социальному престижу» (показатель 9,8) и средние значения стремления к достижению цели (показатель 7,8) и стремление к соперничеству (показатель 8,6) .

В группе начинающих спортсменов-дзюдоистов получены следующие результаты:

- наиболее выраженными являются средние и высокие показатели потребности в достижении (53,3% и 43,3% соответственно). Это значит, что начинающие спортсмены дзюдоисты стремятся развивать свои спортивные способности, осваивать новые умения и навыки, и поддерживать их на высоком уровне.

- показатель мотива к успеху имеет в основном среднюю степень выраженности (46,7 % дзюдоистов).

- высокие показатели мотивации избегания неудач: высокий уровень имеют 30,0% дзюдоистов и очень высокий уровень имеют 13,3% начинающих дзюдоистов.

- в структуре соревновательной мотивации преобладает мотивация избегания неудачи (показатель избегания неудачи 7,4, показатель мотивации на достижение успеха 4,6 при max 10).

- для большинства из них (60% дзюдоистов) характерны средние показатели потребности в одобрении

- получены средние показатели по шкалам: Стремление к соперничеству (показатель 8,4) и стремление к достижению цели (показатель 8,0) В меньшей степени в структуре мотивации представлено стремление к социальному успеху (показатель 5,4).

Проведенный сравнительный анализ мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов разной квалификации выявил следующие различия:

Спортсмены-дзюдоисты независимо от спортивной квалификации имеют схожие показатели потребности в достижении. Полученные различия не являются статистически значимыми.

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов в большей степени выражена мотивация к успеху, чем в группе начинающих дзюдоистов. Данные различия являются статистически значимыми.

Мотивация избегания неудач в большей степени выражена в группе начинающих дзюдоистов. Различия являются статистически достоверными.

В группе спортсменов-дзюдоистов высокой квалификации в структуре соревновательной мотивации в большей степени выражена направленность на достижение успеха, у начинающих спортсменов-дзюдоистов в большей степени в структуре соревновательной мотивации представлена мотивация на избегание неудачи

В группе высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов преобладает высокая потребность в одобрении и низкая потребность, в группе начинающих спортсменов-дзюдоистов преобладает средняя степень выраженности потребности в одобрении. Полученные различия не являются статистически значимыми.

Стремление к социальному престижу в большей степени выражено в группе спортсменов-дзюдоистов с высокой квалификацией (показатель 9,8), чем в группе начинающих дзюдоистов. Данные различия являются статистически значимыми.

По показателям «стремление к соперничеству» «стремление к достижению цели» спортсмены-дзюдоисты вне зависимости от спортивной квалификации демонстрируют среднюю выраженность стремления. Различия не являются статистически значимыми.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В представленной диссертации на основе теоретического анализа имеющихся литературных источников и результатов собственного эмпирического исследования показано, что проблема мотивации достижения является актуальным и важным направлением в изучении активности и деятельности человека. Особенно велика роль мотивации достижения в спортивной деятельности.

В диссертационной работе мы ставили общую цель выявить особенности мотивации достижения у начинающих и высококвалифицированных спортсменов-дзюдоистов. Полученные в исследовании результаты позволили нам сформулировать следующие итоговые выводы:

1. Развитие мотивации достижения у спортсменов-дзюдоистов необходимо рассматривать как одну из самых главных задач учебно-воспитательной, тренерской и педагогической работы; ее успешное решение позволяет развивать спортивные способности дзюдоистов и формировать их личность.

2. В структуре мотивации достижения спортсменов-дзюдоистов необходимо выделять три компонента: собственно мотивационный, личностный и волевой. Выявление уровня выраженности составляющих мотивационного компонента спортсменов в процессе обучения позволяет осуществлять изучение мотивации достижения с позиций системного подхода.

3. Особенность собственно мотивационного компонента состоит в том, что его отдельные составляющие имеют разную степень выраженности у начинающих и квалифицированных спортсменов.

4. Полученные в работе данные свидетельствуют, что хотя в ходе обучения в детско-юношеской спортивной школе мотивация достижения у начинающих спортсменов-дзюдоистов развивается и закрепляется, однако,



этот процесс носит в значительной степени спонтанный, стихийный характер. Отсюда следует, что мотивацию достижения необходимо планомерно и целенаправленно развивать и формировать в рамках специального психолого-педагогического воздействия – тренинга мотивации достижения.

5. В целом выполненное исследование подтвердило выдвинутую гипотезу о наличии особенностей в мотивации достижения у спортсменов дзюдоистов в зависимости от квалификации: у высококвалифицированных дзюдоистов в спортивно деятельности доминирует стремление к успеху, у начинающих дзюдоистов доминирует стремление к избеганию неудач.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абельская Р.С. Внутренняя речь в формировании произвольных действий спортсменов // Проблемы психологии спорта: Сб. работ ИФК / Под ред. П.А. Рудика. - М.: Физкультура и спорт, 1960. - С.39-49.
2. Абрамова Г.С. Возрастная психология: Учебник для студентов вузов. — М.: Академический проспект, 2001. - 704 с.
3. Алиева М.А. Я сам строю свою жизнь / Под ред. М.А. Алиева, Т.В. Гришанович, Л.В. Травникова; Под ред. Е.Г. Трошихиной. - СПб.: Речь, 2003. - 216с.
4. Ананьев Б.Г. К постановке проблемы развития детского самосознания // Известия Академии педагогических наук РСФСР. - Вып. 18. - М., 1948.
5. Асеев В.Г. Мотивация поведения и формирования личности. - М.: Мысль, 2006. - 158 с.
6. Афанасьева Н.В. Структура мотивации достижения. Автореферат на соискание учёной степени кандидата психологических наук. М. 1999.
7. Аткинсон Дж. В. Теория о развитии мотивации. Н., 1996
8. Бабушкин Г.Д. Психология спорта/ Г.Д. Бабушкин, В.Н. Смоленцева. - Омск: СибГАФК, 1998. - 85 с.
9. Багдасаров А. Ю. Оптимизация методики развития специальной подготовленности дзюдоистов [Текст] / А. Ю. Багдасаров // Теория и практика физической культуры. - 2010. - № 6. - С. 28
10. Батулин Н.А. Психология успеха и неудачи в спортивной деятельности: Учебное пособие / Н.А. Батулин. Челябинск, 1988. - 86 с.
11. Берне Р. Развитие Я-концепции и воспитание. - М.: Прогресс, 1986. - 420 с.
12. Блудов Ю.М. Личность в спорте : Очерки исследования психологии спортсмена / Ю. М. Блудов, В. А. Плахтиенко. - Москва : Советская Россия, 1987. - 156 с.

13. Бобровский А.В. Управление спортивной мотивацией борцов высокой квалификации на этапе непосредственной подготовки к соревнованиям (на примере дзюдо): автореф. дис. . канд. пед. наук /А.В. Бобровский. — Омск, 2005.-24 с.
14. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. - М.: Просвещение, 1968. - 464 с.
15. Божович Л.И., Славина Л.С. Психическое развитие школьника и его воспитание. - М.: Знание, 1979. - 96 с.
16. Божович Л.И., Фельдштейн Д.И. Проблемы формирования личности. -М Изд-во Институт практической психологии, 1995. - 352 с.
17. Большаков В.Ю. Психотренинг. Социодинамика. Игры. Упражнения. - СПб: Соц.-псих.центр, 1996.-383 с.
18. Братченко С.Л. Диагностика личностно-развивающего потенциала: Мет. пособие для школьных психологов. - Псков, 1997. — 68 с.
19. Воробьев, В.А. Основные причины низкой эффективности подготовки юных борцов /В.А. Воробьев, Б.И. Тараканов //Совершенствование системы подготовки высококвалифицированных борцов в государственных образовательных учреждениях: Материалы всерос. науч. конф.- М.: РГУФКС и Т, 2002.- С. 74-79.
20. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации человека. - М.: МГУ, 1990.-283 с.
21. Выготский Л.С. Психология. - М.: Изд-во ЭКСМО, 2000. - 1008 с.
22. Выготский Л.С. Собрание сочинений в 6 т. / Ред. А.В. Запорожец. - Т.4. Детская психология / Под ред. Д.Б. Эльконина - М: Педагогика, 1984. - 432 с.
23. Гордеева Т. О. Психология мотивации достижения. – М.: Смысл, 2006. – 336 с.
24. Генов Ф. Психологические особенности мобилизационной готовности спортсмена/ Ф. Генов. -М., 1991. -212 с.

25. Герасимов Ю.Н., Плахтиенко В.А. Факторная модель структуры соревновательной надежности дзюдоистов //Теория и практика физ. культуры.1984. N 7. - С.14-15.
26. Глейтман Г. Основы психологии: Учебник / Г. Глейтман, А. Фридмунд; пер. с англ.; под ред. В.Ю. Большакова. - СПб.: Речь, 2001. - 1247 с.
27. Гогунев Е.Н., Мартьянов Б.И. Психология физического воспитания и спорта. - М.: Академия, 2003. - 288 с.
28. Гогунев Е.Н. Психология физического воспитания и спорта : [учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений, обучающихся по специальности "Физическая культура и спорт"] / Е. Н. Гогунев, Б. И. Мартьянов. - 2-е издание, доработанное. - Москва : Academia, 2004. - 223, [1] с.
29. Горбунов Г.Д. Психопедагогика спорта [Текст] / Г.Д. Горбунов. - М.: Физкультура и спорт, 1986. - 208 с.
30. Горская Г.Б. Психологическое обеспечение многолетней подготовки спортсменов. - Краснодар: КГАФК, 1995. - 184 с.
31. Гошек В., Калинин Е.А. Состояние и деятельность спортсменов в связи с особенностями мотивации достижения. - В кн.: Вопросы спортивной психогигиены. -М.: ВНИИФК, 1977.
32. Джеймс У. Психология. - СПб., 1905. - 375 с.
33. Дзюдо. Учебная программа для учреждений дополнительного образования / Авт.-сост. И.Д. Свищев и др. – М.: Советский спорт, 2003. – 112 с.
34. Дзюдо: программа для учреждений дополнительного образования и спортивных клубов Национального Союза дзюдо и Федерации дзюдо России / Авт.-сост. С. В. Ерегина и др. — М.: Советский спорт, 2005. — 268 с
35. Дзюдо: программа спортивной подготовки для детско-юношеских спортивных школ и специализированных детско-юношеских школ

олимпийского резерва / Авт.-сост. С. В. Ерегина и др. / Национальный союз дзюдо. — М.: Советский спорт, 2006. — 212 с.

36. Дизель П.М., Мак-Кинли Р.У. Поведение человека в организации. - М.: Фонд за эконом грамотность, 1993. - 269 с

37. Диянова З.В., Щеголева Т.М. Самосознание личности. - Иркутск.: ИГУ 1993.-56 с.

38. Дойль В. Психологические проблемы развития психических качеств спортсмена // Психология и современный спорт: Сб. научных работ. - М.: ФиС, 1973. -С.121-144.

39. Зуб И. В. Нравственно-волевое воспитание младших школьников в процессе начальных занятий дзюдо. Автореф. дис. . канд. пед. наук .-СПб ..2005. – 18 с.

40. Изард К.Э. Психология эмоций. Пер. с англ. - СПб.: Питер, 1999. - 464с.

41. Ильчиков М.З., Смирнов Б.А. Социология воспитания. - М.,1996. - 114с.

42. Калинин Е.А. Экспериментально-психологическое исследование мотивации и тревожности у спортсменов. - В кн.: Вопросы спортивной психогигиены. -Вып.Н. -М.: ВНИИФК, 1973.

43. Киселев Ю.Я. Психическая готовность спортсмена : пути и средства достижения / Ю. Я. Киселев. - Москва : Советский спорт, 2009. - 275, [1] с

44. Кичатинов Л.П. Формирование мотивов деятельности школьников: Учебное пособие. - Иркутск, 1989. - 191 с.

45. Кон И.С. В поисках себя. Личность и ее самосознание. - М., 1984. - 335с.

46. Кордуэлл М. Психология. А-Я: словарь-справочник / Майк Кордуэлл; пер. с англ. К.С. Ткаченко. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. - 448 с.

47. Крайг Г. Психология развития. - СПб.: Питер, 2000. - 992 с.

48. Кретти Б.Д. Психология в современном спорте. - М.: ФиС., 1978.

49. Кубышкина М.Л. Психологические особенности мотивации социального успеха: Автореф. дис. . канд. п. наук. СПб., 1997.
50. Курамшина Ю.Ф. Теория и методика физической культуры: Учебник.— М.: Советский спорт, 2004.-464 с.
51. Левицкий А.Г. Управление процессом подготовки дзюдоистов с учетом уровня индивидуальной готовности к соревновательной деятельности: Автореф. дис. . д-ра пед. наук. СПб., 2003. - 50 с.
52. Лейтис Н.С. Возрастная одаренность школьников: Учебное пособие для студ. - М.: Академия, 2000. - 320 с.
53. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. - 2-е изд. - М.: Политиздат, 1977. -304 с.
54. Леонтьев В.Г. Мотивация и психологические механизмы ее формирования. - Новосибирск, 2002. - 262 с.
55. Леонтьев Д.А. Человек в мире и мир в человеке // Вопросы психологии. - 1989. -№3. - С.11-22.
56. Липпс Т. Самосознание. - СПб., 1903. - 72 с.
57. Лукина Т.А. Изучение спортивной психологической подготовленности, работоспособности и психологических показателей, характеризующих личность спортсмена // Теория и практика физической культуры. - 1996. - № 6. - С. 62.
58. Магомед-Эминов М.Ш. Мотивация достижения: структура и механизмы: Дисс... канд. психол. наук. - М., 1987. - 343 с
59. Мадди Р. Теории личности: сравнительный анализ / Пер. с англ. - СПб.: Изд-во «Речь», 2002. - 539 с.
60. МакКлелланд Д. Мотивация человека / Д. Мак-Келланд. - СПб., 2007. – 361 с.
61. Мартене Р. Социальная психология и спорт: Пер. с англ.; Послеслов. В.И. Столярова. -М.: Физкультура и спорт, 1979. - 176 с.
62. Матвеев С.Ф. Тренировка в дзюдо. – Киев: Изд-во Здоровья,2009.- 145с.

63. Матюхина М.В. Мотивация учения младших школьников. - М.: Педагогика, 1984.- 144 с.
64. Медведев В.В. Психологическое обеспечение спортивной деятельности. - М.: Физкультура и спорт, 1989. - 41 с
65. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. - М.: МГУ, 1981. - 295 с.
66. Мерлин В.С. Психология индивидуальности. - М: Изд-во Институт практической психологии; Воронеж: НПО МОДЭК, 1996. - 448 с.
67. Методики диагностики личности спортсмена / МУ "Науч.-практ. центр спортивной медицины" ; [сост. М. А. Снесарь, О. В. Барканова, Н. А. Виноградова]. - Красноярск : [б. и.], 2008. - 228, [1] с.
68. Мишурова И.В., Кутелев П.В. Управление мотивацией персонала: Учебнопракт. пособие. - М.: ИКЦ МарТ, 2003. - 224 с.
69. Мнацакян Л.И. Личность и оценочные способности старшеклассников: Кн. для учителя. -М.: Просвещение, 1991. - 191 с.
70. Мотивация и деятельность: Т.1. Пер. с нем. / Под ред. Б.М. Величковского. — М.: Педагогика, 1986. - 408 с.
71. Мудрик А.В. Время поисков и решений, или Старшеклассникам о них самих: Кн. для учащихся. - М.: Просвещение, 1990. - 191 с.
72. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество: Учебник. - 7-е изд., стереотип. - М.: Академия, 2002. - 456 с.
73. Набатникова М.Я. Основы управления подготовкой юных спортсменов /Под общ. ред. М.Я. Набатниковой. М.: Физкультура и спорт, 2002 — 280 с
74. Найдиффер Р.М. Психологическая подготовка к соревнованиям. — СПб.: Прогресс, 2010. — 216 с.
75. Найдиффер Р. М. Психология соревнующегося спортсмена. - Москва : Физкультура и спорт, 1989. - 222 с.

76. Немов Р.С. Психология. - В 3 кн. - Кн.1. Общие вопросы основы психологии учебник . - 4-е изд. - М.: ВЛАДОС, 2000. - 688 с.
77. Нюттен Ж. Мотивация. - В кн.: Экспериментальная психология. - Вып.5. —М.: Прогресс, 1975.
78. Обухова Л.Ф. Детская психология. Теория, факты, проблемы. - М.: Тривола, 1995. -357 с.
79. Общая и спортивная психология : учебник для физкультурных вузов / Под ред. Г.Д. Бабушкина. - Омск: СибГУФК, 2004. - 416 с.
80. Параносич В. Психодиагностика спортивной группы. Пер. с сербско хорв. В.М. Полиектова. -М.: ФиС, 1977. - 119 с.
81. Пархомович Г.П. Основы классического дзюдо. (Учебно-методическое пособие для тренеров и спортсменов) / Г.П. Пархомович. Пермь: «Урал-Пресс Лтд», 1993. - 303 с.
82. Пасниченко А.Э. О различиях самооценки волевых качеств личности в подростковом и юношеском возрасте. // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. № 3 (1991). — с. 39-45.
83. Паутов Ю.С., Павлов В.В.. Разработка слитных технико-тактических действий в борьбе дзюдо // Физическая культура, спорт, здоровье: Сб. научно-исследовательских работ. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2010. – С.117 – 120.
84. Пилюян Р.А. Мотивация спортивной деятельности. - М.: ФиС, 2004.
85. Петровский В.А. Личность в психологии. Парадигма субъективности.: Учеб. пособие. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1996. - 512 с.Портных Ю.И. Психология победы, поражения, рекорда // Психология спорта в терминах, понятиях, междисциплинарных связях: словарь-справочник. -М., 1996. - С.277-279.
86. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и ее практические приложения. — М.: Советский спорт, 2005. — С. 590–591.



87. Практикум по спортивной психологии / Под ред. И.П. Волкова. - СПб.: Питер, 2002.- 288 с.
88. Практические занятия по психологии: пособие для ин-тов физ.культ. / Под ред. Д.Я. Богдановой, И.П. Волкова. - М.: Физкультура и спорт, 1989. - 160 с.
89. Проявление индивидуальных особенностей личности в спорте: Сб. научных трудов / Под ред. А.Д. Ганюшкина. - Смоленск: Смоленский институт физкультуры, 1979.- 133 с.
90. Психологическая диагностика детей и подростков: Учеб. пособие / М.К. Акимова, Г.А. Берулава, Е.М. Борисов; Под ред. К.М. Гуревича, Е.М. Борисова. - М.: Международная академия, 1995. - 360 с.
91. Психологическая энциклопедия. 2-е изд./ Под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. - СПб.: Питер, 2003. - 1096 с
92. Психологические особенности личности студентов-спортсменов: Сборник научных трудов / Смоленский институт физической культуры ; ред. А. Д. Ганюшкин. - Смоленск : СГИФК, 2008. - 67 с.
93. Психологический словарь / Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова. -М.: Педагогика, 1983.-448 с.
94. Психологическое обеспечение подготовки спортсменов : Сб.науч.ст. / Каз.ин-т физ.культуры; Науч.ред. Сопов В.Ф. - Алма-Ата : КазИФК, 1987. – 135 с.
95. Психология и педагогика: Учеб. пособие для техн. вузов / В.М. Кроль. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высш.шк., 2003. - 325 с.
96. Психология личности в трудах отечественных психологов / Сост. Л.В. Куликова. - СПб.: Питер, 2002. - 480 с.
97. Психология личности: тексты / Под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А.А. Пузыря - М.: МГУ, 1982. - 287 с.
98. Психология социальной работы / О.Н. Александрова, О.Н. Боголюбова, Н.Л. Васильева и др.; Под общей ред. М.А. Гулиной. - СПб.: Питер, 2002. - 352 с.: ил. - (Серия «Учебник нового века»).

99. Психология и педагогика. - СПб.: Питер, 2000. - 452 е.: ил. - (Серия «Учебник нового века»).
100. Психология самосознания. Хрестоматия. - Самара: «Бахрах-М», 2000. - 672 с.
101. Психология спорта высших достижений: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Родионова. -М.: Физкультура и спорт, 1979. - 144 с.
102. Психология спорта: хрестоматия / Сост. А.Е. Тарас. - М: АСТ, 2005. - 352 с.
103. Психология физического воспитания и спорта / Под ред Т.Т. Джамгарова и А.Ц. Пуни. - М.: ФиС, 1979.
104. Психология спорта : хрестоматия / сост.-ред. А. Е. Тарас. - Москва : АСТ ; Минск : Харвест, 2007. - 350 с.
105. Пуни А.Ц. Некоторые вопросы теории воли и волевая подготовка в спорте// Психология и современный спорт: Сб. научных работ - М.: ФиС 1973. - С.144-162.
106. Пуни А.Ц. Очерки психологии спорта. -М.: ФиС, 1959. - 308 с.
107. Пуни А.Ц. Предмет психологии физического воспитания и спорта // Психология: Учебник для техникумов ФК. - М., 1984.
108. Пуни А.Ц. Психологическая подготовка к соревнованиям в спорте. - М.:ФиС, 1969.-88 с.
109. Пуни А.Ц., Родионов А.В. Некоторые итоги и перспективы развития исследований в области психологии физического воспитания и спорта // Теория и практика физической культуры. — 1973. - №7.
110. Реан А.А. Практическая психодиагностика личности: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во СПб. ун-та, 2001. - 224 с.
111. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление человека. - М.: Прогресс, 1994.-480 с.
112. Родионов А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат. - М.: Физкультура и спорт, 1983. - 112 с.

113. Родионов А.В., Портнов Ю.М., Преображенский И.Н. Стенд для психодиагностических обследований и спортивных играх // Теория и практика физической культуры. - 1979. - №12.
114. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер 2015. – 1096 с.
115. Рудестам К. Групповая психотерапия. - СПб.: Питер, 1999. - 380 с.
116. Рудик П.А. Психология и современный спорт: Сб. научных трудов - М.: ФиС, 1973.-326 с.
117. Рудик П.А. Психология: Учебник. - М.: Физкультура и спорт, 1976. - 239 с.
118. Руководство практического психолога. Психологические программы развития личности / Под ред. И.В. Дубровиной. - М.: Академия, 1995. - 123 с.
119. Саблина Н.В. Структура мотивации достижения. На выборке детей 911 лет: Дисс... канд. психол. наук. -М., 1999. - 144 с.
120. Свинцицкий АЛ. Социально-психологические проблемы управления. -ЛГУ, 1975.
121. Свищев И.Д. Дзюдо: Учебное пособие для спортивных школ / И.Д.Свищев. - М.: РГАФК, 2009.
122. Сеченов И.М. Избранные философские и психологические произведения. - М.: ОГИЗ, 1947. - 772 с.
123. Смирнов В.И. Нейрофизиология и высшая нервная деятельность детей и подростков: учеб. пособие. — М.: Академия, 2000. - 400 с.
124. Спортивная психология в трудах отечественных специалистов / Сост. и общая редакция И.П. Волкова. - СПб.: Питер, 2002. - 384 с.
125. Стамбулова Н.Б. Психология спортивной карьеры: Автореферат дис- серт.. - СПб.: Центр карьеры, 1999. - 40 с.
126. Станков А.Г. Индивидуализация подготовки борцов дзюдо, самбо, вольной и классической борьбы. — М., 1995. — 240 с.
127. Столин В.В. Самосознание личности. - М., 1983. - 284 с.

128. Стресс и тревога в спорте: международный сб. научных статей / Сост. Ю.Л. Ханин. - М.: Физкультура и спорт, 1983. - 288 с.
129. Схаляхо Ю. М. Развитие классификаций технических действий в спортивной борьбе и перспективы их дальнейшего использования в методологии борьбы дзюдо.// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2009. №3. С.309-316.
130. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. - М.: Дело, 1995.-331 с.
131. Управление проектами / Под ред. Р.В. Шапиро. - СПб: Два, три, 1996. -610с.
132. Уэйнберг Р.С., Гоулд Д. Основы психологии спорта и физической культуры. - Киев, 2001.-336 с.
133. Фалмер М. Роберт. Энциклопедия современного управления. В 5 т. - Т.3. Выполнение как функция управления. -М.: ВИПК, 1992. - 182 с.
134. Фельдштейн Д.И. Проблемы возрастной и педагогической психологии
135. Фрейдимен Д., Фрейгер Р. Личность и личностный рост. - Вып.1. Пер. с англ. - М.: Изд.-во Российского открытого ун-та, 1991. - 116 с.
136. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности: перевод. - М.: Республика, 1994.-447 с.
137. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. - Т.1. - М.: Педагогика, 1986.-406 с.
138. Шестаков, В.Б. Теория и практика дзюдо [Текст] : учебник / В. Б. Шестаков, С. В. Ерегина. - Москва : Советский спорт, 2011. - 446с.
139. Шиян В.В., Каражанов Б.К., Сариев К.С. Влияние специальной выносливости дзюдоистов на проявление технико-тактического мастерства в условиях, моделирующих соревновательную деятельность // Теория и практика физической культуры. 1990. - №8. -С. 22-23.

140. Шулика Ю. А. , Коблев Я. К. , Схаляхо Ю. М. , Подорувев Ю. В. Дзюдо. Базовая технико-тактическая подготовка для начинающих. – М.:Феникс, 2006. – 243 с.

141. Шумилин А.П. Психолого-педагогическое обеспечение подготовки дзюдоистов к соревнованиям в системе многолетней спортивной тренировки : монография / А. П. Шумилин ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Сиб. федерал. ун-т. - Красноярск : СФУ, 2010. - 320 с.

142. Ямасита Я. Боевой дух дзюдо. (Уникальная техника мастера). М.: «Гранд – Фаир», 2011. – 192 с.

## Приложение 1

Методика Орлова Ю.М. (Тест - опросник Потребность в достижении цели. Шкала оценки потребности в достижении успеха). Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений. Если Вы согласны с высказыванием, то рядом с его номером напишите "да" или поставьте знак "+", если не согласны - "нет" ("-").

Стимульный материал.

1. Думаю, что успех в жизни, скорее, зависит от случая, чем от расчета.
2. Если я лишусь любимого занятия, жизнь для меня потеряет всякий смысл.
3. Для меня в любом деле важнее не его исполнение, а конечный результат.
4. Считаю, что люди больше страдают от неудач на работе, чем от плохих взаимоотношений с близкими.
5. По моему мнению, большинство людей живут далекими целями, а не близкими.
6. В жизни у меня было больше успехов, чем неудач.
7. Эмоциональные люди мне нравятся больше, чем деятельные.
8. Даже в обычной работе я стараюсь усовершенствовать некоторые ее элементы.
9. Поглощенный мыслями об успехе, я могу забыть о мерах предосторожности.
10. Мои близкие считают меня ленивым.
11. Думаю, что в моих неудачах повинны, скорее, обстоятельства, чем я сам.
12. Терпения во мне больше, чем способностей.
13. Мои родители слишком строго контролировали меня.
14. Лень, а не сомнение в успехе вынуждает меня часто отказываться от своих намерений.
15. Думаю, что я уверенный в себе человек.

16. Ради успеха я могу рискнуть, даже если шансы невелики.
17. Я усердный человек.
18. Когда все идет гладко, моя энергия усиливается.
19. Если бы я был журналистом, я писал бы, скорее, об оригинальных изобретениях людей, чем о происшествиях.
20. Мои близкие обычно не разделяют моих планов.
21. Уровень моих требований к жизни ниже, чем у моих товарищей.
22. Мне кажется, что настойчивости во мне больше, чем способностей.
23. Я мог бы достичь большего, освободившись от текущих дел.

Ключ к тесту - опроснику Орлова.

ответы "Да" ("+") на вопросы: 2, 6, 7, 8, 14, 16, 18, 19, 21, 22, 23;

ответы "Нет" ("-") на вопросы: 1, 3, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 15, 17, 20.

Обработка результатов. За каждый ответ совпадающие с ключом ставится 1 балл, ответы суммируются.

Интерпретация и расшифровка методики Орлова.

0 - 6 баллов - низкая потребность в достижениях.

7 - 9 баллов - пониженная потребность в достижениях.

10 - 15 баллов - средняя потребность в достижениях.

16 - 18 баллов - повышенная потребность в достижениях.

19 - 23 баллов - высокая потребность в достижениях.

Лица с высоким уровнем потребности в достижениях отличаются следующими чертами: - настойчивостью в достижении своих целей - неудовлетворенностью достигнутым - постоянным стремлением сделать дело лучше, чем раньше - склонностью сильно увлекаться работой - стремлением в любом случае пережить удовольствие успеха - неспособностью плохо работать - потребностью изобретать новые приемы работы в исполнении самых обычных дел - отсутствием духа соперничества, желанием, чтобы и другие вместе с ними пережили успех и достижение результата - неудовлетворенностью легким успехом и неожиданной легкостью задачи -

готовностью принять помощь и помогать другим при решении трудных задач, чтобы совместно испытать радость успеха.

## Приложение 2

### Методика мотивации к успеху (Т. Элерс)

Опросник предназначен для диагностики мотивационной направленности личности на достижение успеха.

Стимульный материал представляет собой 41 утверждение, на которые испытуемому необходимо дать один из 2 вариантов ответов «да» или «нет».

Степень выраженности мотивации к успеху оценивается количеством баллов, совпадающих с ключом.

Инструкция:

«Вам будет предложен 41 вопрос, на каждый из которых ответьте «да» или «нет». Стимульный материал:

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100 % выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
11. Усердие - это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.



14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня дельным человеком.
16. Препятствия делают мои решения более твердыми.
17. У меня легко вызвать честолюбие.
18. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
19. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
20. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
21. Нужно полагаться только на самого себя.
22. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
23. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.
24. Я менее честолюбив, чем многие другие.
25. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
26. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
27. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
28. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
29. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
30. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь делать это как можно лучше.
31. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
32. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
33. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
34. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
35. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
36. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
37. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.

38. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.

39. Я завидую людям, которые не загружены работой.

40. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.

41. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

Ключ:

По 1 баллу начисляется за ответы «да» на следующие вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41.

Также начисляется по 1 баллу за ответы «нет» на вопросы: 6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38,39. Ответы на вопросы 1,11, 12,19, 28, 33, 34, 35,40 не учитываются. Далее подсчитывается сумма набранных баллов.

Анализ результата.

От 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху; от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации; от 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации; свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации к успеху.

Исследования показали, что люди, умеренно и сильно ориентированные на успех, предпочитают средний уровень риска. Те же, кто боится неудач, предпочитают малый или, наоборот, слишком большой уровень риска. Чем выше мотивация человека к успеху - достижению цели, тем ниже готовность к риску. При этом мотивация к успеху влияет и на надежду на успех: при сильной мотивации к успеху надежды на успех обычно скромнее, чем при слабой мотивации к успеху.

К тому же людям, мотивированным на успех и имеющим большие надежды на него, свойственно избегать высокого риска.

Те, кто сильно мотивирован на успех и имеют высокую готовность к риску, реже попадают в несчастные случаи, чем те, которые имеют высокую готовность к риску, но высокую мотивацию к избеганию неудач (защиту). И наоборот, когда у человека имеется высокая мотивация к избеганию неудач (защита), то это препятствует мотиву к успеху - достижению цели.

### Приложение 3

#### Тест-опросник «мотивация к избеганию неудач»

Автор: Т.Элерс

Тест позволяет оценить уровень защиты личности, мотивации к избеганию неудач, страха перед несчастьем.

Методика определяет насколько сильно вы ориентированы на защиту, т.е. к стратегии избегания неудач.

Инструкция: Вам предлагается список слов из 30 строк, по 3 слова в каждой строке. В каждой строке выберите только одно из трех слов, которое наиболее точно Вас характеризует, и пометьте его.

1.	смелый	бдительный	предприимчивый
2.	кроткий	робкий	упрямый
3.	осторожный	решительный	пессимистичный
4.	непостоянный	бесцеремонный	внимательный
5.	неумный	трусливый	недумающий
6.	ловкий	бойкий	удалой
7.	хладнокровный	колеблющийся	удалой
8.	стремительный	легкомысленный	боязливый
9.	незадумывающийся	жеманный	непредусмотрительный
10.	оптимистичный	добросовестный	чуткий
11.	меланхолический	сомневающийся	неустойчивый
12.	трусливый	небрежный	взволнованный
13.	опрометчивый	тихий	боязливый
14.	внимательный	неблагодарный	смелый
15.	рассудительный	быстрый	мужественный
16.	предприимчивый	осторожный	предусмотрительный
17.	взволнованный	рассеянный	робкий
18.	малодушный	неосторожный	бесцеремонный

19.	пугливый	нерешительный	нервный
20.	исполнительный	преданный	нервный
21.	предусмотрительный	бойкий	отчаянный
22.	укрошенный	безразличный	небрежный
23.	осторожный	беззаботный	терпеливый
24.	разумный	заботливый	храбрый
25.	предвидящий	неустрасимый	добросовестный
26.	поспешный	пугливый	беззаботный
27.	рассеянный	опрометчивый	пессимистичный
28.	осмотрительный	рассудительный	предприимчивый
29.	тихий	неорганизованный	боязливый
30.	оптимистичный	бдительный	беззаботный

#### Ключ

Вы получаете по 1 баллу за следующие выборы, приведенные в ключе (первая цифра перед косой чертой означает номер строки, вторая цифра после черты – номер столбца, в котором нужно слово. Например, 1/2 означает, что слово, получившее 1 балл в первой строке, во втором столбце – «бдительный»). Другие выборы баллов не получают.

1/2; 2/1; 2/2; 3/1; 3/3; 4/3; 5/2; 6/3; 7/2; 7/3; 8/3; 9/1; 9/2; 10/2; 11/1; 11/2; 12/1; 12/3; 13/2; 13/3; 14/1; 15/1; 16/2; 16/3; 17/3; 18/1; 19/2; 20/1; 20/2; 21/1; 22/1; 23/3; 24/1; 24/2; 25/1; 26/2; 27/3; 28/1; 28/2; 29/3; 30/2.

Чем больше сумма баллов, тем выше уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

От 2 до 10 баллов: низкая мотивация к защите;

от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации;

от 17 до 20 баллов: высокий уровень мотивации;

свыше 20 баллов: слишком высокий уровень мотивации к избеганию неудач, защите.

Результат можно анализировать вместе с тестами «Мотивация к успеху» и «Готовность к риску». Исследования Д. Мак-Клеманда показали, что люди с высоким уровнем защиты, то есть страхом перед несчастными случаями, чаще попадают в подобные неприятности, чем те, которые имеют высокую мотивацию на успех.

Исследования показали также, что люди, которые боятся неудач (высокий уровень защиты), предпочитают малый или, наоборот, чрезмерно большой риск, где неудача не угрожает престижу.

Немецкий ученый Ф. Буркард утверждает, что установка на защитное поведение в работе зависит от трех факторов:

- степени предполагаемого риска;
- преобладающей мотивации;
- опыта неудач на работе.

Усиливают установку на защитное поведение два обстоятельства: первое, когда без риска удастся получить желаемый результат; второе, когда рискованное поведение ведет к несчастному случаю. Достижение же безопасного результата при рискованном поведении, наоборот, ослабляет установку на защиту, т. е. мотивацию к избеганию неудач.

## Приложение 4

Методика «Оценка потребности в одобрении» разработана американскими психологами Дугласом, Крауном, Марлоу (адаптирована Ю.Л. Ханиным)

Стремление заслужить похвалу, одобрение — одна из значимых потребностей человека. Выявлению этой потребности служит шкала мотивации одобрения, разработанная американскими психологами Дугласом П. Крауном и Дэвидом А. Марлоу (1960, 1964). Она позволяет определить косвенную меру потребности человека в одобрении других людей. Чем выше эта потребность, тем больше поведение испытуемого, по крайней мере на вербальном уровне, соответствует одобряемому образцу. Такие люди не возражают против неинтересной работы, сдерживают свои агрессивные реакции, в целом более конформны, податливы социальным воздействиям. У них имеется повышенная потребность в общении.

Русский вариант опросника разработан Ю. Л. Ханиным (1974). Из общего количества вопросов шкалы мотивации одобрения оставлено 20.

Инструкция. Вам предлагается ряд утверждений. Если данное утверждение совпадает с вашим личным мнением, то ответьте «да», если не совпадает, то ответьте «нет».

Текст опросника

Я внимательно читаю документ, прежде чем его подписываю.

Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.

Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.

Дома я веду себя за столом так же, как и в ресторане.

Я никогда не испытываю ни к кому сильных симпатий.

Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.

Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.

Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.

Был случай, когда я придумывал вескую причину, чтобы оправдаться.

Случалось, что я пользовался оплошностью человека.

Я всегда охотно признаю свои ошибки.

Иногда, вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.

Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.

У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.

У меня никогда не возникает досады, когда высказываемое мнение противоположно моему.

Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.

Были случаи, когда я действительно завидовал удаче других.

Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбами.

Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили их по заслугам.

Я никогда никому с умыслом не говорил неприятных вещей.

Обработка результатов и выводы. Ключ к опроснику

Ответ по каждой позиции оценивается в 1 балл. Баллы проставляются только за ответ «да» по следующим позициям: 1—5,8, 11, 14—16, 20 только за ответ «нет» — по позициям 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17—19.

Общий итоговый показатель потребности в одобрении получают суммированием всех полученных баллов. Чем он выше, тем больше потребность в одобрении. Она показывает степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к межличностным влияниям и влияниям среды.

При суммарном показателе 13 баллов и выше — высокий уровень потребности одобрения, 10—12 баллов — средний уровень потребности, ниже 10 баллов — низкий уровень. Высокий показатель отражает привычный стиль реагирования, а также особенности ожиданий субъекта в ситуации оценки со стороны других.

Низкий суммарный показатель свидетельствует о том, что собственные убеждения субъекту дороже, а также о его независимости от группы. Он конфликтен и не податлив социальному влиянию, не стремится походить на образец.



Опросник М. Кубышкиной «МАС»

Методика разработана М.Кубышкиной и направлена на выявление стремлений (мотивации) человека к достижению цели, стремлению к соперничеству, стремлению к социальному престижу.

Цель: ознакомиться с возможностями методики оценки мотивации к достижению цели, к социальному престижу и к соперничеству.

Задачи:

изучение факторов, характеризующих индивидуальную и групповую мотивацию;

освоение процедуры работы с методикой.

Порядок работы: методика может проводиться как индивидуально, так и одновременно со всей группой. Членам группы предлагается анкета, содержащая 36 утверждений. Студенты заполняют анкету и обрабатывают индивидуальные результаты. Строят матрицу групповых результатов. Обрабатывают их. Обсуждают полученные результаты.

Инструкция.

Прочитайте внимательно каждое из приведенных ниже утверждений и обведите соответствующую. Цифру справа, если Вы согласны с данным высказыванием.

Утверждения	никогда	часто	очень часто
1. Мне нравится быть в центре внимания.	1	2	3
2. Когда я работаю, это выглядит так, как будто я все ставлю на карту.	1	2	3
3. Мне важно, чтобы мои результаты были лучше, чем у других.	1	2	3
4. Я стремлюсь принадлежать к	1	2	3

избранным кругам.			
5. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.	1	2	3
6. Я сравниваю свои результаты и успехи с результатами других людей.	1	2	3
7. Я дорожу признанием окружающих.	1	2	3
8. Неудачи стимулируют меня сильнее, чем успехи.	1	2	3
9. Азарт состязания мне чужд.	1	2	3
10. Мне нравится выступать перед большой аудиторией.	1	2	3
11. Я трачу больше времени на чтение специальной литературы, чем художественной	1	2	3
12. Я готов работать на пределе своих сил, чтобы опередить конкурента.	1	2	3
13. Мое честолюбие помогает моим достижениям	1	2	3
14. Я не делаю вовремя то, что необходимо было сделать.	1	2	3
15. Я люблю смотреть спортивные соревнования и участвовать в них.	1	2	3
16. Похвала и признание окружающих окрыляют меня.	1	2	3
17. Трудности и препятствия меня подстегивают и заставляют действовать.	1	2	3

18. Я доволен собой, когда мне удается продемонстрировать другим свои сильные качества или выйти победителем из ситуации.	1	2	3
19. Я удовлетворен тем положением, которое занимаю, и не стремлюсь к большему.	1	2	3
20. Меня радует возможность много и интенсивно работать.	1	2	3
21. Мне нравятся сложные задачи (ситуации), когда необходимо максимально мобилизоваться.	1	2	3
22. Для меня важно “выбиться в люди”.	1	2	3
23. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.	1	2	3
24. Я сделаю все, чтобы другие не могли меня опередить.	1	2	3
25. Я не испытываю желания иметь высокий социальный статус.	1	2	3
26. Мои друзья считают меня ленивым	1	2	3
27. Меня удивляют люди, которые тратят все силы и время на то, чтобы обойти конкурентов.	1	2	3
28. Случалось, что я завидовал успеху или популярности других людей.	1	2	3
29. Я обращаю мало внимания на свои достижения	1	2	3

30. В атмосфере борьбы и конкуренции я чувствую себя превосходно.	1	2	3
31. Мне хотелось бы быть известным человеком.	1	2	3
32. Много, за что я берусь, я не довожу до конца.	1	2	3
33. Я всегда стремлюсь опередить других, достичь лучших результатов.	1	2	3
34. Я сделаю все, чтобы добиться уважения значимых для меня людей.	1	2	3
35. Я завидую людям , которые не загружены работой.	1	2	3
36. Успех других меня активизирует и “подстегивает” лучше и быстрее всего.	1	2	3

Шкала “Стремление к социальному престижу”: учитываются баллы со знаком “+” при положительных ответах по позициям 1,4,7,10,13,16,22,28,31,34 и со знаком “–” при положительных ответах по позициям 19 и 25.

Шкала “Стремление к соперничеству”: учитываются баллы со знаком “+” при положительных ответах по позициям 2,5,8,11,17,20,23 и со знаком “–” при положительных ответах по позициям 14,26,29,32,35.

Шкала “Стремление к достижению цели”: учитываются баллы со знаком “+” при положительных ответах по позициям 3,6,12,15,18,21,24,30,33,36 и со знаком “–” при положительных ответах по позициям 9 и 27.

По каждой шкале подсчитывается сумма баллов с учетом знаков.

Чем больше сумма баллов по той или иной шкале, тем больше у обследованного выражено соответствующее стремление.

## Приложение 6

Опросник соревновательной мотивации Г.Д. Бабушкина.

ИНСТРУКЦИЯ: Вам предлагается опросник, отражающий содержание мотивации соревновательной деятельности. Ответьте на каждое утверждение ответом «да» или «нет» в зависимости от степени соответствия утверждения действительности. Ответ ставьте на опросном листе напротив номера утверждения.

1. В научно-популярных изданиях меня больше всего интересуют статьи о великих спортсменах, известных людях, новых открытиях.
2. Можно сказать, что я живу по пословице «семь раз отмерь, один раз отрежь».
3. Стремление к достижению целей у меня выражено достаточно сильно.
4. Вступая в игру (шахматы, теннис, бадминтон, футбол и т.п.) с сильным соперником, я заранее предвижу свое поражение.
5. Неудачное начало в соревнованиях мобилизует меня на дальнейшие действия.
6. При подготовке к соревнованию у меня возникают сомнения в достижении поставленной цели.
7. Вступая в различные спортивные игры, я ориентируюсь на выигрыш независимо от соперника.
8. Я часто читаю медицинскую литературу, где сказано, как уберечься от различных заболеваний.
9. Я охотно пойду на лекцию о современных достижениях в спорте, науке и т.п.
10. Неудачное начало на соревнованиях сковывает мои действия, снижает активность.
11. Выполняя действие (например, подачу в волейболе), я почти всегда уверен в точности его выполнения.

12. На результаты моих выступлений больше всего влияет боязнь поражения,

проигрыша, опасение подвести команду, тренера.

13. Спорт, он тем и хорош, что дает возможность стать известным, знаменитым.

14. При выступлении в соревнованиях неудачные действия сохраняются надолго в моей памяти.

15. Во время ходьбы по улице, в помещениях я смотрю вперед, и бывает из-за этого часто спотыкаюсь.

16. Перед выполнением спортивных действий иногда появляется сомнение в правильном их исполнении.

17. На результаты моих выступлений больше всего влияет нацеленность на успех.

18. В случаях плохого настроения на соревнованиях я не уверен в успешном

выступлении.

19. Занятия спортом дают человеку возможность ощущать свой авторитет, признание, уважение окружающих.

20. В случаях неудачного выступления на соревнованиях я сильно расстраиваюсь, и это влияет на мои выступления.

Ключ к опроснику: ответы "да" на чётные утверждения характеризуют направленность спортивной мотивации на соревнования и оцениваются в 1

балл; нечётные - на тренировочные, оцениваются в 1 балл.

Подсчитывается

количество баллов по каждой позиции.

Сумма баллов в нечетных утверждениях характеризует степень направленности соревновательной мотивации на «достижение успеха», в четных утверждениях - на «избегание неудачи»