

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ, ІСТОРІЇ ТА СОЦІОЛОГІЇ  
КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ В СПОРТСМЕНІВ  
ІНДИВІДУАЛЬНИХ ВИДІВ СПОРТУ**

**Кваліфікаційна робота (проект)**

на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

Виконала: студентка 2 курсу 07-231М групи

Спеціальності 053 Психологія

Освітньо-професійної програми «Психологія»

Оксана СУПРУН

Керівник: д. психол. н., професор Ігор ПОПОВИЧ

Рецензент: к. психол. н., доцентка Вікторія КАЗІБЕКОВА

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ АНАЛІЗУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ В СПОРТСМЕНІВ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ВИДІВ СПОРТУ</b> .....	7
1.1. Психологічна характеристика понять «мотив» та «мотивація» у діяльності особистості.....	7
1.2. Формування мотивації під час підготовки спортсменів індивідуальних видів спорту.....	15
<b>РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ СФОРМОВАНOSTІ МОТИВАЦІЇ ДО УСПІХУ В СПОРТСМЕНІВ ІНДИВІДУАЛЬНИХ ВИДІВ СПОРТУ</b> .....	27
2.1. Методика емпіричного дослідження, особливості вибірки та загальна процедура дослідження мотивації до успіху спортсменів.....	27
2.2. Дослідження мотивації досягнення успіху в спортивній діяльності.....	38
2.3. Методичні рекомендації щодо формування мотивації до досягнення успіху спортсменів індивідуальних видів спорту.....	58
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	68
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	71
<b>ДОДАТКИ</b> .....	80

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У працях філософів Стародавньої Греції людство знаходить витoki виникнення сучасного спорту, особливо його індивідуальних видів. Гармонія тіла і духу, уже тоді була надзвичайно актуальною. Стародавні греки віддавали перевагу естетичному вихованню. Уже тоді можна спостерігаємо прояви певної мотивації у людей, які присвятили себе спорту.

Терміном «мотивація» в психології описуються зусилля, спрямовані на виконання завдання, подолання перешкод, труднощів, досягнення досконалості, виконання чого-небудь краще інших учасників змагань.

Останнім часом дослідженням мотивації, що орієнтована на спортивні досягнення успіху, надається все більше значення. Практикам та теоретикам стає більш очевидна недостатність, а часом буває і неадекватність використання традиційних тестів інтелекту, для того, щоб визначити майбутню успішність в спорті.

Мотивації досягнень та мотивації успіху вже біля 60-ти років являються об'єктом дослідження не тільки психологів, але й дослідників суміжних наукових напрямків. Мотивація спрямованості спортсмена на успіх – це прагнення до успіху, спрямування та наполегливість у разі невдач, а також гордість за виконання поставленої мети.

Такі вчені, як Д.Аткінсон, Д.Мак-Клелланд, Х.Хекхаузен, Т.В.Корнілова, В.К.Гербачевський, І.М.Палей та ін., вивчали мотивацію досягнення.

На наш погляд, вивчення мотивації досягнення у спортивній діяльності, є актуальним питанням на сьогоднішній час. Мотивації досягнення визначається, як внутрішніми так і зовнішніми чинниками, які змінюються впродовж всієї спортивної кар'єри.

Аналізування наукової літератури свідчить про те, що проблема мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту недостатньо вивчена, належної увагу потребують особливості оцінювання, кількісне та якісне аналізування психологічних параметрів мотиваційної сфери спортсменів. Це й зумовило вибір теми нашого дослідження.

**Метою роботи** є теоретичне обґрунтування та емпіричне дослідження сформованості мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту.

Для досягнення поставленої мети були сформульовані такі **завдання дослідження**:

1. Провести теоретичне аналізування особливостей дослідження мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту, з'ясувати психологічні змістовні параметри обраного феномену та обґрунтувати їх.
2. Вивчити психологічну характеристику понять «мотив» та «мотивація» у діяльності особистості.
3. Розкрито особливості формування мотивації у підготовці спортсменів до змагань.
4. Емпірично дослідити сформованість мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту.
5. Розробити методичні рекомендації щодо формування мотивації до досягнення успіху у спортсменів індивідуальних видів спорту.

**Об'єкт дослідження** – мотиваційна сфера особистості спортсмена.

**Предмет** – психологічні змістовні особливості формування мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту.

**Методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети та розв'язання завдань використано комплекс методів дослідження: теоретичне аналізування наукових джерел; методи інтерпретації та

узагальнення результатів теоретичних, емпіричних досліджень мотиваційної сфери спортсменів індивідуальних видів спорту; методи психодіагностики, які використовувалися для збору емпіричних даних, з метою дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери спортсменів – опитувальник «Рівень домагань особистості» (В. Гербачевський), для дослідження мотивації до досягнення мети застосовано тестову методику «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» (Т. Елерс); методи математичної обробки даних, зокрема коефіцієнт кореляції Спірмена ( $r_s$ ) і Т-критерій Ф. Вілкоксона для порівняння отриманих емпіричних показників з їх подальшою якісною інтерпретацією та змістовим обґрунтуванням. Статистичну обробку емпіричних даних і графічну презентацію результатів здійснено за допомогою «MS Excel» та програми «Statistica 6.0».

**Наукова новизна** полягає в розкритті сутності та особливостей психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери спортсменів та проведенні порівняльного аналізу цих параметрів у професійних спортсменів, спортсменів-початківців і студентів вищого навчального закладу.

**Практичне значення отриманих результатів:** дане дослідження може бути використане для нового, більш детального і структурованого вивчення психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери особистості, зокрема у спортсменів індивідуальних видів спорту. Викладений у роботі матеріал може бути використаний психологами та тренерами з метою впливу на мотиваційну сферу спортсменів та формування у них мотивації до досягнення мети – до успіху.

**Апробація результатів дослідження.** Результати дослідження обговорювалися на засіданні кафедри загальної та соціальної психології ХДУ (2019 – 2020 і 2020 – 2021 н. р.), представлені у двох статтях. У статті збірки «Магістерські студії» Херсонського державного

університету: «Методи керування спортивною мотивацією у системі підготовки спортсменів до змагань» та в статті «Особливості психологічних проблем спортсменів та їх вирішення», що ввійшла до збірки матеріалів V Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених, аспірантів та студентів «Соціально-психологічні технології розвитку особистості» (м. Херсон, 14 травня 2020 р.).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел, що містить 79 найменувань. Повний обсяг роботи становить 77 сторінок, з них основного тексту – 70 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### Теоретичне аналізування особливостей дослідження мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту

#### 1.1. Психологічна характеристика поняття «мотиву» та мотивації у спортивно-тренувальному процесі

Під мотивом розуміємо внутрішню рушійну силу, яка спонукає людину до дії. Існує багато причин, від яких залежать дії людини, тому поняття мотиву має різне значення у різних авторів.

Наприклад, О. М. Леонтьєв [23] визначає мотив, як предмет задоволення потреби. Але більшість науковців описують мотив в набагато ширшому розумінні. Зокрема, С. Л. Рубінштейн вважає, що мотив розвивається в міру того, як людина усвідомлює мету, враховує, оцінює, зважує умови, в яких знаходиться, і ті, що з'являється перед нею [59]. Також має схожий погляд П. М. Якобсон. Він вважає, що мотив вчинку є «той стимул, що спонукає до його завершення» [79].

В. К. Вілюнас пише, що мотив – це стимул до діяльності, що містить предмет потреби і виходить з потреби [6]. Однак польський психолог К. Обуховський [48] вважає, що мотив обмежується чинниками, які сприяють здійсненню дії в соціальному плані. Він зазначає, що мотив не є рушійним чинником, а є порівнянням дії, наприклад, як при натисканні кнопки, можна вважати причиною старту ракети. Можна сказати, що мотиви постійно змінюються, уточнюються, розвиваються або перероджуються під час діяльності.

Мотив – це спонукання до дії, яка пов'язана із задоволенням людських потреб. Мотиви регулюють психічну діяльність людини. Вони активізують, підтримують та стимулюють розумові, моральні, вольові та фізичні старання людини, які пов'язані з досягненням певної мети. Ще з

XIX сторіччя багато психологів пояснювали мотив, як спонукальну силу, яка викликає людське збудження [10; 66].

Мотив не може існувати як сам по собі, він може бути зрозумілий в системі таких чинників – образів, відносин, дій особистості, які складають загальну сутність психічного життя. Його роль полягає в тому, щоб надати поведінці імпульсу і спрямованості до мети. Спонукуванням у мотивації можуть бути інтереси, інстинкти і потреби. Відмінністю між стимулом і мотивацією є те, що стимул утворюється зовнішніми чинниками, а мотивація детермінується поведінкою.

Багато вітчизняних, зарубіжних психологів вважають, що мотив – це внутрішнє усвідомлення збудження, яке показує готовність людини до певного вчинку. Так, стимул викликає вчинок через мотив [11; 16; 24].

Різні співвідношення між мотивом і збудженням Є. П. Ільїн [10; 11] описує таким чином: «мотив – збудження – дія»; «мотив – дія»; «збудження – мотив – дія».

Цю точку зору підтримують М. І. Алексєєва та Б. Ф. Баєв [2], які під мотивом розуміють спонукальну причину дій і вчинків людини.

О. Г. Ковальов зазначає, що психологічно мотив означає спонукування людини до певної діяльності. Мотивами можуть виступати знання, почуття, потреби, що змушують людину прагнути до своєї мети. У мотиваційно-потребовій сфері особливе місце займає соціальна зумовленість діяльності [16].

Мотив розвивається, коли відбувається розширення кола діяльності, яке сприяє зміні предметної дійсності. Так, розвиток в суспільстві об'єктивних цінностей та ідеалів сприяє трансформації мотивів окремих представників цього суспільства.

К. М. Корнилов, А. О. Смирнов і Б. М. Теплов вважають [17; 49], що потреби є вихідними мотивами поведінки людини, але не єдиними. Автори вважають, що у мотивації важливу роль відіграють почуття,



інтереси, схильності і, особливо важливо, – наш світогляд, наші погляди і переконання, наші ідеали, завдяки яким ми змінюємо та удосконалюємо нашу поведінку.

Як вважає П. М. Якобсон [79], мотивами можуть бути політичні, моральні ідеали, мрії, інтереси до отримання вражень, прагнення до організації життя, потяг до праці, творчості, сильні почуття, моральні переконання.

В. І. Войтко [51] вважає, що мотив – це те, що штовхає людину до дії. Він є важливим компонентом у людській діяльності, без нього не розкривається її психічна природа.

Якщо, аналізуючи потреби, людина дає відповідь на запитання, чому вона діє чи ні, певним чином, то при аналізуванні мотивів дається відповідь на запитання «навіщо?» [5].

А. В. Петровський та М. Г. Ярошевський розділяють поняття мотиву. На їх думку це поняття виконує декілька функцій: спонукає до діяльності, яка пов'язана з задоволенням потреб; зумовлює вибір направленості діяльності на предмет (матеріальний чи ідеальний), задля якого вона здійснюється. Також мотив (на думку вчених) – це головна причина, яка лежить в основі вибору дій і вчинків особистості [39].

Поняття «мотивація» має ширше семантичне значення, ніж поняття «мотив». Мотивація – це те, що належить суб'єкту поведінки, є його стійкою особистою властивістю, спонукає до здійснення дій. Поняття «мотивація» має подвійне значення: перше-це система чинників, які впливають на поведінку людини (потреби, мотиви, цілі, наміри та ін.). Друге-характеристика процесу. Він стимулює і підтримує активну поведінку на певному рівні.

У сфері мотивації виділяють такі підрозділи:

- система мотиваційної особистості – загальна організація всіх спонукальних сил діяльності, які є основами в поведінці людини, що поєднує в собі такі складові, як потреби, власне мотиви,

інтереси, переконання, цілі, настановлення, стереотипи, норми, цінності та ін.;

- мотивація досягнення – це необхідність в досягненні високих результатів поведінки і задоволенні різних потреб;
- мотивація самоактуалізації – це є вищий рівень в ієрархії мотивів особистості, який складається у потребі самореалізації себе.

Поставлені перед собою достойні цілі, багатоперспективні плани, добра організація будуть малоефективні, якщо не має зацікавленості виконавців у реалізації цих цілей, тобто мотивації. Мотивацією можна компенсувати багато різних недоліків та функцій, наприклад в плануванні чогось конкретного, але слабку мотивацію неможливо чимось іншим компенсувати.

В будь-якій діяльності, успіх залежить не тільки від знань і здібностей, від наполегливих бажань і цілей, а й від мотивації, бажання працювати та досягати дуже високих результатів. Тож, чим вищий рівень мотивації та активності, тим буде більше чинників, тобто мотивів, які спонукають людину до активної діяльності, та тим більше зусиль вона буде прикладати.

Мотивація у спортивній діяльності – це стан особистості спортсмена. Він формується в результаті співвіднесення спортсменом своїх потреб і можливостей з предметом спортивної діяльності і є основою для постановки і здійснення мети, спрямованої на досягнення максимально можливого в даний момент спортивного результату.

Мотивація особистості об'єднує такі структурні утворення: спрямованість особистості, характер, емоції, здібності, психічні процеси. Мотивація поведінки неможлива поза межами емоційної сфери. Емоції служать орієнтирами для учасників діяльності, визначаючи значущість обставин і міру їх важливості для конкретної ситуації, вони визначають допустимий рівень матеріальних і функціонально-енергетичних витрат, які необхідні для реалізації спонукань спортсмена.

Деякі автори пропонують розрізняти поняття мотиву і мотивації у контексті спортивної діяльності [1; 4; 13]. Під мотивами розуміють: а) суб'єктивні динамічні сили (тенденції), спрямовані на позбавлення суб'єкта від гнітючих станів напруги; б) суб'єктивні образи предметів, що задовольняють відповідні потреби і надають спрямованої на них активності особистісний сенс; в) особливі фіксовані настановлення, які визначають готовність спортсмена до діяльності у відповідних умовах і в певному напрямку [8].

Мотивація поведінки особистості, з одного боку, зумовлена мотивами, а з іншого – визначається психічним відображенням конкретних умов життя людини. На відміну від мотивів, що визначаються стійкістю, мотивація є динамічною складовою мотиваційної сфери. Вона змінюється за спрямованістю (якісний аспект) і мірою виразності (кількісний аспект). Мотивація розглядається і як психічний стан, що формується в результаті співвідношення людиною своїх потреб і можливостей з особливостями конкретної діяльності і служить основою для постановки і досягнення її мети.

Особливість спортивної мотивації зумовлена якісною своєрідністю предмета спортивної діяльності. Тому Р. Пілоян визначає спортивну мотивацію як особливий стан особистості спортсмена [40]. Формується мотивація в результаті співвідношення спортсменом своїх можливостей з предметом спортивної діяльності. Мотивація є базовою складовою у постановці і реалізації цілей, спрямованих на досягнення максимального спортивного результату [8]. Спортивна діяльність спрямована на граничний рівень досягнень і високі емоційні навантаження, пов'язані з суб'єктивною значимістю результатів діяльності, гостротою суперництва, публічністю виступів на змаганнях. А. Ц. Пуні встановлено наявність і значення для спорту як безпосередніх мотивів (задоволення від м'язової діяльності, естетичну насолоду, прагнення до змагань), так і опосередкованих мотивів спортивної діяльності

(прагнення стати сильним, здоровим, підготовка до праці, усвідомлення важливості спортивної діяльності) [53]. За даними А. Родіонова, мотиви учасників спорту вищих досягнень містять потреби в граничних фізичних зусиллях, переживаннях стану сильної психічної напруженості, у випробуванні власних фізичних і психічних можливостей [58].

На пріоритетність структури мотивів суттєво впливає специфіка виду спорту, рівень спортивних досягнень, вік, стать, спортивний стаж спортсмена, а також об'єктивність самооцінки своїх особистих якостей і рівень підготовленості. Деякі спортивні психологи пропонують розрізняти поняття мотивів до занять спортом і спортивну мотивацію.

Зокрема В. Сафонов і Ю. Філімоненко [47] виділяють такі рівні спортивної мотивації:

1. Загальна мотивація. Її формування є завданням всього виховного процесу. Необхідною умовою для цього є постановка і закріплення в свідомості спортсмена мети спортивної діяльності;
2. Умотивованість спортсмена до роботи на тренувальному занятті, саме на тому етапі, коли йде підготовка, яка, змінюючись через мотивацію, виконується за допомогою усвідомлення завдань, а також самооцінки свого стану та функціональних можливостей [47].

Ми згодні з дослідниками, які стверджують, що успішному формуванню спортивної мотивації сприяє розвиток ряду властивостей особистості. До таких властивостей відносять:

- 1) формування позитивного ставлення до занять спортом;
- 2) розвиток емоційно-вольових якостей: цілеспрямованості, рішучості, наполегливості, впевненості в своїх силах, самовладання, винахідливості, емоційної стійкості, розвиток почуття колективізму і його проявів.

Спортивна мотивація може визначатися як найважливіша потреба сучасності спортсмена, яка має суттєве значення для розвитку подальшого руху, що служить основою для постановки і здійснення мети, спрямованої на досягнення максимального спортивного результату. Мотивація має вплив на характер тренувальної діяльності і на змагальний результат. Підвищення результативності змагальної діяльності підсилює спортивну мотивацію. Е. Бабушкіним пропонується власний підхід до виявлення структури змісту поняття мотивації. У структурі спортивної мотивації необхідно виокремлювати тренувальну і змагальну складові цього феномена [4]. У свою чергу, у працях В. Степанського та Е. Ільїна в змагальній мотивації виділяють також дві складові: мотивацію досягнення успіху і мотивацію уникнення невдачі [10; 11; 66].

Спортсменів з домінуванням мотивації досягнення успіху відрізняє прагнення до перемоги, здатність боротися до кінця, вияв позитивних емоцій, прагнення до ризику, нечутливість до загрози. Мотивація досягнення успіху сильно впливає на мету і зміст дії, на інтенсивність напруги сил, на характер поведінки в екстремальних ситуаціях. З цим пов'язані цікаві свідчення В. Степанського [66]. Виявлено, що при домінуванні мотивації досягнення результативність діяльності визначається рівнем її регуляції, психофізіологічними особливостями суб'єкта діяльності [12]. Тому, у випадках переваги мотивації уникнення невдачі (чинника боязні помилки, боязні кращої підготовленості противника), навіть при достатньому потенціалі рівня регуляції діяльності, її результативність буде низькою.

Вияв спортивної мотивації залежить і від стану підготовленості до змагань та об'єктивності самооцінки спортсменів щодо особистих якостей. За даними А. Шаболтаса, головними показниками самооцінки, незалежно від виду спорту і віку та статі спортсменів, є: упевненість в собі; задоволеність спортивними результатами; спортивний авторитет;

стан здоров'я. Показник упевненості в собі тісно пов'язаний із спортивними досягненнями, з мотивом досягнення успіху і емоційністю спортивної діяльності [75].

Мотиви занять спортом вищих досягнень включають, на думку А. В. Родіонова [58], потреби в граничних фізичних зусиллях, переживанні стану сильної психічної напруженості, подоланні суперника, випробуванні власних фізичних і психічних можливостей.

На пріоритетність мотивів, особливості структури мотивів впливають специфіка виду спорту, рівень спортивних досягнень, вік, стать, спортивний стаж спортсмена, а також самооцінка своїх особистих якостей [75].

Мотиви спортивної діяльності не тільки спонукають людину займатися спортом, а й надають заняттям суб'єктивний, особистісний сенс. Різні спортсмени, які займаються одним і тим же видом спорту, виконують однакові за складністю та інтенсивністю тренувальні навантаження.

Г. Горбуновим [7] досліджено співвідношення мотивів і цілей спортивної діяльності, в якому вказується на тісний зв'язок процесу суб'єктивного визначення мети й мотиваційної сфери спортсмена. Провідну роль у цій взаємодії відіграє самоствердження спортсмена [6]. Розвиток такого мотиву необхідно розглядати в зв'язку з утворенням системи цінностей спортсмена. В основі її повинна бути критична оцінка особистої поведінки і власних досягнень. У той же час критичне ставлення спортсмена до власної поведінки неможливе без самооцінки та ідентифікації з загальноприйнятими суспільно-соціальними нормами. Тому рівень розвитку особистісних ціннісних якостей визначає рівень вимог спортсмена до себе і до особистих досягнень.

Встановлено, що для досягнення успіху в індивідуальних видах спорту важливі як здібності, так і наявність високого рівня мотивації досягнення успіху. Обґрунтовано, що менш обдаровані, але більш

мотивовані спортсмени досягають з часом кращих результатів у діяльності. Успіху прагне дуже мотивований спортсмен і, звісно, схильна більше працювати. Для недостатньо вмотивованого спортсмена успіх не стоїть на першому місці і взагалі не є привабливим, він не схильний зазвичай наполегливо працювати.

## **1.2. Формування мотивації під час підготовки спортсменів індивідуальних видів спорту**

У представників індивідуальних видів спорту суттєво переважає зовнішня мотивація, пов'язана з почуттям обов'язку, а також більш виражені внутрішні мотиви саморозвитку, ніж у представників командних видів спорту.

На початковому етапі важливо встановити причини приходу в спорт. Вибір виду спорту часто зумовлений зовнішніми, випадковими обставинами. Мотивація характеризується дифузністю, невизначеністю і нестійкістю [15; 21; 25; 31]. Мотиви:

- а) привабливість до фізичних вправ (основою є природна потреба в рухах);
- б) за обов'язком (за наполяганням рідних);
- в) мотиви, пов'язані з умовами оточення (поруч знаходяться секції ...);
- г) не мало важливе значення має прагнення до самореалізації (покращення здоров'я ...);
- д) бути самоствердженням (тобто бути кращим за інших, або не гірше...);
- е) соціальні настановлення (мода на спорт, сімейні традиції ...).

Етап поглибленого тренування пояснюється стійким інтересом до виду спорту, прагненням розвитку, і проявлення здібностей до нього [31]. Метою заняття спортом є не тільки задоволення від процесу, але й досягнення найвищих результатів, як наслідок затраченої праці. Цілі та

мотиви: а) прояв інтересу до будь-якого виду спорту; б) змагальний процес (це є природне бажання помірятися силами); в) прагнення до самоствердження, до спортивного досягнення; г) мотиви громадські (борг, колективність, патріотизм ...); д) необхідність в удосконаленні психічних і фізичних якостей.

У формуванні мотивації є два механізми, в рамках яких вплив можливо здійснювати наступними шляхами [53]:

- перший- це вплив на емоційно-пізнавальну сферу. Під дією впливу формуються переконання, позитивні емоції та інтереси, змінюється система відносин та цінностей до дійсності (завдяки повідомленню певних знань);
- другий-це вплив на діяльну сферу. Через організовані спеціальним чином умови діяльності, хоча б вибірково, задовільняються ті чи інші потреби, а потім змінюється характер діяльності та зміцнюються старі потреби, сформовуються нові, ті, які необхідні потреби.

А. В. Шаболтас [75] стверджує, що на початковому етапі заняття спортом формування мотивів детермінується прагненням до досягнення цілей діяльності, які ставляться соціальним оточенням (батьками, тренером, нормами соціального схвалення) – зовнішній стимул. Мотиви, як прояв спонукають і направляють сил задоволення потреб, в певній мірі залежать від особливостей самооцінки своїх особистих якостей молодими спортсменами. У мотивах спортсмена повинні простежуватися як високі, так і низькі самооцінки якостей. Самооцінка особистих якостей є внутрішнім побудником актуалізації конкретного мотиву чи мотивів –внутрішній стимул.

Е. С. Максимова [29], аналізуючи динаміку мотивів занять спортом в тренувальному і змагальному періодах, прийшла до наступних висновків.



1. Для дорослих спортсменів характерні наступні мотиви занять спортом:

- в тренувальному періоді найбільш значущими є мотиви повинності, самовдосконалення, матеріальної винагороди. Найменш значущий мотив задоволення від процесу;
- в змагальному періоді найбільш значущими є мотиви результату спортивної діяльності, самовдосконалення і повинності. Найменш значущий мотив спілкування.

2. У спортсменів-початківців є такі причини приходу в спорт:

- отримання більшої впевненості у собі;
- прагнення до самореалізації, до самовираження (бути не гіршими за інших, а навіть і кращим, бути схожим на відомого спортсмена, чемпіона);
- соціальні настановлення (актуальність спорт в наш час, бажання зберегти сімейні спортивні традиції);
- покращення духовних і матеріальних потреб (бажання відчувати себе членом співвідносної спортивної команди).

Характеристикою мотиву є його сила.

М. Уінтерботтом [71] показав, що сильномотивовані люди демонструють більшу настирливість у виконанні завдання, ніж низькомотивовані.

Дуже часто тренери, викладачі, інструктори з фізичної підготовки задаються питанням, чому деякі люди, які займаються спортом, мають високий рівень мотивації та постійно прагнуть до успіху, а інші, зовсім не мають мотивації до успіху та навіть уникають змагань.

С. С. Занюк [8] зазначив, що спортивна діяльність відрізняється загальними унікальними особливостями: предметом, суб'єктом та об'єктом діяльності; спеціально організованою високою руховою активністю; регламентованим суперництвом; досягнення максимально високих результатів [8].

На думку О. М. Степанова, мотивація успіху в спортивній діяльності є прагненням індивіда до значущих результатів [50; 65].

С. С. Занюк наголошує [8], що успіх у спорті характеризується не лише здібностями людини, але залежить від її цілеспрямованої праці, наполегливого характеру, та сили волі дійти до успіху.

Для того, щоб досягти успіху в діяльності важливо мати не тільки здібності, але й наявність високого рівня мотивації досягнення успіху. Є такі випадки, коли менш обдарований, але більше мотивована людина (спортсмен, спеціаліст), досягає кращих результатів у діяльності, і це не дивує. Людина, яка надмірно змотивована, прагне успіху і, звісно, схильна більше працювати та вкладати зусилля, щоб бути першою в перемогах. У той же час, недостатньо вмотивований індивідуум, не прагне до успіху взагалі і зазвичай не схильний наполегливо працювати.

Досягнення мотиву – це загальна риса особистості, яка характеризує прагнення до успіху, бажання досягти високих результатів, та ще й відчувати від цього задоволення. Потрібно відмітити, що це досягнення мотиву класифікує людей за їхнім загальним прагненням до успіху.

Буває таке, що людина з сильним мотивом досягнення, в деякій ситуації, буде мати не високий рівень мотивації, адже ця діяльність не має для нього ні значення, ні цінності. Але й може таке статися, що людина з високими показниками сили мотиву досягнення, в певній ситуації немає прагнення досягати успіху, оскільки завдання є надто складним, а ймовірність досягнення успіху – незначні [18]. І в той же час людина з низьким мотивом досягнення, за якихось обставин (великі шанси досягти успіху, привабливість діяльності) буде показувати високий рівень мотивації досягнення.

Очікування успіху – це міра суб'єктивної впевненості в тому, що діяльність (дія) матиме успіх [20; 81].

Наскільки людина впевнена в успіху, це залежить від мотивації її діяльності. Чим більше людина має сподівання на успіх, тим більш зусиль вона докладає, і тим сильнішою буде її мотивація досягнення.

Важливіше місце посідають чинники, які впливають на очікування успіху:

- суб'єктивна оцінка своїх здібностей, тобто уявлення, яке формується на основі успіхів і невдач у минулому;
- суб'єктивна оцінка складності завдання, оцінка, яка впливає на сприйняття ситуації).

Люди, які розраховують на успіх у своїй діяльності, на успіх у можливості, насправді справляються з нею краще.

Почуття ефективності сприяє у людини формуванню очікування високого результату, що спонукає її працювати якомога краще. Віра у свої здібності, у свою спроможність подолати труднощі, спонукає до наполегливої роботи. Адже, коли людина не впевнена у своїх силах, коли вона не сподівається на успішність, то це її знемотивовує, «відбиває» бажання працювати.

Від успішності в колишніх спробах, діяльності, від відповідного налаштування на успіх, залежить віра у власний успіх. Якщо людина часто досягала успіху в минулому, то це позитивно впливало на формування в неї надії на успіх, вона вірить у себе і у свою наявність сили досягти успіху.

Невдачі, поразки, в минулому, негативно впливають на віру в себе, віру в успіх. Після того, як людина потерпає серію невдач, вона втрачає впевненість у собі, вже наперед очікує поразки, і далі в наступних випробуваннях. Тому дуже важливим є досягнення помірних проміжних результатів у поставленому перед собою завданні. Іноді попередні результати не мають ніякого значення для формування почуття ефективності [69; 70; 81].

Отже, таким чином, не тільки попередні успіхи та невдачі передбачають надію на успіх, а й також оцінка своїх здібностей загалом.

Самооцінка є відносно стабільним психічним утворенням, хоча деякі ситуативні чинники певною мірою впливають на неї. Це можна довести на прикладі: діяльність власних здібностей може підвищити віру людини в ефективність власного стану активності. Якщо людина осмислює наявність у себе якихось здібностей, які можуть забезпечити успіх, то це позитивно відображається на її впевненості та успішності у власних діях.

Розкриття причин поведінки спортсмена, його дій та вчинків завбачує аналіз психологічних моментів, якими вони визначаються.

В. В. Клименко [13; 14] мав таку думку, що мотивація є єдиною цілісною системою, що визначає конкретні форми діяльності і поведінки спортсмена. Але система мотивів у спортсмена не завжди буває повною й органічно цілісною. Тому розрізняють актуальні мотиви, зумовлені працею, та неусвідомлені потенційні мотиви, але цим мотивам не надається значення, і тому їх дійова сила не функціонує. Безпосередньо мотиви стосуються всіх елементів діяльності: і рухів, і дій, і системи дій, тренувального заняття в цілому. Такий поділ мотивів надає змогу вибірково посилювати підготовку. Мотиви збігаються за змістом, але бувають і розбіжності.

Сама природа мотивації та способи керування нею, ще недостатньо вивчені. Існують доречні уявлення про функції мотивації, які можуть успішно використовуватися у здійсненні психологічної підготовки спортсмена. Науковці виокремлюють три основні функції мотивації: енергетичну, утворювальну смисловою активність та системоутворюючу [31; 41; 80].

Енергетична функція мотивації полягає в потребах спортсмена в безупинному спортивному вдосконаленні. Ця грань мотивації

описується співвідношенням, що складає таку структуру: «потреба – мотив – мета» [57].

Енергія потреб перетворюється на мотив, що має регулюватися з умовами дій, тренування. За такої мотивації, спортсмен переживає стан незадоволення, нестатку в чомусь, але не розуміє всього змісту, і не знає, які дії та способи потрібні для їх регулювання. Як правило, що енергія яка породжується такими мотивами, має лише перехідне значення: будучи «сліпою», надлишкова енергія призводить до недоцільної активності [56; 63; 76].

Енергетична мотивація характерна на початкових стадіях навчання та тренування. Головною ведучою силою тут є неусвідомлені спонукання до психомоторної активності. Хоч вони ще безпредметні, але вже містять джерела майбутніх інтересів і прагнень. Людина відчуває незрозумілий потяг до чогось, але їй не зовсім зрозуміло, до якого предмета і до якої мети її примушують рухатися. Ці духовні відображення потреби то згасають, то наповнюються змістом, тобто перетворюються на усвідомлені прагнення [32; 34; 60].

У людини, яка тільки починає займатися спортом, внутрішні сили, що спонукають до дій, пов'язані з прагненням ходити на тренування, щоб стати сильним, спритним і витривалим, мати гарну статуру, виправити свої тілесні вади.

Спортсменом вищого класу дуже часто рухають неусвідомлювані спонукання у вигляді дослідницьких імпульсів, пізнавального ставлення до тренування. Лише тільки внаслідок поєднання схильності з відповідним предметом він стає здатним спрямовувати і регулювати діяльність [55; 61]. Неусвідомлені спонукання – наміри – часто є досить тонкими індикаторами потенційних здібностей та можливостей, своєрідними провісниками таланту, і щоб його не втратити, до них потрібно ставитися з великою увагою.

Інтереси новачків проявляються у формі безпосередніх та пристрасних захоплень, які часом згасають із появою інших, більш цікавих подій. Нестабільність інтересів частково пояснюється напруженим "пошуком себе", спробою розкрити свої здібності та покликання. Для молодого спортсмена це цілком природний процес, який називається «стрибками в інтересах» [70; 80].

Спочатку важливо визначити зміст інтересів, а робота тренера – правильно їх формувати. Дуже часто майстри зближують інтереси до спортивного результату, а не до того, як впорядкувати тренування для досягнення бажаного результату. У цьому випадку спортсмен проводить жорстокий, значущий поєдинок лише для результату. У той же час ця некерована пристрасть до боротьби за своєю суттю є наївною і сліпою, оскільки не містить об'єкта пристрасті, змісту діяльності. Необхідно вийти за межі бажань моменту і задовольнити їх [62; 67]. Окрім інтересу до змагань, який найменш необхідний для тренувань, та самоствердження, в результаті повинні домінувати пізнавальні та творчі інтереси.

Виникнення інтересу до чогось показує зосередженість думки на цікавому, бажання пізнати це, зрозуміти. Тому інтерес є специфічним мотивом культурної, особливо пізнавальної діяльності. Інтерес завжди подвійний: якщо спортсмена чимось цікавить, це означає, що тема цікава і привертає увагу, зберігає розум завдяки зростаючому інтересу. Якщо зацікавленість спортсмена не підтримуються ззовні, тренування стає нудним, немає продуманої роботи. І замість думати все робиться лише силою пам'яті [36; 37; 52].

Інтерес як вираз загальної спрямованості особистості охоплює та спрямовує всі психічні процеси - пам'ять, сприйняття, мислення та волю, підкріплені позитивними емоціями та почуттями. Інтерес тісно пов'язаний із нахилами, і вони зливаються один в одного. Важливо, щоб

пізнавальний інтерес був спрямований на досягнення правильності рухів, дій, а також вчинків - вищих цінностей.

Виокремлення мотиву об'єктивності у всій його повноті формує мотив зображення - безпосереднього регулятора рухів і координатора дій. Однак використання робочої сили завжди спрямоване на зміну сьогодення та створення нового майбутнього. І для досягнення цього необхідно передбачити розвиток предметного образу і перетворити його на предметну мету. Процес їх взаємного переходу - це формування змісту, створення змістовної моделі бажаного майбутнього.

Зміст мети стає усвідомленою потребою. Це заохочує людину звертати увагу на рухи, дії чи системи дій, думати, випробовувати свої ідеали та приймати сміло рішення, діяти саме так, а не інакше. У цьому суть рішучості людини, тема її наполегливості у досягненні бажаної мети [38; 43].

Мета технічного обслуговування вказує напрямок розвитку і одночасно є способом перевірки відповідності діяльності необхідним критеріям. Живий рух людини виконує не тільки виконавчі функції - вирівнювання образу і руху - а й пізнавальні. Оскільки психомоторні акти є джерелом інформації про їх фізичні характеристики, метою рухів людини (в освіті, навчанні) є оволодіння шляхом подолання надмірних ступенів свободи рухів при вирішенні психомоторних проблем та перетворення руху в оптимально керовану систему [83].

Відображення рухів та їх відчуттів містить два відносно самостійні утворення - образ та мотив. Сенсорний образ у розвитку піднімається від "темного" м'язового відчуття руху, яке може містити всю інформацію про ваші фізичні характеристики, до символів абстрактного мислення.

Метою дії є досягнення мінімального збільшення позитивних змін в опорно-руховій системі, покращення здатності та задоволення від цієї діяльності [53]. Щоб запам'ятати рухи, потрібно робити не тільки кількість повторів, а і якісно виконувати кожне повторення. В результаті

дія обростає «ореолом» різноманітних відчуттів власних рухів, що забезпечує її успіх у різних обставинах.

Метою дії та дія, що розглядається, мають однакове значення. Після того, як людина зрозуміла суть дії і зробила це своїм наміром, своїм мотивом, вона освоює свою мету своїм розумом і порівнює її зі ступенем бажаної досконалості. Регулювання тренувальних та психомоторних процесів означає виконання відповідних дій, зокрема впливу на психічну рефлексію, проектування оптимальних та породження нових дій – найважливіших навичок людини [84].

Цілі дії підбираються не виходячи з суб'єктивних уподобань чи симпатій або з орієнтацією на наявний рівень їх виконання, а на уявленнях про оптимальну дію, оптимальний спосіб досягнення гармонії навчання. Думати про бажане означає, з одного боку, знайти умови для його реалізації за допомогою психомоторних рухів, а з іншого боку, уявити це як вже здійснене прагнення [74]. Таким чином, і сон, і мета, і думки можуть переходити безпосередньо в рухи та дії. Мислення - це не тільки реалізація задуму, а й його спонукання, що наділяє людину енергією емоцій і почуттів від дії.

Коли дії регулюються іншими установками, образами та негативними факторами, дія супроводжується відчуттям дисгармонії, потворних проявів, що руйнують гармонію рухів та дій. З цих явищ починається їх погіршення, погіршення якості, що призводить до зниження ефективності дій не тільки для початківців, але і для досвідчених майстрів, якщо вони нехтують естетичними критеріями навчання.

У моральному ідеалі, прийнятому людиною, є не тільки ідеї моральної досконалості, часто в образі конкретної особистості, яка розвинула позитивні якості, але й ряд моральних почуттів. Якщо зовнішні прояви моралі є взірцем, то моральні почуття є безпосередніми



регуляторами не тільки рухів і вчинків, а й психомоторних дій - дій, що формують соціальні цінності [53; 54; 64; 73].

Теоретичний аналіз наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних учених показує відсутність єдиного розуміння категорії "мотив" та "мотивація" [86; 87]. Деякі вчення визначають мотиви та потреби, інші «розбавляють» їх і розглядають їх асоціацію як необхідну частину спортивного процесу людини, яка займається спортом професійно.

Ми дійшли до теоретичного узагальнення, що природа мотивації та спосіб її вирішення ще недостатньо вивчені. Розвиток особистості спортсмена дуже різний, і особливу увагу слід приділити розвитку психічної сфери, що дуже важливо для професійного зростання [72; 77].

У спортивній діяльності мотивація визначається як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, які можуть змінюватися в ході спортивної кар'єри спортсменів в окремих видах спорту. Багато дослідників пов'язують спортивні досягнення, спортивні успіхи, спортивні досягнення та ставлення до спорту з мотивом досягнення, мотивом успіху [43; 78].

Мотив досягнення - мотив успіху є стабільною та центральною характеристикою особистості. Однак це також динамічне формування, яке стає актуальним у взаємодії з ситуативними факторами, такими як цінність та ймовірність успіху - досягнення мети в певній галузі змагальних, тренувальних та рекреаційних спортивних заходів.

Мотивацією успіху спортсменів в індивідуальному виді спорту є не що інше, як бажання досягти успіху в певній діяльності. Він поєднує не тільки мотиви досягнення, тобто стійкі риси особистості, але також фактори ситуації, особливо цінність, ймовірність успіху - перемоги, складного завдання та інші.

Таким чином, мотив досягнення успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту є тільки одним із вагомих складників мотивації досягнення.

## РОЗДІЛ 2

### Емпіричне дослідження формування мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту

#### 2.1. Методика емпіричного дослідження, особливості вибірки та загальна процедура дослідження мотивації до успіху спортсменів

Мета емпіричного дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери спортсменів полягала у визначенні низки параметрів, які об'єднані у три вибірки, а саме професійні спортсмени, тобто бодібідлери, спортсмени-початківці та студенти. У дослідженні взяли участь особи віком від 18 до 55 років, з різним соціальним та сімейним становищем. Загальна кількість досліджуваних – 119 осіб.

Першу вибірку склали професійні спортсмени, які брали участь у місцевих обласних та всеукраїнських змаганнях з пауерліфтенгу та бодібілдингу для отримання рекордів на призер чемпіонату України. Спортсмени проходять тренування у спортивних клубах міста Херсон «Спарта», «Домінант» та «Олімп» – загальною кількістю 38 чоловік. Спортсмени приймали участь у змаганнях з метою:

1. Заняти призове місце на п'єдесталі;
2. Виконання нормативів;
3. Змагання для отримання досвіду;
4. Змагання для отримання рекордів.

Всі спортсмени мають звання «Майстер спорту України», призери Чемпіонатів України з бодібілдингу та пауерліфтенгу.

Другу вибірку склали спортсмени-початківці, які тренуються у спортивних клубах міста Херсон «Спарта», «Домінант» та «Олімп». Вони погодились пройти опитування за запропонованими методиками.

Загальна кількість спортсменів-початківців склала 42 чоловіки. Їх тренерами були спортсмени-професіонали першої групи.

Третю вибірку становили студенти другого і третього років денної форми навчання Херсонського державного аграрного університету за спеціальністю «Технологія виробництва та переробки продукції тваринництва». Кількість опитуваних 39 чоловік.

Емпіричне дослідження умовно можна об'єднати у декілька етапів. На першому етапі відбулося знайомство з респондентами, де була повідомлена безпосередньо мета даного дослідження. Збір даних відбувався за допомогою методів тестування та опитування. Нами акцентовано увагу, що повідомлятися результати респондентам одразу не будуть. Можливо дізнатися результати після завершення дипломного дослідження. Обробка та узагальнення, редагування й кодування інформації з метою її уніфікації, використання методів математичної статистики склало завершальний етап емпіричного дослідження.

Для дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери особистості обрано наступні методики: опитувальник «Рівень домагань особистості» (В. Гербачевський), для дослідження мотивації до досягнення мети застосовано тестову методику «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» (Т. Елерс), для дослідження мотивації успіху та уникнення невдач за однойменною методикою автора А.О. Реана, для дослідження рівня соціальних очікувань, рівня обізнаності про передбачуваний перебіг подій, рівня очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії, рівня очікуваних результатів діяльності випробуваного використовували методику, запропоновану І.С. Поповичем «Рівень соціальних очікувань» (PCO) [44; 46].

Опитувальник «Рівень домагань особистості» В. Гербачевського призначений для вимірювання рівня домагань досліджуваного через діагностику складових мотиваційної структури.

Проблемні ситуації, що виникають під час відповідей на висловлювання опитувальника приводять до актуалізації потреб, серед яких виокремлюють пізнавальні, соціальні, потреби самосвідомості, підвищення самоповаги та ін. На базі цих потреб суб'єкт оцінює значущість і складність завдання, витрати часу і зусиль, складає прогностичну оцінку розвитку особистісних рис. За результатами тестування визначається мотиваційна структура особистості досліджуваного, що складає сутність його індивідуального мотиваційного профілю. У цю структуру входять п'ятнадцять складових. Ці складові є досліджуваними психологічними змістовими параметрами мотиваційної сфери особистості.

Досліджувані прочитали кожне висловлювання опитувальника і зробили відмітку, у якій мірі вони погоджуються чи не погоджуються з ним. Далі позначили свою відповідь, обвівши кружечком відповідну цифру в опитувальнику, зокрема, якщо повністю погоджувалися з висловлюванням – +3; якщо просто погоджувалися – +2; якщо швидше погоджувалися, ніж не погоджувалися – +1; якщо були абсолютно не згодні – -3; якщо просто були не згодні – -2; якщо швидше були не погоджувалися, ніж погоджувалися – -1; у ситуаціях, коли не могли ні погодитися з висловлюванням, ні відхилити його, то відмічали – 0.

Умовно психологічні змістові параметри мотиваційної сфери досліджуваного об'єднано у чотири блоки чи назвемо їх групи.

До першої групи віднесено шість психологічних змістових параметрів, що представляють собою ядро мотиваційної структури особистості. До них відносяться: психологічний змістовий параметр 1 – внутрішній мотив. Сигналізує захопленість завданням досліджуваного, поєднує ті аспекти, які надають виконанню завдання привабливості; психологічний змістовий параметр 2 – пізнавальний мотив. Характеризує суб'єкта який зацікавлений результатами своєї діяльності; психологічний змістовий параметр 3 – мотив уникнення. Свідчить про

боязнь показати низький результат і відповідно наслідки, що з цього випливають; психологічний змістовий параметр 4 – мотив змагання. Він показує, наскільки суб'єкт надає значення високим результатам в діяльності інших суб'єктів; психологічний змістовий параметр 5 – мотив до зміни поточної діяльності. Він розкриває пережиті суб'єктом тенденції до припинення роботи, якою він зайнятий в даний момент; психологічний змістовий параметр 6 – мотив самоповаги. Простежується в прагненні суб'єкта ставити перед собою все більш і більш важкі цілі в типовій діяльності. Перераховані вище психологічні змістові параметри, утворюють ядро мотиваційної сфери особистості, виступають у ролі чинників, які безпосередньо спонукають суб'єкта до певного виду діяльності.

Другу групу утворюють психологічні змістові параметри, які пов'язані з досягненням досить важких цілей. Вони відносяться до поточного стану справ: психологічний змістовий параметр 7 – надання особистісної значущості результатам діяльності; психологічний змістовий параметр 8 – рівень складності завдання; психологічний змістовий параметр 9 – проявлення вольового зусилля. Виявляє оцінку ступеня вираженості вольового зусилля в ході роботи над завданням; психологічний змістовий параметр 10 – оцінка рівня вже досягнутих результатів. Поєднується з можливостями суб'єкта в певному виді діяльності; психологічний змістовий параметр 11 – оцінка свого потенціалу.

До третьої групи входять складові прогнозних оцінок діяльності суб'єкта: психологічний змістовий параметр 12 – намічений рівень мобілізації зусиль, необхідних для досягнення цілей діяльності; психологічний змістовий параметр 13 – очікуваний рівень результатів діяльності.

Четверта група психологічних змістових параметрів поєднує чинники відповідної діяльності. До неї входять два психологічні змістові

параметри: психологічний змістовий параметр 14 – закономірність результатів. Відображає розуміння суб'єктом власних можливостей у досягненні поставлених цілей; психологічний змістовий параметр 15 – ініціативність. Показує рівень ініціативи і винахідливості досліджуваного рід час розв'язання поставлених перед ним завдань. Перераховані с психологічні змістові параметри є потенційною мотиваційною структурою, що є актуальною в ході виконання завдання. Раніше було сказано, що провідною центральною ланкою в цій структурі є мотиваційні психологічні змістові параметри, а серед них психологічний змістовий параметр самоповаги, який адекватно відображає експериментальну оцінку рівня домагань особистості [85]. Оцінки кожного психологічного змістового параметру мотиваційної структури особистості дозволяла побудувати індивідуальний профіль досліджуваного, у якому представлені кількісні співвідношення між усіма розглянутими психологічними змістовими параметрами. Компонент самоповаги, адекватна експериментальній оцінці рівня домагань, формується на основі трьох висловлювань: 12. Чим кращий буде результат, тим більше хочеться його перевершити. 21. Я планую і хочу ставити все більш і більш важкі цілі. 30. Чим важча мета, тим більше бажання її досягти. Сумарна кількість балів, яку досліджуваний може набрати за даними висловлюваннями, становить від 3 до 21. Хоча нормативних даних для опитувальника не існує, тобто кожен індивідуальний результат за відповідними психологічними змістовими параметрами встановлюється у порівнянні з іншими психологічними змістовими параметрами індивідуального особистісного профілю досліджуваного, є можливість скористатися наступними експериментальними показниками рівня домагань: низький рівень: 3 – 9 балів; середній рівень: 10 – 16 балів; високий рівень: 17 – 21 бал. За психологічними змістовими параметрами мотиваційної структури: 8. Складність завдання; 10. Оцінка рівня досягнутих результатів; 13.

Очікуваний рівень результатів, досліджуваний може набрати сумарну кількість балів від 2 до 14. Рекомендуємо скористатися такими експериментальними показниками: низький рівень: 2 – 6 балів; середній рівень: 7 – 11 балів; високий рівень: 11 – 14 балів.

Тестова методика «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» Т. Елерса призначена для вимірювання рівня спрямованості досліджуваного до досягнення мети, до успішної реалізації поставлених завдань і отримання успіху. Тестова методика поєднує сорок одне твердження, на яке досліджувані дають відповідь «так» або «ні» у завчасно підготовленому бланку. Отримані оцінки обробляються експериментатором шляхом підбиття суми за ключем. Кількісні результати за тестовою методикою мають таку інтерпретацію. Кількість балів від 1 до 10 свідчить про низьку мотивацію до успіху, досліджуваний не прагне досягти перемоги, не схильний докладати власних зусиль працюючи, переважно апатично і пасивно ставиться до життя. Кількість балів від 11 до 16 є вираженням середньої мотивації досліджуваного до успіху. За такої мотивації людина не має страху ризикувати, вона не є скованою у своїх діях, оскільки ймовірна невдача не надто хвилює її. Кількість балів від 17 до 20 сигналізує про високу мотивацію до успіху досліджуваного. Такі особи здатні йти на зважений ризик для досягнення бажаного, схильні опиратися на власні сили, гнучко і наполегливо досягають поставленої мети. Кількість балів, що перевищує 21 є вираженням надто високої мотивації до успіху досліджуваного. А це в свою чергу може спричиняти надмірну самокритичність до власних можливостей. При цьому людина може зазнавати надмірного хвилювання та страху, коли виконує складне завдання і отримує невдачу. Підсвідома зневіра у свої власні сили викликає в людини меншу підготованість до ризику, особистісну скованість. Тоді у результаті при надмірній мотивації до успіху людина може втрачати віру в те, що вона доб'ється бажаного. За надмірно



високої мотивації величезна ймовірність, що може спрацювати закон Йеркса-Додсона і величезна ймовірність у досліджуваного отримати негативний результат чи зазнати фіаско.

Деякі дослідження показали, що люди з помірно високою орієнтацією на успіх віддають перевагу середньому рівню ризику. Ті ж, хто боїться невдач, віддають перевагу малому чи, навпаки, надто завеликому рівню ризику. Чим вищою являється мотивація досліджуваного до успіху – досягнення мети, тим нижчий показник готовності до ризику. При цьому мотивація до успіху впливає і на очікування успіху: за надмірної мотивації до успіху надії на успіх зазвичай більш, ніж за слабкої. До того ж людям, мотивованим на успіх і тим, що мають великі на нього плани, притаманно уникати значного ризику. Досліджувано, що надмірно вмотивовані до успіху і мають високу готовність до ризику, рідше потрапляють в незручні для них ситуації, ніж ті люди, що мають високу готовність до ризику, але високу мотивацію до уникнення невдачі, тобто захист. І навпаки, коли людина має високу мотивацію до уникнення невдачі, тобто захист, це є перешкодою мотиву до успіху, який не забезпечує досягнення мети.

На наш погляд, застосування методик: опитувальник «Рівень домагань особистості» (В. Гербачевський) [60], для дослідження мотивації до досягнення мети застосовано тестову методику «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» (Т. Елерс) [54], дозволить дослідити психологічні змістові параметри мотиваційної сфери професійних спортсменів, спортсменів-початківців та студентів і здійснити порівняльний аналіз, що буде реалізовано у наступному підрозділі нашого дослідження.

Для дослідження мотивації успіху та уникнення невдач за однойменною методикою автора А.О. Реана було запропоновано 20 запитань, які допомагають діагностувати мотивацію, що домінує у спортсменів. На всі запитання треба потрібно відповідати швидко, не

замислюватися та дати відповідь «так» або «ні». Якщо є важкість у визначенні з відповіддю, то варто згадати що «так» об'єднує як явне «так», так і «скоріше так, ніж ні». Аналогічно і з «ні».

Якщо випробуваний набирає від 1 до 7 балів, то діагностується мотивація на невдачу (боязнь невдачі); коли ж сума від 14 до 20 балів, це мотивація на повний успіх (надія на перемогу, успіх). Якщо кількість набраних балів у межах від 8 до 13, слід вважати, що мотиваційний полюс не виражений. Але якщо 8-9 балів, мотивація випробуваного ближче до уникнення невдачі, а 12-13 - ближче до прагнення досягти успіху.

Високі показники мотивації до успіху свідчать про прагнення людини досягти конструктивного, позитивного результату. Такі люди завжди впевнені в собі, своїх силах. Вони відповідають за свої вчинки, обов'язково ініціативні й активні. Їх вирізняє наполегливість у досягненні мети та спрямованість до досягнення цілі.

При мотивації до невдачі активність людини навпаки пов'язана з потребою уникнути зриву, осуду, покарання. Взагалі в основі цієї мотивації знаходиться ідея негативних очікувань та уникнення. Вже на самому початку справи, людина наперед боїться можливого провалу, його подумки спрямовані на шляхи його уникнення, а не про способи досягнення. Людям, які мотивовані до невдачі, завжди характерна підвищена тривожність, низька упевненість у власних силах. Вони прагнуть уникати відповідальних завдань, а в умовах прийняття відповідальних рішень можуть впадати в стан, що близький до панічного. В цих випадках ситуативна тривожність у них стає надзвичайно високою. Все це може поєднуватися з дуже відповідальним ставленням до справи.

Для дослідження рівня соціальних очікувань, рівня значущості про передбачуваний перебіг подій, рівня очікуваного ставлення до тих, хто бере участь у міжособистісній взаємодії, рівня очікуваних результатів

діяльності випробуваного використовували методику, запропоновану І.С. Поповичем «Рівень соціальних очікувань» (PCO) [45; 85].

У бланку опитувальника запропоновано 14 питань, у яких треба зазначити міру погодження, обвівши відповідне значення шкали. Відповіді потрібно проставляти по ходу читання та намагатися уявити типову ситуацію, яка впливає зі змісту твердження, і дати першу відповідь без довгих та особливих роздумів. Немає ні «хороших», ні «поганих» тверджень. Всі твердження пов'язані з Вашими соціальними очікуваннями. Тому, потрібно надати оцінку теперішній ситуації Вашого життя.

Аналіз змісту проблемних ситуацій, що розглядаються під час проходження опитування, актуалізують процес психічної регуляції поведінки, яка реалізується через когнітивну, емоційну і поведінкову готовність особистості до певного перебігу подій. Когнітивна, емоційна та поведінкова готовність насамперед пов'язані зі здатністю особистості до соціальних дій, яка є своєрідним психічним станом, або станом очікуваної готовності діяти. Очікувана готовність діяти прослідковується через такі складові: це складова соціально-психологічних особливостей обізнаності особистості про передбачуваний перебіг подій, до учасників міжособистісної взаємодії та регуляції міжособистісної взаємодії.

Такі структурні складові є базовими у визначенні рівня соціальних очікувань особистості (PCO), визначенні до готовності діяти, прогнозуванні ймовірного перебігу подій. За даними результатами опитувальника визначається структура соціальних очікувань особистості випробуваного. Сума балів кожної шкали соціальних очікувань особистості підраховується за допомогою готового ключа і правил переводу відповідей випробуваного в бали.

Шкали соціальних очікувань особистості умовно можна розділити на дві частини. До першої частини входить три шкали, які

представляють собою відображення змістових складових структурно-функціональної моделі соціальних очікувань особистості: соціально-психологічних особливостей обізнаності особистості про передбачуваний перебіг подій, соціально-психологічних особливостей ставлення до учасників міжособистісної взаємодії, соціально-психологічних особливостей регуляції особистістю міжособистісної взаємодії. Шкала рівня обізнаності про передбачуваний перебіг подій (ОПо) відображає соціально-психологічні особливості обізнаності особистості про передбачуваний перебіг. Сумарна кількість балів, яку випробуваний має можливість набрати за твердженнями цієї шкали, становить від 4 до 28. Для даної шкали представлено такі експериментально отримані і обґрунтовані показники: низький рівень: 4...16 балів; середній рівень: 17...24 бали; високий рівень: 25...28 балів.

Шкала рівня очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії (ОСо) – відображає до учасників соціально-психологічні особливості ставлення міжособистісної взаємодії. Сумарна кількість балів, яку випробуваний має можливість набрати за твердженнями цієї шкали, становить від 3 до 21. Для даної шкали пропонуємо застосовувати такі експериментально отримані і обґрунтовані показники: низький рівень: 3...9 балів; середній рівень: 10...17 балів; високий рівень: 18...21 бал.

Шкала рівня очікуваних результатів діяльності (ОРо) відображає соціально-психологічні особливості регуляції особистістю міжособистісної взаємодії. Сумарна кількість балів, яку випробуваний може набрати за твердженнями цієї шкали, становить від 7 до 49. Для даної шкали пропонуємо застосовувати такі експериментально отримані і обґрунтовані показники: низький рівень: 7...31 бал; середній рівень: 32...44 бали; високий рівень: 45...49 балів.

Другу частину утворює зведена шкала рівня соціальних очікувань особистості (РСоо), яка дає можливість визначити один з

найважливіших параметрів соціальних очікувань особистості – його рівень за формулою:

$$PCO_o = OPO + OCO + OPO \quad (1.1)$$

де, PCO<sub>o</sub> – рівень соціальних очікувань особистості;

OPO – рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій;

OCO – рівень очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії;

OPO – рівень очікуваних результатів діяльності.

Рівень соціальних очікувань випробуваного має три параметри: низький знаходиться в межах від 14 до 62 балів, середній – від 63 до 82 балів і високий – 83 – 98 балів.

Нами здійснено декілька етапів апробації опитувальника. Всі межі параметрів досліджуваних рівнів відкоректовані та рекомендовані як експериментальні показники соціальних очікувань особистості. Значення рівня соціальних очікувань особистості, які знаходяться в межах: низький рівень – від 14....39 балів і високий рівень від 97 до 98 балів, вважаємо екстремальними значеннями. Екстремальні значення зустрічаються вкрай рідко, не більше 1....2 % випадків, тому можуть бути визнані як недостовірні.

Випробувані з високим рівнем безумовно орієнтуються у соціально-психологічній сутності, зважають на очікування інших стосовно себе, володіють високим рівнем розвитку соціальної рефлексії, об'єктивно сприймають і відображають течію подій повсякденного життя. Рівномірний та високий реалістичний рівень домагань поєднується з переконаністю в значущості своїх дій, у прагненні до самоствердження, у відповідальності, в корекції невдач за рахунок власних зусиль, у наявності стійких ціннісно-сміслових та життєвих орієнтацій, зважених планів на майбутнє. Здатні аргументовано висловлювати власну точку зору, вміють відстоювати її, навіть тоді якщо вона не збігається з думкою інших авторитетних осіб. Узгоджені

на успіх, розраховують свої сили і вміють зіставити свої зусилля з цінністю досягнутого. Також змотивовані на успіх вміють прогнозувати перебіг подій, розраховувати варіанти виходу зі скрутного становища.

Середній рівень випробуваних сигналізує про вміння орієнтуватися у соціально-психологічній реальності, враховувати очікування інших стосовно себе, володіння виразним уявленням про очікуваний перебіг подій. Буває так, що усвідомлення своїх сильних сторін, себе як цінності дещо превалює над здатністю критично оцінити ситуацію і прийняти єдине правильне рішення. У міжособистісній взаємодії і спілкуванні здатні йти на компроміс ті, хто вміють узгоджувати власні інтереси з інтересами інших.

Випробувані з низьким дуже рівнем недостатньо орієнтуються у соціально-психологічній реальності. Їх соціальні очікування здебільшого є неточними, розмитими і частіше набувають пасивного фонового змісту. Вони зазвичай володіють наближеними уявленнями про ймовірні варіанти сценаріїв розвитку подій. А іноді простежується перебільшене ставлення до себе як до самоцінності. Така поведінка осіб часто супроводжується конфліктністю, конвергентністю, та надто високою вимогливістю до інших, і в той же час з заниженими вимогами до себе. Ці соціальні очікування призводять до неефективної спільної діяльності, до труднощів в міжособистісній взаємодії. Занижений рівень до змагань позначається на мотивації. Сумніви, невпевненість та боязнь труднощів, іноді переоцінка себе, своїх можливостей – всі ці чинники формують низький рівень соціальних очікувань особистості.

## **2.2. Дослідження мотивації досягнення успіху в спортивній діяльності**

Проаналізуємо отримані результати емпіричного дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери досліджуваних у такій послідовності:

I. Характеристика результатів дослідження за опитувальником «Рівень домагань особистості» (В. Гербачевський);

II. Характеристика результатів дослідження за тестовою методикою «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» (Т. Елерс);

III. З'ясування взаємозв'язків і взаємозалежностей між показниками мотивації до досягнення мети – до успіху та психологічними змістовими параметрами досліджуваних;

IV. Порівняння результатів дослідження психологічних змістових параметрів та мотивації до досягнення мети – до успіху професійних спортсменів з спортсменами-початківцями та студентами.

Перейдемо до висвітлення результатів первинної обробки за опитувальником «Рівень домагань особистості». Керуючись інтервалами низьких, середніх та високих значень показників рівня домагань особистості, що запропоновані автором [54], ми оцінили отримані індивідуальні результати досліджуваних, орієнтуючись на шкалу, визначену за середніми значеннями та середньоквадратичним відхиленням. Отримані нами межі рівнів практично збігаються з інтервалами, запропонованими дослідниками, що застосовували опитувальник [54; 60]. Результати первинної обробки представлено у табл. 2.1.

У таблиці представимо відсоткові частоти розподілу емпіричних даних досліджуваних за кожною шкалою (див. табл. 2.2). Констатуємо, що у всіх емпіричних даних дослідження психологічних змістових параметрів отримано традиційну криву розподілу емпіричних результатів, оскільки переважають значення середнього рівня значущості результатів, що знаходяться у межах від у 52,95% до 75,00% досліджуваних.

**Середні значення та середньоквадратичні відхилення за показниками «Рівень домагань особистості» (n=119)**

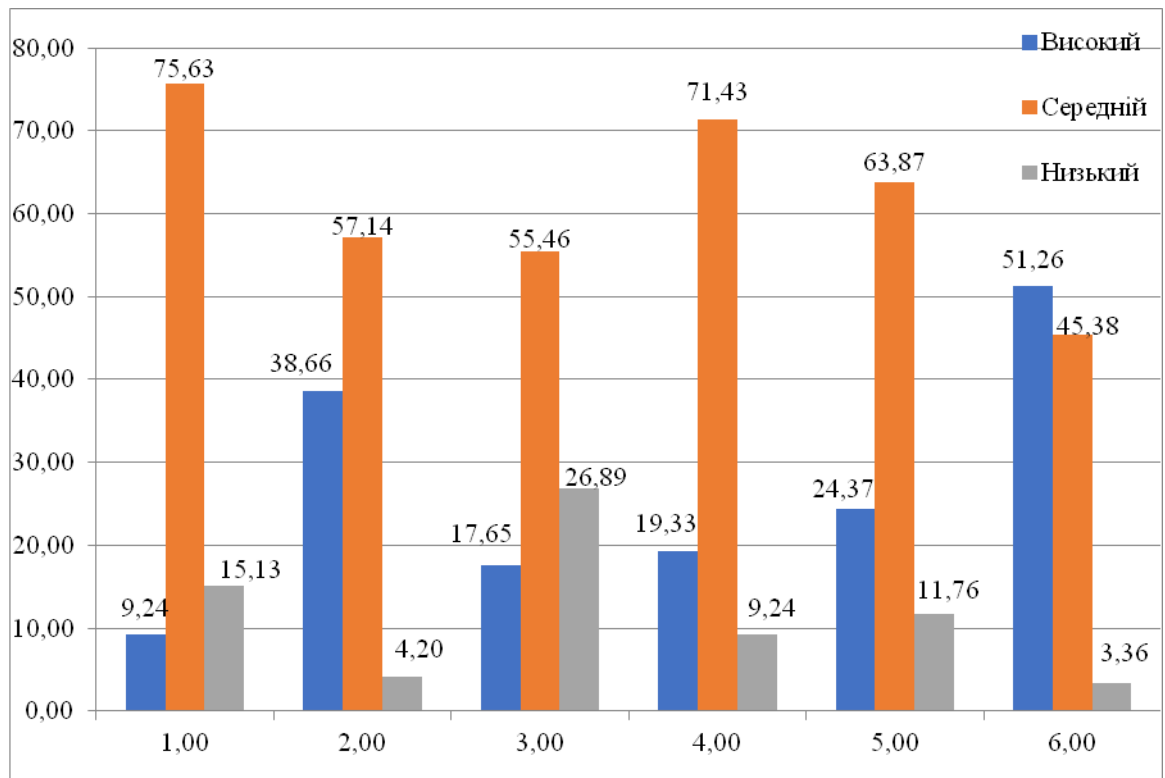
№	Психологічні змістові параметри	Середня арифметична, $\bar{x}$	Середнє відхилення, $\sigma$
1	2	3	4
1.	Внутрішній мотив	13,65	3,50
2.	Пізнавальний мотив	15,40	3,63
3.	Мотив уникнення	12,55	3,86
4.	Мотив змагання	13,76	3,54
5.	Мотив зміни діяльності	13,62	3,77
6.	Мотив самоповаги	16,29	3,27
7.	Значущість результатів	10,41	3,22
8.	Складність завдання	6,38	2,34
9.	Вольове зусилля	14,22	3,18
10.	Оцінка рівня досягнутих результатів	10,20	2,26
11.	Оцінка свого потенціалу	15,24	3,40
12.	Намічений рівень мобілізації зусиль	15,92	3,15
13.	Очікуваний рівень результатів	10,34	2,08
14.	Закономірність результатів	14,09	3,04
15.	Ініціативність	13,41	2,68



**Відсотковий розподіл первинних результатів досліджуваних за показниками «Рівня домагань особистості» (n=119)**

№	Психологічні змістові параметри	Високий рівень		Середній рівень		Низький рівень	
		n	%	n	%	n	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Внутрішній мотив	11	9	90	76	18	15
2.	Пізнавальний мотив	46	39	68	57	5	4
3.	Мотив уникнення	21	18	66	55	32	27
4.	Мотив змагання	23	19	85	71	11	9
5.	Мотив зміни діяльності	29	24	76	64	14	12
6.	Мотив самоповаги	61	51	54	45	4	3
7.	Значущість результатів	2	2	70	59	47	39
8.	Складність завдання	1	1	60	50	58	49
9.	Вольове зусилля	24	20	87	73	8	7
10.	Оцінка рівня досягнутих результатів	33	28	80	67	6	5
11.	Оцінка свого потенціалу	47	39	66	55	6	5
12.	Намічений рівень мобілізації зусиль	55	46	63	53	1	1
13.	Очікуваний рівень результатів	32	27	85	71	2	2
14.	Закономірність результатів	26	22	86	72	7	6
15.	Ініціативність	13	11	98	82	8	7

Мотиваційна структура особистості, визначена за допомогою опитувальника «РДО», об'єднує чотири групи: ядро мотиваційної структури; досягнення важких цілей; прогностична оцінка діяльності суб'єкта; відповідність виконуваної діяльності. Покажемо графічно результати досліджуваних вибіркової сукупності всіх ознак за групами мотиваційної структури особистості. На рис. 2.1 подано психологічні змістові параметри «ядра мотиваційної структури особистості».

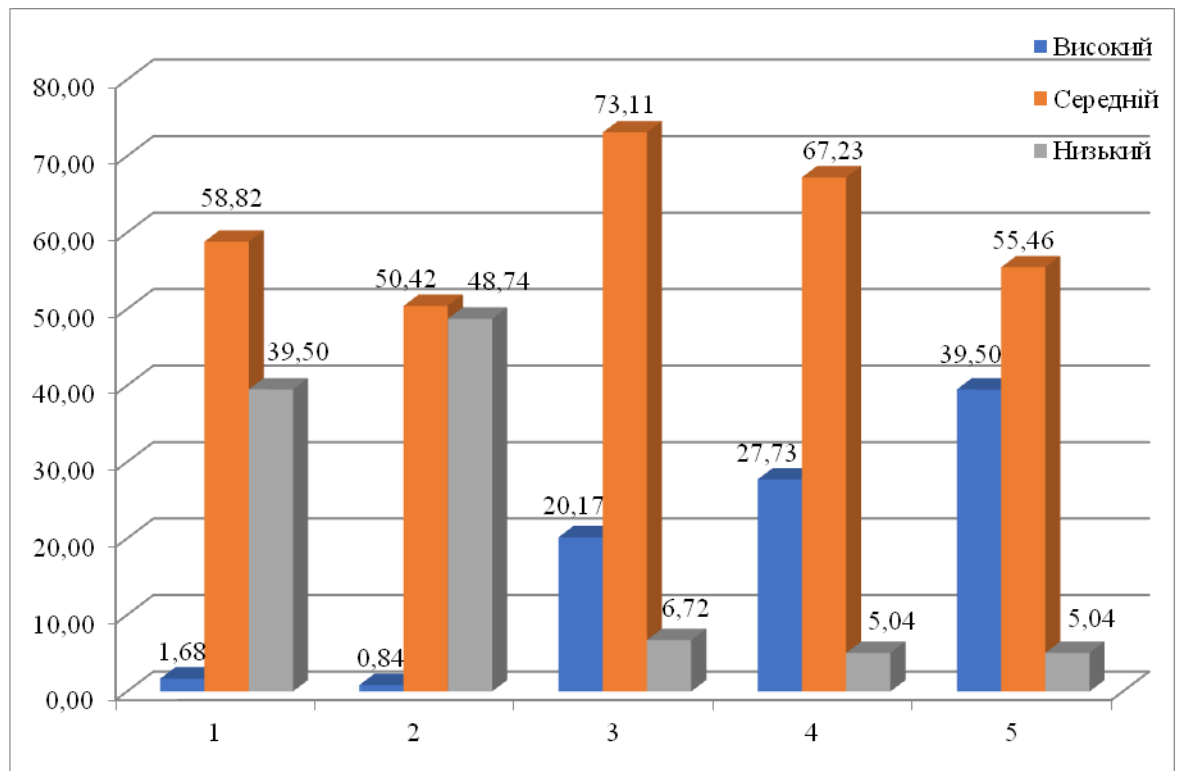


*Примітка.* 1. Внутрішній мотив; 2. Пізнавальний мотив; 3. Мотив уникнення; 4. Мотив змагання; 5. Мотив зміни діяльності; 6. Мотив самоповаги.

**Рис. 2.1.** Характеристика психологічних змістових параметрів «ядра мотиваційної структури особистості» спортсменів

Профіль вибірки групи параметрів «ядро мотиваційної структури особистості» ( $n=119$ ) показав відносно відмінну від попередніх емпіричних значень криву розподілу емпіричних результатів. Спостерігаємо достатньо високі значення низького рівня ознак мотиву уникнень (26,89%) і внутрішнього мотиву (15,13%), які межують зі значеннями середнього рівня вимірюваних ознак. Очікувано високі результати середніх рівнів знаходяться у межах від 51,26% до 75,63% досліджуваних, низькі рівні – 3,36 % до 26,89%, і відповідно, високим рівнем володіють від 9,24% до 51,26% спортсменів індивідуальних видів спорту.

Результати визначення психологічних змістових параметрів «досягнення важких цілей» показано на рис. 2.2.

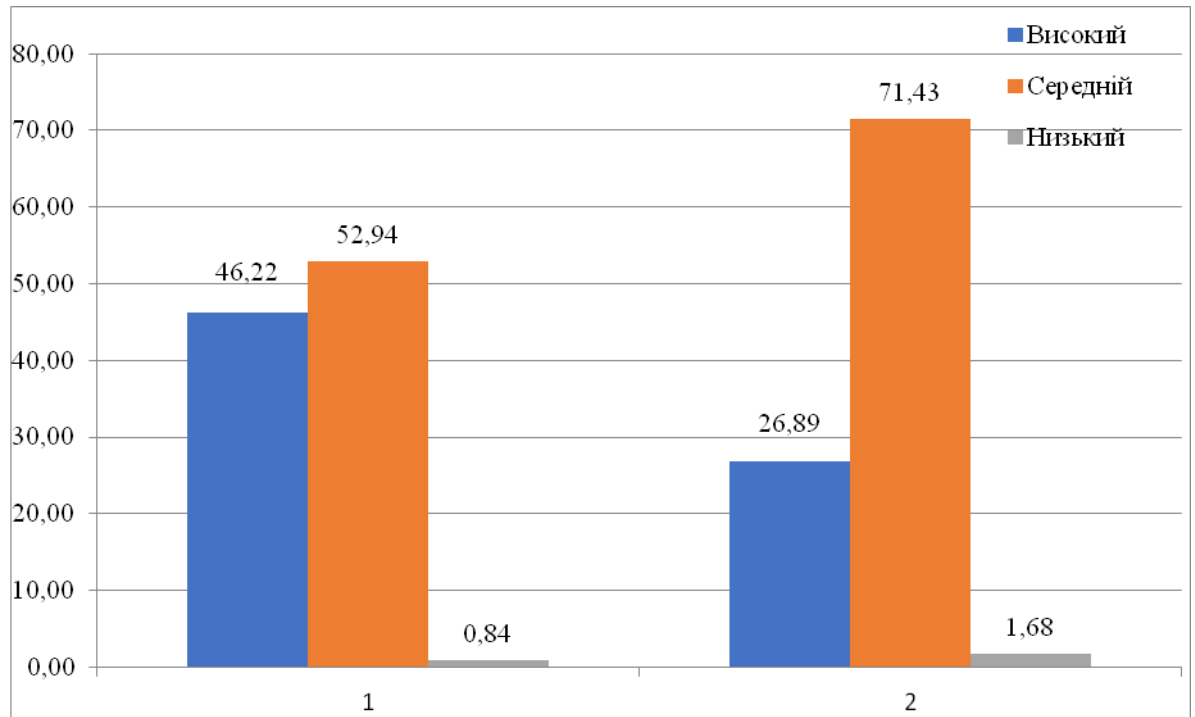


*Примітка.* 1. Значущість результатів; 2. Складність завдання; 3. Вольове зусилля; 4. Оцінка рівня досягнутих результатів; 5. Оцінка свого потенціалу.

**Рис. 2.2.** Характеристика психологічних змістових параметрів  
«досягнення важких цілей»

Профіль вибірки групи параметрів «досягнення важких цілей» мотиваційної структури особистості (n=119) показав абсолютно відмінну від попередніх емпіричних значень криву розподілу емпіричних результатів. Спостерігаємо високі значення високого рівня ознак оцінка рівня досягнутих результатів (67,23%) і вольове зусилля (73,11%). У значеннях інших параметрів: значущість результатів, складність завдання, оцінка свого потенціалу – має місце правильна крива розподілу емпіричних результатів. Високі результати високого рівня знаходяться у межах від 0,84% до 39,50% досліджуваних, низькі рівні – 5,04% до 48,74%, і відповідно, середнім рівнем володіють від 73,11% до 50,42% досліджуваних.

Результати визначення психологічних змістових параметрів «прогностична оцінка діяльності суб'єкта» графічно показано на рис. 2.3.



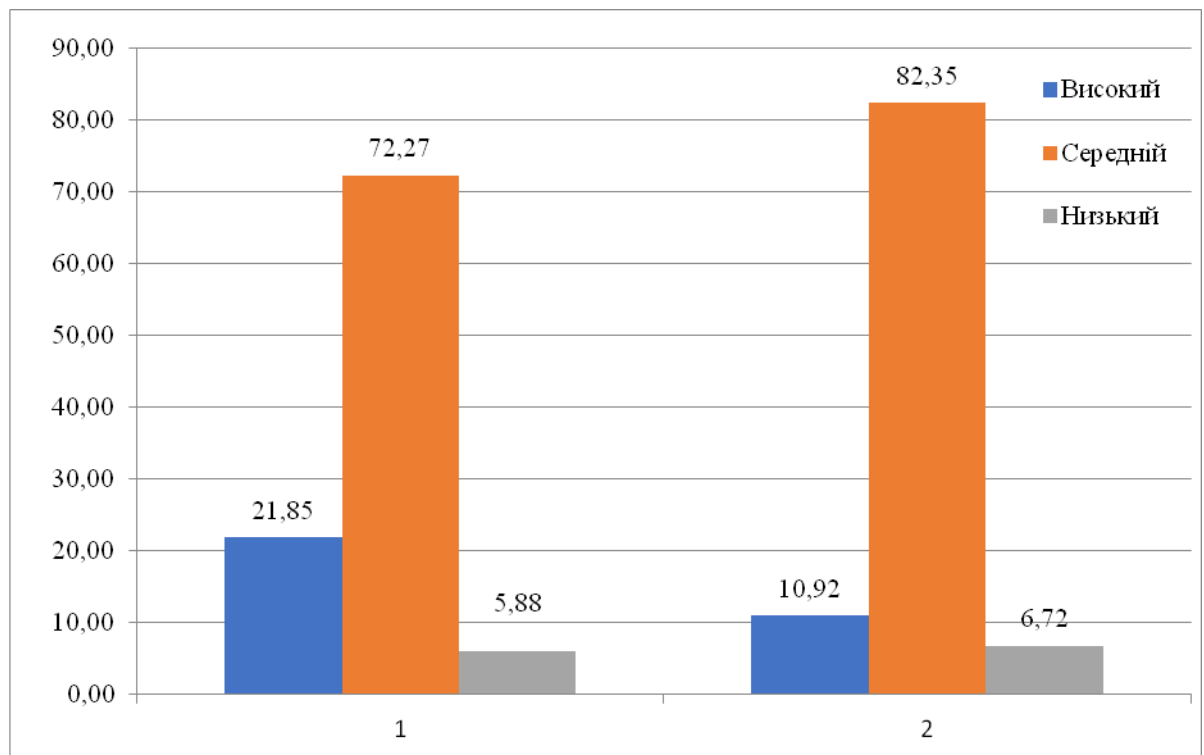
*Примітка. 1. Намічений рівень мобілізації зусиль; 2. Очікуваний рівень результатів.*

**Рис. 2.3.** Психологічні змістові параметри «прогностичної оцінки діяльності суб'єкта»

Профіль вибірки групи параметрів «прогностична оцінка діяльності суб'єкта» мотиваційної структури особистості (n=119) показав відносно схожу з групою «ядро мотиваційної структури особистості» криву розподілу емпіричних результатів. Спостерігаємо достатньо високі значення середнього рівня параметра «намічений рівень мобілізації зусиль» (52,94%) і параметра «очікуваний рівень результатів» (71,43%). Очікувано низькі результати високого рівня сягають позначки у двох психологічних змістових параметрів 7,43 досліджуваних, а низькі рівні – 0,84% й 1,68% досліджуваних.

Результати визначення психологічних змістових параметрів «відповідність виконуваної діяльності» показано графічно на рис. 2.4.

Профіль вибірки групи параметрів «відповідність виконуваної діяльності» мотиваційної структури особистості (n=119) показав відносно схожу з попереднім блоком «прогностичної оцінки діяльності суб'єкта» криву розподілу емпіричних результатів. Також спостерігаємо достатньо високі значення середнього рівня параметра «закономірності результатів» (72,27%) та «ініціативність» (82,35%).



*Примітка. 1. Закономірність результатів; 2. Ініціативність.*

**Рис. 2.4.** Психологічні змістові параметри «відповідності виконуваної діяльності»

Очікувано низькі результати високого рівня знаходяться у межах 21,85% і 10,92% досліджуваних, низькі рівні – 5,88% і 6,72% досліджуваних.

У табл. 2.3 показано емпіричні результати психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери досліджуваних трьох вибірок: спортсменів-професіоналів, спортсменів-початківців і студентів ХДАУ.

**Емпіричні результати психологічних змістових параметрів  
мотиваційної сфери досліджуваних**

№	Психологічні змістові параметри	Рівень	Спортсмени-професіонали n=38		Спортсмени-початківці n=42		Студенти ХДАУ n=39	
			n	%	n	%	n	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Внутрішній мотив	високий	2	5,26	2	4,76	7	17,95
		середній	36	94,74	28	66,67	26	66,67
		низький	0	0,00	12	28,57	6	15,38
2.	Пізнавальний мотив	високий	13	34,21	10	23,81	16	41,03
		середній	25	65,79	27	64,29	23	58,97
		низький	0	0,00	5	11,90	0	0,00
3.	Мотив уникнення	високий	1	2,63	13	30,95	7	17,95
		середній	16	42,11	24	57,14	26	66,67
		низький	21	55,26	5	11,90	6	15,38
4.	Мотив змагання	високий	0	0,00	6	14,29	17	43,59
		середній	33	86,84	34	80,95	18	46,15
		низький	5	13,16	2	4,76	4	10,26
5.	Мотив зміни діяльності	високий	5	13,16	16	38,10	8	20,51
		середній	27	71,05	22	52,38	27	69,23
		низький	6	15,79	4	9,52	4	10,26
6.	Мотив самоповаги	високий	23	60,53	18	42,86	20	51,28
		середній	15	39,47	24	57,14	15	38,46
		низький	0	0,00	0	0,00	4	10,26
7.	Значущість результатів	високий	2	5,26	0	0,00	0	0,00
		середній	36	94,74	26	61,90	8	20,51
		низький	0	0,00	16	38,10	31	79,49
8.	Складність завдання	високий	0	0,00	3	7,14	1	2,56
		середній	15	39,47	23	54,76	19	48,72
		низький	23	60,53	16	38,10	19	48,72
9.	Вольове зусилля	високий	15	39,47	0	0,00	9	23,08
		середній	22	57,89	41	97,62	24	61,54
		низький	1	2,63	1	2,38	6	15,38
10.	Оцінка рівня досягнутих результатів	високий	0	0,00	7	16,67	17	43,59
		середній	25	65,79	30	71,43	21	53,85
		низький	13	34,21	5	11,90	1	2,56
11.	Оцінка свого потенціалу	високий	12	31,58	10	23,81	25	64,10
		середній	26	68,42	27	64,29	13	33,33
		низький	0	0,00	5	11,90	1	2,56

12.	Намічений рівень мобілізації зусиль	високий	17	44,74	7	16,67	28	71,79
		середній	21	55,26	32	76,19	10	25,64
		низький	0	0,00	0	0,00	1	2,56
13.	Очікуваний рівень результатів	високий	5	13,16	8	19,05	19	48,72
		середній	33	86,84	32	76,19	20	51,28
		низький	0	0,00	2	4,76	0	0,00
14.	Закономірність результатів	високий	7	18,42	5	11,90	14	35,90
		середній	30	78,95	32	76,19	24	61,54
		низький	1	2,63	5	11,90	1	2,56
15.	Ініціативність	високий	0	0,00	3	7,14	6	15,38
		середній	38	100,00	32	76,19	28	71,79
		низький	0	0,00	7	16,67	5	12,82

Аналізуючи емпіричні дані, зазначаємо, що високі значення високих рівнів психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери спортсменів-професіоналів порівняно зі спортсменами-початківцями і студентами ХГАУ спостерігаємо у таких психологічних змістових параметрах: мотив самоповаги (n=23; 60,53%), значущість результатів (n=2; 5,26%), вольове зусилля (n=15; 39,47%), оцінка свого потенціалу (n=12; 31,58%), намічений рівень мобілізації зусиль (n=17; 44,74%) і закономірність результатів (n=7; 18,42%). Мотив самоповаги є особистісною детермінантою відображення власного «Я». Параметри значущості результатів є вагомими в контексті виконуваних завдань і участю практично всіх учасників вибірки у професійних змаганнях. Вольове зусилля очевидно також причинно зумовлені особливостями спортсменів-професіоналів, чого не можна сказати про спортсменів-початківців. Оцінка свого потенціалу є дещо вищою, порівняно зі спортсменами-початківцями, однак студенти максимально оцінюють свій потенціал, більше, ніж спортсмени-професіонали. Це пов'язано, насамперед з неосвідомленістю студентів відносно завдань, які вони виконують. Психологічні змістові параметри наміченого рівня мобілізації зусиль та закономірності результатів є свідченням переваги результуючої складової спортсменів-професіоналів над спортсменами-

початківцями і студентами, у яких провідний вид діяльності – навчально-професійна. Останні дві, на наш погляд, носять більше монотонний і процесуальний характер, мають мінімальний зв'язок з амбіційними досягненнями у спорті. Ми взяли для порівняння саме такі три вибірки, оскільки прагнули показати різні сфери діяльності, врахувавши, що всі ці учасники на випадок професійних змагань, а саме спортсмени-початківці і студенти після певних тренувань змогли би прийняти участь у змаганнях. Такі вибірки викликали певний науковий інтерес у плані психологічної готовності. Продовжуючи інтерпретацію, зазначимо, що у спортсменів-професіоналів найнижчі результати параметрів мотиву уникнення ( $n=1$ ; 2,63%), мотиву зміни діяльності ( $n=5$ ; 13,16%) та ініціативності ( $n=0$ ; 0%). Пояснення вбачаємо у тому, що спортсменів-початківців та й студентів безумовно психологічний змістовий параметр пізнавального мотиву вищий за рахунок змістових особливостей їхньої діяльності.

Перейдемо до висвітлення результатів первинної обробки за тестовою методикою «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху». Керуючись інтервалами низьких, середніх та високих значень показників рівня домагань особистості, що запропоновані автором [70], ми оцінили отримані індивідуальні результати досліджуваних, орієнтувалися на шкалу, визначену за середніми значеннями та середньоквадратичним відхиленням. Отримані нами межі рівнів практично збігаються з інтервалами, запропонованими автором опитувальника [70]. Результати первинної обробки представлено у табл. 2.4.

У таблиці позначимо відсоткові частоти розподілу емпіричних даних досліджуваних за кожною шкалою (див. табл. 2.5). Констатуємо, що у всіх емпіричних даних психологічних змістових параметрів досліджуваних вибірок отримано традиційну криву розподілу емпіричних результатів, оскільки переважають значення помірно



високого рівня мотивації до успіху і надміру високий рівень мотивації, що знаходяться у межах від у 23,81% до 73,81% досліджуваних, відповідно низький і середній рівні мотивації знаходяться у межах від 0% до 25,64%.

Таблиця 2.4

**Середні значення та середньоквадратичні відхилення за показниками оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху (n=119)**

№	Психологічні змістові параметри	Середня арифметична, $\bar{x}$	Середнє відхилення, $\sigma$
1	2	3	4
1.	Низька мотивація до успіху	0,0	0,0
2.	Середня мотивація до успіху	14,89	1,32
3.	Помірно високий рівень мотивації	18,39	1,10
4.	Надміру високий рівень мотивації	22,13	1,10

У табл. 2.5 показано емпіричні результати показників оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху у вибірках спортсменів-професіоналів, спортсменів-початківців і студентів ХГАУ.

Таблиця 2.5

**Емпіричні результати показників оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху**

№	Рівні мотивації до досягнення мети – до успіху	Спортсмени-професіонал и n=38		Спортсмени-початківці n=42		Студенти ХГАУ n=39	
		n	%	n	%	n	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Низька мотивація до успіху	0	0	0	0	0	0
2.	Середня мотивація до успіху	7	18,42	1	2,38	10	25,64
3.	Помірно високий рівень мотивації	20	52,63	31	73,81	18	46,15
4.	Надміру високий рівень мотивації	11	28,95	10	23,81	11	28,21

Аналізуючи емпіричні дані, зазначаємо, що високі значення надміру високого рівня мотивації спортсменів-професіоналів (n=11; 28,95%) переважають представників інших вибірок, але попри те, мусимо констатувати, що надто високий рівень мотивації до діяльності іноді може супроводжуватися нездатністю отримати успішний результат, так званий закон Йеркса-Додсона. Але як ми бачимо з результатів емпіричного дослідження, показники помірно високого рівня також вищі і в цілому крива розподілу значно переважає дві інші вибірки, що може свідчити про високу моральну і психологічну готовність спортсменів-професіоналів до нових спортивних досягнень.

У табл. 2.6 показано емпіричні результати показників оцінки мотивації успіху і уникнення невдач у вибірках спортсменів-професіоналів, спортсменів-початківців і студентів ХГАУ.

Таблиця 2.6

**Емпіричні результати показників оцінки мотивації успіху і  
уникнення невдач**

№	Рівні мотивації до досягнення мети – до успіху	Спортсмени-професіонали n=38		Спортсмени-початківці n=42		Студенти ХДАУ n=39	
		n	%	n	%	n	%
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Мотивація на невдачу	1	2,63	3	7,14	0	0
2.	Мотиваційний поліс невиражений	17	44,74	25	59,52	4	9,52
3.	Мотивація на успіх	20	52,63	14	33,34	35	90,48

За результатами дослідження встановлено, що майже всі студенти ХГАУ – 90,48% мають орієнтацію на успіх и взагалі відсутній орієнтир на невдачу, тобто студенти спрямовані на уникнення неприємностей, і є частка таких, а саме 9,52 %, у яких мотиваційні тенденції не проявилися.

У 59,52 % спортсменів-початківців мотиваційний поліс невиражений на досягнення, а 7,14 % випробуваних зорієнтовані на уникнення невдач.

У групі спортсменів-професіоналів 52,63 % опитуваних мають спрямованість на успішну діяльність, а у 44,74 % мотиваційний поліс невиражений.

Отже, у результаті досліджень встановлено, що тільки 3,36%, а саме всього 4 чоловіка мають мотивацію на невдачу, при цьому студенти 100 % мотивовані на успіх, скоріше за все, що вони розуміють свою кінцеву мету – отримати знання у своїй сфері. Переважає мотиваційна тенденція на успіх у спортсменів-професіоналів (52,63%) порівняно зі спортсменами-початківцями (33,34), тож вони добре розуміють цілі, надійні та відповідальні перед тренером і командою, прагнуть досягти високих результатів і стати лідерами. Вони прагнуть добитися успіху.

Всі досліджувані спортсмени і студенти, показники яких виявлені на мотивацію успіху, схильні досягати успіху у різноманітних видах активності, невдач не бояться, відповідальність за успіх і невдачі приписують собі, тобто контролюють цей процес, вони здатні вдосконалювати свою майстерність.

Мотив уникнення невдач є також у спортсменів-початківців, але він має набагато нижчі показники. Надмірно виявлений мотив уникнення невдач заважає спортсменам ефективно реалізовувати свої можливості, вони незавжди адекватно оцінюють ситуацію, ставлять перед собою надто важкі, або надто легкі цілі.

Тож можна сказати, що крайні показники обох мотивів мають свої недоліки. Так, надмірна концентрація на уникненні невдач перешкоджає розвитку особистості, тоді як надмірне бажання у досягненні успіху маскує всі ризики, чим може спонукати спортсмена до проблем і помилок. Тому, оптимальне поєднання цих мотивів краще за все.

Необ'єктивне збільшення рівня мотивації до отримання успіху, доведе особистість у певну залежність від показників виступів на змагальних заходах різного рівня, як наслідок виникає хвилювання щодо програшу, у передстартових станах. З цього зрозуміло, що недостатня мотивація досягнень – не може надати можливості спортсмену-професіоналу досягнути найвищих результатів у сучасному спорті. Нажаль дана ситуація прослідковується у нашій країні серед бодібілдерів, які здебільше немотивовані на результат через низьку організаційних питань, які виникають під час змагань. А саме, медичне обстеження, замовлення якісних гормональних препаратів та стероїдів, строгі дієти та інші заходи спортсмени повинні проводити за власний рахунок. Тобто федерація спорту України покинула бодібілдерів та пауерліфтенгів на призволяще, що не може мотивувати спортсменів до досягнення найвищих результатів під час змагань.

Наступним етапом дослідження було визначення рівня соціальних очікувань особистості (PCO) за методикою І.С.Поповича [45].

Разом з ускладненням і підвищенням інтенсивності суспільних процесів одночасно збільшується значення соціального запиту для визначення форм та напрямків самореалізації спортсменів [82]. Вимоги соціального середовища постійно змінюються, тому зумовлюють необхідність постійної активності особистості не тільки стосовно природних зв'язків, а й у сфері соціальної взаємодії, комунікації. Згідно нашого емпіричного дослідження насамперед визначено рівні соціальних очікувань спортсменів-професіоналів, спортсменів-початківців та студентів.

Оцінено отримані результати досліджуваних, орієнтуючись на наступні параметри, визначені за описовими характеристиками середнього арифметичного значення та середньоквадратичного відхилення (Табл. 2.7).

**Середні значення та середньоквадратичні відхилення за показниками «Рівня соціальних очікувань» (n=119)**

№ з/п	Рівень соціальних очікувань особистості	Середня арифметична, $\bar{x}$	Середнє відхилення, $\sigma$
1.	Рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій (ОПо)	22,57	3,58
2.	Рівень очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії (ОС <sub>о</sub> )	12,66	3,93
3.	Рівень очікуваних результатів діяльності (ОР <sub>о</sub> )	40,87	4,66
4.	Зведена шкала рівня соціальних очікувань особистості (РСО <sub>о</sub> )	76,10	9,97

Проаналізувавши отримані дані, ми бачимо, що середнє арифметичне значення та середньоквадратичне відхилення незначно відхиляється від середніх показників, які визначені автором опитувальника «РСО» [45].

У Таблиці 2.8 представлено відсоткові частоти розподілу емпіричних даних досліджуваних за кожною шкалою.

Таблиця 2.8

**Відсотковий розподіл первинних результатів досліджуваних за показниками «Рівня соціальних очікувань» (n=119)**

№	Рівень соціальних очікувань особистості	Високий рівень		Середній рівень		Низький рівень	
		n	%	n	%	n	%
1.	Рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій (ОПо)	49	41,18	59	49,58	11	9,24
2.	Рівень очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії (ОС <sub>о</sub> )	10	8,40	90	75,63	19	15,97
3.	Рівень очікуваних результатів діяльності (ОР <sub>о</sub> )	47	39,50	60	50,42	12	10,08
4.	Зведена шкала рівня соціальних очікувань особистості (РСО <sub>о</sub> )	44	36,97	58	48,74	17	14,29

Вибірка, до якої входять спортсмени-професіонали, спортсмени-початківці та студенти ХДАУ за рівнями соціальних очікувань особистості ( $n=119$ ) показала відносно схожий на криву розподілу емпіричних результатів. Очікувано високі результати середніх рівнів знаходяться у межах від 48,74% до 75,63% досліджуваних, низькі рівні – 9,24% до 15,97% і відповідно високим рівнем володіють від 8,40% до 41,18% досліджуваних. Встановлено, що у 36,97% досліджуваних сформований високий рівень очікуваних результатів діяльності, і відповідно 41,18% – мають високий рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій. Значна частина, 10,08% досліджуваних, має низький рівень очікуваних результатів діяльності, і лише у 9,24% досліджуваних – низький рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій. Такі результати дослідження змістових психологічних параметрів свідчать про достатньо високу обізнаність щодо ймовірних сценаріїв розвитку подій, а саме розуміння соціального поля очікуваної ситуації, що відповідно позначилося на рівнях обізнаності про передбачуваний перебіг подій ( $OPo=41,18\%$ ).

Отже, за результатами опитування встановлено, що опитувані спортсмени-професіонали, спортсмени-початківці та студенти, вже повинні вміти чітко аналізувати соціальнопсихологічне поле міжособистісної взаємодії, добре орієнтуватися в очікуваннях учасників міжособистісної взаємодії. Отримані результати рівня очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії знаходяться здебільшого на середньому рівні і тим самим підтверджують вище подану тезу.

У таблиці 2.9 зазначено відсоткові частоти розподілу емпіричних даних досліджуваних за кожною шкалою окремо у спортсменів-професіоналів, спортсменів-початківців і у студентів ХДАУ.

**Відсотковий розподіл первинних результатів досліджуваних за показниками «Рівня соціальних очікувань» (n=119)**

№	Рівень соціальних очікувань особистості	Рівень	Спортсмени-професіонали n=38		Спортсмени-початківці n=42		Студенти ХДАУ n=39	
			n	%	n	%	n	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Рівень обізнаності про передбачуваний перебіг подій (ОПо)	високий	19	50,00	6	14,29	24	61,54
		середній	19	50,00	25	59,52	15	38,46
		низький	0	0,00	11	26,19	0	0,00
2	Рівень очікуваного ставлення до учасників міжособистісної взаємодії (ОСо)	високий	2	5,26	3	7,14	5	12,82
		середній	31	81,58	32	76,19	27	69,23
		низький	5	13,16	7	16,67	7	17,95
3	Рівень очікуваних результатів діяльності (ОРо)	високий	21	55,26	5	11,90	21	53,85
		середній	17	44,74	26	61,90	17	43,59
		низький	0	0,00	11	26,19	1	2,56
4	Зведена шкала рівня соціальних очікувань особистості (РСОо)	високий	20	52,63	6	14,29	18	46,15
		середній	18	47,37	21	50,00	19	48,72
		низький	0	0,00	15	35,71	2	5,13

Вибірки спортсменів-професіоналів (n=38) і студентів ХДАУ (n=39) за рівнями соціальних очікувань особистості показали відносно схожі результати розподілу емпіричних даних. Отримано високі результати рівня обізнаності про передбачуваний перебіг подій, рівня очікуваних результатів діяльності у спортсменів-професіоналів та студентів.

Такі результати дослідження змістових психологічних параметрів спортсменів-професіоналів та студентів говорять про очевидну достатньо високу обізнаність щодо ймовірних сценаріїв розвитку подій та розуміння соціального поля очікуваної ситуації (ОПо=50,00% та 61,54 % відповідно). Тобто спортсмени-професіонали та студенти розуміють, що їх очікую у майбутньому, а спортсмени-початківці не мають чіткого уявлення про очікувані результати, тому мають значно нижчі показники рівня соціальних очікувань особистості (РСО=35,71%).

Керуючись логікою дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери особистості, вважаємо за доцільне почати обґрунтування статистичної обробки результатів у контексті визначення взаємозв'язків, з застосуванням кореляційного аналізу та визначенням коефіцієнта кореляції Спірмена  $r_s$ . Метою кореляційного аналізу є визначення взаємозв'язків показників психологічних змістових параметрів з показниками оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху.

Кореляційним аналізом охоплено три групи вибірок досліджуваних  $n=119$ . На основі отриманих статистично значущих коефіцієнтів кореляції, можна стверджувати, що оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху позитивно впливає на такі психологічні змістові параметри мотиваційної сфери особистості, пізнавальний мотив ( $r_s=0,217$ ;  $p<0,05$ ), мотив зміни діяльності ( $r_s=0,243$ ;  $p<0,01$ ), мотив самоповаги ( $r_s=0,250$ ;  $p<0,01$ ). Вище подані кореляції є позитивними і значущими, у всіх решти ми не спостерігали позитивного значущого зв'язку, однак виявили від'ємну кореляційну залежність з показником закономірність результатів ( $r_s=-0,291$ ;  $p<0,001$ ).

Вивчаючи кореляційну залежність використання трьох методик, а саме методики «Оцінка мотивації до досягнення мети – до успіху» Т. Елерса, «Мотивації успіху та уникнення невдач» А.О. Реана та «Визначення рівня соціальних очікувань особистості (PCO)» І.С.Поповича встановлено високі кореляційні зв'язки (Див. Табл. 2.10).

Так, дослідженнями встановлено, що результати опитування за методиками «Мотивації успіху та уникнення невдач» А.О. Реана і «Визначення рівня соціальних очікувань особистості (PCO)» І. С. Поповича мають високо вірогідні кореляційні зв'язки ( $r_s=0,448$ ;  $p<0,001$ ).



Рівень очікуваних результатів діяльності (ОР) має прямий кореляційний зв'язок з оцінкою мотивації до досягнення мети – до успіху ( $r_s=0,267$ ;  $p<0,01$ ).

Таблиця 2.10

### Кореляційна залежність використання трьох методик

Показники	ОР	ОС	ОП	РСО	Методика Елерса	МУБН
ОР	1,000	0,292***	0,780***	0,915***	0,267**	0,464***
ОС	0,292***	1,000	0,235**	0,575***	-0,149	0,171
ОП	0,780***	0,235**	1,000	0,834***	0,131	0,454***
РСО	0,915***	0,575***	0,834***	1,000	0,161	0,448***
Методика Елерса	0,267**	-0,149	0,131	0,161	1,000	-0,012
МУБН	0,464***	0,171	0,454***	0,448***	-0,012	1,000

Здійснивши аналізування отриманих результатів емпіричного дослідження психологічних змістових параметрів мотиваційної сфери досліджуваних у такій послідовності: охарактеризувавши результати дослідження за опитувальником «Рівень домагань особистості» В. Гербачевського; охарактеризувавши результати дослідження за тестовою методикою «Опитувальник для оцінки мотивації до досягнення мети – до успіху» Т. Елерса; охарактеризувавши результати дослідження за опитувальником «Рівень соціальних очікувань» (РСО) І.С.Поповича, охарактеризувавши результати дослідження за тестовою методикою «Мотивація успіху і боязнь невдачі» А.ОР.Реана, з'ясувавши взаємозв'язки і взаємозалежності між показниками мотивації до досягнення мети – до успіху, психологічними змістовими параметрами досліджуваних, показниками мотивації успіху і боязнь невдачі та значеннями рівня соціальних очікувань особистості (РСО<sub>о</sub>) ми підійшли до створення тренінгової програми для формування мотивації особистості до досягнення успіху, що й буде реалізовано у наступному підрозділі.

### 2.3. Методичні рекомендації щодо формування мотивації до досягнення успіху

На основі емпіричних результатів параметрів психологічного змісту параметрів мотиваційної сфери особистості, згідно з цими методами, ми пропонуємо орієнтири для формування мотивації до успіху у формі тренувальної роботи.

Навчальна програма називається «Мотивація до успіху» і складається з восьми етапів навчальних занять.

В основі підходу до навчальної роботи лежить усвідомлення того, що мотиви її можуть бути не лише зовнішніми, а й внутрішніми. Програма використовує систему тренінгів, яка включала бесіди, дискусії, ігри, вирішення проблем, міні-лекції, рольові ситуації.

Структура програми. Програма запланована на вісім етапів і впроваджується впродовж чотирьох тижнів.

Впровадження програми.

Етап 1. Вступ. Мета: знайомство учасників групи, створення атмосфери довіри та саморозкриття, встановлення спільних цілей.

1.1. Вступне слово.

1.2. Правила поведінки в групі: 1. Я кажу «Я», а не «Ми» або «Всі». 2. Я не використовую загальних фраз та штампів. 3. Я говорю про те, що заважає мені брати участь у групі. 4. Я не кажу про інших від третьої особи (він, вона), але я безпосередньо до них звертаюся. 5. Уникаю закулісних розмов. 6. Я завжди можу сказати «Ні». 7. Усе, що я тут кажу і чую, не виноситься з групи. 8. Я намагаюся дотримуватися принципу «Тут і зараз».

1.3. Знайомство учасників групи.

1.4. Висловлювання очікувань учасників програми.

1.5. Основна частина.

Завдання 1. Аналіз життя [70]. Ведучий: «Ми можемо багато чому навчитися у природи. У природі ми спостерігаємо постійні циклічні

зміни. Всі рослини і тварини проходять цикл сезонів. Зима дає всім спокій. Навесні життя знову прокидається. Влітку цвіте повноцінно. Осінь дозволяє збирати урожай, а потім починається новий цикл народження та смерті. Якщо ми хочемо зібрати врожай, то постійна зміна пір року повинна заспокоїти нас. Але якщо ми прив'язані лише до мрій про цвітіння, то це коло нас лише засмутить. Так само в житті ми можемо досягти зрілості та зібрати урожай лише тоді, коли розуміємо і приймаємо, що багато речей йде, зникає чи змінюється, створюючи тим самим передумови для появи чогось нового.

Нехай ця думка стане нашою вихідною точкою для роздумів. Візьміть альбоми і складіть список того, що вмирає у вашому житті, стає слабшим, втрачає значення, відходить на другий план. Можливо, дружба чи робота закінчилися. Можливо, змінюється внутрішня ситуація, філософія життя, політичні погляди. Зосередьтеся на тому, що змінюється, але ще не повністю зникло ... А тепер складіть ще один список – список того, що знаходиться на стадії розвитку, що ще не стало повноцінною частиною вашого життя. Це може бути те, що тільки з'являється, стає дедалі важливішою частиною вашого життя. Можливо, це нова дружба, новий інтерес, бажання. Напишіть якомога конкретніше ... Тепер виберіть із другого списку той предмет, який для вас особливо цікавий, важливий і значущий. Напишіть до нього коротке пояснення: Який фон зовнішності? Що допомагає в становленні? Що запобігає? Чи може це стати важливою метою в житті? Яким буде ваше життя, коли ми рухатимемось далі? Давайте обговоримо.

Завдання 2. Сила моїх бажань [70]. Ведучий: «Зараз ми з вами спробуємо переглянути свій пошук і перевірити їх силу. Влаштуватися треба зручно. Декілька розів глибоко вдихнути та видихнути ... Уявіть, що ви йдете вузькою стежиною через ліс. Подивіться навколо себе. Який це ліс? Світлий чи темний? Що ви відчуваєте? ... Раптом стежка повертається і виводить вас до старого будинку. Ви цікавитесь і

заходите до нього. Ви бачите перед собою різні полицки, коробки, склянки. Це виявилася стара крамниця. До того ж чарівна. Я - продавець. Ласкаво просимо! Тут ви можете отримати все, що хочете від життя. Але є правило: за виконання будь-якого бажання ви повинні будете від чогось відмовитися або щось віддати. Той, хто хоче скористатися послугами крамниці, може підійти до мене, і сказати, що бажає. Я задам лише одне питання: «Що ти готовий віддати за це?» Йому доведеться вирішити, чи він хоче за це щось віддати. Більше нічого не скажу. Через деякий час хтось інший може підійти до мене. Якщо хтось захоче, він може випробувати себе власником магазину... Давайте обговоримо, хто що відчув і пережив».

Завдання 3. Дух групи [70; с. 154]. Ведучий: «Як вам відомо, в кожній сім'ї, в кожному домі є свій Дух. Духи бувають різними - злі та добрі. Уявіть, що на стільці групи відвідувачів сидять Дух нашої групи - Дух, співпрацюючи з усіма нашими заняттями. Як він виглядає? На що він схожий? Як він поводиться? Подумайте, уявіть... Тепер нехай той, хто хоче, сяде на стіл Духа, прийме його позу і від нього поговорить з нами: розкаже про себе, як він нас бачить зараз і якими він хоче нас бачити в майбутньому».

Завдання 4. Заборонені бажання. Ведучий: «Ми проаналізували своє життя та випробували силу бажань. Однак, ми висловили не всі свої бажання. Існує особливий клас бажань, про які ми не кажемо нікому – це заборонене бажання. У цьому випадку ви можете скористатися наступними кроками. Уявіть, що в кінці аудиторії на стільці знаходиться ваше заборонене бажання. Підійдіть до нього, і зробіть з ними все, що захочете. Тільки не треба боятися. Ми підтримаємо Вас, якщо буде важко... Що ви відчували, коли були один на один зі своїм бажанням?»

#### 1.6. Завершення робочого дня та підбиття підсумків.

Етап 2. Теорія. Мета: ознайомлення з основами теорії внутрішньої мотивації та ціннісної детермінації діяльності.

2.1. Вступне слово:

2.2. Основна частина [12, 15, 19, 22, 48-57]:

Завдання 1. Відчуття потоку. Ведучий: "Кожен із вас переживав у своєму житті моменти, коли ви робили те, що вам справді подобалося, те, що вам подобалося. Спробуємо з'ясувати, як ти почувався в ті моменти. Візьміть свої робочі альбоми. Перелічіть один-два таких випадки. Спробуйте перенестись подумками в той час. Переживіть цю подію так, ніби ви зараз знаходитесь в ній... Запишіть навпроти цієї події ті почуття, які ви тоді відчували. Записуйте їх так, як вони вам спадають на думку, не думаючи про них. Давайте тепер я на листі формату А3 буду записувати ті почуття, які ви будете називати мені по черзі.

Для чого ми це робимо? Такі дослідження проводять з обдарованими людьми (спортсменами, вченими, художниками), що дає можливість встановити, що для внутрішньо мотивованої діяльності характерний певний комплекс почуттів, названий «Потік» (the flow).

Завдання 2. Вплив винагород на мотивацію. Ведучий: «Давайте обговоримо таке питання: що спонукає людей до здійснення певної діяльності у більшій мірі – винагорода чи покарання?» (йде обговорення). Ведучий: «А тепер я пропоную нам подумати над рядом реальних експериментальних ситуацій. Давайте об'єднаємося у три групи. Кожній групі буде дано по одній картці з описом експерименту. Однак, там не буде вказано найголовнішого – результату експерименту. Вам необхідно буде за 30 хвилин спрогнозувати його результат, а також сформулювати аргументи на захист своєї думки».

Завдання 3. Міні-лекція (Ведучий) зробив такі висновки:

1. Якщо людина винагороджується за щось, що вона робить чи зробила за власним бажанням, то така винагорода призведе до послаблення внутрішньої мотивації.

2. Якщо людина не винагороджується за нецікаву діяльність, яку вона почала робити лише задля винагороди, то внутрішня мотивація до неї може зрости. Ці висновки нам кажуть, що відбувається з внутрішньою мотивацією при дії на неї винагород, однак вони не кажуть, де вона береться, в чому її джерело.

Давайте повернемося до тих відчуттів, які супроводжували вашу внутрішню мотивовану діяльність. Подивимося на них ще раз, але дещо з іншої точки зору. Чи можемо ми сказати, про задоволення якої потреби говорить кожне з записаних почуттів? Справа у тому, що кожному із названих вами потреб можна віднести до однієї із трьох базових потреб, виділених у самодетермінації (потреба відчувати себе джерелом власної активності); у компетентності (потреба відчувати себе компетентним, знаючим та уміючим дещо); у значимих міжособистісних стосунках (потреба бути включеним у значимі стосунки з іншими людьми в процесі діяльності). Саме задоволення цих потреб у певній діяльності і може зробити її мотивованою внутрішню, це і є основні чинники внутрішньої мотивації. Як це відбувається?

Завдання 4. Шляхи задоволення базових психологічних потреб. Ведучий: «Оскільки ми вже знайомі з чинниками внутрішньої мотивації, давайте знову розділимося на групи. Кожна з груп отримає по одній базовій потребі. Завдання – розробити системи способів задоволення кожної базової потреби для студентів в умовах навчальної діяльності. На виконання завдання – 30 хвилин, по 3 аркуші паперу А4 та кольорові маркери...» Ведучий: «Завдання виконано. А тепер наступне завдання. Подивіться уважно на свою систему, і спробуйте продемонструвати дію вашої системи, розігравши сценку з студентського життя. Після демонстрації кожною групою – теоретична презентація. Якщо в когось в ході роботи виникають якісь зауваження, пропозиції – записуйте їх собі в альбоми, обговоримо під час дискусії... Ну що ж, здається з завданням всі справилися. Давайте обговоримо».

Завдання 5. Система розвитку внутрішньої мотивації. Ведучий: «Для розвитку внутрішньої мотивації жодну з цих потреб не можна задовольнити окремо одна від одної. Тому наше наступне завдання всій групі – на цьому листі А3 зобразити цілісну систему розвитку внутрішньої мотивації навчальної діяльності студентів... Давайте обговоримо наш проект».

Завдання 6. Міні-лекція (Ведучий) Зворотній зв'язок Для того, щоб людина могла з'ясувати, наскільки вона самодетермінована та компетентна, їй слід отримати з оточуючого середовища зворотній зв'язок. Зв'язок цей може мати три види: контролюючий, інформуючий, індіферентний. Часто контролюючий зворотній зв'язок здійснюється з допомогою грошової винагороди чи стягнення, позитивно чи негативної оцінки, доган, покарань. Індиферентний зв'язок – просто інформацію про результат діяльності. Інформуючий зворотній зв'язок має позитивний характер, оскільки при його використанні людина отримує інформацію про успіх чи невдачу з поясненням причин та шляхів покращення результатів. Інформуючий зворотній зв'язок найпростіше створюється, коли людина включена в систему значущих стосунків з іншими.

### 2.3. Завершення робочого дня та підбиття підсумків.

Етап 3. Рефлексія. Мета: виявлення систем індивідуальних цінностей учасників тренінгу.

#### 3.1. Вступне слово.

#### 3.2. Основна частина.

Завдання 1. Біографічна розминка.

Завдання 3. Пошук значущих осіб серед членів групи [70; с. 26].  
Ведучий: «Події нашого життя часто зумовлені людьми, з якими ми стикаємося: нашими друзями та ворогами, родичами, випадковими зустрічними. Вправа, яку ми зараз виконаємо, допоможе нам встановити більш реалістичний і довірливий контакт один з одним, а також більш

глибше проаналізувати вплив на нас наших близьких людей. Подумайте протягом 3 хвилин, чи є серед членів групи хтось, хто нагадує вам значущих для вас людей: батьків, братів, сестер, друзів. Перевірте кожного члена групи, в тому числі і мене (ведучого)... Тепер запишіть в своїх альбомах, хто вам кого нагадує в таблиці «Значущі особи в групі», а також відмітьте причину такої схожості». Ведучий: «Тепер поділіться своїми висновками. Що ви відчували, коли вас порівнювали з кимсь близьким? Як ви реагували, коли на вас переносилися позитивні почуття? А негативні?»

Етап 4. Цілеутворення. Мета: створення нарису фіксованої ролі.

4.1. Вступне слово.

4.2. Цілеутворююча розминка.

Завдання 1. Побажання друга [70, с. 12]. Ведучий: «Зараз я роздам вам ваші робочі альбоми. Спочатку продивіться свої записи за другий день (теоретичний етап). Відновіть в пам'яті основні положення цього дня. Прочитайте також нарис самохарактеристики, а також погляньте цінності та життєвий шлях... Тепер нехай кожен зосередить свою увагу на смислі та меті своєї участі у нашій групі. Закрийте очі. Нехай вам згадається людина, яка, як вам здається, зацікавлена у тому, щоб ви брали участь у роботі нашої групи, і очікує від вас якихось змін. Це може бути просто ваш знайомий, а може бути якась близька людина. Тепер уявіть, що ця людина говорить вам, що ви повинні тут навчитися. Відкрийте очі. Запишіть в свої альбоми ці побажання».

Завдання 2. Що я хочу змінити? [70, с. 58]. Ведучий: «Встаньте в коло. Нехай кожен по черзі виходить в середину кола і впродовж 1...2 хвилин показує ті форми поведінки, від яких він хотів би позбавитися. Після невеликої паузи він повинен зобразити поведінку-замінник. Той, хто вважає, що зрозумів дії того, хто в центрі, виходить до нього і демонструє такі ж способи поведінки. Тоді тому, хто в центрі, буде не так самотньо, а нам стане легше його зрозуміти».



### 4.3. Основна частина.

Завдання 3. Правила створення нарису фіксованої ролі. Ведучий: «А зараз ми будемо конструювати нові особистості. Кожен з нас отримає можливість стати творцем нової людини, побути драматургом життя. Це відчуття вражаюче, але не слід занадто захоплюватися цією роллю. Зараз ми будемо знову створювати нариси-п'єси, але вже не самохарактеристики, а нариси фіксованих ролей. Ми будемо створювати нові ролі для своїх колег. При написанні цих нарисів будемо користуватися системою певних правил: 1. Слід розвивати основну тему, а не виправляти незначні недоліки 2. Можна використовувати різкий контраст 3. Приводити в рух поступальні процеси, а не створювати якісь нові стани. 4. Роль повинна мати гіпотетичний характер (брати до уваги події з повсякденного життя) 5. Роль повинна бути близька людині. Однак, нариси ми будемо створювати поступово, крок за кроком, не поспішаючи, адже ми отримуємо в руки життя інших людей...»

#### 4.1. Завершення робочого дня та підбиття підсумків.

Етап 5. Формування. Мета: перегляд особистістю своєї системи цінностей; виділення цінностей внутрішньої мотивації. Учасники програми програють нариси фіксованих ролей в реальних життєвих ситуація протягом тижня. Зауваження: при використанні техніки фіксованих ролей у підлітковому віці існує можливість психічних порушень, а тому програму варто реалізовувати в юнацькому віці і старше, а також обережно підходити до формування групи (щоб не потрапили люди, які вже мають певні психічні розлади типів).

Етап 6. Зворотній зв'язок. Мета: контроль та корекція процесу перегляду систем цінностей учасників програми.

#### 6.1. Вступне слово.

6.2. Розминка. Ведучий: «За цей тиждень, що ми не бачилися, багато чого трапилося, і ви багато думали та переживали.

Відображенням наших думок та сподівань є сни наяву – фантазії та мрії, які захоплюють нас. Я пропоную вам записати будь-який сон наяву, будь-яку фантазію, яка вас відвідала протягом цього тижня, коли відпочивали, скучали, щось робили чи просто сиділи. Якщо ви не можете згадати – придумайте його. Поділіться з усіма. Символом чого може бути ця фантазія?»

6.3. Основна частина. Ведучий: «А тепер давайте обговоримо, як ви провели цей тиждень. Давайте, кожен бажаючий буде виходити в центр кола, сідатиме на стілець та розповідатиме про цей тиждень, починаючи з першого дня: як він покинувся, що думав, що робив, що відчував впродовж першого і наступних днів. Розкажіть також, як ви грали свою роль, що заважало і що допомагало їй грати. Якщо виникла якась проблемна ситуація – давайте програємо її всі разом. При необхідності можемо внести зміни у ваш нарис та до ціннісної сфери».

6.4. Завершення робочого дня та підбиття підсумків.

Етап 7. Формування (продовження). Мета: перегляд особистістю своєї системи цінностей; формування ціннісних груп.

Етап 8. Зворотній зв'язок та діагностика. Мета: виявлення змін в системах індивідуальних цінностей досліджуваних.

8.1. Вступне слово.

8.2. Розминка [70, с. 19]. Ведучий: «Давайте спочатку проаналізуємо історію розвитку нашої групи. В робочому альбомі зобразіть малюнок, який символічно буде відображати вас та ваше самопочуття від початку роботи в групі і до сьогодні. Ключовими словами можете відмічати найбільш важливі ситуації. Обов'язково зобразіть моменти: коли ви були найбільш щасливі в групі, коли вам було дуже неприємно, і коли ви просто відчували себе спокійно і комфортно. Обговоримо?»

8.3. Основна частина. Структура частини аналогічна до структури основної частини етапу 3. Відмінність – замість створення нарису

характеристики проводиться порівняння результатів дослідження ціннісних сфер під час 3 етапу та під час 8 етапу.

8.4. Завершення робочого дня. Завдання 1. Що я отримав? [70, с. 36]. Ведучий: «Щоб нам легше було попроситися, давайте зробимо так: нехай кожен зосередиться на тому, що він тут отримав. Подумайте декілька хвилин про таке: який досвід я отримав в цій групі і як він допоможе мені справлятися з негараздами повсякденного життя? Закрийте очі, і не відкривайте їх, поки не знайдете відповіді на це питання. Поділіться з іншими своїми думками». Завдання 2. Прощання. Ведучий: «Станемо в тісне коло. Покладемо руки на плечі один одному. Закриємо на хвилину очі і мислено передамо один одному усі можливі позитивні емоції, почуття, побажання».

Рефлексія тренінгового заняття:

1. Чи виправдалися ваші очікування і застереження?
2. Що важливого, нового і цінного для себе ви виділили?
3. З якими думками та емоціями ви йдете з тренінгу?

Методичні рекомендації щодо формування мотивації до досягнення успіху. Акцентуємо увагу на тому, що навіть складні зовнішні передумови, на які вольова людина майже немає можливості вплинути, не сприяють досягненню результату, то досягнути мети реально, якщо розробити індивідуальну програму і працювати над удосконаленням своїх індивідуально-психологічними особливостей. Необхідно розвивати свої сильні якості та вміння, а також дотримуватись правил самоорганізації, саморозвитку і самодисципліни.

## ВИСНОВКИ

Згідно сформульованої мети і завдань нашого дослідження подано висновки.

1. Проведено теоретичне аналізування особливостей дослідження мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту, з'ясовано психологічні змістовні параметри обраного феномену та подано їх обґрунтування. Встановлено, що для досягнення успіху в індивідуальних видах спорту важливі як здібності, так і наявність високого рівня мотивації досягнення успіху. Обґрунтовано, що менш обдаровані, але більш мотивовані спортсмени досягають з часом кращих результатів у діяльності. Дуже мотивований спортсмен прагне успіху і, звісно, схильна більше працювати. Для недостатньо вмотивованого спортсмена успіх не має привабливості, тож він зазвичай не схильний наполегливо працювати.

2. Вивчено психологічну характеристику понять «мотив» та «мотивація» у діяльності особистості. З'ясовано, що поняття «мотив» є складним інтегральним психологічним утворенням, що спонукає спортсмена до усвідомлених дій та вчинків і є для них основним.

3. Розкрито особливості формування мотивації у підготовці спортсменів до змагань. Зазначено, що розвиток особистості спортсмена індивідуального виду спорту є досить різноманітним. У цьому випадку ключову увагу необхідно приділити розвитку психічної сфери, яка є досить важливою для професійного зростання. Обґрунтовано, що мотивація спортивної діяльності визначається як внутрішніми так і зовнішніми чинниками, які можуть змінюватись впродовж всієї спортивної кар'єри спортсмена. Формування мотиву досягнення у спортсмена індивідуальних видів спорту є динамічним утворенням та починає актуалізується у взаємодії з ситуативними чинниками. Встановлено, що до таких чинників відносимо цінність і ймовірність досягнення успіху в спортивній діяльності. Формування мотивації

досягнення успіху у процесі підготовки спортсменів охоплює не лише мотиви досягнення, тобто стійкі атрибути особистості спортсмена, а й ситуативні чинники, такі як цінність, імовірність досягнення успіху, складність завдання та ін. Акцентовано, що мотиви досягнення є одними із складників мотивації досягнення успіху спортсменами індивідуальних видів спорту.

4. Емпірично досліджено сформованість мотивації до успіху в спортсменів індивідуальних видів спорту. Встановлено, що високі значення надміру високого рівня мотивації спортсменів-професіоналів ( $n=11$ ; 28,95%) переважають представників інших вибірок, але попри те, мусимо констатувати, що надто високий рівень мотивації до діяльності іноді може супроводжуватися нездатністю отримати успішний результат, що пояснюємо феноменом, який відомий, як закон Йеркса-Додсона. З'ясовано, що показники помірно високого рівня також вищі і в цілому крива розподілу значно переважає дві інші вибірки, що може свідчити про високу моральну і психологічну готовність спортсменів-професіоналів до нових спортивних досягнень. Кореляційним аналізом встановлено, що оцінка мотивації до досягнення мети – до успіху позитивно впливає на такі психологічні змістові параметри мотиваційної сфери досліджуваних спортсменів, пізнавальний мотив ( $r_s=0,217$ ;  $p<0,05$ ), мотив зміни діяльності ( $r_s=0,243$ ;  $p<0,01$ ), мотив самоповаги ( $r_s=0,250$ ;  $p<0,01$ ). Вище подані кореляції є позитивними і значущими, у всіх решти ми не спостерігали позитивного значущого зв'язку, однак виявили від'ємну кореляційну залежність з показником закономірність результатів ( $r_s=-0,291$ ;  $p<0,001$ ), що пояснюємо, що успіх у досліджуваних спортсменів індивідуальних видів спорту не завжди можна було закономірно обґрунтувати, оскільки мав значення «ефект непередбачуваності».

5. Розроблено методичні рекомендації щодо формування мотивації до досягнення успіху у спортсменів індивідуальних видів спорту.

Розроблено навчальну програму «Мотивація до успіху», яка складається з восьми етапів навчальних занять. Ключовим аспектом є усвідомлення учасниками занять того, що мотиви можуть бути не лише зовнішніми, а й внутрішніми. Програма використовує систему тренінгів, яка поєднала тренувальні психологічні вправи, бесіди, дискусії, ігри, вирішення проблем, міні-лекції, рольові ситуації.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Александров Ю.В. Мотивація до занять спортом кваліфікованих спортсменів та спортсменів–початківців // Матеріали III Науково-практичної конференції «Актуальні питання теорії та практики психолого-педагогічної підготовки фахівців в умовах сучасного освітнього простору». – Харків, 2017. – С.6-10.
2. Алексеева М. І. Дослідження мотиваційної сфери особистості підлітка / М.І. Алексеева, М. Т. Дригус // Вивчення особистості підлітка. – К., 1994. – 128 с.
3. Антоненко В., Козак Е. Педагогические условия формирования спортивной мотивации на начальном этапе многолетней подготовки спортсменов гиревого спорта / Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України, Серія: педагогічні науки. - № 2(4), 2016. – С. 23-37.
4. Бабушкин Г.Д. Формирование спортивной мотивации / Г.Д. Бабушкин, Е.Г. Бабушкин. - Омск: СибГАФК, 2000. - 179 с.
5. Вайнштейн Л.А., Поликарпов В.А., Фурманов И.А. Общая психология / Учебник. – Минск: Современ. шк., 2009. – 512 с.
6. Виллюнас В. К. Основные проблемы психологической теории эмоций / В. К. Виллюнас // Психология эмоций. Тексты / Под ред. В. К. Виллюнаса, Ю. Б. Гиппенрейтер. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1984. – С. 3–28.
7. Гайдук Г.А. Факторна структура мотиваційно-сміслових особливостей особистості як передумови її толерантної поведінки // Проблеми сучасної психології: Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України. - Випуск 34, 2016. – С. 69-79.
8. Занюк С. С. Психологія мотивації: монографія / С. С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.

9. Зимняя И. А. Педагогическая мотивация / И. А. Зимняя. – Ростов-на-Д.: Феникс, 1997. – 480 с.
10. Ильин Е. Мотивация и мотивы. Санкт-Петербург: Питер, 2011. – С. 472–478.
11. Іллін Є. П. Мотивація і мотиви / Є. П. Іллін; переклад з рос. мови, передмова та примітки Т. В. Тадеєвої. - Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2013. - 512 с.
12. Казміренко В. П. Соціально-психологічна регуляція діяльності організацій / В. П. Казміренко // Психологія і суспільство. – 2004. – № 2. – С. 5–29.
13. Клименко В. В. Психология спорта: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К.: МАУП, 2006. - 432 с.
14. Клименко В. В. Психомоторика: схеми, словник наукових термінів / В. В. Клименко, О. Ф. Хмеляр, С. В. Василенко. – К.: НАОУ, 2004. – 50 с.
15. Климчук В. А. Тренинг внутренней мотивации / В. А. Климчук. – СПб.: Речь, 2005. – 76 с.
16. Ковалев В. И. Мотивы поведения и деятельности / В. И. Ковалев. – М.: Наука, 1988. – 192 с. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: навч. посіб. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
17. Корнилов К.Н., Смирнов А.А., Теплов Б.М. Психология / Издательство: М.: Учпедгиз; Издание 3-е, испр. и доп. – 1948. – 218 с.
18. Корольчук М. С. Соціально-психологічне забезпечення діяльності в звичайних та екстремальних умовах / М. С. Корольчук, В. М. Крайнюк. – К.: Ніка-Центр, 2006. – 580 с.
19. Костюкевич В. М. «Теорія і методика спортивної підготовки» (на прикладі командних ігрових видів спорту). Навчальний посібник / В. М. Костюкевич – Вінниця: Планер, 2014 – 616 с.



20. Костюкевич В.М. Теорія і методика тренування спортсменів високої кваліфікації: Навчальний посібник. – Вінниця: «Планер», 2007. - 273 с.
21. Крысько В. Г. Социальная психология: словарь-справочник / В. Г. Крысько. – Мн.: Харвест, М.: АСТ, 2001 – 688 с.
22. Крысько В. Г. Социальная психология: схемы и комментарии / В. Г. Крысько. – М. : Изд-во Владос-пресс, 2001. – 208 с.
23. Леонтьев А. Н. Проблемы развития психики / А. Н. Леонтьев. – 4-е изд. – М.: МГУ, 1981. – 584 с.
24. Липер Р. У. Мотивационная теория эмоций / Р. У. Липер // Психология эмоций. Тексты / Под ред. В. К. Вилюнаса, Ю. Б. Гиппенрейтер. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1984. – С. 138–151.
25. Лисовец Н. М. Профессиональная мотивация студентов как способ активации обучения [Электронный ресурс] / Н.М. Лисовец. – Режим доступа:<http://www.masters.donntu.edu.ua/2012/iem/temnenko/library/article5.htm>.
26. Майерс Д. Социальная психология / Дэвид Дж. Майерс; [Пер с англ., С. Меленевская, Д. Викторова, В. Гаврилов, С. Шпак. – 2-е изд., испр.]. – СПб.: Питер, 2000. – 688 с.
27. МакКлелланд Д. Мотивация человека / Дэвид Кларенс МакКлелланд. – СПб. : Изд-во «Питер», 2007. – 672 с.
28. Максименко С. Д. Структура особистості / С. Д. Максименко // Практична психологія та соціальна робота. – 2007. – № 1. – С. 1-13.
29. Максимова Е.С. Динамика мотивов занятий спортом в тренировочном и соревновательном периодах [Электронный ресурс] / Е.С. Максимова. - 2010. – Режим доступа: <http://www.psydiplom.ru/index.php?title>
30. Малихіна Т. П. Психологія спорту: навч. посіб. / Т. П. Малихіна, Н.І. Сердюк – Бердянськ: БДПУ, 2015. – 250 с.

31. Маркова А. К. Формирование мотивации учения / А. К. Маркова, Т. А. Матис, А. Б. Орлов. – М.: Просвещение, 1990. – 190 с.
32. Маслач К. Практикум по социальной психологии / К. Маслач. – СПб.: Питер, 2000. – 522 с.
33. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.
34. Маслоу А. Самоактуализация личности и образование / А. Маслоу; [Пер. с англ. Г. А. Балла]. – К. – Донецк, 1994. – 52 с.
35. Мерлин В.С. Психология индивидуальности / В.С. Мерлин. – Воронеж: МОДЭК; Москва: Институт практической психологии, 1996. – 448 с.
36. Огородова Т.В. Психология спорта: учеб. пособие / Т. В. Огородова; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. - Ярославль: ЯрГУ, 2013. - 120 с.
37. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: навч. посіб. – К.: Академвидав, 2005. – 448 с.
38. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: підручник: у 2 кн. – К.: Либідь, 2004. – Кн. 1–2. – 656 с.
39. Петровский А.В., Ярошевский М.Г. История и теория психологии, в 2-х томах. – Москва, 1996 – 528с.
40. Пилюян Р. А. Мотивация спортивной деятельности / Р. А. Пилюян. – М.: Физкультура и спорт, 1984. - 104 с.
41. Пінська О. М. Професійна мотивація як засіб підвищення ефективності навчальної діяльності студентів / О. М. Пінська // Проблеми трудової і професійної підготовки. – 2009. – Випуск 14. – С. 111–115.
42. Платонов В. Н. Система подготовки спортсменов в олимпийском спорте. Общая теория и её практическое приложение / В. Н. Платонов. – К.: Олимпийская литература, 2004. – 808 с.
43. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий / К. К. Платонов. – 2-е изд. – М.: Высшая школа, 1984 – 174 с.

44. Попович І. С. Мотиваційний компонент соціально-психологічних очікувань / І. С. Попович // Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка АПН України / За ред. С. Д. Максименка. – К.: «ГНОЗІС», 2011, т. XIII, ч. 4. – С. 290–297.
45. Попович І. С. Оптимізація розвитку соціально-психологічних очікувань у студентській групі: навч.-метод. посіб. / І. С. Попович. – Херсон: ВАТ «ХМД», 2013. – 204 с.
46. Попович І. С. Психологічні виміри соціальних очікувань особистості: монографія / Ігор Степанович Попович. – Херсон: ПАТ «ХМД», 2017. – 504 с.
47. Психология: учебник для ИФК / под ред. В.М. Сафонов, В.К. Роль наблюдения в диагностике мотивации спортивной деятельности / В.К. Сафонов, Ю.И. Филимоненко // Психолого-педагогические проблемы мотивации учебной и трудовой деятельности: тезисы докладов научно-практической конференции. - Новосибирск: НГУ, 1985. - С. 215-217.
48. Психология состояний. Хрестоматия / [сост. Т. Н. Васильева, Г. Ш. Габдреева, А. О. Прохоров / Под ред. проф. А. О. Прохорова]. – М.: ПЕР СЭ; СПб.: Речь, 2004. – 608 с.
49. Психология: Учеб. пособие / Под ред. К. Н. Корнилова, А.А. Смирнова, Б. М. Теплова; Акад. пед. наук РСФСР. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Учпедгиз, 1948. - 456 с.
50. Психологічна енциклопедія: наук. видання / Автор-упорядник О. М. Степанов. – К.: ВЦ «Академвидав», 2006. – 424 с.
51. Психологічний словник / За ред. В. І. Войтка. – К.: Вища школа, 1982. – 216 с.
52. Психологія особистості: словник-довідник / За ред. П. П. Горностая, Т. М. Титаренко. – К.: Рута, 2001. – 320 с.

53. Пуни А. Ц. Очерки психологии спорта / А. Ц. Пуни, - Москва: Физкультура и спорт, 1959. - 308 с.
54. Райгородский Д. Я. Практическая психодиагностика. Методики и тесты: учебное пособие / Под ред. Д. Я. Райгородского. – Самара: Бахрах-М, 1999. – 544 с.
55. Реан А. А. Практическая психодиагностика личности: учеб. пособие / А. А. Реан. - СПб.: Изд-во СПб ун-та., 2001. - 224 с.
56. Рибковський А. Г. Управління мотивацією спортсмена в умовах тренування / А. Г. Рибковський, А. В. Приймаченко // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту: зб. наук. праць. – Харків, 2005. – № 22. – С. 54–57.
57. Ричи Ш. Управление мотивацией: учеб. пособ. для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин; [Пер. с англ. под ред. проф. Е. А. Климова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.
58. Родионов А.В. Влияние психологических факторов на спортивный результат / А.В. Родионов. - М.: Физкультура и спорт, 1983. - 112 с.
59. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии / сост. А. В.Брушлинский, К. А. Абульханова-Славская. – СПб.: Питер, 2000. – 712 с.
60. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии / Е. В. Сидоренко. – СПб.: ООО «Речь», 2002. – 350 с.
61. Словарь психолога-практика / [сост. С. Ю. Головин]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Харвест, 2001. – 976 с.
62. Современная психология мотивации / Под ред. Д. А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2002. – 343 с.
63. Спринь І. Г. Зв'язок мотивації потреби у досягненнях з успішністю у спорті й навчанні // Таврійський вісник освіти. – 2016. – № 1 (53). – С.273-277.

64. Ставицька С. О., Волошина В. В. Соціальна психологія: практикум: навч. посіб. / С. О. Ставицька, В. В. Волошина. – К.: Каравела, 2013. – 320 с.
65. Степанов О.М., Фіцула М.М. Основи психології і педагогіки: Навчальний посібник. – К.: Академвидан, 2006. – 520 с.
66. Степанский В. И. Исследование соотношения мотива достижения и избегания неудачи / В. И. Степанский // Вопросы психологии. – 1981. – № 2. – С. 25–32.
67. Тарас А.Є. Психология спорта: Хрестоматия / А.Є. Тарас. – М.: АСТ; Мн.: Харвест, 2007. – 352 с.
68. Теория и методика физического воспитания. Том 1. / Под общ. ред. Т. Ю. Круцевич. – К.: Олимпийская литература, 2003. – 422 с.
69. Теорія і методика спортивної підготовки (на прикладі командних ігрових видів спорту). Навчальний посібник / В.М. Костюкевич – Вінниця: Планер, 2014 – 616 с.
70. Фопель К. Психологические группы: Рабочие материалы для ведущего: практическое пособие / Пер. с. Нем. 2-е изд., стер. – М.: Генезис, 2000. – 256 с.
71. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: учеб. пособ. для студ. вузов, обуч. по направлению и специальности «Психология», «Клиническая психология» / Хайнц Хекхаузен. – 2 изд. – СПб.: Изд-во «Питер», 2003. – 860 с.
72. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. - СПб.: Речь, 2001. - 99 с.
73. Хуртенко О. В., Бортун Б. А. Структурные особенности формирования мотивации к занятиям спортом студентов // Теорія і практика сучасної психології. – 2019. - № 2, Т. 1. – С. 119-123.
74. Чермит К. Д. Теория и методика физической культуры: опорные схемы: учебное пособие / К. Д. Чермит. – М.: Советский спорт, 2005. – 272 с.

75. Шаболтас А. В. Мотивы занятий спортом высших достижений в юношеском возрасте: автореф. дисс. на соиск. учен. степени канд. психолог. наук : 19.00.01 / А. В. Шаболтас. – СПб., 1998. – 21 с.
76. Швалб Ю. М. Психологические модели целеполагания / Ю. М. Швалб. – К.: Стилос, 1997. – 240 с.
77. Швалб Ю. М. Целеполагающее сознание. Психологические модели и исследования / Ю. М. Швалб. – К. : Миллениум, 2003. – 152 с.
78. Щокін Г. В. Організація і психологія управління персоналом: навч. - метод, посіб. / Г. В. Щокін. – К.: МАУП, 2002. – 235 с.
79. Якобсон П. М. Психологические проблемы мотивации поведения человека / П. М. Якобсон. – М.: Просвещение, 1969. – 137 с.
80. Blynova, O., Kruglov K., Semenov, O., Los, O., Popovych, I. Psychological Safety of the Learning Environment in Sports School as a Factor of Achievement Motivation Development in Young Athletes, *Journal of Physical Education and Sport*, 2020, 20(1), 14-23. DOI: 10.7752/jpes.2020.01002
81. Blynova, O., Popovych, I., Tkach, T., Serhet, I., Semenova, N., Semenov, O. Value Attitudes of Student Youth to Physical Culture and Sports as Factors in their Aspiration for Success. *Journal of Critical Reviews*, 2020, 7(19), 6775-6783. DOI: 10.31838/jcr.07.19.778
82. Lawler E. E. Expectancy Theory and Job Behavior / E. E. Lawler and J. L. Suttle // *Organisational Behaviour and Human Performance*. – 1973. - № 9. – P. 482 – 503.
83. Popovych, I. S., Blynova, O. Ye., Bokshan, H. I., Nosov, P. S., Kovalchuk, Z. Ya., Piletska, L. S., Berbentsev, V. I. The Research of the Mental States of Expecting a Victory in Men Mini-football Teams. *Journal of Physical Education and Sport*, 2019, 19(4), 2343-2351. DOI: 10.7752/jpes.2019.04355
84. Popovych, I. S., Blynova, O. Ye. Research on the Correlation between Psychological Content Parameters of Social Expectations and the Indexes

- of Study Progress of Future Physical Education Teachers, *Journal of Physical Education and Sport*, 2019, 19(3), 847-853. DOI: 10.7752/jpes.2019.s312
85. Popovych, I., Zavatskyi, V., Tsiuniak, O., Nosov, P., Zinchenko, S., Mateichuk, V., Zavatskyi, Yu., Blynova, O. Research on the Types of Pre-game Expectations in the Athletes of Sports Games, *Journal of Physical Education and Sport*, 2020, 20(1), 43-52. DOI: 10.7752/jpes.2020.01006
86. Rotter J. B. *Social Learning and clinical psychology* / Juliann B. Rotter. – Engl. C/. (NJ): Prentice – Hall, 1954. – 242 p.
87. Vroom V. H. *Work and Motivation* / Victor V. Vroom. – New York: Jossey Bass, 1994. – 324 p.





**ДОДАТКИ**  
**КОДЕКС АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ**  
**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ ХЕРСОНЬСЬКОГО**  
**ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Я, Супрун Оксана Леонідівна,  
 учасник(ця) освітнього процесу Херсонського державного університету, УСВІДОМЛЮЮ, що академічна доброчесність – це фундаментальна етична цінність усієї академічної спільноти світу.

**ЗАЯВЛЯЮ**, що у своїй освітній і науковій діяльності **ЗОБОВ'ЯЗУЮСЯ**:

- дотримуватися:
  - вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів університету, зокрема Статуту Університету;
  - принципів та правил академічної доброчесності;
  - нульової толерантності до академічного плагіату;
  - моральних норм та правил етичної поведінки;
  - толерантного ставлення до інших;
  - дотримуватися високого рівня культури спілкування;
- надавати згоду на:
  - безпосередню перевірку курсових, кваліфікаційних робіт тощо на ознаки наявності академічного плагіату за допомогою спеціалізованих програмних продуктів;
  - оброблення, збереження й розміщення кваліфікаційних робіт у відкритому доступі в інституційному репозитарії;
  - використання робіт для перевірки на ознаки наявності академічного плагіату в інших роботах виключно з метою виявлення можливих ознак академічного плагіату;
- самостійно виконувати навчальні завдання, завдання поточного й підсумкового контролю результатів навчання;
  - надавати достовірну інформацію щодо результатів власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використаних методик досліджень та джерел інформації;
  - не використовувати результати досліджень інших авторів без використання покликань на їхню роботу;
  - своєю діяльністю сприяти збереженню та примноженню традицій університету, формуванню його позитивного іміджу;
  - не чинити правопорушень і не сприяти їхньому скоєнню іншими особами;
  - підтримувати атмосферу довіри, взаємної відповідальності та співпраці в освітньому середовищі;
  - поважати честь, гідність та особисту недоторканність особи, незважаючи на її стать, вік, матеріальний стан, соціальне становище, расову належність, релігійні й політичні переконання;
  - не дискримінувати людей на підставі академічного статусу, а також за національною, расовою, статевою чи іншою належністю;
  - відповідально ставитися до своїх обов'язків, вчасно та сумлінно виконувати необхідні навчальні та науково-дослідницькі завдання;
  - запобігати виникненню у своїй діяльності конфлікту інтересів, зокрема не використовувати службових і родинних зв'язків з метою отримання нечесної переваги в навчальній, науковій і трудовій діяльності;
  - не брати участі в будь-якій діяльності, пов'язаній із обманом, нечесністю, списуванням, фабрикацією;
  - не підроблювати документи;
  - не поширювати неправдиву та компрометуючу інформацію про інших здобувачів вищої освіти, викладачів і співробітників;
  - не отримувати і не пропонувати винагород за несправедливе отримання будь-яких переваг або здійснення впливу на зміну отриманої академічної оцінки;
  - не залякувати й не проявляти агресії та насильства проти інших, сексуальні домагання;
  - не завдавати шкоди матеріальним цінностям, матеріально-технічній базі університету та особистій власності інших студентів та/або працівників;
  - не використовувати без дозволу ректорату (деканату) символіки університету в заходах, не пов'язаних з діяльністю університету;
  - не здійснювати і не заохочувати будь-яких спроб, спрямованих на те, щоб за допомогою нечесних і негідних методів досягати власних корисних цілей;
  - не завдавати загрози власному здоров'ю або безпеці іншим студентам та/або працівникам.

**УСВІДОМЛЮЮ**, що відповідно до чинного законодавства у разі недотримання Кодексу академічної доброчесності буду нести академічну та/або інші види відповідальності й до мене можуть бути застосовані заходи дисциплінарного характеру за порушення принципів академічної доброчесності.

28.05.2020  
(дата)

[Підпис]  
(підпис)

О. Супрун  
(ім'я, прізвище)