

*Андрюкова Е.А.*

г. Екатеринбург, Российский государственный  
профессионально-педагогический университет

## **Мотивационная составляющая в спорте<sup>1</sup>**

Требования современного спорта к человеку настолько высоки, что, например, организация тренировок и взаимоотношение спортсменов, определение уровня их эмоционального состояния и волевой подготовки немислимы без соответствующих психологических знаний. Мотивационная составляющая в спортивной деятельности выходит также на первый план. Ведь от грамотно замотивированного человека можно ожидать наиболее высоких результатов и побед.

Впервые слово «мотивация» употребил А. Шопенгауэр в статье «Четыре принципа достаточной причины» (1900-1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае – как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т.е. определяющих поведение, в другом случае – как совокупность мотивов, в третьем – как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность. Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности, как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности, как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность.

Некоторые ученые (Колесов Д.В.) выделили два направления в изучении мотивации. Первое изучает причины, почему люди предпочитают один вид деятельности другому, влияния различных мотивов, ценностей и потребностей.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена под научным руководством доцента М.А. Реньш.

Во втором направлении делается попытка объяснить, почему люди работают с различной степенью интенсивности.

Таким образом, каждый автор процесс мотивации рассматривает по-своему. У одних – это структурно-психологический подход (А. Г. Ковалев, А. А. Файзуллаев), у других – биологизированный функциональный, в значительной степени рефлекторный подход (Д. В. Колосов), у третьих – гештальт-подход (Ж.-М. Робин). Вообще вопросом мотивации занимались многие авторы, так как проблема мотивации является актуальной как в отечественной, так и в зарубежной психологии. Классически изучение мотивации разделяют на два подхода. Первый подход основывается на исследовании содержательной стороны теории мотивации. Такие теории базируются на изучении потребностей человека, которые и являются основными мотивом их проведения, а, следовательно, и деятельности. К сторонникам такого подхода можно отнести американских психологов Абрахама Маслоу, Фредерика Герцберга и Дэвида МакКлелланда. Второй подход к мотивации базируется на процессуальных теориях. Здесь говорится о распределении усилий работников и выборе определенного вида поведения для достижения конкретных целей. К таким теориям относятся теория ожиданий, или модель мотивации по В. Вруму, теория справедливости и теория или модель Портера – Лоулера.

Актуальность и внимание к мотивации именно в спорте объясняется тем, что данная проблема представляет достаточно большой интерес, но очень кратко рассмотрена в литературе. Особое место в психологическом обеспечении спортивной деятельности занимает мотивация, побуждающая человека заниматься спортом.

Данная статья даст некоторые представления в этой области и возможно, спортивная психология заинтересует некоторых читателей. Меня же привлекла сфера спорта, так как психологические аспекты в спортивной деятельности играют одну из ведущих ролей наравне с силой, упорством, техникой и натренированностью. Так же я считаю, что в данной сфере возможны неожиданные и полезные открытия, при более тщательном рассмотрении интересующих деталей. Ведь любая задача человеческой деятельности, в том числе и в спорте, содержит психологический компонент, именно психолог знает, как сделать работу психики более эффективной.

Причины, по которым спортсмены занимаются определенным видом спорта (точно так же, как и причины, заставляющие любого из нас делать что-либо), могут быть самыми различными, и их трудно свести к каким-то очевидным принципам. Попытаемся конкретизировать их на примере сравнительной таблицы перечня потребностей по Мюррею и поведением спортсмена.

*Таблица*

| Перечень потребностей по Мюррею   | Поведение спортсмена   |
|---|--|
| Потребность в престиже, самосовершенствовании, признании, честолюбии, стремление показать себя. | Большинство видов спортивной деятельности позволяет в различной степени удовлетворить эту потребность. Снижение физиологических функций у некоторых спортсменов высокого класса после прекращения выступлений может служить примером чрезмерной зависимости от этого мотива во время их активных выступлений |
| Потребность сохранить свой статус, избежать разочарований и преодолеть поражение неудачу.       | Тренеры часто апеллируют к этой потребности у спортсменов перед важными соревнованиями и при встречах с командами, которые в прошлом выигрывали или могут в настоящий момент нанести неприятное поражение  |
| Потребность проявлять власть над другими, доминировать или подчиняться другим.                  | Многие спортсмены становятся членами команд, чтобы удовлетворить именно эту потребность. Например, поведение линейного игрока в американском футболе во время схватки на линии.  |
| Потребность в общении, установлении эмоциональных связей с другими членами команды.             | Многие спортсмены приходят в команду для удовлетворения этого мотива.  |
| Потребность участия в познавательном процессе, желание удовлетворить свою любознательность.     | Этот мотив может быть удовлетворен в зависимости от того, насколько тренер стремится к совершенствованию знаний у спортсменов, и насколько они сами хотят познать причины и обоснование своих тренировочных режимов.   |

Данная таблица показывает основные моменты схемы «потребность – мотив» в спорте.

Оценку и диагностику мотивационного процесса можно производить разными способами, включая метод прямого опроса, проективные тесты и анализ автобиографических данных. Кроме того, с помощью специально составленных анкет можно также узнать влияние факторов, способствующих эффективным тренировкам

Тренерам лучше всего мотивировать спортсменов, опираясь на его чувство собственного достоинства, здравый смысл и потребность в самосовершенствовании, опираться на непосредственные мотивы, но не забывать и об опосредованных.

1. Непосредственные мотивы спортивной деятельности:

- Потребность в чувстве удовлетворения от проявления мышечной активности.
- Потребность в эстетическом наслаждении собственной красотой, силой, выносливостью, быстротой, гибкостью и т.д.
- Стремление проявить себя в трудных, даже экстремальных ситуациях.
- Стремление добиться рекордных результатов, доказать свое спортивное мастерство и добиться победы.
- Потребность в самовыражении, самоутверждении, стремлении к общественному признанию, к славе.

2. Опосредованные мотивы спортивной деятельности:

- Стремление стать сильным, здоровым.
- Стремление через спортивную деятельность подготовить себя к практической жизни.
- Чувство долга.
- Потребность в занятиях спортом через осознание социальной важности спортивной деятельности.

Предложенная структура соотносится и с мотивирующими составляющими, о которые хотелось бы обозначить кратко. К ним относятся:

- А) Стремление к стрессу и преодолению его;
- Б) Стремление к совершенству;
- В) Статус;

- Г) Потребность быть частью коллектива;
- Д) Различные виды материальных поощрений;
- Е) Стремление быть мужественным;
- Ж) Формирование характера.

Эти составляющие являются ключевыми в деятельности спортсмена.

Эффективность подготовки спортсмена определяется его выступлением на соревнованиях, но даже самая совершенная подготовка не гарантирует победы. Именно непредсказуемость результатов и делает спортивные состязания всегда интересными как зрелище, поэтому поиски новых методов подготовки, тактики и стратегии соревновательного поведения, творческие находки и неудачи – это удел всех участников тренировочного процесса, в том числе и спортивного психолога. Изучая вопросы, связанные с различными аспектами работы психологических механизмов в спорте можно грамотно использовать не только силу, но и внутренние резервы (волю, упорство, мотивацию, тревожность, агрессию и многие другие). Возможно, спортивные психологи не так востребованы на рынке, так как спортивная психология, как и многое другое в спорте, держится на основе здорового фанатизма, внимания к проблемам спортсменам и готовности их решать, но это делает интерес к ней не за счет материальных преимуществ, а за счет искреннего патриотизма и желания видеть представителей своей страны среди победителей различных соревнований.

*Закирова О.К.*

г. Екатеринбург, Российский государственный  
профессионально-педагогический университет

## **Изучение мотивации труда у сотрудников сети магазинов «СуперСтрой»**

Детерминанты поведения во все времена волновали психологов. Сегодня особое значение приобретает проблема поиска эффективных путей управления, способствующих активизации человеческого фактора, повышению уровня производительности труда и качества продукции.